

RINGKASAN EKSEKUTIF

Indonesia merupakan sebuah negara berkembang yang memiliki banyak potensi. Untuk menjadi sebuah negara yang maju, pemerintah harus terus memacu pertumbuhan wirausaha, termasuk Industri Kecil dan Menengah (IKM). Disisi lain, UMKM di Indonesia memiliki kontribusi pada perekonomian Indonesia sebesar 60,3% dari total produk domestik bruto (PDB).

Salah satu faktor yang mengakibatkan kurangnya gerakan wirausahawan baru di Indonesia adalah kurangnya jaringan dan koneksi. Oleh karena itu, terciptalah sebuah solusi berupa platform yang menjembatani antara vendor UMKM dengan konsumen yang ingin berbisnis bernama Vendorku. Vendorku adalah platform berbasis website yang dibangun sejak tahun 2017 yang pada mulanya hanya berfokus kepada vendor kerajinan Indonesia. Seiring berjalannya waktu, Vendorku menyesuaikan target pasar dan menambah kategori baru berupa *packaging, fashion, merchandise, booth, dan decoration*. Saat ini Vendorku memfokuskan layanannya sebagai penyedia vendor untuk acara dengan 7 kategori baru yaitu *catering, customization, decoration, design, documentation, entertainment, rental equipment*.

Target konsumen Vendorku awalnya adalah wirausahawan muda yang ingin memulai berbisnis. Namun, seiring berjalannya waktu Vendorku mendapati bahwa permintaan pasar berbeda dari ekspektasi. Hal ini didukung oleh total 64 transaksi yang didapatkan oleh Vendorku dimana 51 diantaranya merupakan transaksi untuk kebutuhan acara. Sehingga Vendorku memutuskan melakukan penyesuaian terhadap permintaan dengan menyediakan mitra-mitra vendor yang terspesialisasi di bidang acara. Hingga kini Vendorku telah berhasil menjangkau lebih dari 250 mitra vendor yang tersebar di area Jabodetabek.

Kata Kunci: Manajemen Bisnis, UMKM, E-Commerce, Vendor, Penyelenggara Acara

Bidang Usaha: IT/Servis

EXECUTIVE SUMMARY

Indonesia is a developing country that has a lot of potential. To become a developed country, the government must continue to spur the growth of entrepreneurs, including Small and Medium Industries (IKM). On the other hand, MSMEs in Indonesia have contributed 60.3% to the Indonesian economy of total gross domestic product (GDP).

One of the factors contributing to the lack of a new entrepreneurial movement in Indonesia is a lack of networks and connections. Therefore, a solution was created in the form of a platform that bridged MSME vendors and consumers who wanted to do business called Vendorku. Vendorku is a website-based platform that was built since 2017 which initially only focused on Indonesian craft vendors. Over time, Vendorku adjusted their target market and added new categories consisting of packaging, fashion, merchandise, booths and decorations. Currently Vendorku focuses its services as a vendor provider for events with 7 new categories, namely catering, customization, decoration, design, documentation, entertainment, and equipment rental.

Initially, Vendorku's target customers were young entrepreneurs who wanted to start a business. However, as time went by, Vendorku found that the market demand was different from expectations. This is supported by a total of 64 transactions obtained by Vendorku, of which 51 are transactions for event needs. So that Vendorku decided to adjust to the demand by providing vendor partners who are specialized in the field of events. Until now, Vendorku has succeeded in reaching more than 250 vendor partners spread across the Jabodetabek area.

Keywords: Business Management, MSMEs, E-Commerce, Vendors, Event Organizers

Line of Business: IT/Service