

RINGKASAN EKSEKUTIF

Berangkat dari potensi dan perhitungan bahwa generasi Y atau generasi *millennials* akan memberikan bonus demografi pada Indonesia di tahun 2030, penulis melihat adanya suatu peluang untuk memaksimalkan produktivitas dan kreativitas dari generasi tersebut. *Passion* atau hasrat dipandang oleh penulis sebagai salah satu sarana yang dapat memfasilitasi kreativitas dan meningkatkan produktivitas generasi Y. Di sisi lain, *workshop* dan seminar merupakan suatu metode belajar yang bersifat dua arah dan dinilai dapat menjadi sarana yang tepat untuk mengembangkan *passion* tersebut. Melihat besarnya modal sumber daya manusia dan minat di bidang musik, penulis memutuskan untuk membuat suatu proyek bisnis penyedia layanan *workshop* dan seminar yang fokus pada bidang musik.

Jenis materi yang sulit didapatkan pada tempat edukasi musik lain, praktik pembuatan karya oleh peserta, publikasi hasil karya, dan mendapatkan bimbingan langsung dan intensif dari musisi profesional merupakan diferensiasi utama dari ide bisnis yang ditawarkan kepada konsumen. Target pasar dari proyek ide bisnis ini berusia 15-29 tahun, dengan karakteristik psikografis *experiencers* dan *innovators*, serta dalam kategori status ekonomi sosial A.

Strategi bersaing perusahaan yang digunakan adalah strategi *blue ocean*. Penulis membuat perencanaan pemasaran yang fokus pada edukasi konsumen untuk memperkenalkan jenis layanan yang ditawarkan karena mengandung nilai kebaruan. Perencanaan operasi proyek ini menitikberatkan pada perencanaan penyediaan layanan dan bagaimana menjaga standar kualitas layanan yang diberikan. Tim sumber daya manusia juga memberikan andil dalam membantu tim operasi menentukan fasilitator layanan yang akan dipekerjakan. Tim keuangan mempersiapkan perencanaan yang matang dalam memastikan proyek ini mendapatkan pendanaan yang cukup dan memiliki kondisi keuangan yang sehat.

Kata kunci : Generation Y, musik, kreativitas, *workshop*, seminar

Bidang Usaha : Layanan / Pendidikan / Pendidikan Musik / Workshop / Seminar

EXECUTIVE SUMMARY

It is predicted that the Generation Y or the Millennials of Indonesia will give the country a boost on demographic bonus in 2030. Utilizing Indonesia's demographic bonus, we noticed the opportunity to maximize productivity and creativity of Millennials through their own interest. It seems inevitable that a generation most referred with passion will see their own fervor as the right platform for creativity. On the other hand, workshop and seminar, as parts of a two-way learning system, are seen as two of the methods to improve on one's passion. Looking back at the human capital and interest of our own team, which was music, we realized the opportunity of making a business project who provides workshop and seminar on music.

Unique learning materials, a process of making your own creation, publicity, and direct mentorship by professional musicians are part of our differentiation compared to other music education institution. This project targets a segment of 15-29 years old, innovators and experiencers, while also targeting a socio economic status A target market.

The strategy that this project utilizes is blue ocean strategy. The marketing plan focuses on educating the consumer to introduce a new kind of service. While Operational strategy prioritizes on giving high quality services and experience to customers. The focal point of Human Resource team is to help hire the right facilitator. Otherwise, the finance team emphasises on making a firm financial plan and making sure this project has a healthy financial condition.

Key words : Generation Y, music, creativity, workshop, seminar
Industry : Service / Education / Music Education / Seminar / Workshop