

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

I-Job merupakan perusahaan yang berbasis aplikasi dan website yang bergerak dalam bidang sumber daya manusia atau *human resource*. Adanya I-Job dapat menjadi jembatan penghubung antara pemilik bisnis dan juga pencari kerja khususnya untuk pekerja paruh waktu. Ide bisnis ini bermula ketika terdapat sekelompok mahasiswa yang mengikuti mata kuliah *technopreneur* dan mulai mengembangkan ide bisnis I-Job dari awal tahun 2022 hingga saat ini. I-Job sendiri hadir sebagai solusi bagi mahasiswa atas keresahan yang dihadapinya untuk dapat menjadi lebih produktif saat mengisi waktu luang diluar jam kuliah tanpa adanya kendala seperti waktu dan juga jarak. Selain dari keresahan tersebut ide ini muncul juga melihat dari kebutuhan akan pekerja paruh waktu yang memiliki kualitas yang baik untuk bekerja sesuai dengan lowongan pekerjaan yang mana permintaan ini dibutuhkan oleh pemilik bisnis Usaha Mikro Kecil atau Menengah (UMKM).

Permasalahan tidak hanya didapat dari memposisikan penulis dengan orang yang sedang memiliki keresahan atas suatu masalah namun datang juga dari hasil diskusi serta observasi di lingkungan sekitar penulis dan tim, dimulai dengan keresahan mahasiswa yang ingin bekerja paruh waktu agar tetap produktif namun tanpa mengesampingkan kegiatan akademisnya karena ada kendala mahasiswa yang mana kegiatan perkuliahan dengan jadwal bekerja terkadang berjalan di waktu yang sama. Maka dari itu berdasarkan permasalahan serta kendala yang ada penulis beserta dengan tim berdiskusi kembali untuk mencari solusi dari permasalahan tersebut dan pada akhirnya ide bisnis ini dikembangkan kembali menjadi aplikasi *business assist* yang dapat memberikan atau men - *supply* karyawan paruh waktu yang bernama I-Job.

I-Job terdiri dari dua kata, yaitu “I” dan “job” sebagai penamaan dari perusahaan ini. Tentunya penamaan tersebut memiliki fakta bahwa I-Job ini sendiri menjadi wadah untuk membantu konsumennya mulai dari *part-timer* hingga perusahaan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Maka dapat diartikan bahwa “I” sendiri adalah saya, kemudian “job” diartikan sebagai sesuatu yang pengguna akan dapatkan dari aplikasi. Kemudian terdapat pula tagline dari I-Job sendiri yaitu “*We Found You*” yang mana tagline ini sendiri sudah mewakili visi misi dari I-Job sendiri dengan mempermudah customer I-Job dalam kegiatannya untuk mencari pekerja maupun mencari pekerjaan. dari tagline I-Job sendiri bisa kita katakan bahwa visi I-job adalah untuk menjadi perusahaan yang terbaik dalam bidang perantara antara para pencari kerja paruh waktu dengan pemilik bisnis dan dikemas dalam bentuk aplikasi. Serta I-Job sendiri mempunyai misi untuk dapat memberikan pelayanan dengan kualitas terbaik dengan harapan dapat membantu pencarian akan pekerjaan paruh waktu serta melewati proses rekrut dengan cepat dan juga tepat, serta dapat membantu mahasiswa yang ingin mencari pekerjaan paruh waktu tanpa harus mengorbankan kewajibannya untuk kuliah.



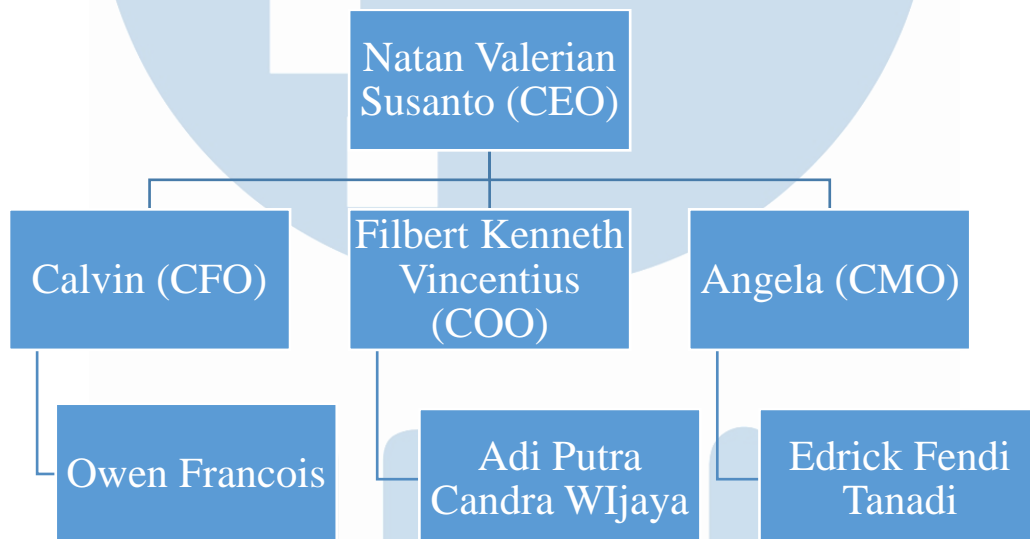
Gambar 2. 1 Perubahan Logo I-Job

Seiring berkembang serta bertumbuhnya bisnis i-Job, logo i-Job pun mengalami beberapa perubahan. Logo terbaru memiliki *color palette* baru serta huruf "i" yang diubah untuk menyerupai bentuk orang yang bahagia. Karena I-Job adalah perusahaan di bidang humaniora, perubahan lain adalah penambahan lingkaran pada logonya, yang menunjukkan hubungan antara sistem I-Job dengan

Jobbies dan I-Job *Partner* dan mencerminkan tujuan perusahaan sebagai solusi bagi semua pengguna.

2.2 Struktur Perusahaan

Dalam perjalanan bisnis tentunya setiap bisnis memerlukan struktur organisasi dalam perusahaannya karena struktur organisasi ini berguna untuk menggambarkan tipe organisasi atau departemen atau kedudukan serta wewenang dari pejabat tersebut yang tentunya memiliki garis perintah, tanggung jawab serta kendali pada suatu sistem dalam organisasi (Hasibuan, 2004:128). I-Job sendiri memiliki struktur organisasi sebagai berikut.



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi I-Job

Seperti yang terlihat pada bagan di atas bahwa I-Job sendiri memiliki struktur perusahaan yang terdiri dari tiga kepala divisi yang mana keseluruhan divisi tersebut dipimpin oleh seorang pemimpin yang disebut *Chief Executive Officer* (CEO) yang memegang peran paling penting serta kedudukan paling tinggi dalam bisnis I-Job, kemudian terdapat *Chief Operating Officer* (COO), *Chief Financial Officer* (CFO) dan *Chief Marketing Officer* (CMO). Dari setiap divisi yang ada dalam bisnis I-Job ini maka terdapat juga peran dari masing – masing divisi antara lain:

- *Chief Executive Officer* (CEO) dipimpin oleh Natan Valerian Susanto yang tugasnya memimpin tim I-Job secara keseluruhan baik dibidang operasional, marketing dan finansialnya, ia juga turut memimpin ketika rapat keseluruhan anggota sedang berlangsung dan memikirkan agenda – agenda yang akan dilakukan oleh tim kedepannya serta mengambil keputusan tentang apa yang akan I-Job lakukan kedepannya kepada *partner* serta *jobbies* I-Job.
- *Chief Operating Officer* (COO) yang dipimpin oleh Filbert Kenneth Vincentius dan dibawah oleh Adi Putra Candra Wijaya yang memiliki peran untuk lebih berfokus pada peluang serta strategi jalanya bisnis I-Job mulai dari waktu untuk rapat dengan tim, jadwal untuk bertemu dengan *client* I-Job serta membuat jadwal untuk wawancara para *jobbies*.
- Chief Financial Officer (CFO) dipimpin oleh Calvin dan dibawah oleh Owen Francois yang memiliki peran untuk mengurus segala hal atau tindakan mengenai finansial perusahaan atau keuangannya, CFO juga bertanggung jawab atas hal – hal berbau finansial seperti *cash flow* perusahaan, bendahara, membuat laporan keuangan I-Job, mengatur *budgeting* perusahaan serta membuat *projection* keuangan kedepannya.
- Chief Marketing Officer (CMO) dipimpin oleh Angela serta dibawah oleh Edrik Fendi Tanadi yang memiliki peran dalam melihat serta mengawasi pengembangan, perencanaan hingga kegiatan pemasaran I-Job kepada pemilik bisnis dan juga *jobbies* dengan metode *direct selling* mereka bertanggung jawab atas pemasaran I-Job ke konsumen hingga *closing* kepada konsumen. Kemudian mereka juga memiliki peran dalam pembuatan ide konten di Tiktok maupun Instagram mulai dari pembuatan ide konsep konten, produksi konten hingga postingan konten.

Terlepas dari tanggung jawab yang diberikan kepada masing-masing anggota, penulis dan tim tetap melakukan kegiatan serta mengahdapi setiap masalah yang ada bersama dan juga seluruh anggota tim tidak secara langsung memiliki beban tanggung jawab yang sama agar bisnis ini dapat berjalan dengan lancar dan bisa mendapatkan hasil yang maksimal karena diisi dengan orang-orang yang

berkualitas dalam tim sehingga dapat membawa nama baik perusahaan dan juga orang-orang yang terlibat didalamnya.

2.3 Kondisi umum Lingkungan

Rasanya sudah tidak asing lagi bagi pemilik bisnis dan juga pencari kerja mengenai pekerjaan paruh waktu. Memang pekerjaan jenis paruh waktu seperti ini sangat identik dengan pekerjanya yang masih seorang mahasiswa aktif karena mereka dapat bekerja namun tidak harus meninggalkan kewajiban utama mereka sebagai seorang pelajar. Pada hakikatnya bekerja paruh waktu merupakan keinginan dari mahasiswa itu sendiri dan tentunya mereka juga mendapatkan manfaat yang dapat berguna bagi karir mahasiswa tersebut seperti dapat menambah *networking*, menambah pengalaman hingga dapat meningkatkan nilai jual serta dapat memiliki kemampuan dalam manajemen waktu maupun *financial* mahasiswa tersebut. Terlepas dari berbagai manfaat yang didapatkan mahasiswa akibat bekerja paruh waktu, adapun juga dampak negatif yang pastinya ada dan muncul dari pekerjaan paruh waktu, salah satunya adalah masalah pada jarak dan waktu serta jadwal yang bertabrakan antara jadwal kuliah dengan jadwal kerja yang membuat mahasiswa itupun cukup kesulitan untuk mau bekerja paruh waktu dengan catatan tanpa harus mengorbankan kewajiban dia sebagai mahasiswa.

Permasalahan seperti ini kerap penulis temukan di lingkungan sekitar penulis saat penulis beserta tim menganalisa serta mengobservasi hal-hal yang bisa menjadi permasalahan dari mahasiswa, dengan menganalisa seperti ini sangat memudahkan penulis karena hal seperti ini umumnya muncul di tengah lingkungan kampus dan menjadi obrolan sederhana mahasiswa. Maka dari itu penulis beserta tim memutuskan untuk membuat bisnis dengan menggunakan permasalahan yang ada menjadi sebuah ide bisnis baru. Untuk dapat mewujudkan ide bisnis ini, analisa mengenai potensi pasar, potensi sumber daya dilakukan oleh penulis beserta dengan tim agar ide bisnis tersebut dapat diwujudkan dengan baik.

2.3.1 Analisis Pestel

Analisis PESTEL merupakan sebuah alat untuk membantu organisasi dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor yang memengaruhi bisnis saat ini dan di masa depan. Tujuan analisis PESTEL ini dilakukan adalah untuk memberikan wawasan dan pemahaman yang lebih baik tentang lingkungan eksternal dalam rangka pengambilan keputusan strategis. PESTEL mewakili kategori-kategori yang mencakup Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Hukum, dan Lingkungan. Terdapat enam faktor eksternal yang dapat menjadi tolak ukur suatu organisasi antara lain *political, economic, social, technological, environment dan legal*. Berikut adalah hasil analisis enam faktor eksternal dari bisnis I-Job.

PESTEL	Factor	Opportunity	Threat
Politics	Pemilu presiden dan kepala daerah baru 2024 memiliki peluang untuk memicu beberapa kebijakan baru yang akan dikeluarkan/diterapkan.	Pemilu 2024 diduga dapat memicu pertumbuhan ekonomi yang cukup masif sehingga dapat menjadi momen baik bagi I-Job untuk berkembang.	Kebijakan pemimpin baru cenderung merubah berbagai posisi ekonomi yang sangat mempengaruhi psikologi investor.

<p>Economic</p>	<p>Federal Reserve System yang terus melakukan tapering suku bunga</p>	<p>Disaat banyak terjadi layoff pada perusahaan dan juga dengan kondisi dimana banyak big funds yang menarik investasinya pada startup, akan ada momen ekonomi untuk rebound sehingga memperbesar kemungkinan I-Job untuk berkembang dan mendapat pendanaan.</p>	<p>Banyak big funds yang menahan kegiatan investasinya terkhusus di startup.</p>
<p>Social</p>	<p>Angka pertumbuhan mahasiswa yang terus berkembang naik dan juga diiringi dengan trend financial management di kalangan gen z</p>	<p>Semakin banyak mahasiswa yang sadar untuk bisa terus produktif bahkan ketika sedang berkuliah.</p>	
<p>Technological</p>	<p>Adanya era digital yang semakin meluas dan teknologi internet yang semakin merata di Indonesia. Juga meningkatnya dan berkembangnya teknologi baru di setiap tahun nya</p>	<p>Semakin banyak orang yang bisa mengakses aplikasi I-Job, dan semakin mudah untuk mempromosikan I-Job lewat social media</p>	<p>Semakin mudah orang mencari produk substitusi dan competitor</p>

Environment	Semakin banyak industry Food and Beverage khususnya UMKM yang terus beredar dan jumlah pelajar yang terus meningkat setiap tahunnya. Serta semakin banyak tren-tren baru yang bermunculan dan berbeda-beda di setiap tahunnya membuat semakin banyak UMKM yang bermunculan	Hal ini tentu saja dapat mendongkrak potensial market size I-Job secara signifikan dari sisi pemilik bisnis atau demand	Dengan semakin besarnya market size yang ada, memicu bagi kemunculan-kemunculan startup baru dengan target market yang sama.
Legal	Berdasarkan pasal 16 ayat 1 Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 2021 yang mengatur bahwa pekerja paruh waktu diberi upah per jam	Menggunakan sistem pengupahan berdasarkan jam waktu kerja dan sesuai nominal yang telah disepakati oleh pemilik bisnis dan pekerja paruh waktu	Terdapat pelanggaran dari kontrak kerja yang berujung kepada meja hijau atau pengadilan.

Tabel 2. 1 Tabel Analisis PESTEL
Sumber : Data Pribadi 2023

2.3.2 Analisis Porter's Five Forces

Analisis *Porter's Five Forces* adalah suatu metode yang biasa digunakan untuk menganalisa serta mengidentifikasi kekuatan kompetitif dalam suatu industri berdasarkan faktor eksternal yang dapat menentukan kekuatan serta kelemahan industri tersebut. Berikut merupakan analisa *Porter's Five Forces* dari bisnis I-Job.

Faktor	Issue	Dampak
--------	-------	--------

<p>Tingkat persaingan saat ini</p>	<p>Tidak terdapat kompetitor langsung yang juga bergerak di ranah yang sama, yaitu menyentuh <i>niche market</i> pegawai paruh waktu.</p>	<p>Aplikasi I-Job memiliki peluang besar untuk menyentuh ranah yang belum tersentuh ini dan menjadi <i>first mover/inovator</i> untuk memimpin pasar.</p>
<p>Ancaman dari pendatang baru</p>	<p>Sistem atau budaya pengelolaan SDM di ranah bisnis UMKM rata-rata sudah stabil dan dapat berjalan walau tanpa menggunakan inovasi I-Job.</p>	<p>Aplikasi I-Job sulit untuk diterima oleh para pebisnis karena mengubah sistem serta budaya yang sudah berjalan (tidak berani mencoba inovasi).</p>
<p>Ancaman produk substitusi</p>	<p>Kebanyakan pemilik bisnis mencari pekerja menggunakan aplikasi social media dan marketplace yang tergolong lebih praktis.</p>	<p>Aplikasi I-Job menjadi aplikasi pertama yang khusus bergerak sebagai <i>business assist</i> di ranah pengelolaan karyawan berkedok <i>portal job seeker</i>, sehingga tidak terdapat produk substitusi yang identik dengan produk bisnis I-Job.</p>
<p>Daya tawar pemasok</p>	<p>Bonus demografi yang tinggi disertai dengan kualitas SDM yang tinggi juga terutama dari <i>market size</i> para mahasiswa.</p>	<p>Aplikasi I-Job memiliki potensi asset pekerja yang sangat banyak dan menjadi roda penggerak juga sebagai pemacu untuk dapat bergerak dengan batasan yang besar, luas, dan terukur.</p>
<p>Daya tawar pembeli</p>	<p>Kepengurusan SDM dalam bisnis masih dilakukan secara konvensional dan belum ada</p>	<p>Aplikasi I-Job bergerak sebagai <i>inovator/first mover</i> yang memiliki nilai produk yang</p>

	<p><i>business assist</i> yang menawarkan solusi terkait pengelolaan SDM secara menyeluruh terutama dalam jenis pekerjaan paruh waktu.</p>	<p>sangat tinggi dalam menyelesaikan permasalahan para pebisnis di bidang pengelolaan SDM.</p>
--	--	--

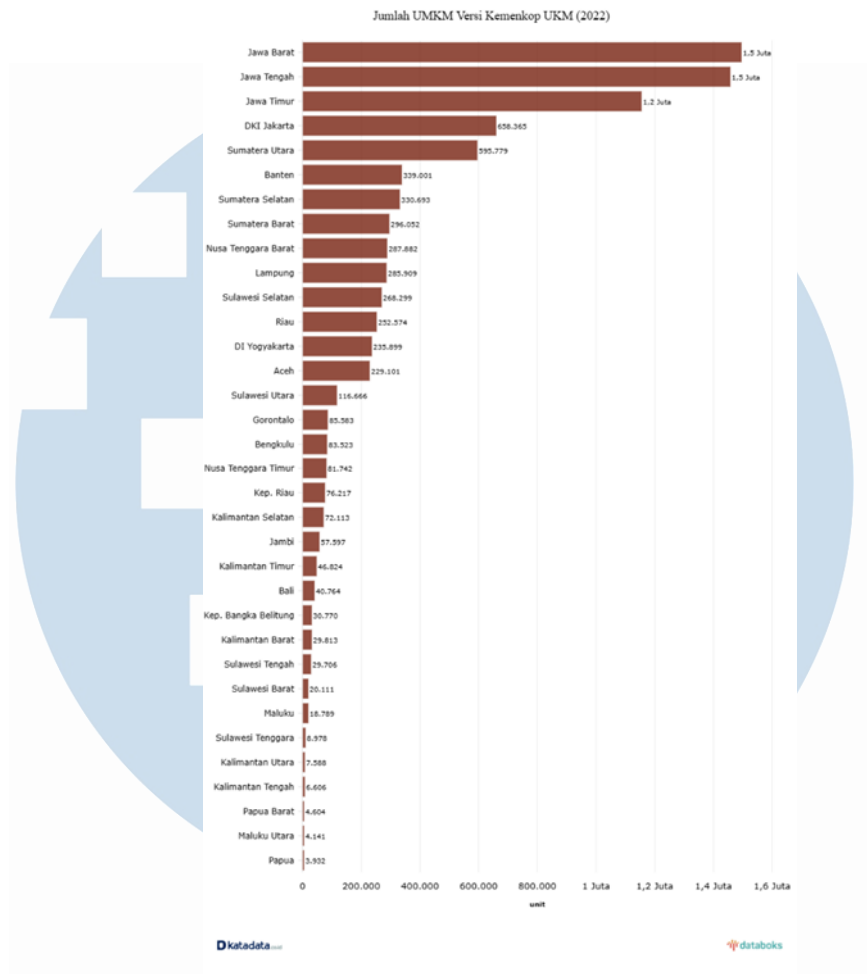
Tabel 2. 2 Analisis Porter's Five Forces I-Job
 Sumber : Data Pribadi 2023

2.3.3 Analisa Industri

Analisis industri merupakan sebuah penilaian terhadap pasar mengenai suatu peluang atau ancaman didalam lingkungan yang kompetitif yang dapat memberikan dampak pada kesuksesan suatu bisnis ataupun perusahaan. Dalam analisisnya, penulis membagi analisis industri dari dua sisi yaitu pertumbuhan industri dari sisi *demand* dan pertumbuhan industri dari sisi *supply*.

2.3.3.1 Pertumbuhan Industri dari Sisi Demand

Pertumbuhan dari sisi *demand* ini bisa dilihat dari banyaknya UMKM yang berkontribusi terhadap PDB yang telah mencapai 60,5%. Selain dari kontribusi UMKM terhadap PDB ada juga kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja dengan total 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.

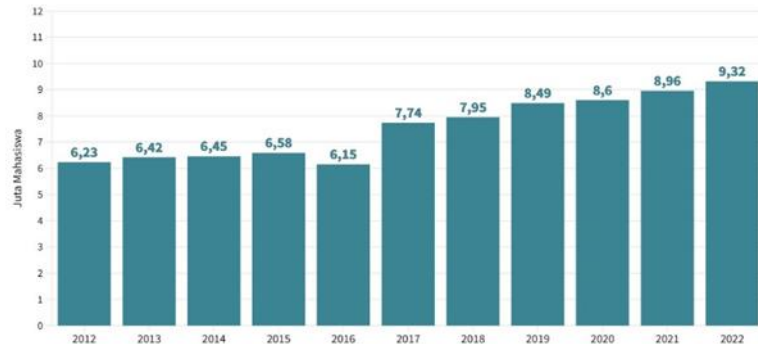


Gambar 2. 3 Jumlah UMKM Versi KEMENKOP UKM
Sumber : KataData 2023

2.3.3.2 Pertumbuhan Industri dari Sisi Supply

Pertumbuhan dari sisi *supply* ini merujuk pada peningkatan jumlah mahasiswa di Indonesia, karena memang salah satu target utama dari I-Job ini adalah mahasiswa yang aktif berkuliah karena bisa memiliki waktu luang selain waktu kuliah, dan relevan dengan permasalahan yang ada.

DataIndonesia.id
Jumlah Mahasiswa Indonesia
(2012-2022)



Gambar 2. 4 Jumlah Mahasiswa Indonesia
Sumber : DataIndonesia.id 2022

2.3.3.3 Environment Trends

Melihat pada tahun 2024 akan menjanjikan peningkatan ekonomi Indonesia. Pemerintah menargetkan pertumbuhan ekonomi sebesar 5,3%–5,7% melalui Kerangka Ekonomi Makro dan Pokok-Pokok Kebijakan Fiskal (KEM PPKF). Namun, target pertumbuhan yang diperlukan untuk keluar dari middle income trap adalah sekitar 6%–7%. Pemilu yang dijadwalkan pada 2024 diharapkan akan memiliki dampak ekonomi yang lebih besar dibandingkan dengan pemilu sebelumnya, terutama karena pemilihan presiden dan kepala daerah dilakukan secara bersamaan. Ini memberikan kesempatan bagi Indonesia untuk maju dan keluar dari kegelapan pendapatan menengah. Peningkatan perputaran uang dan konsumsi masyarakat akan mendorong bisnis dan pekerjaan paruh waktu, terutama bagi mahasiswa yang membutuhkan uang tambahan. Pertumbuhan ekonomi yang positif ini berhubungan langsung dengan I-Job.

2.3.3.4 Business Trends

Jika kita melihat dari segi tren bisnis ini, maka akan terjadi inflasi yang tinggi dan dapat mengakibatkan hal-hal yang pastinya tidak diinginkan semua orang seperti pemutusan hubungan kerja atau PHK kepada karyawan atau pekerja, selain itu ada juga

tapering suku bunga akan terjadi yang dapat memicu big fund untuk melakukan investasi pada startup. Disini terdapat celah bagi startup baru seperti I-Job untuk dapat masuk dan berkembang jika semua kondisi sudah stabil dan terkontrol.

2.3.4 Analisis kompetitor

Analisis kompetitor merupakan metode mengidentifikasi pesaing dan menganalisis strategi bisnis yang mereka gunakan. Tujuannya adalah untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing serta mengevaluasi penawaran bisnis yang mereka tawarkan. Dari analisis yang dilakukan penulis bersama dengan tim, penulis tidak menemukan kompetitor I-Job secara langsung atau yang memiliki konsep yang sama sistem kerjanya seperti I-Job untuk di Indonesia, namun penulis menemukan aplikasi substitusi untuk menemukan lowongan pekerjaan seperti Instagram, Facebook dan sebagainya. Dari hasil analisis penulis bersama dengan tim, penulis menemukan bahwa memang Instagram sendiri merupakan aplikasi media sosial bukan sebuah aplikasi yang fokusnya untuk mencari lowongan pekerjaan seperti Jobstreet atau LinkedIn, namun di sini Instagram memiliki komunitas yang isinya adalah mencari lowongan pekerjaan serta disitu banyak juga pemilik bisnis yang menyebarkan lowongan pekerjaan melalui platform tersebut. Serta mengapa I-Job tidak memilih Jobstreet ataupun LinkedIn sebagai salah satu kompetitor I-Job? hal ini dikarenakan pada dua aplikasi tersebut mereka berfokus kepada pekerjaan yang sifatnya adalah *full time* sedangkan untuk I-Job sendiri fokusnya kepada pekerjaan *part time*. Berikut merupakan hasil dari analisis kompetitor.

Untuk mengantisipasi akan adanya kompetitor langsung maka I-Job menghadapi hal ini dengan memberikan nilai tambah sebagai nilai jual untuk mempertahankan I-Job Partner dan menciptakan hubungan kerja sama yang berkelanjutan. Mereka menawarkan fitur business assist kepada I-Job Partner dan berusaha untuk selalu terhubung dan update dengan

mereka. Evaluasi kinerja secara rutin dilakukan antara I-Job Partner dan para Jobbies.

Kategori	I-Job	Instagram	Facebook	OLX
Product/Service	Asistensi Bisnis / Portal Job Seekers	Platform online dengan iklan lowongan kerja	Platform online dengan iklan lowongan kerja	Platform online dengan iklan lowongan kerja
Target Audience	Pemilik bisnis UMKM & Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja
Price Structure	Subscription per tahun	Biaya Iklan	Biaya Iklan	Biaya Iklan
Marketing Strategies	Trial	Social Media/Paid Ads	Social Media	Social Media
Strengths	Fitur Psikotes, Scheduling, dan Swap Shift	Memiliki komunitas influencer	Komunitas yang solid	Terdapat fitur filter/sortir
Weaknesses	Kekurangan sumber daya berkualitas	Sulit menyortir lowongan	Terlalu banyak saingan	Pencari kerja fiktif
Key Advantage	Niche Market	Platform multimedia pertama	Platform media sosial dengan user terbanyak	Adanya fitur jarak lokasi kerja

Tabel 2.3 Tabel Analisis Kompetitor I-Job

2.3.5. Analisis Market Size

- Dari hasil analisis yang dilakukan penulis beserta tim diketahui terdapat sekitar 59.317 pelaku UMKM yang berada di Kabupaten Tangerang pada tahun 2021. Tentunya hal ini memiliki pengaruh besar terhadap presentasi peningkatan PDB serta juga berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja nasional. Maka dari itu hal seperti ini dapat menjadi acuan bagi I-Job agar dapat memperkenalkan diri di tengah UMKM yang berdiri serta agar dapat lebih dikenal oleh para pemilik bisnis.
- Pada tahun 2021 tercatat sebanyak 9.698.860 jiwa mahasiswa yang aktif berkuliah di Indonesia. Diantaranya terdapat sebanyak 1.359.845 jiwa mahasiswa yang ada di provinsi Banten, kemudian terdapat 698.268 jiwa di DKI Jakarta. Dari data yang penulis dapatkan bisa dilihat bahwa adanya peluang bagi I-Job untuk masuk dan mencari mahasiswa mana yang memang tertarik untuk mau bekerja paruh waktu sehingga dapat memenuhi sisi *supply* dan *demand* terhadap pemilik bisnis yang sedang mencari karyawan paruh waktu.
- Bisa dilihat di tabel dibawah bahwa dibulan Februari 2022 pekerja paruh waktu yang ada di Indonesia menyentuh angka sebesar 26,94%. Hal ini juga diakibatkan sudah banyak mahasiswa yang kembali berkuliah tatap muka sehingga pasti ada mahasiswa yang mencari uang tambahan dengan bekerja paruh waktu. Selain itu juga ada banyak cafe yang baru muncul setelah pandemi berakhir. Maka bisa dikatakan momen seperti ini dapat menjadi peluang bagi I-Job untuk dapat membantu UMKM agar dapat memenuhi kebutuhan pekerja paruh waktunya.



Gambar 2. 5 Presentase Pekerja Paruh Waktu di Indonesia
Sumber : DataIndonesia 2022

2.3.6. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan sebuah analisis yang digunakan untuk mengembangkan strategi yang efektif sesuai dengan kondisi pasar dan situasi publik saat ini. Peluang dan ancaman digunakan untuk memahami faktor eksternal atau lingkungan luar, sedangkan kekuatan dan kelemahan ditemukan melalui analisis internal perusahaan (Galavan, 2014). I-Job melakukan analisis SWOT ini dengan tujuan untuk mengetahui lebih lanjut mengenai potensi apa yang dimiliki oleh I-Job serta untuk dapat mengidentifikasi segala masalah yang dimiliki I-Job agar bisnis I-Job dapat lebih dikembangkan dan mempertimbangkan hal – hal terkait bisnis ini. Berikut adalah analisis SWOT dari I-Job.

Strength	Weaknesses	Opportunities	Threat
- Berfokus hanya kepada para pekerja paruh waktu dan pekerja lepas.	- I-Job merupakan pendatang baru dari market yang sudah ada dan	- Banyak sekali mahasiswa yang mengalami kesulitan dalam menemukan	-Adanya substitusi produk seperti akun loker di instagram,

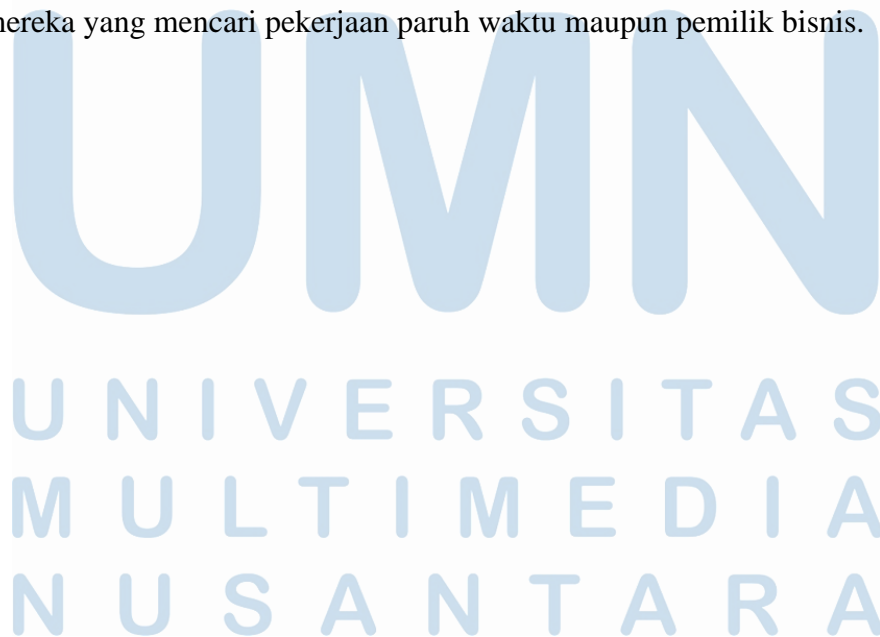
<p>- Melakukan manajerial waktu pembagian shift secara otomatis sesuai dengan proses operasional mitra bisnis.</p> <p>- Menyortir pekerja berkualitas dan mempekerjakan calon karyawan dengan sistem “jual jam” yang dapat membantu dalam pengaturan jadwal sehingga menghindari kemungkinan terjadi kekosongan shift.</p> <p>- Memberikan pemberdayaan berupa pelatihan serta menjadi assist bagi para pemilik bisnis untuk memanfaatkan karyawan yang</p>	<p>berusaha untuk menawarkan produk yang berpengaruh kepada perubahan sistem pengelolaan karyawan dari internal serta proses recruiting eksternal.</p> <p>- Proses aktivitas manajerial masih harus dilakukan secara konvensional dimana akan dipengaruhi juga kualitasnya oleh beberapa faktor seperti demografi dan geografi yang ada dan terlibat.</p> <p>- Penerapan sekarang yang masih berjalan secara konvensional</p>	<p>pekerjaan paruh waktu yang dapat cocok dengan segala kesibukan kuliah yang ada.</p> <p>- Banyak pemilik bisnis yang tidak mau repot untuk mengurus segala hal mengenai pengaturan jadwal shift kerja, penggantian karyawan (turnover) yang terlalu sering, mencari para pekerja yang sesuai dengan kriteria/kualifikasi dan lainnya.</p> <p>- Market Growth dari kedua segmentasi pasar yang menjanjikan serta belum terdapat kompetitor langsung yang bergerak di bidang yang persis sama.</p>	<p>facebook, olx, dll dengan mengesampingkan fitur yang ditawarkan oleh I-Job.</p> <p>-Sebagai <i>first mover</i> yang juga mengidekan untuk mencetuskan fitur pembeda/inovatif menjadi rentan untuk ditiru oleh para kompetitor yang sudah ada maupun yang akan datang.</p> <p>-Terjadi penolakan penggunaan jasa I-Job karena kualitas yang tidak bisa mensupport serta memenuhi ekspektasi para pengguna mulai dari sisi business</p>
---	---	--	--

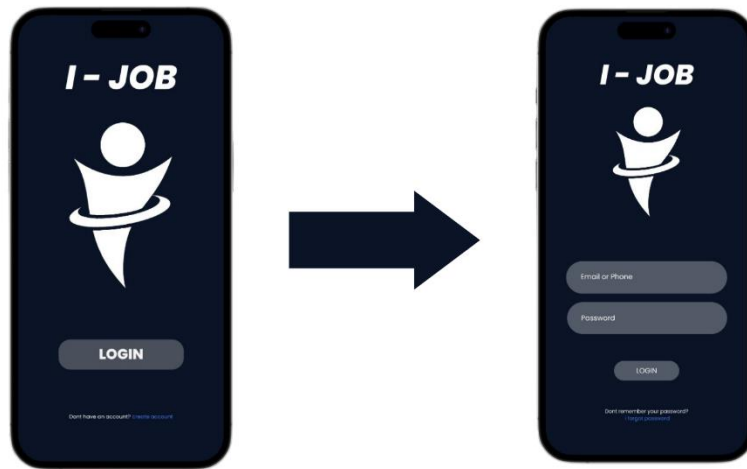
dimiliki secara maksimal, efektif, dan efisien.	dengan tenaga kerja terbatas banyak menyebabkan terjadi miss dalam memproses setiap permintaan customer yang diterima.	owner maupun para pencari kerja (Jobbies).
---	--	--

Tabel 2. 4 Analisis SWOT I-Job

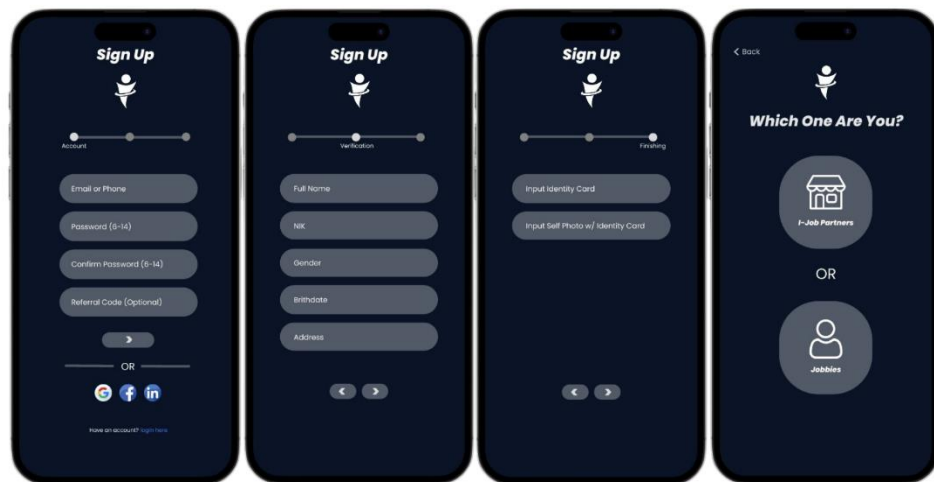
2.4 Gambaran Umum Produk

Pada dasarnya I-Job sendiri merupakan sebuah bisnis yang akan berkembang dalam bentuk *website* dan juga aplikasi. Namun i-Job akan lebih memfokuskan pengembangannya kedepan kedalam bentuk aplikasi, hal ini juga guna untuk memudahkan tim i-Job dalam melakukan pengembangan serta jangkauan i-Job kepada *user* i-Job dimasa yang akan datang. dalam aplikasi i-Job pengguna dapat menyesuaikan fitur pendukung di i-Job dengan memilih antara akun bisnis dan akun personal. Fitur ini disesuaikan dengan kebutuhan pengguna, baik mereka yang mencari pekerjaan paruh waktu maupun pemilik bisnis.



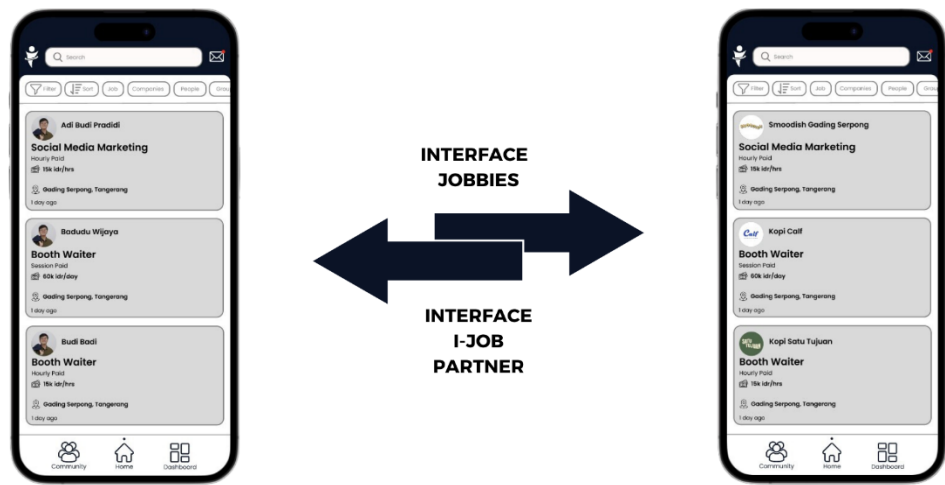


Gambar 2. 6 Mockup I-Job 1
Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2. 7 Mockup I-Job
Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

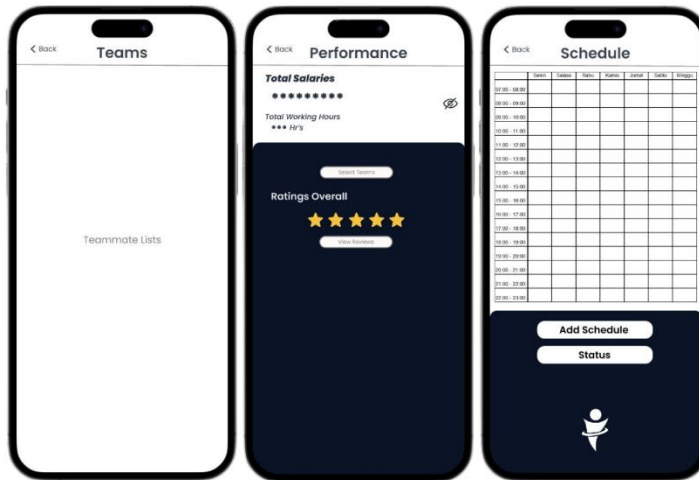


Gambar 2. 8 Mockup I-Job 3
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

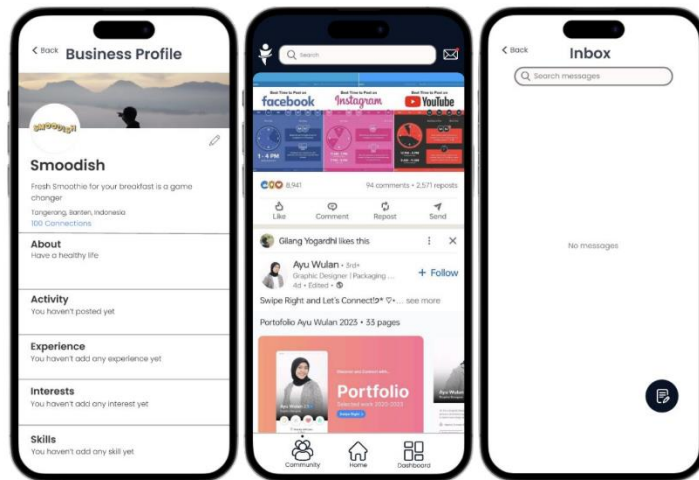


Gambar 2. 9 Mockup I-Job 4
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

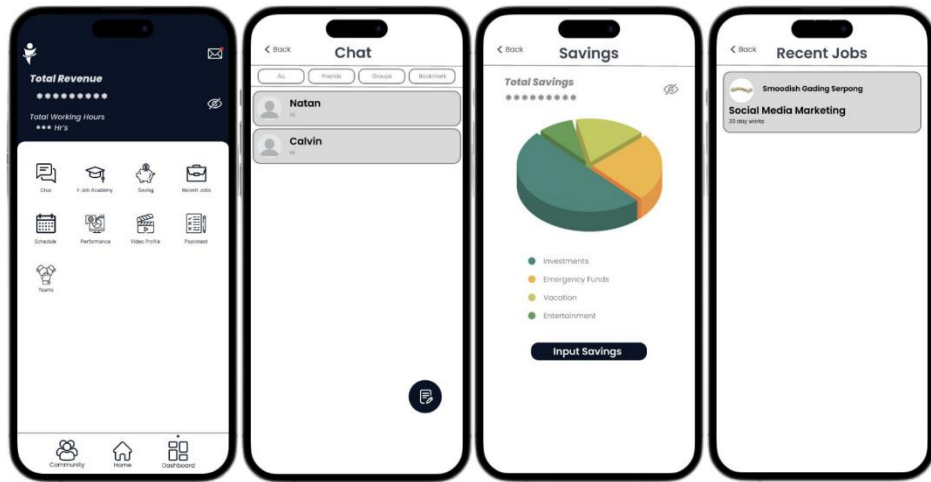


Gambar 2. 10 Mockup I-Job 5
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

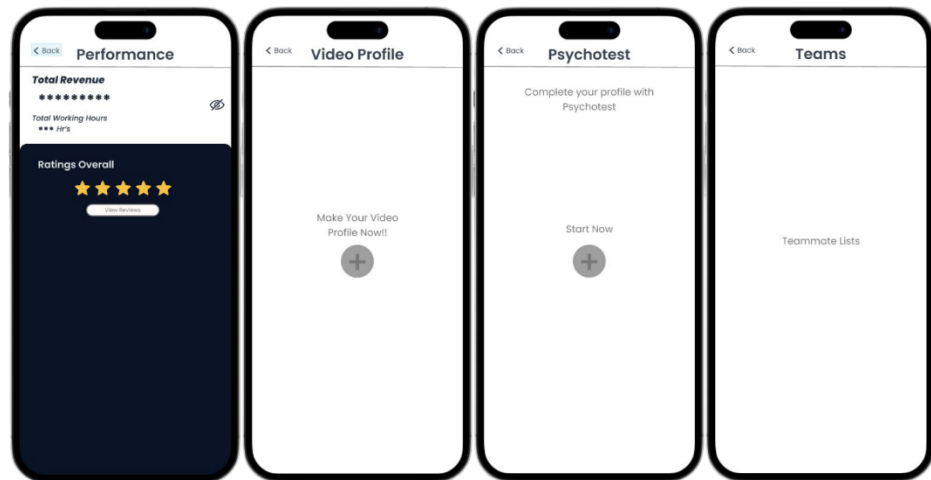


Gambar 2. 11 Mockup I-Job 6
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA



Gambar 2. 12 Mockup I-Job 7
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2. 13 Mockup I-Job 8
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

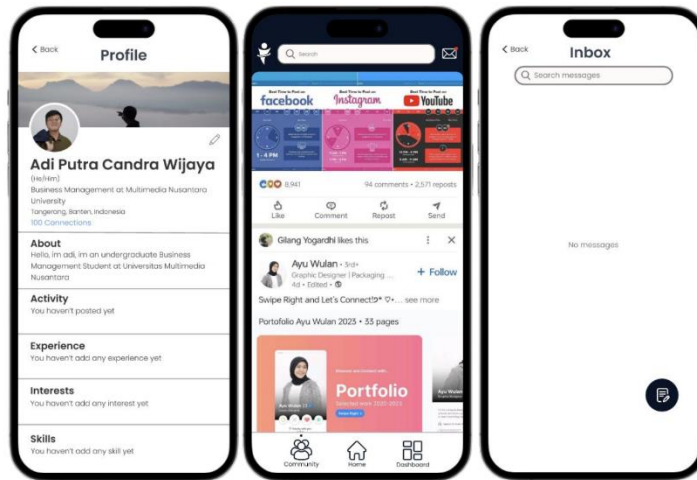


Gambar 2. 14 Mockup I-Job 9
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2. 15 Mockup I-Job 10
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA



Gambar 2. 16 Mockup I-Job 11
 Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2023)

Terdapat beberapa fitur andalan yang ditawarkan didalam aplikasi I-Job setelah pengguna berhasil melakukan verifikasi akun. Adapun menu khusus andalan yang I-Job sediakan dan juga menjadi andalan bagi fitur2 yang diawarkan. Diantaranya adalah fitur *psychotest*, *scheduling*, *swap shift*, *I-Job Academy*, dengan penjelasan sebagai berikut:

1. *Psychotest*: merupakan fitur yang ada didalam aplikasi I-Job dan berfungsi untuk menyortir calon karyawan mana yang layak serta memiliki kompetensi bekerja yang baik untuk ditempatkan di pekerjaan yang sesuai dengan kriteria calon pekerja tersebut. *Psychotest* ini memang dilakukan sebagai sistem dari I-Job guna untuk menyortir lebih dalam calon pekerja dengan lebih spesifik dan kompeten.
2. *Scheduling*: fitur *scheduling* yang ada pada aplikasi I-Job ini akan membantu calon pekerja, terutama bagi mahasiswa dalam menemukan pekerjaan yang sesuai dengan jadwal kesibukan mereka secara otomatis sehingga tidak perlu repot untuk mengatur jadwalnya sendiri. Fitur ini juga dilengkapi dengan fitur geografis yang dapat membantu calon pekerja part-time dalam mencari

pekerjaan yang sekiranya dekat dengan tempat tinggal mereka dan diharapkan fitur ini dapat mengurangi permasalahan terkait jarak dan juga waktu bagi mahasiswa yang ingin bekerja paruh waktu.

3. *Swap shift*: fitur *swap shift* ini memang disediakan agar memungkinkan para pekerja paruh waktu untuk saling bertukar jadwal dengan rekan kerja ketika salah satu diantara mereka mendadak tidak bisa hadir karena hal tertentu dan menyebabkan kekosongan shift. Fitur ini juga dapat membantu pekerja serta pemilik bisnis dalam menyesuaikan jadwal agar tidak terjadinya kekosongan shift dan menghindari kemungkinan kerugian yang akan terjadi.
4. *I-Job Academy*: merupakan sebuah fitur yang I-Job sediakan bagi para pekerja untuk dapat meningkatkan keterampilan mereka melalui materi pembelajaran berbentuk video maupun non-video. Materi yang I-Job berikan ini akan disesuaikan kepada setiap jobbies, baik yang sudah bekerja maupun yang belum bekerja.
5. *Saving* : merupakan fitur yang tersedia untuk pencari kerja serta pemberi kerja yang memungkinkan mereka untuk melakukan perhitungan dan kalkulasi terkait dengan *cash flow*, serta dapat mereka gunakan juga sebagai media untuk menabung.

Dibalik dari fokus utama I-Job yaitu aplikasi pencari kerja paruh waktu, I-Job ini juga merupakan sebuah aplikasi untuk *business assistance* yang dapat membantu pemilik bisnis dalam mengatur sistem sumber daya manusia yang bekerja. Adapun poin yang ditawarkan oleh I-Job kepada pemilik bisnis agar dapat meningkatkan *customer experience*:

1. *Speed*: maksud dari cepat disini adalah jika terdapat suatu kondisi dimana pemilik bisnis mengalami kendala atau masalah dengan karyawannya terkait dengan kehadiran karyawan tersebut, maka selama beberapa prosedur dari I-Job itu diikuti oleh pemilik bisnis seperti menambah jumlah pekerja agar dapat disubstitusi maka I-Job akan membantu pemilik

bisnis melalui sistem terkait dengan kepengurusan pergantian jadwal dan substitusi dengan waktu yang singkat dan cepat. Tentunya hal seperti ini juga berlaku kepada pencari kerja yang dapat mencari pekerjaan paruh waktu menggunakan aplikasi I-Job sesuai dengan pekerjaan yang diminati.

2. *Quality*: Kualitas sumber daya manusia sudah menjadi salah satu kekhawatiran dan masalah dari pemilik bisnis yang tentunya akan mempertanyakan kualitas sumber daya dari yang ditawarkan kepadanya. Dalam hal ini I-Job memberikan kualitas sumber daya manusia yang mumpuni kepada pemilik bisnis, hal ini disebabkan karena I-Job mencari pekerja paruh waktunya adalah seorang mahasiswa yang memang memiliki tingkat kredibilitas yang tinggi.
3. *Convenient*: I-Job akan membuat sebuah aplikasi yang memiliki fitur yang berlimpah namun mudah untuk digunakan, dalam arti design dari aplikasi I-Job ini akan mempermudah pengguna untuk menggunakan aplikasi I-Job baik untuk digunakan oleh mahasiswa maupun pemilik bisnis karena akan sangat sia-sia jika sudah mempunyai fitur yang bagus namun aplikasinya sangat rumit untuk digunakan.

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

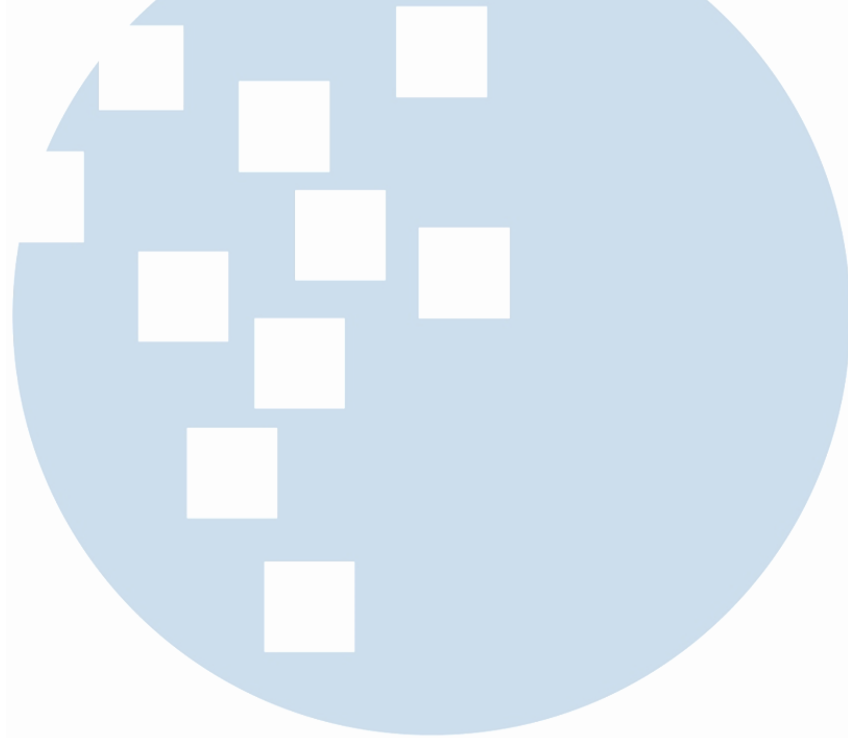
Kelayakan sebuah usaha dapat diukur dari *cashflow* atau dilihat dari kapan bisnis tersebut mencapai waktu *break even point*. Maka berikut *cashflow* hingga *break even point* yang dibuat oleh penulis beserta dengan tim.

Tahun Pertama												
Direct Cost :	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Biaya Print CV (1 Part/Time/3CV 1CV/Rp2.000)	125.000	228.000	162.000	132.000	155.000	114.000	130.000	210.000	150.000	144.000	169.000	120.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	32.000	48.000	108.000	88.000	100.000	76.000	120.000	140.000	100.000	96.000	112.000	80.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Biaya Lain-lain	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Total Direct Cost dalam Satu Tahun	690.000	824.000	878.000	868.000	850.000	766.000	920.000	990.000	850.000	836.000	892.000	780.000
Fixed Cost :												
Biaya Overhead												
Biaya periklanan dan marketing												
Total Biaya Overhead	0											
TOTAL COST :	690.000	824.000	878.000	868.000	850.000	766.000	920.000	990.000	850.000	836.000	892.000	780.000
Tahun Kedua												
Revenue	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
Biaya 5% dari Gaji Part Time (Gaji rata2 Rp12.500, 6jam*4hari*4minggu)	9.750	95.625	600.000	780.000	960.000	1.200.000	1.260.000	1.500.000	1.800.000	1.980.000	2.700.000	3.000.000
Biaya SEO												
Advertisement												
Subscription												
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	950.000	0	0	2.850.000	0	0	950.000	0	0	1.900.000
Total Revenue	9.750	95.625	1.550.000	780.000	960.000	4.050.000	1.260.000	1.500.000	2.750.000	1.980.000	2.700.000	4.900.000
Break Even Point (BEP)	-680.250	-1.408.625	-736.625	-754.625	-654.625	2.629.375	2.969.375	3.479.375	5.379.375	6.523.375	8.331.375	12.451.375
Tahun Ketiga												
Direct Cost :	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
Biaya Print CV (1 Part/Time/3CV 1CV/Rp2.000)	168.000	228.000	180.000	210.000	192.000	150.000	180.000	84.000	216.000	204.000	156.000	198.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	112.000	152.000	120.000	140.000	128.000	100.000	120.000	56.000	144.000	136.000	104.000	132.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	112.000	152.000	120.000	140.000	128.000	100.000	120.000	56.000	144.000	136.000	104.000	132.000
Biaya Hosting	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000
Biaya Operasional Kantor (Wifi, telepon, Listrik, Air dll)	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Biaya Domain Website	382.950											
Biaya Lain-lain	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Total Direct Cost dalam Satu Tahun	6.994.950	6.752.000	6.640.000	6.710.000	6.668.000	6.570.000	6.416.000	6.416.000	6.724.000	6.896.000	6.584.000	6.662.000
Fixed Cost :												
Biaya Pembuatan Aplikasi (Android dan Ios)		250.000.000										
Biaya Peralatan												
AC Sharp 1 PK (2xRp3.600.000)		7.200.000										
Mega 120x80x75 (4xRp385.000)		1.540.000										
Kursi (7xRp390.000)		2.730.000										
Proyektor		1.080.000										
TV Xaomi 32"		2.000.000										
Printer Epson T13		400.000										
Total Fixed Cost	264.950.000											
Biaya Overhead												
Biaya periklanan dan marketing	5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000	
Total Biaya Overhead	5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000	
TOTAL COST :	276.944.950	13.594.000	18.280.000	13.420.000	18.338.000	13.140.000	18.280.000	12.832.000	18.440.000	13.392.000	18.168.000	13.364.000
Revenue	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
Biaya 5% dari Gaji Part Time (Gaji rata2 Rp12.500, 6jam*4hari*4minggu)	3.180.000	3.420.000	3.780.000	4.680.000	4.800.000	5.640.000	6.000.000	7.200.000	8.400.000	9.900.000	12.000.000	12.900.000
Biaya SEO												
Advertisement												
Subscription												
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	4.750.000	0	0	4.750.000	0	0	3.800.000	0	0	4.750.000
Total Revenue	3.180.000	3.420.000	8.530.000	4.680.000	4.800.000	10.380.000	6.000.000	7.200.000	12.200.000	9.900.000	12.000.000	17.650.000
Break Even Point (BEP)	-261.313.575	-271.397.575	-281.147.575	-290.487.575	-304.023.575	-306.773.575	-319.053.575	-324.685.575	-330.933.575	-334.425.575	-340.593.575	-336.307.575
Tahun Keempat												
Direct Cost :	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
Biaya Print CV (1 Part/Time/3CV 1CV/Rp2.000)	180.000	166.000	210.000	186.000	300.000	192.000	168.000	216.000	210.000	204.000	228.000	180.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	120.000	104.000	140.000	112.000	200.000	128.000	112.000	144.000	140.000	136.000	152.000	120.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	120.000	104.000	140.000	112.000	200.000	128.000	112.000	144.000	140.000	136.000	152.000	120.000
Biaya Hosting	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000
Biaya Operasional Kantor (Wifi, telepon, Listrik, Air dll)	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Biaya Domain Website	382.950											
Biaya Lain-lain	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Total Direct Cost dalam Satu Tahun	7.022.950	6.594.000	8.710.000	6.812.000	6.920.000	6.898.000	6.812.000	6.724.000	6.710.000	6.696.000	6.752.000	6.640.000
Fixed Cost :												
Biaya Overhead												
Biaya periklanan dan marketing	5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000	
Total Biaya Overhead	5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000	
TOTAL COST :	12.022.950	6.594.000	11.710.000	6.812.000	11.920.000	6.898.000	11.812.000	6.724.000	11.710.000	6.696.000	11.752.000	6.640.000
Revenue	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
Biaya 5% dari Gaji Part Time (Gaji rata2 Rp12.500, 6jam*4hari*4minggu)	13.800.000	14.400.000	15.300.000	16.200.000	17.400.000	19.200.000	20.400.000	21.300.000	22.200.000	23.100.000	23.400.000	24.000.000
Biaya SEO (Rp16.000)	2.670.000	2.475.000	3.390.000	590.000	1.690.000	3.990.000	4.455.000	2.670.000	4.950.000	2.670.000	3.495.000	5.940.000
Advertisement (Rp300.000/bulan) = 15 iklan	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
Subscription (Rp3.000.000) (50 Pemesalahan)	150.000.000											
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	7.690.000	0	0	2.850.000	0	0	5.700.000	0	0	4.750.000
Total Revenue	171.270.000	21.375.000	31.890.000	21.690.000	23.890.000	30.510.000	29.355.000	28.770.000	37.350.000	30.670.000	31.395.000	39.190.000
Break Even Point (BEP)	-177.090.525	-162.269.525	-142.619.525	-127.541.525	-115.581.525	-81.739.525	-73.996.525	-51.950.525	-28.310.525	-2.436.525	11.176.475	49.726.475

Tabel 2. 5 Tabel Analisis Break Event Point I-Job
Sumber : Dokumentasi I-Job 2023

Dari data yang ada pada tabel diatas, bisa dilihat bahwa titik BEP dari I-Job adalah pada tahun ketiga. hal ini dikarenakan selama dua tahun I-Job memberikan free trial atau kepastian kepada pemilik bisnis untuk dapat mencoba produk I-Job. Serta jika pemilik bisnis tersebut sudah nyaman hingga mengalami ketergantungan menggunakan I-Job maka pada tahun ke tiga I-Job akan memberlakukan sistem *subscription* nya yang mana para pemilik bisnis harus

membayarkan biaya langganan agar dapat menikmati berbagai fitur yang ditawarkan I-Job. Begitupun bagi pencari kerja yang akan menerima potongan sebesar 5% untuk komisis perusahaan.



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA