

ABSTRACT

The aim of this final project is to plan and report on creating value for corporate clients in the gifting business in the case of Merci Hampers. With the creative industry in Indonesia growing rapidly and the gifting sector projected growing at a rate of 9% by 2021 and Merci's lack of resources to serve Business-to-Customer customers, to differentiate its business, Merci has instead opt for a Business-to-Business target market. With this blue-ocean method, this paper uses a descriptive method with analysis tools such as Political, Economical, Social, and Technological analysis and Competitive Analysis to see the external environment, Value Proposition Design to search for a precise Value Proposition to cater to B2B market needs and plan a marketing, operating, human resource, and financial plan to reach the KPI of the business. From results show that Business-to-Business customers need fast and qualified services from Merci.

Key words: Gifting business, creative industry, business-to-business, business-to-customer.

ABSTRAK

Tujuan dari proyek akhir ini adalah untuk merencanakan dan memberikan laporan mengenai nilai yang dapat diberikan kepada klien korporat dalam bisnis hadiah, dalam hal ini Merci Hampers. Dengan adanya industri kreatif yang sedang meningkat pesat di Indonesia dan bidang bisnis hadiah yang diprediksi akan mengalami kenaikan sebesar 9% dalam tahun 2021, Merci Hampers masih kekurangan sumber daya untuk menarik konsumen *Business-to-Customer*. Untuk membedakan dengan bisnis lainnya, Merci Hampers memiliki pilihan untuk menjangkau pasar *Business-to-Business*. Dengan metode *blue ocean*, penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan alat analisis seperti politik, ekonomi, sosial dan teknologi (PEST), analisis kompetitif untuk menganalisa lingkungan eksternal dan analisis desain proposisi nilai untuk mencari proposisi nilai yang tepat untuk memenuhi kebutuhan pasar *Business-to-Business* dan merencanakan pemasaran, operasi, sumber daya manusia dan rencana keuangan untuk mencapai KPI bisnis. Dari hasil laporan ini dapat dilihat bahwa konsumen *Business-to-Business* memerlukan pelayanan yang cepat dan berkualitas dari Merci Hampers.

Kata kunci: bisnis hadiah, industri kreatif, *business-to-business*, *business-to-customer*