

irving17052020\_adityamahavirae  
voria\_turnitin  
*by Aditya Mahavira*

---

**Submission date:** 18-May-2020 01:49PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1326798542

**File name:** irving17052020\_adityamahaviraevoria\_turnitin.docx (390.13K)

**Word count:** 1718

**Character count:** 10963

# Validasi Ide Bisnis *Startup Marketplace Event Organizer* EVORIA

**Abstract**— Jumlah Event Organizer (EO) yang relatif banyak sekarang ini membuat adanya keperluan akan sebuah platform yang dapat mawadahi semua EO tersebut. Terutama bagi EO yang baru berdiri dan berjalan. Artikel ini menjabarkan proses Validasi Ide dari sebuah rencana pembuatan aplikasi Evoria sebagai wadah beberapa EO. Evoria diharapkan mampu menyediakan tempat untuk memasarkan jasa dan portofolio para EO agar dapat dilihat dan diketahui banyak orang. Proses validasi dilakukan dengan wawancara dan pemberian kuesioner online kepada para pelaku usaha EO dan sebagian masyarakat. Validasi itu juga dilakukan dengan ekspektasi mendapatkan beberapa prasyarat atau requirement yang diperlukan dalam membangun Evoria. Hasil validasi menunjukkan bahwa EO dan masyarakat memerlukan platform seperti Evoria.

**Keywords**—event organizer, validasi ide, evoria, startup.

## I. PENDAHULUAN

Beberapa tahun terakhir, sektor MICE (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition) Yogyakarta bergantung pada industri pameran. Syamsun Hasani, Ketua Asosiasi Perusahaan Pameran Indonesia (Asperapi) Yogyakarta mengatakan, misalnya, dalam setahun Yogyakarta bisa menggelar 11 pameran komputer dengan 90.000-100.000 pengunjung. Yogyakarta memiliki sejumlah *Event Organizer* (EO) kreatif. Contohnya XO Production sukses menggelar pameran bertema kuliner yang tak biasa dengan judul Festival Jajanan Kekinian di Jogja Expo Center (JEC) dan Festival Jajanan Kekunoan yang menjangkau lebih dari 45.000 pengunjung. Contoh lain adalah Kustomfest 2015, acara pameran modifikasi motor yang melibatkan 650 motor kustom, 300 mobil hotrod, dan 50 pintriper. Sekitar 300 booth yang ada dalam Kustomfest 2015 sukses menarik perhatian 20.000 pengunjung [3].

EO juga diperlukan pada acara pernikahan terutama yang menghabiskan biaya relatif tinggi. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), di Yogyakarta setidaknya terdapat 10.000 lebih pasangan beragama Islam yang menikah setiap tahunnya [4]. Sedangkan untuk biaya pernikahan, menurut survei dari Bridestory pada tahun 2017, 5000 pengantin pria dan wanita menghabiskan biaya resepsi rata-rata adalah 20 juta sampai 400 juta. Biaya tersebut normalnya dialokasikan ke beberapa vendor maupun EO.

Selain acara resepsi pernikahan, berdasarkan Calender of Event (COE) Yogyakarta tahun 2019, terdapat 200 lebih acara yang diselenggarakan oleh pemerintah. Belum lagi acara lainnya seperti konser yang dilakukan minimal sekali dalam sebulan [7]. Acara tersebut juga akan memerlukan beberapa vendor maupun EO sehingga potensinya sangat besar bagi pelaku usaha EO.

Dalam memilih vendor atau EO, survei membuktikan bahwa faktor harga (40.3%), portfolio (25.9%) dan review (12.9%) merupakan tiga hal utama yang membantu pasangan menentukan satu vendor untuk hari pernikahan [5]. Padahal, menurut founder Backstagers Indonesia Krisnanto Sutrisman, industri EO memiliki pertumbuhan sekitar 15% hingga 20%

dengan nilai industri lebih dari Rp. 500 triliun. Bahkan saat ini sudah ada sekitar 4.000 pelaku usaha dengan serapan tenaga kerja formal sekitar 40.000 orang [6].

Pengguna jasa EO biasanya adalah masyarakat kelas menengah ke atas [8]. Banyak acara-acara di daerah yang memiliki potensi untuk digarap. Hanya saja kompetensi pelaku usaha masih belum merata di setiap daerah sehingga membuat acara lebih terpusat di kota-kota besar [6]. Oleh karena itu dibutuhkan Sistem Informasi yang dapat memasarkan dan meningkatkan perkembangan industri ini.

Berdasarkan permasalahan tersebut dirintislah ide pembuatan *startup* yang bernama Evoria. Evoria adalah *online platform* berbasis web yang bertujuan menghubungkan EO dengan masyarakat yang ingin menggunakan jasa EO untuk kebutuhan acaranya. Evoria menyediakan tempat untuk memasarkan jasa dan portofolio para EO agar dapat dilihat dan diketahui banyak orang.

## II. STUDI PUSTAKA

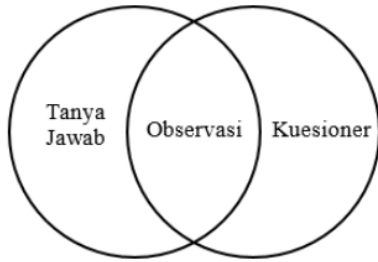
Dalam pengembangan sebuah ide ataupun produk *startup*, proses validasi ide adalah tahap yang paling penting [11]. Validasi adalah proses pengumpulan bukti dan pembelajaran terkait ide bisnis melalui eksperimen dan *user testing*. Karena dengan ide yang valid, maka desain yang dihasilkan akan lebih baik dan bermanfaat ketika dikembangkan menjadi sebuah produk. Apalagi jika produk tersebut adalah produk bisnis dengan modal tertentu.

Ada beberapa pendekatan untuk melakukan validasi ide. Pertama adalah validasi sebelum proses desain dan pengembangan. Validasi ini meliputi proses interview, melakukan survei dan menyebarkan kuesioner [1]. Pendekatan ini biasanya dilakukan 1 (satu) kali sambil mengetahui apa keinginan pengguna. Kedua adalah validasi yang dilakukan bersamaan proses pengembangan [9]. Pendekatan ini akan dilakukan beberapa kali selama proses pengembangan produk. Ketiga adalah validasi yang dilakukan setelah proses pengembangan produk [10]. Pendekatan ini dilakukan menggunakan versi beta produk yang dikembangkan.

Artikel ini akan membahas bagaimana proses validasi ide *startup* Evoria menggunakan pendekatan pertama. Proses yang akan dilakukan *interviews* (tanya jawab), *questionnaires* (kuesioner), dan *observation* (observasi) [2]. Sampel dari proses ini adalah pihak EO yang sedang merintis dan pihak masyarakat.

## III. METODOLOGI

Dalam mengembangkan Evoria, validasi ide dilakukan melalui beberapa proses. Proses tersebut juga dipilih untuk menentukan apa kebutuhan calon pengguna terhadap Evoria. Jika data kebutuhan telah didapatkan maka proses pengembangan bisa dilakukan. Proses validasi terdiri atas: *interview* (tanya jawab), pembagian *questionnaires* (kuesioner), dan *observation* (observasi) [2]. Diagram validasi ide ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram validasi ide

A. Interview atau Tanya Jawab

Proses ini dilakukan dengan cara bertemu langsung dengan calon pengguna dan melakukan wawancara. Data yang diperoleh berupa kebutuhan dalam pengembangan Evoria seperti fitur-fitur, proses bisnis, proses persetujuan antara vendor dan calon pengguna, proses transaksi, dan proses complain/kompensasi.

B. Pembagian Questionnaire atau Kuesioner

Proses ini dilakukan dengan membagikan kuesioner secara online kepada para calon pengguna Evoria. Isi dari kuesioner ini berupa pertanyaan seputar permasalahan yang terjadi di dunia EO baik dari vendor maupun pengguna jasanya, perlu tidaknya Evoria ini untuk dikembangkan, serta saran responden terhadap Evoria ini.

C. Observation atau Observasi

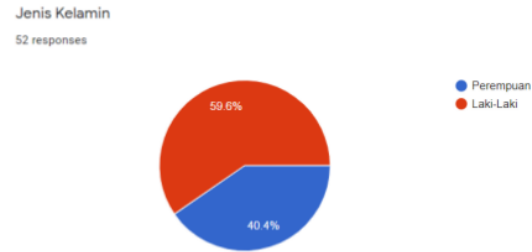
Proses ini dilakukan hampir seperti Interview. Observasi dilakukan dengan cara mengajak salah satu pelaku usaha EO untuk bertemu langsung dan berdiskusi di sebuah tempat. Kemudian kami mendiskusikan apa saja yang dibutuhkan di dalam aplikasi Evoria ini.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Evoria adalah online platform berbasis web yang bertujuan menghubungkan EO dengan masyarakat yang ingin menggunakan jasa EO untuk kebutuhan acaranya. Evoria menyediakan tempat untuk memasarkan jasa dan portofolio para EO agar dapat dilihat dan diketahui banyak orang.

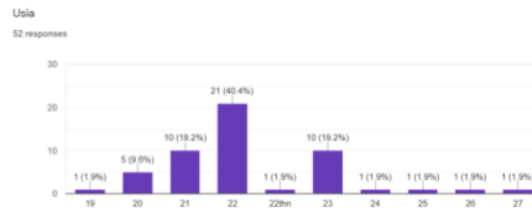
Dari hasil kuesioner yang telah dibagikan melalui google form dan diisi oleh 52 responden, hasilnya menunjukkan 80,9% responden menyatakan pernah menggunakan jasa vendor seperti Makeup Artist (MUA), photographer, catering, dekorasi dan lainnya. Berikut hasil dari proses validasi ide yang telah dilakukan :

A. Demografi pengisi kuesioner



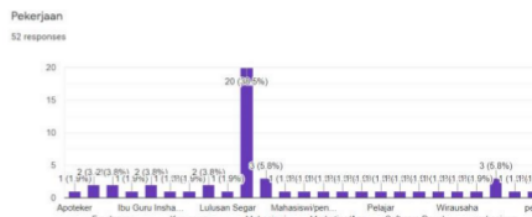
Gambar 2. Jenis kelamin responden

Berdasarkan data pada Gambar 2, diketahui bahwa responden yang mengisi kuesioner terdiri dari 59,6% Laki-laki dan 40,4% Perempuan.



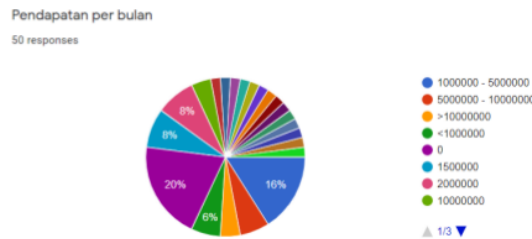
Gambar 3. Rentang usia responden

Gambar 3 menunjukkan rentang usia responden antara 19 – 27 tahun. Artinya calon pengguna yang akan menggunakan aplikasi semacam ini nantinya adalah remaja hingga dewasa.



Gambar 4. Pekerjaan responden

Sebagian besar pekerjaan responden pada Gambar 4 adalah Mahasiswa yaitu 38,5%. Dari data tersebut kami mengetahui bahwa banyak dari kalangan mahasiswa yang antusias terhadap ide startup Evoria ini.



Gambar 5. Pendapatan per bulan responden

Pada Gambar 5, sebanyak 20% responden belum memiliki penghasilan atau pendapatan per bulan. Sebagian yang lain sudah memiliki pendapatan yaitu Rp. 1.000.000 – 5.000.000

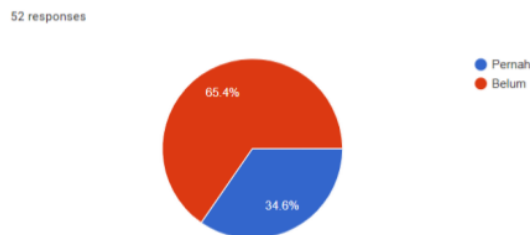
per bulan sebanyak 16% responden. Dari data tersebut kami mengetahui bahwa nantinya harga jasa yang ditawarkan EO sebaiknya dapat menyesuaikan budget dari para pelanggan. Untuk itu perlu adanya fitur penyesuaian harga jasa terhadap budget pelanggan.



Gambar 6. Domisili responden

Berdasarkan Gambar 6, sebagian besar responden berdomisili di Yogyakarta, kemudian dari Jakarta. Dari data diatas kami mengetahui bahwa kemungkinan pengguna jasa EO banyak yang berasal dari kota-kota besar.

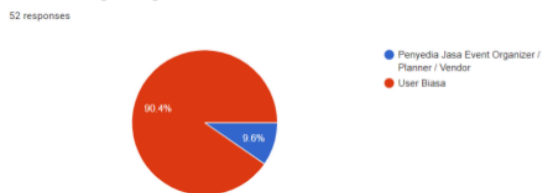
Apakah anda pernah bekerja dalam bidang Event Organizer / vendor?



Gambar 7. Pengalaman bekerja di bidang Event Organizer

Pada Gambar 7, sebanyak 34,6% responden sudah pernah bekerja dalam bidang EO, artinya mereka dapat menjelaskan berbagai permasalahan yang ada di dunia EO. Dari penjelasan tersebut kami dapat mencari solusi yang nantinya akan diterapkan pada aplikasi Evoria ini.

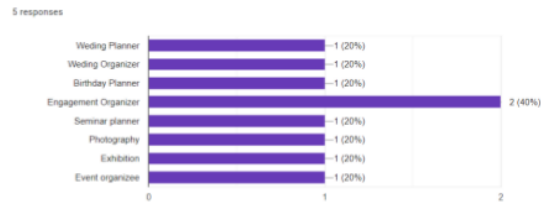
Anda akan mengisi sebagai?



Gambar 8. Posisi pengisian responden

Kuesioner diisi oleh Penyedia Jasa EO dan Pengguna biasa seperti yang ditunjukkan pada Gambar 8. Dengan adanya kedua belah pihak tersebut, maka kami dapat mengetahui berbagai permasalahan yang terdapat pada sudut pandang masing-masing pihak.

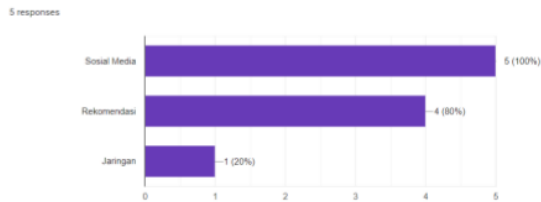
Event organizer atau vendor yang dikerjakan dalam bidang apa?



Gambar 9. Bidang pekerjaan responden EO

Gambar 9 menunjukkan beberapa bidang pekerjaan yang dikerjakan oleh responden dari pelaku usaha EO. Sebagian besar dari mereka bergerak di bidang *Engagement*.

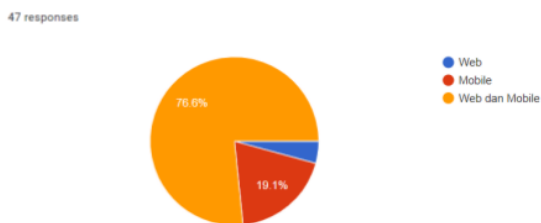
Media apa yang digunakan dalam memasarkan event organizer atau vendor?



Gambar 10. Media pemasaran jasa

Para pelaku usaha EO untuk saat ini paling banyak mengandalkan media sosial dalam menawarkan dan memasarkan jasanya seperti yang ditunjukkan pada Gambar 10.

Anda lebih menginginkan aplikasi berbasis?



Gambar 11. Kebutuhan platform

Dari data pada Gambar 11, kami mengetahui bahwa kebutuhan responden sebagian besar ingin aplikasi dapat diakses di Website maupun Mobile, sehingga bisa diakses dimanapun dan kapanpun tanpa keterbatasan gawai.

### B. Proses Bisnis Konvensional

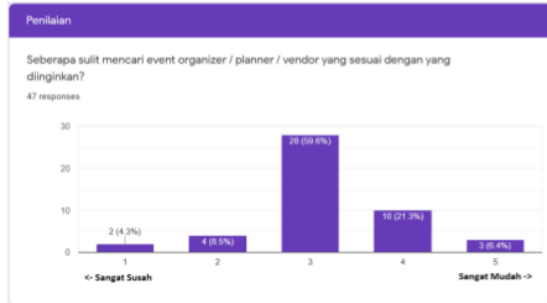
Dari hasil wawancara yang telah kami lakukan, kami mendapatkan beberapa data tentang proses bisnis Konvensional EO :

- Menghubungi Event Organizer, bisa chat via Whatsapp, SMS, dll.
- Pilih paket dan budget/anggaran (proses persetujuan 1 bulan sebelum hari H).
- Menghubungi lagi Event Organizer, bisa chat via Whatsapp, SMS, dll.

4

- MOU (Memorandum of Understanding), yang dalam bahasa Indonesia disebut Nota Kesepahaman atau Nota Kesepakatan.
- Acara berlangsung, hingga acara selesai.
- Komplain dan kompensasi.

C. Permasalahan yang sering terjadi



Gambar 12. Tingkat kesulitan mencari jasa Event Organizer

Gambar 12 menunjukkan bahwa sebagian besar responden dalam mencari EO/Planner/Vendor yang sesuai dengan kebutuhan tidak terlalu mengalami kesulitan dan tidak terlalu mudah juga karena di jaman modern seperti ini sudah ada internet dan media sosial, namun masih ada yang mengandalkan dari kenalan, teman, dll. Dengan adanya ide aplikasi Evoria ini diharapkan dapat semakin mempermudah dan menjadikan pencarian jasa EO lebih simpel.



Gambar 13. Pengalaman menggunakan jasa

Berdasarkan pengalaman penggunaan beberapa jasa seperti pada Gambar 13, terdapat beberapa permasalahan dari para calon pengguna jasa :

- Kesulitan mencari vendor yang tepat
- Harga tinggi
- Terbatasnya Informasi
- Kecocokan MOU
- Tidak disertakan informasi yang lengkap sehingga harus selalu tanya vendor
- Bingung mencari vendor dimana
- Rasa percaya terhadap suatu vendor
- Vendor susah dihubungi
- Kesulitan menyesuaikan anggaran

Dalam menjalankan usaha tentu pelaku usaha mengalami permasalahan dan memiliki keterbatasan tertentu. Berikut beberapa permasalahan yang dialami para pelaku usaha :

- Tidak punya sosial media atau tidak punya lapak
- Persaingan dengan vendor lain
- Membangun kepercayaan terhadap customer
- Terjadi miskom antara planner
- Sponsor, jadwal, kerjasama tim

Dengan permasalahan diatas baik dari calon pengguna jasa maupun pelaku usaha, kami menjadi bisa mencari solusi yang akan diterapkan pada aplikasi Evoria nantinya dan diharapkan solusi tersebut dapat mengatasi permasalahan yang ada.

V. KESIMPULAN

Validasi Ide dalam sebuah pengembangan stratup adalah sebuah fase yang sangat penting untuk menentukan pengembangan selanjutnya. Validasi yang dilakukan untuk Evoria melalui 3 (tiga) proses, yaitu interview, pembagian kuesioner dan observasi.

8

Dari hasil proses validasi yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa aplikasi Evoria ini perlu dikembangkan lebih lanjut karena para responden mendukung adanya ide startup ini sebagai sebuah solusi atas masalah yang terjadi. Pengembangan Evoria ini juga bertujuan untuk membantu membantu meningkatkan perekonomian EO, serta membantu mempermudah pengguna yang ingin mencari dan menggunakan jasa EO. Dengan hasil validasi ini, maka pekerjaan selanjutnya adalah mengembangkan aplikasi Evoria itu sendiri.

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://venuemagz.com">venuemagz.com</a> Internet Source	5%
2	<a href="http://ekonomi.bisnis.com">ekonomi.bisnis.com</a> Internet Source	4%
3	<a href="http://www.bridestory.com">www.bridestory.com</a> Internet Source	1%
4	<a href="http://www.maxmanroe.com">www.maxmanroe.com</a> Internet Source	1%
5	<a href="http://etheses.uin-malang.ac.id">etheses.uin-malang.ac.id</a> Internet Source	1%
6	<a href="http://pt.scribd.com">pt.scribd.com</a> Internet Source	1%
7	Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Student Paper	1%
8	<a href="http://digilib.unikom.ac.id">digilib.unikom.ac.id</a> Internet Source	<1%
9	<a href="http://academicjournal.yarsi.ac.id">academicjournal.yarsi.ac.id</a>	

Internet Source

<1%

10

Submitted to Politeknik Negeri Bandung

Student Paper

<1%

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

