

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

Vixit merupakan salah satu *startup* yang terbentuk dalam program cluster kewirausahaan di bawah naungan kampus merdeka. Vixit mulai didirikan pada bulan Januari tahun 2022 oleh James Michael, Kalton Saz Pokke, Cevo Kristianto, Nicholas Frederico Dwi Putra, dan Yudha Setya Prawira Sudarwanto. Terbentuknya Vixit didasari oleh susahnyanya mencari tukang dan hal itu didukung dengan analisis mendalam dan riset pasar untuk mencapai validasi ide usaha Vixit.

Vixit merupakan *startup* aplikasi yang menyediakan jasa tukang memiliki *unique selling point* yaitu adanya fitur perhitungan total harga yang detail dan pengguna aplikasi dapat memilih barang perbaikannya sendiri langsung dari mitra toko bangunan yang bekerja sama dengan Vixit, selain itu Vixit juga menyediakan fitur *tracking location* untuk mengetahui keberadaan mitra tukang dan untuk memperkirakan lama perjalanan mitra tukang ke rumah pelanggan Vixit, kedua hal tersebut tentunya belum dimiliki oleh kompetitor. Vixit memiliki visi yaitu menjadi solusi utama perawatan dan perbaikan bangunan bagi masyarakat Indonesia. Sedangkan misi dari Vixit adalah menyediakan tenaga profesional yang terpercaya, mempermudah masyarakat Indonesia dalam memperbaiki atau merawat rumah, dan mensejahterakan mitra.

Vixit memiliki rangkaian identitas agar dapat dikenali oleh masyarakat luas. Vixit berasal dari gabungan dua kata bahasa Inggris yaitu *Fix* dan *Visit* dan memiliki tagline *Visit to fix it*. Vixit merupakan sebuah merek dengan esensi aplikasi, perawatan dan perbaikan rumah yang terpercaya dan dapat diandalkan. Identitas dari Vixit yaitu ramah, pintar dan profesional. Selain itu *tone of voice* Vixit adalah *competence* dan *distinctive character* sebagai *buddy*. Karakteristik tersebut yang

menjadi acuan Vixit dalam penciptaan identitas merek yang mencakup logo dan supergrafis.

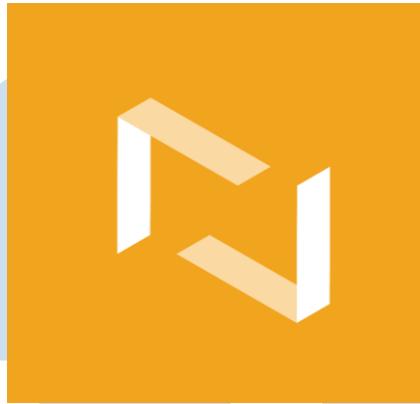


Gambar 2. 1 Anatomi logo Vixit



Gambar 2. 2 Konfigurasi logo Vixit

Vixit memiliki jenis abstrak logo yang dikombinasi dengan logo berjenis *wordmark*. Perancangan logo Vixit berdasarkan karakteristik Vixit, yang dapat dilihat dari bentuk abstrak berbentuk pintu sebagai penanda layanan *door to door*, selain itu terdapat karakteristik bentuk rapi dan seragam sebagai visualisasi dari karakteristik merek yang presisi menandakan bahwa Vixit dapat dipercaya dan dapat diandalkan. Warna yang digunakan pada Vixit memiliki tujuan untuk memberikan kesan ramah sesuai dengan *brand personality* dari Vixit sendiri. Selain itu kedua bentuk tersebut menyerupai huruf V yang merupakan huruf awal dari Vixit dan juga berbentuk centang yang menandakan Vixit menjadi solusi yang dapat menyelesaikan permasalahan.



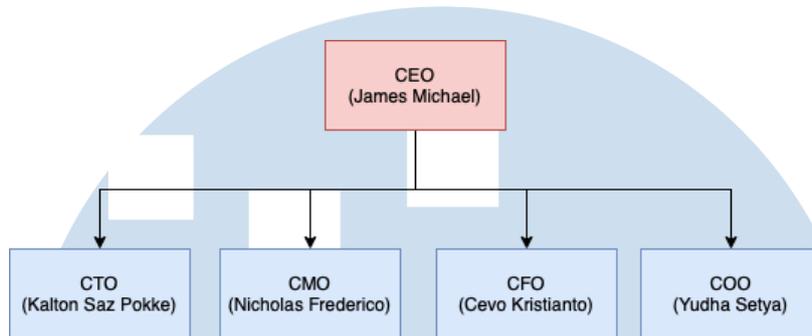
Gambar 2. 3 Supergrafis Vixit

Supergrafis Vixit sendiri merupakan bagian dari logo vixit yang distilasi dan dapat membentuk sebuah pola yang nantinya akan berguna sebagai identitas visual vixit. Bentuk supergrafis juga mewakili huruf v yang menjadi awalan dari nama Vixit.

Scope of business Vixit mencakup aktivitas penyelesaian masalah dengan cara menghubungkan mitra tukang dengan pihak yang memerlukan jasa perbaikan, sehingga pengguna tidak lagi kesusahan mencari tukang secara konvensional melainkan cukup memesan dari aplikasi Vixit, lalu Vixit akan memberikan pilihan tukang yang terdekat dengan pengguna. Di dalam aplikasi Vixit terdapat juga transaksi pelayanan jasa tukang yang meliputi biaya perbaikan, biaya inspeksi, dan biaya tambahan untuk alat atau suku cadang yang dibutuhkan dan nantinya akan dicantumkan dalam aplikasi.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.2 Struktur Perusahaan



Gambar 2. 4 Bagan struktur organisasi perusahaan Vixit

CEO: CEO (Chief Executive Officer) Memiliki peran untuk mempertanggung jawabkan koordinasi dari keseluruhan anggota tim dan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan. CEO memiliki peran untuk berhubungan dengan pihak eksternal perusahaan dan menentukan tujuan dari perusahaan.

CTO: CTO (*Chief Technology Officer*) Memiliki tanggung jawab atas pengembangan di bidang teknologi suatu perusahaan terkait dengan *maintenance*, fitur aplikasi dan juga melakukan riset HCI.

CMO: CMO (*Chief Marketing Officer*) Memiliki tanggung jawab dalam seluruh perencanaan pemasaran yang meliputi pembuatan strategi, riset serta analisis, dan merancang perhitungan dana untuk kebutuhan promosi.

CFO: CFO (*Chief Financial Officer*) Memiliki tanggung jawab dalam pengelolaan dana perusahaan seperti biaya yang akan dikeluarkan, strategi keuangan, pengaturan pemasukan dana, dan menganalisis kelebihan dan kekurangan keuangan suatu perusahaan.

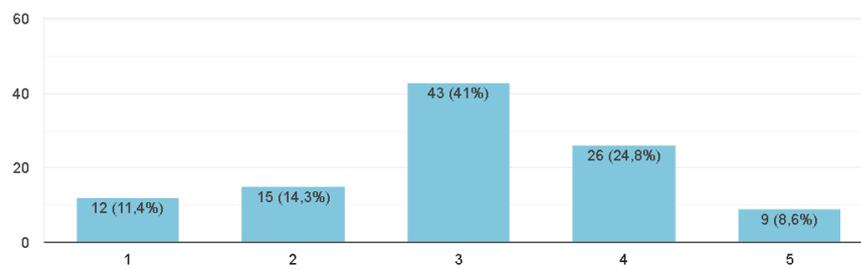
COO: COO (*Chief Operating Officer*) Memiliki tanggung jawab atas sistem operasional perusahaan seperti pelaksanaan keputusan perusahaan dan mengamati performa perkembangan perusahaan sampai terus meningkat.

2.3 Kondisi umum Lingkungan

Daerah Jabodetabek memiliki sumber daya tukang elektrikal yang cukup banyak, terlihat dari peredaran pamflet jasa tukang yang sering ditemukan di pinggir jalan. Dengan adanya perkembangan teknologi yang sangat pesat, mengiklankan suatu jasa atau barang akan sangat susah dengan hanya menggunakan pamflet. Selain dari pamflet banyak tukang yang mendapatkan pekerjaan berasal dari panggilan teman atau relasi, hal tersebut membuat pendapatan tukang tidak konsisten.

Menurut anda seberapa sulit mencari tukang?

105 jawaban

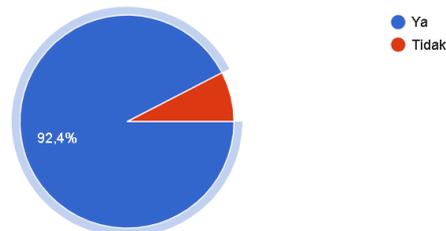


Gambar 2. 5 Data kesusahan mencari tukang

Walaupun jasa tukang di Jabodetabek cukup banyak, hasil survei yang dilakukan membuktikan bahwa sebesar 74% masyarakat Jabodetabek kesulitan mencari jasa tukang perbaikan yang dimana hal tersebut sesuai dengan analisa penulis bersama kelompok.

Bagaimana kalau kami memberikan solusi melalui sebuah platform aplikasi yang dapat membantu kamu dalam mencari tukang sesuai dengan kebutuhan anda. Apakah anda berminat?

105 jawaban



Gambar 2. 6 Data validasi ide bisnis

Selain itu, sebanyak 92,4% responden menyukai dan menyetujui ide bisnis penyediaan jasa tukang dengan menggunakan aplikasi, karena hal tersebut dapat membantu masyarakat untuk mempermudah pencarian tukang, maka dari itu penulis dan tim melihat potensi yang cukup besar.

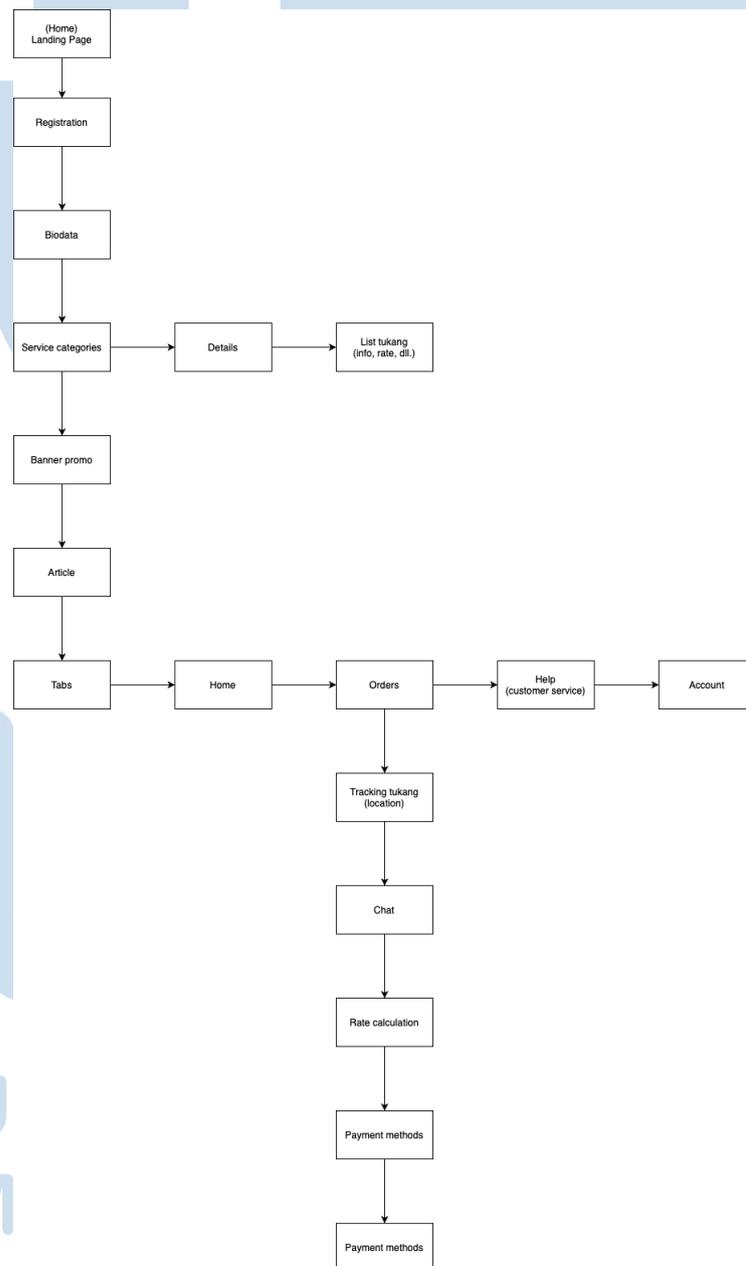
2.4 Gambaran Umum Produk

Aplikasi Vixit adalah aplikasi yang menyediakan jasa tukang dengan berbasis digital, sehingga aplikasi Vixit dapat diunduh di ponsel dan juga dapat dibuka melalui situs web di internet. Dalam aplikasi Vixit pengguna dapat memilih jasa tukang sesuai dengan kebutuhan masing-masing.

Selain itu, Vixit memiliki *Unique Selling Point* dengan memiliki fitur *track location* mitra tukang, sehingga pengguna dapat mengetahui posisi mitra tukang dan berapa lama mitra tukang akan sampai di tujuan yaitu rumah pelanggan.

Semua fitur tersebut dapat diakses setelah pengguna mengunduh aplikasi Vixit, kemudian pengguna harus registrasi dengan memasukkan data diri, selanjutnya pengguna akan masuk ke halaman beranda. Pada halaman beranda, pengguna dapat mengakses fitur yang terdapat dalam aplikasi, pengguna dapat memilih kategori layanan tukang, lalu pengguna diarahkan untuk memilih tukang yang sesuai dengan keinginan pengguna. Untuk mengetahui mitra tukang yang sesuai, pengguna dapat melihat informasi dan nilai tukang yang tersedia. Setelah pengguna selesai memilih mitra tukang dan melakukan pemesanan jasa layanan, maka mitra tukang akan mendatangi ke rumah pengguna. Setelah sampai di rumah pengguna dapat

berdiskusi dengan mitra tukang mengenai estimasi harga untuk jasa perbaikan. Setelah mitra tukang menyelesaikan pekerjaannya, pengguna dapat langsung melakukan pembayaran dan memberi penilaian terhadap mitra tukang. Hasil penilaian pengguna menjadi rating dan dokumentasi kinerja tukang. Berikut merupakan bagan flowchart dari aplikasi Vixit.



Gambar 2. 7 Flow UI aplikasi

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

| Modal Investor | | Pendapatan Tahun Pertama | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|---------------|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----|
| Rp981.014.167 | | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |
| Kenaikan pendapatan per bulan | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 | 110 | 120 | |
| Jumlah tukang | 300 | 600 | 900 | 1200 | 1500 | 1800 | 2100 | 2400 | 2700 | 3000 | 3300 | 3600 | |
| Jumlah Transaksi | M1 | M2 | M3 | M4 | M5 | M6 | M7 | M8 | M9 | M10 | M11 | M12 | |
| Month | | | | | | | | | | | | | |
| Persentase pembagian mitra : | | | | | | | | | | | | | |
| Tukang | Rp11.025.000 | Rp16.852.500 | Rp22.685.250 | Rp28.518.250 | Rp34.351.853 | Rp40.185.185 | Rp46.018.519 | Rp51.851.852 | Rp57.685.185 | Rp63.518.519 | Rp69.351.852 | Rp75.185.185 | |
| Toko bangunan (50 toko) | Rp15.000.000 | Rp18.150.000 | Rp21.300.000 | Rp24.450.000 | Rp27.600.000 | Rp30.750.000 | Rp33.900.000 | Rp37.050.000 | Rp40.200.000 | Rp43.350.000 | Rp46.500.000 | Rp49.650.000 | |
| Banner ads | Rp80.000 | Rp1.064.800 | Rp1.171.280 | Rp1.278.408 | Rp1.385.536 | Rp1.492.664 | Rp1.599.792 | Rp1.706.920 | Rp1.814.048 | Rp1.921.176 | Rp2.028.304 | Rp2.135.432 | |
| Total | Rp21.050.000 | Rp35.970.500 | Rp43.715.050 | Rp51.459.600 | Rp59.204.150 | Rp66.948.700 | Rp74.693.250 | Rp82.437.800 | Rp90.182.350 | Rp97.926.900 | Rp105.671.450 | Rp113.416.000 | |
| Pengeluaran Tahun Pertama | | | | | | | | | | | | | |
| Pembuatan Aplikasi | Rp300.000.000 | | | | | | | | | | | | |
| Pembuatan Website | Rp15.000.000 | | | | | | | | | | | | |
| Investor 30% | | | | | | | | | | | | | |
| Marketing: | | | | | | | | | | | | | |
| Video Company Profile | Rp20.000.000 | | | | | | | | | | | | |
| Social Media Ads | | | | | | | | | | | | | |
| Billboard banner | | | | | | | | | | | | | |
| Video Trip | | | | | | | | | | | | | |
| Influencer/Endorsement | | | | | | | | | | | | | |
| Biaya promosi | | | | | | | | | | | | | |
| Total | Rp15.000.000 | Rp30.000.000 | Rp45.000.000 | Rp60.000.000 | Rp75.000.000 | Rp90.000.000 | Rp105.000.000 | Rp120.000.000 | Rp135.000.000 | Rp150.000.000 | Rp165.000.000 | Rp180.000.000 | |
| Gaji karyawan & Tim | | | | | | | | | | | | | |
| Customer Service x 3 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | |
| Gaji Tim Vnit x 5 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | |
| Total | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | |
| Sewa kantor | Rp7.000.000 | | | | | | | | | | | | |
| Biaya listrik, wifi dan air | Rp1.500.000 | | | | | | | | | | | | |
| Total | Rp419.000.000 | Rp434.500.000 | Rp450.000.000 | Rp465.500.000 | Rp481.000.000 | Rp496.500.000 | Rp512.000.000 | Rp527.500.000 | Rp543.000.000 | Rp558.500.000 | Rp574.000.000 | Rp589.500.000 | |
| Net cashflow | Rp397.950.000 | Rp26.095.000 | Rp38.529.500 | Rp51.984.950 | Rp65.440.400 | Rp78.895.850 | Rp92.351.300 | Rp105.806.750 | Rp119.262.200 | Rp132.717.650 | Rp146.173.100 | Rp159.628.550 | |

Gambar 2.8 Cashflow tahun pertama

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

| Pendapatan Tahun Kedua | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Modal Investor | Rp981,014,167 | | | | | | | | | | | |
| Kenalkan pendapatan per bulan | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |
| Jumlah tukang | 130 | 140 | 150 | 160 | 170 | 180 | 190 | 200 | 210 | 220 | 230 | 240 |
| Jumlah Transaksi | 3900 | 4200 | 4500 | 4800 | 5100 | 5400 | 5700 | 6000 | 6300 | 6600 | 6900 | 7200 |
| Month | M1 | M2 | M3 | M4 | M5 | M6 | M7 | M8 | M9 | M10 | M11 | M12 |
| Persentase pembagian mitra : | | | | | | | | | | | | |
| Tukang | Rp68.250.000 | Rp80.325.000 | Rp96.792.500 | Rp120.787.500 | Rp149.517.500 | Rp188.178.750 | Rp235.875.000 | Rp292.637.500 | Rp360.562.500 | Rp439.650.000 | Rp529.892.500 | Rp632.290.000 |
| Toko bangunan (50 toko) | Rp15.000.000 | Rp16.500.000 | Rp18.150.000 | Rp19.965.000 | Rp21.945.000 | Rp24.090.000 | Rp26.400.000 | Rp28.875.000 | Rp31.417.500 | Rp34.020.000 | Rp36.682.500 | Rp39.405.000 |
| Banner ads | Rp800.000 | Rp880.000 | Rp968.000 | Rp1.064.800 | Rp1.171.280 | Rp1.288.408 | Rp1.417.249 | Rp1.566.974 | Rp1.741.871 | Rp1.944.944 | Rp2.178.308 | Rp2.443.072 |
| Total | Rp84.050.000 | Rp97.705.000 | Rp105.900.500 | Rp113.708.050 | Rp121.650.095 | Rp129.737.841 | Rp138.175.842 | Rp146.808.248 | Rp155.720.555 | Rp164.940.759 | Rp174.489.649 | Rp184.431.096 |
| Pengeluaran Tahun Kedua | | | | | | | | | | | | |
| Pembuatan Aplikasi | | | | | | | | | | | | |
| Pembuatan Website | | | | | | | | | | | | |
| Investor 30% | | | | | | | | | | | | |
| Marketing: | | | | | | | | | | | | |
| Video Company Profile | Rp20.000.000 | | | | | | | | | | | |
| Social Media Ads | | | | | | | | | | | | |
| Biliboard banner | | | | | | | | | | | | |
| Video Tron | | | | | | | | | | | | |
| Influencer/Endorsment | | | | | | | | | | | | |
| Biaya promosi | | | | | | | | | | | | |
| Total | Rp20.000.000 | Rp10.000.000 | Rp10.000.000 | Rp10.000.000 | Rp12.000.000 | Rp15.000.000 | Rp18.000.000 | Rp21.000.000 | Rp24.000.000 | Rp27.000.000 | Rp30.000.000 | Rp33.000.000 |
| Gaji karyawan & Tim | | | | | | | | | | | | |
| Customer Service x 3 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 | Rp10.500.000 |
| Gaji Tim Vixit x 5 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 | Rp2.500.000 |
| Total | Rp10.500.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 | Rp13.000.000 |
| Sewa tukang | | | | | | | | | | | | |
| Sewa kantor | Rp35.000.000 | | | | | | | | | | | |
| Biaya listrik, wifi dan air | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 | Rp1.500.000 |
| Total | Rp74.000.000 | Rp24.500.000 | Rp29.500.000 | Rp31.500.000 | Rp31.500.000 | Rp39.500.000 | Rp31.500.000 | Rp31.500.000 | Rp31.500.000 | Rp31.500.000 | Rp31.500.000 | Rp46.500.000 |
| Net cashflow | Rp10.050.000 | Rp73.205.000 | Rp76.400.500 | Rp84.208.050 | Rp90.150.095 | Rp90.297.841 | Rp106.675.842 | Rp115.308.248 | Rp124.220.555 | Rp133.440.759 | Rp142.999.649 | Rp137.931.096 |

Gambar 2. 9 Cashflow tahun kedua

Gambar 2. 10 Cashflow tahun ketiga

M U LTIMEDIA D U I A
N U S A N T A R A

| Pendapatan Tahun Keempat | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Modal Investor | Rp981.014.167 | | | | | | | | | | | |
| Kenaikan pendapatan per bulan | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |
| Jumlah tukang | 380 | 410 | 420 | 430 | 440 | 450 | 460 | 470 | 480 | 480 | 480 | 490 |
| Jumlah Transaksi | 11400 | 12300 | 12600 | 12900 | 13200 | 13500 | 13800 | 14100 | 14400 | 14400 | 14700 | 14700 |
| Menth | M1 | M2 | M3 | M4 | M5 | M6 | M7 | M8 | M9 | M10 | M11 | M12 |
| Persentase pembagian mitra : | | | | | | | | | | | | |
| Tukang | Rp196.500.000 | Rp224.700.000 | Rp232.470.000 | Rp238.497.000 | Rp244.349.700 | Rp250.184.970 | Rp256.018.497 | Rp261.851.850 | Rp267.685.185 | Rp273.518.518 | Rp279.351.852 | Rp285.185.185 |
| Toko bangunan (50 toko) | Rp15.000.000 | Rp16.500.000 | Rp17.150.000 | Rp17.965.000 | Rp18.150.000 | Rp18.157.650 | Rp18.573.415 | Rp19.230.757 | Rp19.538.832 | Rp20.369.215 | Rp20.906.137 | Rp21.796.751 |
| Banner ads | Rp800.000 | Rp880.000 | Rp968.000 | Rp1.064.800 | Rp1.171.280 | Rp1.288.408 | Rp1.417.249 | Rp1.558.974 | Rp1.714.871 | Rp1.886.358 | Rp2.074.994 | Rp2.282.483 |
| Total | Rp215.300.000 | Rp242.080.000 | Rp251.588.000 | Rp259.526.800 | Rp267.482.480 | Rp275.631.028 | Rp284.009.161 | Rp292.641.580 | Rp301.553.888 | Rp310.774.092 | Rp320.332.963 | Rp330.264.429 |
| Pengeluaran Tahun Keempat | | | | | | | | | | | | |
| Pembuatan Aplikasi | M1 | M2 | M3 | M4 | M5 | M6 | M7 | M8 | M9 | M10 | M11 | M12 |
| Pembuatan Website | | | | | | | | | | | | |
| Investor 30% | Rp64.590.000 | Rp72.624.000 | Rp75.476.400 | Rp77.858.040 | Rp80.244.744 | | | | | | | |
| Marketing: | | | | | | | | | | | | |
| Video Company Profile | | | | | | | | | | | | |
| Social Media Ads | | | | | | | | | | | | |
| Billboard banner | | | | | | | | | | | | |
| Video Tiron | | | | | | | | | | | | |
| Influencer/Endorment | | | | | | | | | | | | |
| Biaya promosi | | | | | | | | | | | | |
| Total | Rp0 | Rp0 | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | Rp10.000.000 | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | Rp5.000.000 | Rp10.000.000 |
| Gaji karyawan & Tim | | | | | | | | | | | | |
| Customer Service x 3 | Rp10.500.000 |
| Gaji Tim Vixit x 5 | | | | | | | | | | | | |
| Total | Rp10.500.000 | Rp13.000.000 |
| Seragam tukang | | | | | | | | | | | | |
| Sewa kantor | Rp35.000.000 | | | | | | | | | | | |
| Biaya listrik, wifi dan air | Rp1.500.000 |
| Total | Rp54.000.000 | Rp87.124.000 | Rp94.976.400 | Rp97.358.040 | Rp99.744.744 | Rp24.500.000 | Rp19.500.000 | Rp19.500.000 | Rp19.500.000 | Rp19.500.000 | Rp19.500.000 | Rp31.500.000 |
| Net cashflow | Rp161.300.000 | Rp154.956.000 | Rp156.611.600 | Rp162.168.760 | Rp167.737.736 | Rp251.131.028 | Rp254.509.161 | Rp273.141.580 | Rp282.053.888 | Rp291.274.092 | Rp300.832.963 | Rp298.764.429 |

ROI



Gambar 2.11 Cashflow tahun keempat

Pada gambar tabel diatas merupakan penjabaran estimasi pemasukan dan

pengeluaran dari aplikasi Vixit selama 4 tahun pertama. Hasil keuntungan didapatkan dari pembagian hasil persentase dengan mitra tukang didapatkan sebesar 25% terdiri dari 20% *inspection fees* dan 5% jasa perbaikan tukang, selain itu didapatkan juga dari pembagian hasil persentase dengan mitra toko bangunan sebesar 10%. Aplikasi Vixit juga mendapat pemasukan tambahan berasal dari keuntungan dari ads space yang disediakan dalam aplikasi dan modal awal dari investor. Pengeluaran terbesar Vixit berasal dari bulan pertama yang tentunya dipergunakan untuk *marketing campaign*, promosi, dan biaya pembangunan aplikasi beserta dengan website yang memerlukan dana yang besar. Transaksi per bulan diperkirakan akan mengalami peningkatan sebesar 10% sebagai angka *lower estimate*. BEP / *Break Even Point* tercapai di bulan ke-4 tahun ke-3 yang dimana modal telah tertutup dengan keuntungan yang didapat setelah dikurangi dengan semua pengeluaran di bulan-bulan sebelumnya. Sementara ROI untuk investor tercapai di bulan ke-5 tahun ke-4. Perhitungan *Break Even Point* menggunakan rumus sebagai berikut.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA