

BAB 3

ANALISA PASAR

3.1 Segmentasi Pasar

Setiap bisnis pastinya sudah menentukan *target* konsumen mereka dari berbagai macam aspek, pada pembahasan ini kami menentukan *target market* bisnis kami dengan dengan 4 segmentasi yaitu:

- *Target Market **Birthday Package***

- Demografis

Usia	: 16-50
Jenis Kelamin	: <i>Unisex</i>
Penghasilan	: Ekonomi Menengah Keatas
Situasi Keluarga	: Lajang & Menikah

- Geografis

Kota	: Jakarta
Negara	: Indonesia

- Psikografis

Ciri-ciri kepribadian	: Menyenangkan, ekstrovert
Gaya Hidup	: Gemar mengadakan pesta/ acara
Sikap	: Sosialita, Glamor, & Mewah
Minat	: <i>Party, Celebration</i>

- *Behavioral*

Kebiasaan Membeli	: Individu
Kebiasaan Belanja	: Bersedia mengeluarkan biaya untuk memakai jasa untuk memudahkan

- *Target Market **Wedding** Package*

- Demografis

Usia	: 25 - 45
Jenis Kelamin	: <i>Unisex</i>
Penghasilan	: Ekonomi Menengah Keatas
Situasi Keluarga	: Lajang

- Geografis

Kota	: Jakarta
Negara	: Indonesia

- Psikografis

Ciri-ciri kepribadian	: Menyenangkan, ekstrovert
Gaya Hidup	: Gemar mengadakan pesta/ acara
Sikap	: Sosialita, Glamor, & Mewah
Minat	: <i>Party, Celebration</i>

- *Behavioral*

Kebiasaan Membeli	: Individu
Kebiasaan Belanja	: Bersedia mengeluarkan biaya untuk memakai jasa untuk memudahkan

- *Target Market **Corporate** Package*

- Demografis

Usia	: 30 - 50
Jenis Kelamin	: Unisex
Penghasilan	: Ekonomi Menengah Keatas
Situasi Keluarga	: Lajang & Menikah

- Geografis

Kota	: Jakarta
Negara	: Indonesia

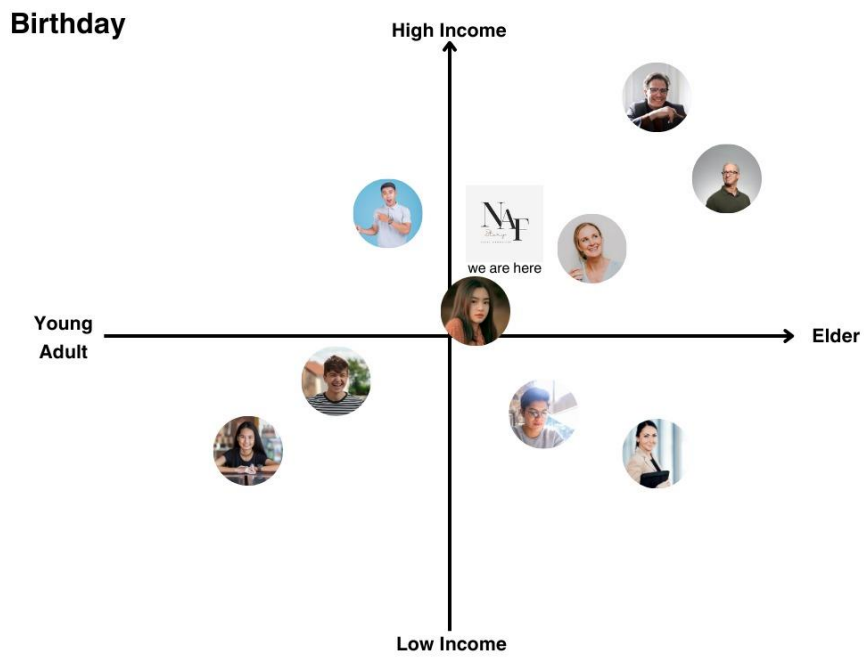
- Psikografis
 - Ciri-ciri kepribadian : Menyenangkan, ekstrovert
 - Gaya Hidup : Gemar mengadakan pesta/ acara
 - Sikap : Sosialita, Glamor, & Mewah
 - Minat : *Celebration & Gathering*
- Behavioral
 - Kebiasaan Membeli : Perusahaan yang tidak ingin repot mengurus keperluan sebuah acara
 - Kebiasaan Belanja : Bersedia mengeluarkan biaya untuk memakai jasa untuk memudahkan

Tabel 3.1 Segmentasi Pasar

Demografis	Pria dan Wanita Umur 16th - 50th, yang memiliki status ekonomi menengah keatas.
Geografis	Jakarta Pusat, Jakarta Barat, Jakarta Timur, Jakarta Selatan, Jakarta Utara
Psikografis	Orang yang gemar mengadakan pesta untuk mengenang suatu moment spesial, memiliki gaya hidup yang glamour, dan memiliki lingkungan hidup yang mewah.
<i>Behavioral</i>	Orang yang tidak ingin repot untuk mengurus segala keperluan acara, ingin acara yang diselenggarakan berjalan secara terorganisir.

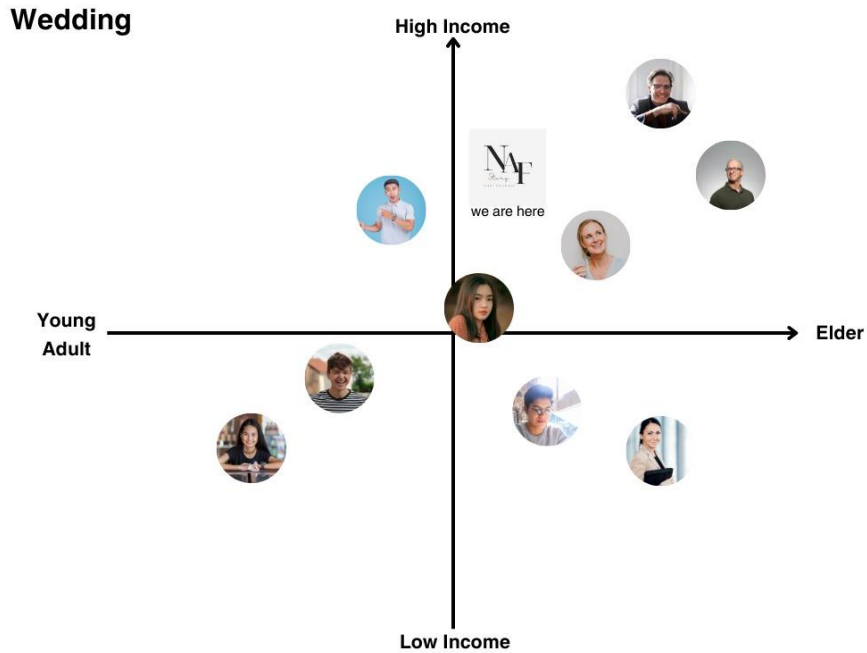
Sumber: Dokumen Pribadi

3.2 Consumer Mapping



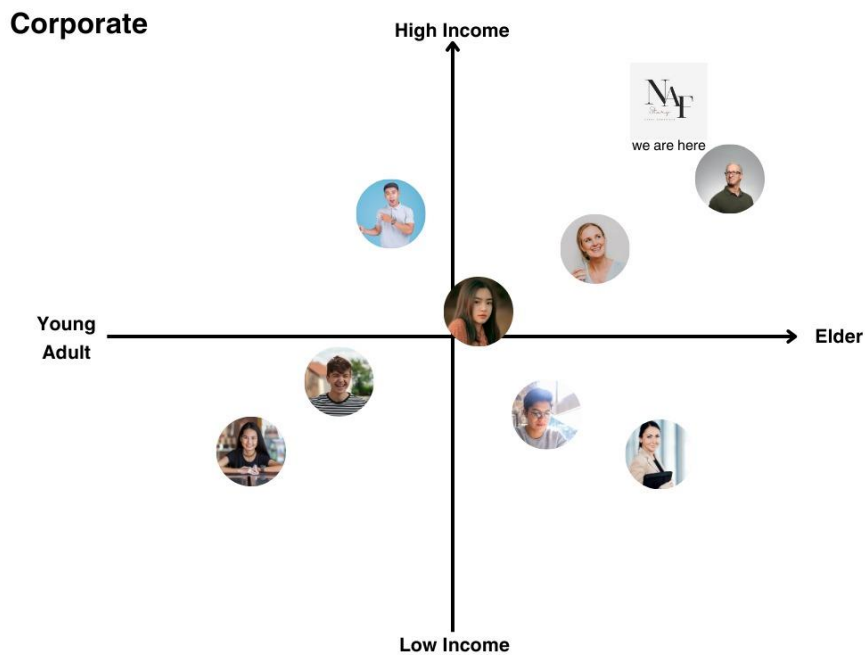
Sumber: Dokumen Pribadi

Gambar 3.2.1 Matriks *Consumer Mapping Birthday*



Sumber: Dokumen Pribadi

Gambar 3.2.2 Matriks *Consumer Mapping Wedding*

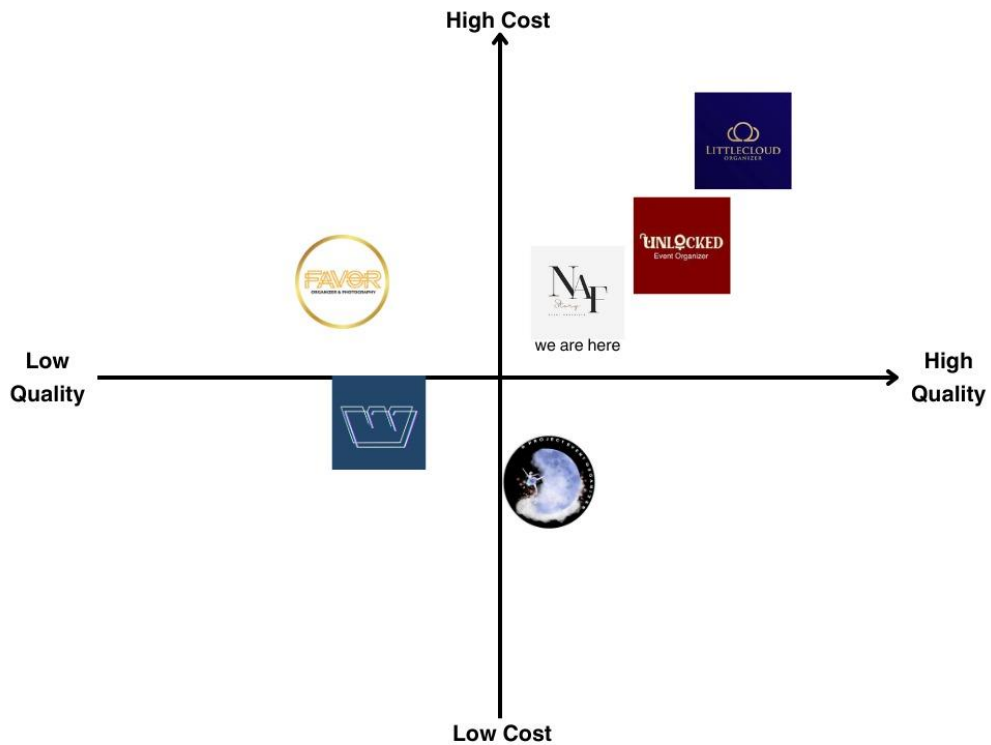


Sumber: Dokumen Pribadi

Gambar 3.2.3 Matriks *Consumer Mapping Corporate*

Dari hasil *consumer mapping* dengan perbandingan pemasukan serta jarak umur dari *client* kami. Kami menyimpulkan bahwa sasaran pasar untuk acara *wedding* yang kami tuju adalah orang - orang dengan pemasukan yang menengah ke atas serta berada di dalam jangka umur 25-45 tahun yang sudah memiliki pekerjaan yang stabil. Serta sasaran pasar untuk acara *Birthday* yang kami tuju adalah orang - orang dengan pemasukan yang menengah ke atas serta berada di dalam jangka umur 16-50 tahun dengan status pelajar, pekerja, maupun lansia. Untuk sasaran pasar acara *Corporate* yang kami tuju adalah orang - orang dengan pemasukan yang tinggi serta berada di dalam jangka umur 30-50 tahun yang sudah memiliki pekerjaan yang sangat stabil.

3.3 Positioning



Sumber: Dokumen Pribadi

Gambar 3.3 Matriks *Positioning*

Dari hasil riset market mapping kami membandingkan NAF Story dengan event organizer sebagai berikut:

1. *Little Cloud Organizer*
2. *Unlocked Event Organizer*
3. *Wonderland Event Organizer*
4. *D Project Event Organizer*
5. *Favor Event Organizer*

Dibandingkan dengan little cloud dan unlocked perbandingan harga NAF Story berada di posisi ekonomis dengan harga yang relatif tidak terlalu mahal. Dan untuk perbandingan kualitas posisi NAF Story berada di posisi kualitas tinggi.

3.4 Competitor Analysis

Dari hasil riset yang dilakukan, kami memilih 5 *competitor* yang dijadikan bahan analisis dan tolak ukur guna mengetahui bermacam-macam aspek bisnis mereka. Berikut adalah tabel *competitor analysis* NAF Story:

COMPETITOR ANALYSIS

NAMA EO	Harga Rata-rata Jual	Variasi Package	Brand Awareness	Pengalaman	Social Media	Customer Service	Lokasi
NAF STORY	21.600	●	✘	✘	●	●	
LITTLE CLOUD	24.400	●	●	✓2017	●	●	●
UNLOCKED	38.900	●	●	✓2022	●	●	●
Wonderland	16.100	●	●	✓2015	●		●
Favor	✘		●	✓2015	●	●	●
D Project	12.000	●	●	✓2016	●	●	

Sumber: Dokumen Pribadi

Gambar 3.4 *Competitor Analysis* NAF Story

- **Harga Jual**
Little Cloud memiliki rata-rata harga *package* tertinggi sebesar Rp. 39.200.000 dengan jumlah total 5 *Birthday package* diikuti *Unlocked* sebesar Rp. 38.900.000 dengan total 6 *Birthday Package*. Sedangkan *Wonderland* sebesar Rp. 16.100.000 dengan jumlah 5 *package*, diikuti dengan *D Project* sebesar Rp. 12.000.000 dengan 4 total *package*. Namun *Favor* hanya memiliki 1 jenis *package* dengan harga Rp. 20.500.000.
- **Variasi Package**
Little Cloud memiliki 5 jenis *package* untuk *Sweet 17* dan 6 jenis *package* untuk *Wedding*. Dari 5 *package Sweet 17*, 2 diantaranya dikhususkan untuk tamu dibawah 120 *pax* yang bertempat di restoran, *cafe*, ataupun *bar*.

Lalu *wedding package* nya sendiri ada 2 tipe yaitu *service package* yang artinya hanya membeli jasa *event organizer* dan *all vendor package* yang dimana sudah termasuk *vendor-vendor* seperti dokumentasi, *entertainment* yaitu *Master of Ceremony* (MC) dan *accoustic band*, *lighting*, dekorasi, dan *wedding cake*. *Wonderland* juga memiliki 5 jenis *birthday party package* mulai dari *Lite* sampai *Platinum package*. Demikian dengan *D Project* yang memiliki 4 pilihan *Birthday package*.

Sedangkan *Unlocked* memiliki *Birthday package* terbanyak yaitu 6 jenis *package*. Namun *Favor* hanya memiliki 1 jenis *Sweet 17 package* dan 1 pilihan *Crew Wedding package*.

- **Pengalaman**

Untuk segi pengalaman, *Wonderland* dan *Favor* menjadi pelaku bisnis *Event Organizer* yang sudah paling dulu berjalan sejak tahun 2015, diikuti dengan *D Project* berdiri pada tahun 2016 dan *Little Cloud* tahun 2017. Namun, hal ini berbanding terbalik jika kita melihat portofolio dari masing-masing akun instagram mereka yang dimana *Little Cloud* terlihat memiliki lebih banyak *client* yang artinya pengalaman mereka lebih banyak. Lain halnya dengan *Unlocked* yang baru berdiri pada tahun 2022.

- **Social Media dan Brand Awareness**

Dari aspek *social media* dan *brand awareness*, para kompetitor setidaknya mempunyai satu akun instagram tersendiri. Berbeda dengan *Unlocked Event Organizer* karena mereka mempunyai 4 akun instagram yang dibagi berdasarkan kategori *Kids*, *Corporate*, *Wedding Organizer*, dan akun utamanya yaitu *Event Organizer* yang mempunyai 5.728 pengikut. Sedangkan *Little Cloud* mempunyai 5.982 pengikut, diikuti *Wonderland* dengan 2.552 pengikut, dan *Favor* dengan 285 pengikut.

Little Cloud dan *Unlocked* juga memiliki akun tiktok dan youtube yang berisi konten mengenai *Sweet 17 Recap* untuk setiap *client* mereka.

- *Customer Service*

Kami melakukan percobaan dimana kami melakukan pembicaraan dengan para kompetitor melalui *Whatsapp Chat* dan ingin melihat seberapa cepat mereka menjawab *chat* serta bagaimana mereka menyapa, berinteraksi, dan seberapa ramah mereka. Respon jawaban tercepat adalah dari *Unlocked* yang menjawab hanya dalam kurun waktu 1 menit yang dimana pihak *Unlocked* sangat ramah dengan memberikan informasi yang sangat jelas mengenai informasi *package* mereka.

Lalu *Little Cloud* dan *Favor* sendiri merespon *chat* hanya dalam kurang dari 5 menit, mereka menyapa dengan nama *client* yang terkesan lebih ramah. *D Project* memiliki waktu respon yang beragam mulai dari 1 menit hingga 15 menit.

Namun, *Wonderland* tidak menjawab *chat* sama sekali.

- *Lokasi*

Kantor dari *Unlocked Event Organizer* berlokasi di Jl. Manyar Permai 7 No.9, Kapuk Muara, Kec. Penjaringan, Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14460.

Sedangkan kantor *Wonderland* bertempat di Jl. Pinang Ranti II No.37, RT.13/RW.1, Pinang Ranti, Kec. Makasar, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13570.

Lain halnya dengan *Unlocked* yang memilih untuk menyewa *coworking spaces* yaitu “DS Cowork” yang berlokasi di Jl. Hayam Wuruk No.99, Maphar, Kec. Taman Sari, Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10150.

Dan lokasi kantor yang lumayan jauh beralamat di Villa Taman Kartini, RT.010/RW.023, Margahayu, Kec. Bekasi Tim., Kota Bks, Jawa Barat 17113. Merupakan kantor dari *Favor*.

Namun *D Project* belum memiliki kantor *offline*.