

## 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.



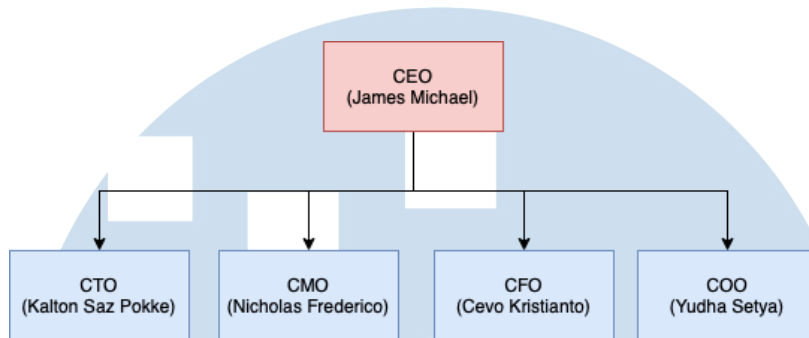
*Gambar 2. 3 Supergrafis Vixit*

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.

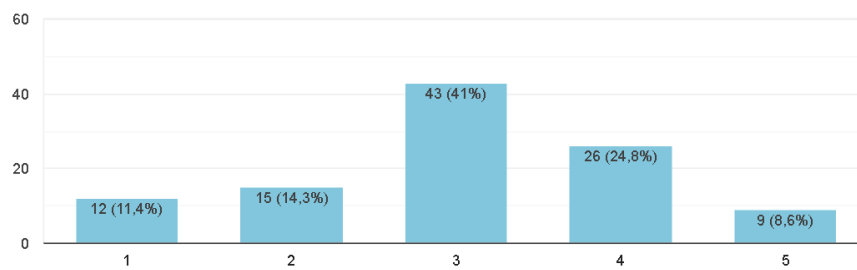
**COO:** COO (*Chief Operating Officer*) Memiliki tanggung jawab atas sistem operasional perusahaan seperti pelaksanaan keputusan perusahaan dan mengamati performa perkembangan perusahaan sampai terus meningkat.

### 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

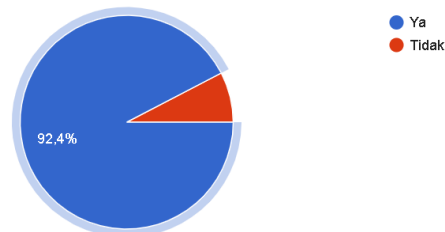


Gambar 2. 5 Data kesusahan mencari tukang

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.

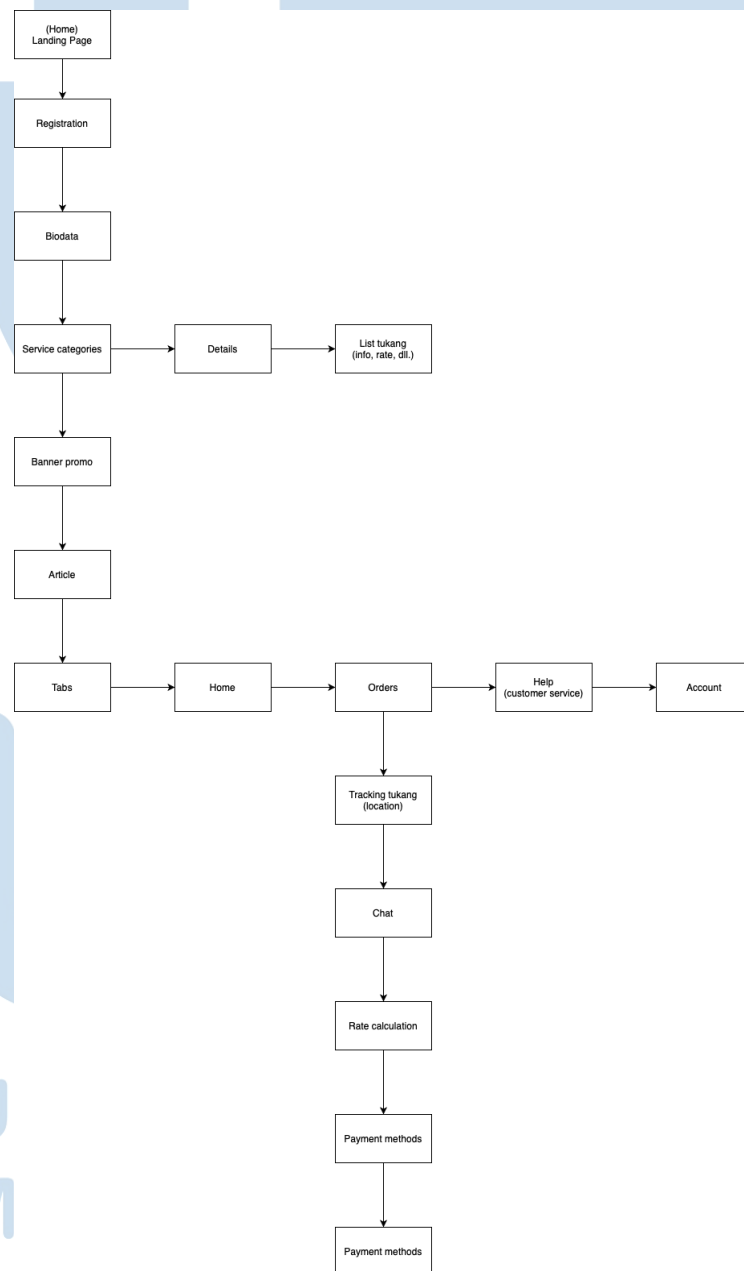
#### 2.4 Gambaran Umum Produk

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





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	Rp184.185.000	Rp225.872.500	Rp275.600.000	Rp335.375.000	Rp407.200.000	Rp493.075.000	Rp595.500.000
Toko bangunan (50 toko)	Rp15.000.000	Rp16.500.000	Rp18.150.000	Rp19.965.000	Rp21.961.500	Rp24.157.500	Rp26.573.415	Rp29.339.974	Rp32.388.008	Rp35.758.519	Rp39.481.086	Rp43.586.751
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	Rp1.946.989	Rp2.188.658	Rp2.472.027
<b>Total</b>	<b>Rp84.050.000</b>	<b>Rp97.705.000</b>	<b>Rp105.900.500</b>	<b>Rp113.708.050</b>	<b>Rp121.650.095</b>	<b>Rp129.797.841</b>	<b>Rp138.175.842</b>	<b>Rp146.808.248</b>	<b>Rp155.720.555</b>	<b>Rp164.940.759</b>	<b>Rp174.489.649</b>	<b>Rp184.431.096</b>

Pengeluaran Tahun Kedua												
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Pembuatan Aplikasi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pembuatan Website	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Investor 30%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketing:	Rp20.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Video Company Profile	-	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
Social Media Ads	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Biliboard banner	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Video Tron	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Influencer/Endorsment	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Biaya promosi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>Rp20.000.000</b>	<b>Rp10.000.000</b>	<b>Rp10.000.000</b>	<b>Rp10.000.000</b>	<b>Rp12.000.000</b>	<b>Rp15.000.000</b>	<b>Rp18.000.000</b>	<b>Rp21.000.000</b>	<b>Rp24.000.000</b>	<b>Rp27.000.000</b>	<b>Rp30.000.000</b>	<b>Rp33.000.000</b>
Gaji karyawan & Tim	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
Customer Service x 3	Rp10.500.000	Rp10.500.000	Rp10.500.000	Rp10.500.000	Rp12.600.000	Rp15.750.000	Rp19.000.000	Rp22.350.000	Rp25.800.000	Rp29.350.000	Rp33.000.000	Rp36.750.000
Gaji Tim Vixit x 5	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp3.000.000	Rp3.750.000	Rp4.500.000	Rp5.250.000	Rp6.000.000	Rp6.750.000	Rp7.500.000	Rp8.250.000
<b>Total</b>	<b>Rp10.500.000</b>	<b>Rp13.000.000</b>	<b>Rp13.000.000</b>	<b>Rp13.000.000</b>	<b>Rp15.600.000</b>	<b>Rp19.500.000</b>	<b>Rp24.000.000</b>	<b>Rp29.000.000</b>	<b>Rp34.500.000</b>	<b>Rp40.500.000</b>	<b>Rp47.000.000</b>	<b>Rp54.000.000</b>
Sewage tukang	Rp35.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sewa kantor	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
Biaya listrik, wifi dan air	Rp74.000.000	Rp24.500.000	Rp29.500.000	Rp35.000.000	Rp41.000.000	Rp47.500.000	Rp54.500.000	Rp62.000.000	Rp70.000.000	Rp78.500.000	Rp87.500.000	Rp97.000.000
<b>Total</b>	<b>Rp110.000.000</b>	<b>Rp100.000.000</b>	<b>Rp105.000.000</b>	<b>Rp110.000.000</b>	<b>Rp117.000.000</b>	<b>Rp125.000.000</b>	<b>Rp133.500.000</b>	<b>Rp142.500.000</b>	<b>Rp152.000.000</b>	<b>Rp162.000.000</b>	<b>Rp172.500.000</b>	<b>Rp183.500.000</b>
<b>Net cashflow</b>	<b>Rp10.050.000</b>	<b>Rp73.205.000</b>	<b>Rp76.400.500</b>	<b>Rp84.208.050</b>	<b>Rp90.150.095</b>	<b>Rp99.297.841</b>	<b>Rp106.675.842</b>	<b>Rp115.308.248</b>	<b>Rp124.220.555</b>	<b>Rp133.440.759</b>	<b>Rp142.999.649</b>	<b>Rp153.931.096</b>

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	Rp19,538,215	Rp20,369,215	Rp21,186,137	Rp22,796,751
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												
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	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												
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
Seragam 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	Rp54,000,000	Rp87,124,000	Rp94,976,400	Rp97,359,040	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