

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

I-Job merupakan perusahaan yang bergelut di bidang sumber daya manusia atau *human resources* dan dikemas dalam bentuk aplikasi. I-Job hadir sebagai aplikasi perantara pencari kerja, khususnya pekerja paruh waktu, dengan pemilik bisnis. Ide bisnis ini bermula dari pemikiran sekelompok mahasiswa sebagai proyek mata kuliah *technopreneur* yang kemudian terus dikembangkan sejak awal tahun 2022 hingga saat ini. Lahir sebagai solusi keresahan para mahasiswa untuk menjadi lebih produktif tanpa kendala jarak maupun waktu, ide bisnis I-Job muncul dari celah permintaan dan kebutuhan yang ditemukan. Yakni permintaan terkait dengan pekerja paruh waktu berkualitas dengan lowongan pekerjaan, yang saling dibutuhkan antara pencari kerja dengan pemilik bisnis seperti Usaha Mikro Kecil atau Menengah (UMKM) dan sejenisnya.



Gambar 2.1 Logo Perusahaan i-Job
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)

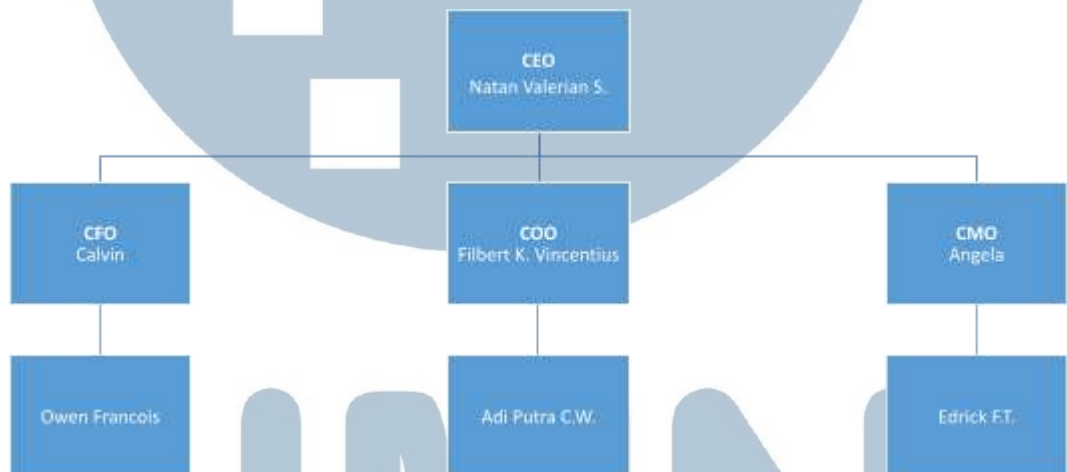
Selain dilatarbelakangi oleh permasalahan yang berangkat dari observasi singkat lingkungan sekitar penulis, dengan hasil temuan berupa fenomena keresahan para pelajar yang ingin menjadi lebih produktif dengan cara menjadi seorang pekerja paruh waktu namun terkendala oleh waktu dan jarak, penulis juga menemukan permasalahan lainnya. Dengan riset lebih lanjut yang dilakukan penulis mengenai hal terkait, penulis mendapati bahwa dengan kendala jarak dan waktu tersebut, pekerjaan paruh waktu umumnya menimbulkan dampak negatif bagi pelajar, yakni berupa munculnya tindakan mengesampingkan kewajiban belajar yang dimiliki oleh seorang pelajar (Andarie, 2019). Hal ini tentunya disayangkan, mengingat pekerjaan paruh waktu pada dasarnya merupakan hal yang dilakukan dengan landasan keinginan para pelajar untuk menjadi produktif, akan tetapi hal yang terjadi adalah sebaliknya. Maka dari itu, sesuai dengan permasalahan-permasalahan tersebutlah penulis dan tim berusaha untuk mencari solusi dan dikemas menjadi sebuah aplikasi *business assist* dengan metode *supply* karyawan paruh waktu berbasis *portal job seeker*, yang selanjutnya disebut dengan nama I-Job.

Pemilihan kata I-Job sebagai nama perusahaan sendiri terbentuk atas dua kata, yaitu "*i*" dan "*job*". Hal ini merujuk kepada fakta bahwa I-Job merupakan salah satu sarana untuk membantu konsumen, *part-timer* atau perusahaan, dalam mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Sehingga "*i*" diartikan sebagai untuk saya atau untuk kita, sedangkan "*job*" didefinisikan sebagai apa yang akan diperoleh oleh pengguna aplikasi. I-Job membawa tagline "*We Found You*" sebagai kalimat yang dapat mewakili visi misi perusahaan secara keseluruhan, yakni mempermudah *customer* pencari kerja maupun pencari pekerja dalam menemukan pekerjaan ataupun pekerja yang sesuai dengan cara yang efektif. Secara lebih lanjut, I-Job memiliki visi menjadi perusahaan terbaik yang bergerak sebagai perantara pencari kerja paruh waktu dengan pemilik bisnis secara spesifik serta efektif pertama dalam bentuk aplikasi di Indonesia. Sedangkan untuk misi perusahaan, I-Job memiliki misi untuk; (1) Membantu pemenuhan kebutuhan pencarian

pekerjaan maupun pekerja paruh waktu di Indonesia, (2) Memberikan kualitas pelayanan terbaik dengan melakukan perekrutan pekerja secara cepat dan tepat, serta (3) Mendukung pelaksanaan pekerjaan paruh waktu bagi pelajar tanpa mengurangi tingkat produktivitasnya dalam pekerjaan maupun kewajiban belajar.

2.2 Struktur Perusahaan

Dalam memperlancar proses pengembangan dan jalannya perusahaan, I-Job memiliki struktur organisasi perusahaannya tersendiri, dengan fokus tanggung jawab pekerjaan tiap anggota perusahaan disesuaikan dengan keterampilan yang dimiliki. Berikut merupakan bagan struktur organisasi perusahaan I-Job:



Gambar 2.2 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan I-Job
Sumber: Data Penulis (2023)

Seperti yang dapat terlihat pada bagan diatas, struktur perusahaan I-Job terdiri atas tiga kepala divisi dengan masing-masing satu anggota yang secara keseluruhan dipimpin oleh seorang *Chief Executive Officer* (CEO). Dimulai dari kedudukan yang paling tinggi dalam organisasi perusahaan I-Job, CEO bertanggung jawab atas segala keputusan yang akan diambil oleh perusahaan, baik dari segi pengembangan bisnis I-Job secara lebih lanjut, operasi perusahaan, marketing, finansial, hingga sumber daya manusia yang ada. Selanjutnya terdapat beberapa departemen dan role yang terbagi sebagai berikut :

- *Chief Operating Officer (COO)*, memiliki peran yang berfokus kepada peluang dan strategi dalam jalannya perusahaan. Pada penerapannya peran ini berfokus untuk memantau dan menjaga setiap proses operasional berjalan sesuai dengan rencana awal, menjadi frontliner ketika terjadi sebuah permasalahan yang berkaitan dengan kegiatan bisnis secara general, menjadi roda penggerak bagi setiap kegiatan yang berlangsung, serta menjadi pengingat bagi setiap divisi lain untuk menjalankan tugasnya masing-masing.
- *Chief Financial Officer (CFO)* memiliki peran dalam mengurus tindakan finansial perusahaan, pada penerapannya sendiri CFO bersama dengan teamnya bertanggung jawab untuk mengurus segala hal yang berkaitan dengan finansial perusahaan meliputi pendataan cash flow, menjadi bendahara, mengatur budgeting, dan membuat laporan keuangan berikut dengan projection.
- *Chief Marketing Officer (CMO)* memiliki peran dalam mengawasi perencanaan, pengembangan, hingga pelaksanaan terkait pertumbuhan dan pemasaran perusahaan secara *online* maupun *onsite*. Dalam penerapannya, team ini menjadi garda terdepan untuk memasarkan I-Job ke para pencari kerja serta pemilik bisnis dengan metode *direct selling*. Selain itu, team ini juga berperan dalam pembuatan konten Instagram dan TikTok mulai dari *pre-production* sampai dengan *post-production*.

2.3 Kondisi umum Lingkungan

Sistem pekerjaan paruh waktu merupakan hal yang familiar bagi para wirausahawan dan bagi para pencari kerja yang memiliki kesibukan utama selain bekerja. Para pencari kerja dengan sistem paruh waktu ini seringkali berstatus sebagai mahasiswa, menjadikan pekerjaan paruh waktu sebagai pilihan pekerjaan yang cocok tanpa harus melepas kewajiban sebagai pelajar. Diketahui bahwa pada dasarnya bekerja paruh waktu merupakan bentuk kesadaran para mahasiswa mengenai pentingnya kestabilan finansial

dan keinginan dalam mencari pengalaman di waktu luang yang dimilikinya (Putra, 2017). Akan tetapi, terlepas dari keinginan para mahasiswa untuk dapat mengisi waktu luangnya dengan bekerja paruh waktu agar dapat memiliki keseharian yang lebih produktif, dampak negatif juga dapat turut timbul dari pekerjaan paruh waktu. Dampak negatif yang timbul berupa permasalahan jarak dan waktu yang bertabrakan antar pekerjaan paruh waktu dengan jadwal kuliah yang dimiliki oleh para mahasiswa, menjadikan para mahasiswa sulit untuk merealisasikan bekerja paruh waktu tanpa harus mengorbankan kewajibannya sebagai seorang pelajar.

Hal ini turut penulis dan tim temukan selama menganalisis permasalahan yang terdapat dilingkungan sekitar penulis dan tim. Tentunya hal ini merupakan permasalahan yang cukup dekat dengan keseharian penulis dan tim, yang dapat dengan mudah ditemukan di lingkungan kampus sehari-hari sebagai pembahasan ringan para mahasiswa. Berdasarkan observasi singkat tersebutlah, penulis dan tim memutuskan untuk mengangkat isu permasalahan tersebut serta membahasnya secara lebih lanjut sebagai suatu ide bisnis baru. Dalam mewujudkan ide bisnis tersebut, penulis dan tim melakukan analisis-analisis berikut yang terkait dengan potensi sumber daya dan peluang pasar yang diperlukan untuk membantu perwujudan ide bisnis tersebut.

2.3.1 Analisis PESTEL

Analisis PESTEL atau PESTLE *analysis* merupakan salah satu teknik strategi manajemen untuk memahami gambaran keseluruhan lingkungan bisnis beroperasi, memahami berbagai resiko pertumbuhan dan penurunan usaha, serta untuk mencari tahu kontekstual lingkungan perusahaan (Rosani, 2021). PESTEL terdiri atas enam faktor eksternal yang perlu dipertimbangkan dalam menganalisis ide bisnis. Enam faktor eksternal tersebut antara lain *political, economic, social, technological, environmental, dan legal*. Berikut merupakan analisis keenam faktor eksternal tersebut terhadap ide 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 atau 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 <i>investor</i> .
Economic	<i>Federal Reserve System</i> yang terus melakukan <i>tapering</i> suku bunga	Disaat banyak terjadi <i>layoff</i> pada perusahaan dan juga dengan kondisi dimana banyak <i>big funds</i> yang menarik investasinya pada <i>startup</i> , akan ada momen ekonomi untuk <i>rebound</i> sehingga memperbesar kemungkinan I-Job untuk berkembang dan mendapat	Banyak <i>big funds</i> yang menahan kegiatan investasinya terkhusus di <i>startup</i> .

		pendanaan.	
Social	Angka pertumbuhan mahasiswa yang terus berkembang naik dan juga diiringi dengan <i>trend financial management</i> di kalangan <i>gen z</i>	Semakin banyak mahasiswa yang sadar untuk bisa terus produktif bahkan ketika sedang berkuliah.	
Technological	Adanya era digital yang semakin meluas dan teknologi internet yang semakin merata di Indonesia. Juga meningkatnya dan berkembangnya teknologi baru di setiap tahun nya	Semakin banyak orang yang bisa mengakses aplikasi I-Job, dan semakin mudah untuk mempromosikan I-Job lewat <i>social media</i>	Semakin mudah orang mencari produk substitusi dan <i>competitor</i>
Environment	Semakin banyak industri <i>Food and Beverage</i> khususnya UMKM yang terus beredar dan jumlah pelajar	Hal ini tentu saja mendongkrak <i>potential market size</i> I-Job secara signifikan dari sisi pemilik bisnis atau <i>demand</i>	Dengan semakin besarnya <i>market size</i> yang ada, memicu bagi kemunculan-kemunculan <i>startup</i> baru dengan

	<p>yang terus meningkat setiap tahunnya. Serta semakin banyak tren-tren baru yang bermunculan dan berbeda-beda disetiap tahun nya membuat semakin banyak UMKM yang bermunculan</p>		<p>target <i>market</i> yang sama.</p>
<p>Legal</p>	<p>Berdasarkan pasal 16 ayat 1 Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 2021 yang mengatur bahwa pekerja paruh waktu diberi upah per jam</p>	<p>Menggunakan sistem pengupahan berdasarkan jam waktu kerja dan sesuai nominal yang telah disepakati oleh pemilik bisnis dan pekerja paruh waktu</p>	

Tabel 2.1 Analisis PESTEL i-Job
Sumber: Data Penulis (2023)

2.3.2 Analisis *Porter's Five Forces*

Porter's five forces merupakan pengembangan model analisis industri dengan kontribusi terhadap teori daya saing dan keuntungan

kompetitif yang dikemas ke dalam lima faktor utama (Widyasari, 2014). Lima faktor utama tersebut berupa tingkat persaingan saat ini, ancaman pendatang baru, ancaman produk substitusi, daya tawar pemasok, dan daya tawar pembeli akan dibahas terhadap isu dan dampak yang ditimbulkannya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *porter's five forces* ini merupakan analisis yang dilakukan untuk melihat kompetitivitas lingkungan yang dimiliki oleh ide bisnis beserta dengan pengaruhnya terhadap ide bisnis tersebut di masa depan. Analisa kelima faktor serta isu dan dampaknya pada I-Job akan dibahas secara lebih lanjut dan ringkas pada tabel berikut.

Faktor	Issue	Dampak
Tingkat persaingan saat ini	Tidak terdapat kompetitor langsung yang juga bergerak di ranah yang sama, yaitu menyentuh <i>niche market</i> pegawai paruh waktu.	Aplikasi I-Job memiliki peluang besar untuk menyentuh ranah yang belum tersentuh ini dan menjadi <i>first mover/inovator</i> untuk memimpin pasar.
Ancaman dari pendatang baru	Sistem atau budaya pengelolaan SDM di ranah bisnis UMKM rata-rata sudah stabil dan dapat berjalan walau tanpa menggunakan inovasi I-Job.	Aplikasi I-Job sulit untuk diterima oleh para pebisnis karena mengubah sistem serta budaya yang sudah berjalan (tidak berani mencoba inovasi).
Ancaman produk substitusi	Kebanyakan pemilik bisnis mencari pekerja menggunakan aplikasi social media dan marketplace yang tergolong lebih praktis.	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.
Daya tawar pemasok	Bonus demografi yang tinggi disertai dengan kualitas SDM yang tinggi	Aplikasi I-Job memiliki potensi asset pekerja yang sangat banyak dan menjadi

	juga terutama dari <i>market size</i> para mahasiswa.	roda penggerak juga sebagai pemacu untuk dapat bergerak dengan batasan yang besar, luas, dan terukur.
Daya tawar pembeli	Kepengurusan SDM dalam bisnis masih dilakukan secara konvensional dan belum ada <i>business assist</i> yang menawarkan solusi terkait pengelolaan SDM secara menyeluruh terutama dalam jenis pekerjaan paruh waktu.	Aplikasi I-Job bergerak sebagai <i>inovator</i> atau <i>first mover</i> yang memiliki nilai produk yang sangat tinggi dalam menyelesaikan permasalahan para pebisnis di bidang pengelolaan SDM.

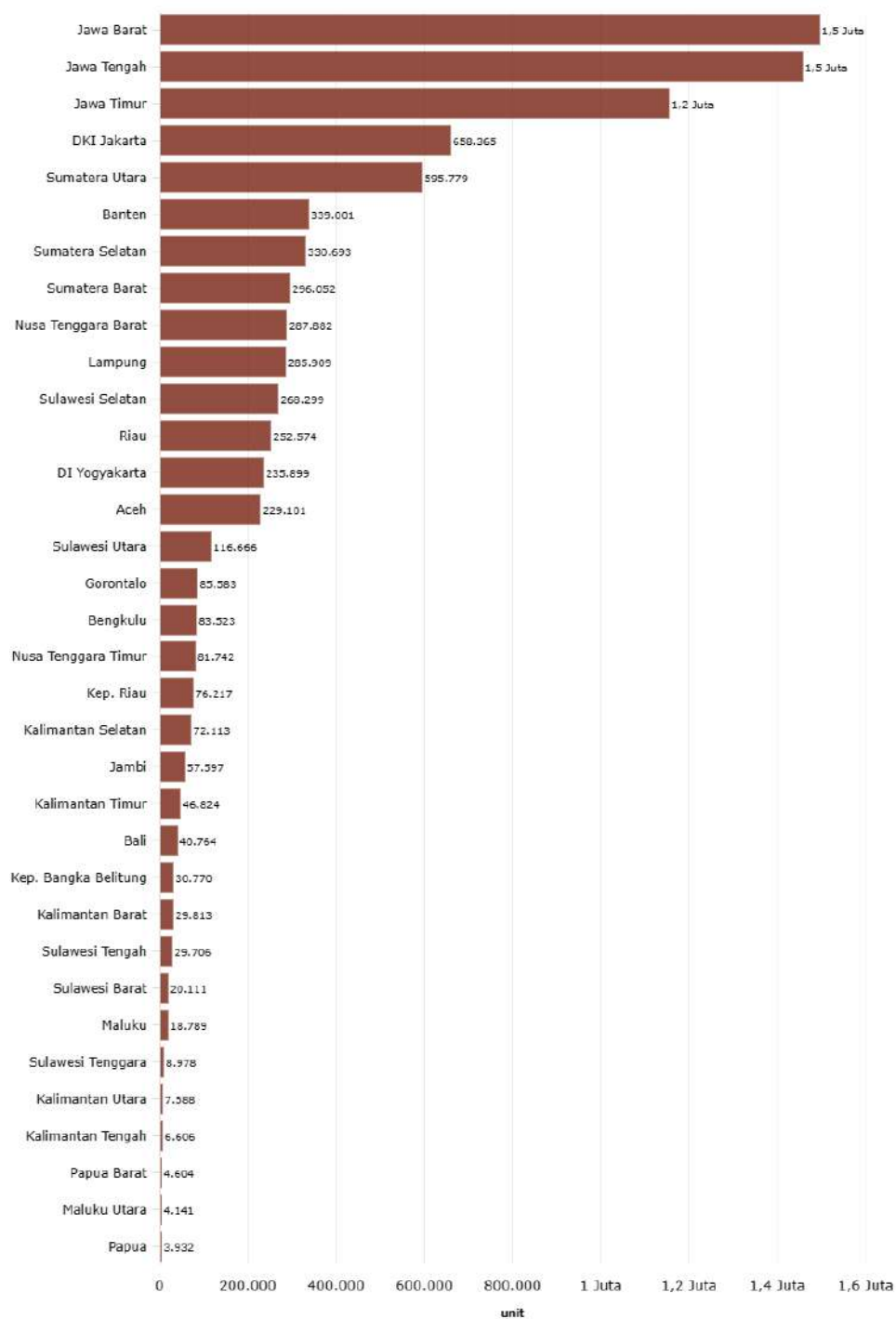
Tabel 2.2 Analisis *Porter's Five Forces* i-Job
 Sumber: Data Penulis (2023)

2.3.3 Analisis Industri

Analisis industri merupakan analisis yang dilakukan untuk secara spesifik melihat pertumbuhan industri dari sisi permintaan (*demand*) dan sisi pemasok (*supply*). Pada pertumbuhan industri sisi *demand*, didapati data bahwa kontribusi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai 60,5%. Sedangkan kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. Dengan demikian, jika dilihat dari sisi *demand*, I-Job memiliki potensi yang besar dikarenakan permintaan akan kebutuhan tenaga kerja yang tinggi dan bertumbuh konsisten dengan UMKM. Di lain sisi, pertumbuhan industri sisi *supply* ide bisnis juga memiliki potensi, hal ini dapat terlihat dari data yang didapat dari DataIndonesia.id tentang pertumbuhan mahasiswa yang terus bertumbuh tiap tahunnya.

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

Jumlah UMKM Versi Kemenkop UKM (2022)



Katadata.co.id

databoks

NUSANTARA

Diagram 2.1 Jumlah UMKM versi Kemenkop UKM
Sumber: Katadata.co.id (2022)

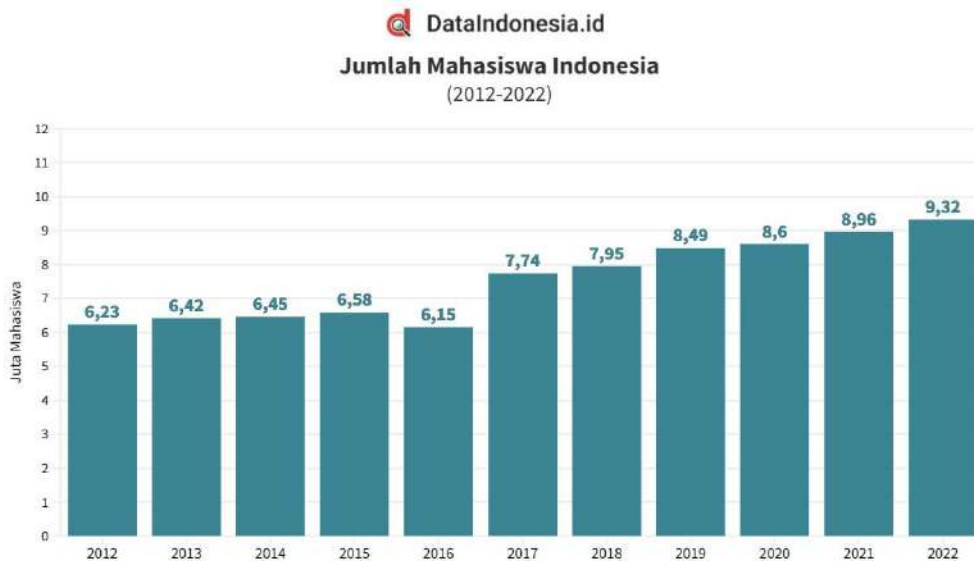


Diagram 2.2 Jumlah Mahasiswa Indonesia
Sumber: DataIndonesia.id (2022)

Pertumbuhan dan perkembangan *trend* juga turut menjadi pertimbangan lainnya dalam analisis industri I-Job. Dalam hal ini, penulis dan tim mendapati dua jenis *trend* yang dapat memberikan keuntungan dan pendorong bagi perkembangan I-Job kedepannya. Dua jenis *trend* tersebut antara lain berupa *trend* dari sisi lingkungan (*environment*) dan juga dari sisi bisnis. Secara lingkungan terdapat dua hal yang dapat memicu perkembangan I-Job, yakni dengan terdapatnya *lookup* ekonomi yang positif dan dampak pemilu pada tahun 2024.

Lookup ekonomi yang positif sendiri muncul dari analisis terkait ekonomi di Indonesia yang sebagian besar ditopang oleh industri UMKM, sehingga perputaran uang semakin banyak dan memberikan peluang bagus bagi I-Job untuk berkembang. Sedangkan perkembangan I-Job sebagai dampak dari pemilu 2024 berangkat dari fakta bahwa dengan fenomena pemilu tersebut dapat memicu tindak konsumtif yang besar dari masyarakat, khususnya para peserta pemilu. Pemilu 2024 disebut sebagai sebuah momentum yang dapat menjadi pendorong UMKM, diakibatkan oleh banyaknya perputaran uang yang terjadi di berbagai sektor,

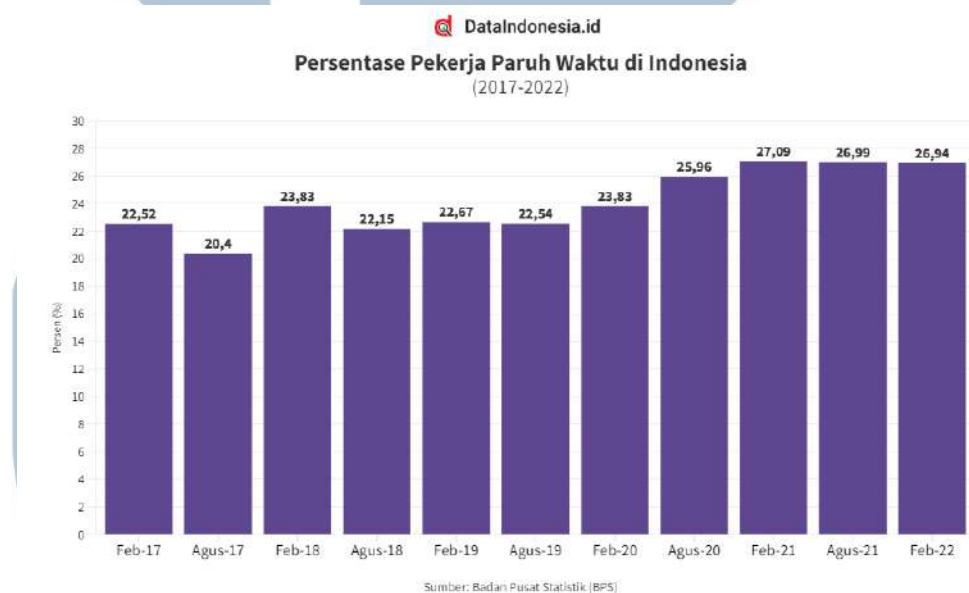
khususnya yang terkait langsung sebagai atribut kampanye (Maulidah, 2023). Maka dari itu, dengan perputaran uang yang meningkat pada masa pemilu dan kecenderungannya yang terjadi pada sektor UMKM, pebisnis akhirnya akan memiliki keinginan untuk membayar pekerja dan pekerja pun akan mencari kerja ketika melihat adanya peluang lapangan kerja baru.

Sedangkan apabila kita melihat dari sisi tren bisnis, I-Job akan memanfaatkan kondisi setelah inflasi besar-besaran terjadi. Dengan inflasi besar-besaran yang terjadi sebagai dampak dari perkembangan ekonomi Indonesia yang terus berkembang, *layoff* atau pemberhentian karyawan banyak dilakukan oleh perusahaan untuk meminimalisir dampak yang diterima perusahaan karena inflasi tersebut. Akan tetapi seiring dengan *tapering The Fed* Amerika Serikat yang terjadi sejak November 2021 mengakibatkan berkurangnya pembelian aset (Putri, 2022), secara tidak langsung kondisi perekonomian saat ini kian kembali stabil. Maka dari itu, I-Job akan memanfaatkan celah pada kondisi stabil perekonomian ini untuk berkembang sebagai *startup business* baru.

2.3.4 Analisis Market Size

Analisis *market size* merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui potensi total pembeli yang dapat dicapai oleh suatu bisnis pada pasar tertentu. Pada I-Job sendiri, analisis pasar yang dilakukan merupakan pasar mahasiswa pekerja paruh waktu dan juga pemilik UMKM. Menurut Kepala Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Tangerang dalam tangerangkab.go.id (2023), pada tahun 2021 terdapat total pelaku UMKM sekitar 59.317 pelaku di Kabupaten Tangerang. Hal ini turut mempengaruhi peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) negara serta kelangsungan penyediaan tenaga kerja. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan demikian, I-Job dapat hadir dalam membantu kelangsungan pelaku UMKM beserta dengan ketersediaan lapangan kerja yang ada.

Dalam ketersediaan lapangan kerja yang ada berdasarkan data diatas, I-Job turut menemukan peluang pada mahasiswa pencari kerja paruh waktu. Pekerja paruh waktu di Indonesia sendiri memiliki persentase sebesar 26,94% pada Februari 2022, yang sebenarnya dapat menunjukkan adanya kenaikan rata-rata pekerja dibandingkan tahun sebelumnya (Mahmudan, 2022). Persentase ini sendiri dapat memperlihatkan bagaimana permintaan akan pekerja paruh waktu meningkat, seiring dengan perkembangan UMKM yang telah dibahas di paragraf sebelumnya. Selain itu, terkait dengan kebutuhan akan pekerja paruh waktu mahasiswa dapat didukung dengan data mahasiswa yang ditemukan. Pada tahun 2021 sendiri, terdapat total 9.698.860 mahasiswa aktif yang tercatat pada Pangkalan Data Pendidikan Tinggi dalam pddikti.kemdikbud.go.id (2023), dengan 1.359.845 yang berlokasi di Banten dan 698.268 mahasiswa di DKI Jakarta (Ahdiat, 2022).



UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Diagram 2.3 Persentase Pekerja Paruh Waktu di Indonesia
Sumber: DataIndonesia.id (2022)

Oleh karena itu, dapat disimpulkan cakupan peluang pasar yang dimiliki oleh I-Job cukup besar dan memungkinkan I-Job untuk memenuhi *supply* dan *demand* pasar terkait pekerja paruh waktu, khususnya mahasiswa.

2.3.5 Analisis Kompetitor

Analisis kompetitor merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui ancaman maupun kesempatan yang tercipta akibat adanya perubahan persaingan potensial serta kelebihan dan kelemahan pesaing (Wibisana, 2017). Analisis kompetitor ini dilakukan untuk mengusahakan agar I-Job dapat mengungguli pesaing-pesaing yang dimilikinya dengan memanfaatkan celah kelemahan yang dimiliki para pesaing. Berikut merupakan analisis kompetitor I-Job secara lebih lanjut:

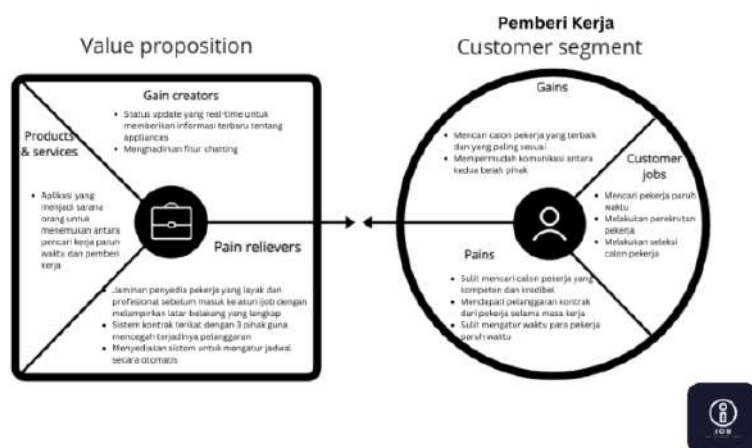
Kategori	I-Job	Instagram	Facebook	OLX
Product/Service	Asistensi Bisnis / Portal Job Seekers	Platform online dengan iklan lowongan kerja	Platform online dengan iklan lowongan kerja	Platform online dengan iklan lowongan kerja
Target Audience	Pemilik bisnis UMKM & Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan 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
----------------------	--------------	-----------------------------	---	---------------------------------

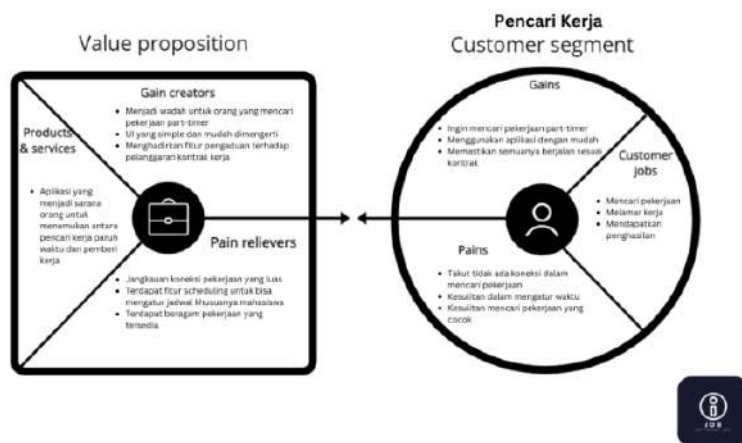
Tabel 2.3 Analisis Porter's Five Forces I-Job
Sumber: Data Penulis (2023)

Selain itu, penulis juga melakukan analisis terkait dengan customer value proposition untuk mendalami lebih lagi terkait nilai dan value yang perlu ditekankan terhadap para customer demi mendapat nilai kepuasan yang tinggi.

VALUE PROPOSITION CANVAS



VALUE PROPOSITION CANVAS



Dari kedua data diatas, penulis menemukan bahwa perbedaan signifikan antara para kompetitor dengan I-Job sendiri terlihat dari value yang ditawarkan kepada dua customer segment pada sebuah platform khusus yang memang berfokus kepada niche market. I-Job menjadi *first mover* bagi market pencari kerja paruh waktu sekaligus para pemilik bisnis yang sebelumnya kesulitan dalam mengelola karyawannya hanya melalui satu aplikasi khusus saja. Di lain sisi, para kompetitor merupakan kompetitor tidak langsung karena para pemilik bisnis rata-rata menggunakan *social media apps* yang sebenarnya tidak diperuntukan untuk mencari karyawan, namun menjadi alternatif bagi para pemilik bisnis melalui beberapa akun maupun komunitas untuk menyebarkan *job hiring*.

2.3.6 Analisis SWOT

SWOT merupakan singkatan dari *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*. Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui secara lebih lanjut potensi yang dimiliki oleh I-Job dan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dimiliki oleh I-Job. Hal ini dilakukan dengan maksud untuk mengembangkan bisnis dengan mempertimbangkan hal-hal situasional yang terkait. Berikut merupakan analisis SWOT I-Job secara lebih lanjut.

Strength	Weaknesses	Opportunities	Threat
<p>-Berkokus hanya kepada para pekerja paruh waktu dan pekerja lepas.</p> <p>-Melakukan manajerial waktu pembagian shift secara otomatis sesuai dengan proses</p>	<p>-I-Job merupakan pendatang baru dari market yang sudah ada dan berusaha untuk menawarkan produk yang berpengaruh kepada perubahan sistem pengelolaan karyawan dari</p>	<p>-Banyak sekali mahasiswa yang mengalami kesulitan dalam menemukan pekerjaan paruh waktu yang dapat cocok dengan segala kesibukan kuliah yang ada.</p> <p>-Banyak pemilik</p>	<p>-Adanya substitusi produk seperti akun loker di instagram, facebook, olx, dll dengan mengesampingkan fitur yang ditawarkan oleh I-Job.</p> <p>-Sebagai <i>first</i></p>

<p>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 dimiliki secara maksimal, efektif, dan efisien.</p>	<p>internal serta proses <i>recruiting</i> 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 dengan tenaga kerja terbatas banyak menyebabkan terjadi <i>miss</i> dalam memproses setiap permintaan customer yang diterima.</p>	<p>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><i>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 <i>business owner</i> maupun para pencari kerja (Jobbies).</p>
---	--	--	--

Tabel 2.4 Analisis SWOT i-Job
Sumber: Data Penulis (2023)

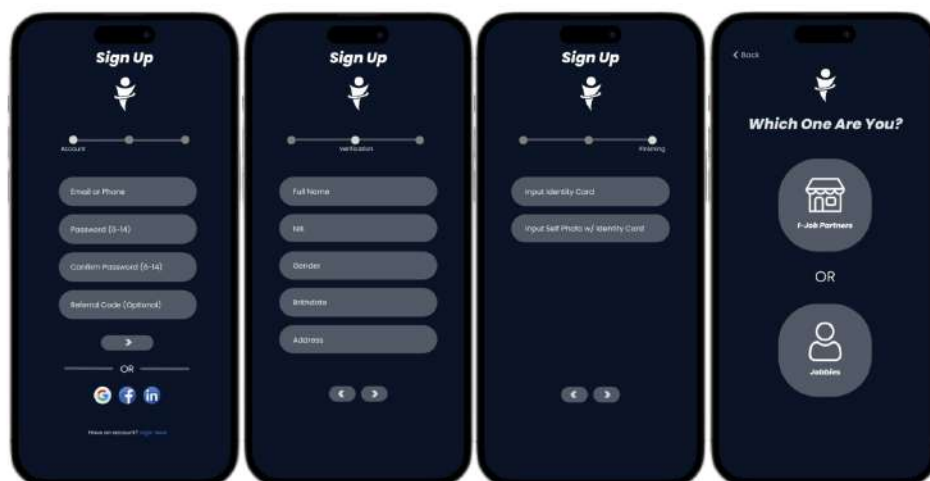
2.4 Gambaran Umum Produk

I-Job merupakan bisnis yang akan berkembang dalam dua tipe *channel*, yakni dalam bentuk aplikasi dan *website*. Namun untuk memudahkan pengembangan dan penjangkauan I-Job kepada para pengguna, I-Job akan memfokuskan pengembangannya dalam bentuk aplikasi. Aplikasi I-Job akan memberikan fitur pilihan akun bisnis dan personal bagi para pengguna, hal ini dilakukan untuk mempermudah

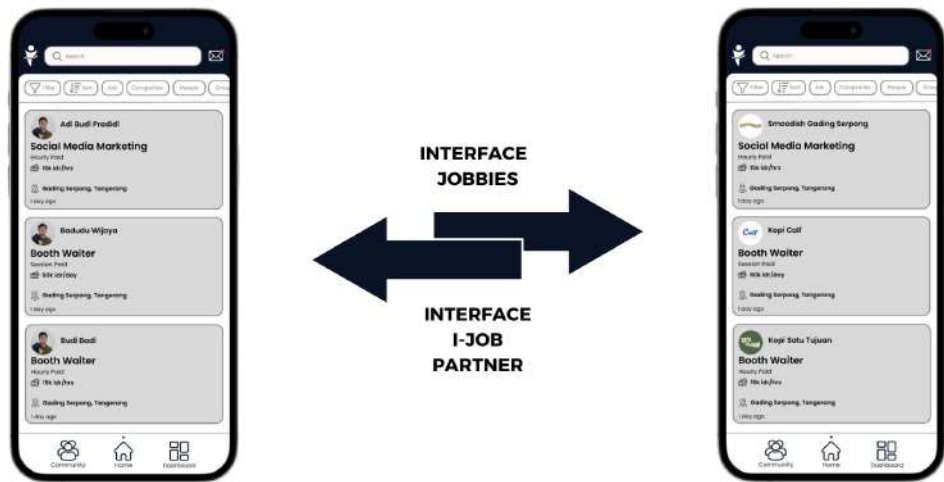
penyesuaian fitur pendukung didalamnya, yang disesuaikan dengan kebutuhan sang pengguna, baik sebagai *business owner* ataupun sebagai seorang pencari kerja paruh waktu.



Gambar 2.3 Mockup I-Job 1
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2.4 Mockup I-Job 2
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2.5 Mockup I-Job 3
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)

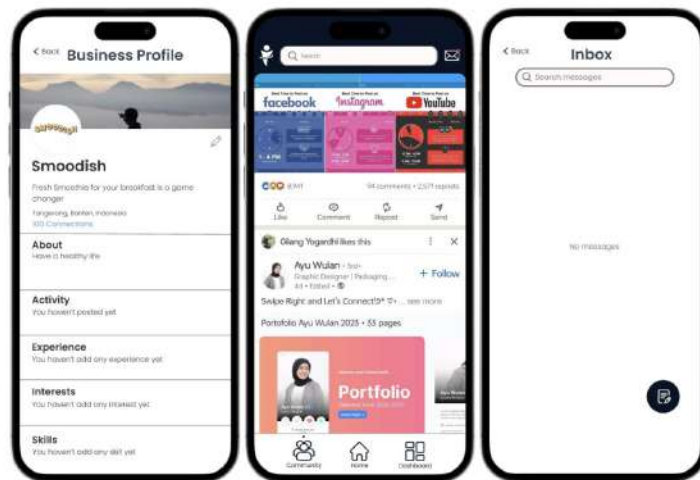


Gambar 2.6 Mockup I-Job 4
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

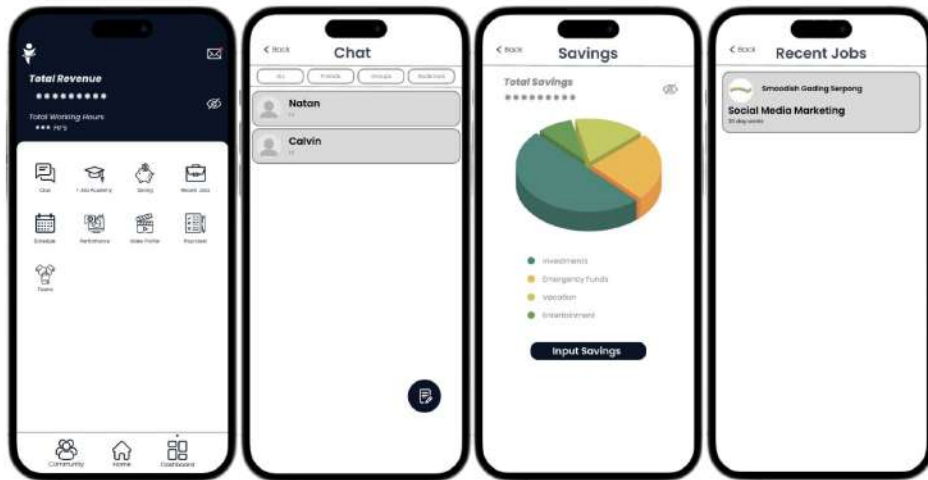


Gambar 2.7 Mockup I-Job 5
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2.8 Mockup I-Job 6
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)

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



Gambar 2.9 Mockup I-Job 7
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2.10 Mockup I-Job 8
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

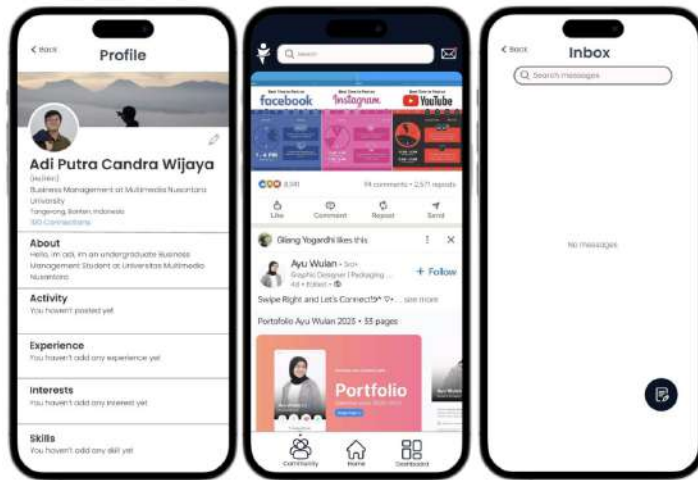


Gambar 2.11 Mockup I-Job 9
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)



Gambar 2.12 Mockup I-Job 10
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)

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



Gambar 2.13 Mockup I-Job 11
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2023)

Setelah melakukan verifikasi akun dan berhasil masuk ke dalam aplikasi, pengguna akan disambut oleh menu aplikasi yang telah disesuaikan. Menu khusus yang I-Job sediakan dan menjadi andalan antara lain berupa fitur *psychotest*, *scheduling*, *swap swift*, *I-Job Academy*, serta *Saving* dengan penjelasan lebih lanjut sebagai berikut:

1. *Psychotest*: Merupakan fitur yang digunakan untuk menyortir kelayakan karyawan sebelum melakukan *interview* bersama dengan pemilik bisnis. Fitur ini memudahkan pemilik bisnis dalam mendapatkan calon karyawan yang paling sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. *Psychotest* ini dilakukan sebagai salah satu sistematika kerja I-Job dalam menyortir calon pekerja secara lebih spesifik.
2. *Scheduling*: Merupakan fitur bagi calon pekerja yang memudahkan penyortiran pekerjaan yang jadwalnya sesuai dengan sela kesibukan yang ada secara otomatis, khususnya bagi mahasiswa. Fitur *scheduling* yang dimiliki oleh I-Job ini juga dilengkapi dengan fitur geografis yang dapat membantu para *part timer*, agar selain dapat memudahkan pencarian kerja dengan *schedule* yang

cocok, fitur ini dapat menyesuaikan dengan kedekatan jarak antara tempat tinggal *part timer* dengan lokasi tempat kerja yang membutuhkan jasanya. Dengan penyertaan fitur demikian, diharapkan fitur ini dapat mengurangi dampak negatif terkait permasalahan jarak dan waktu yang timbul bagi para mahasiswa pekerja paruh waktu.

3. *Swap swift*: Merupakan fitur yang disediakan bagi para pekerja paruh waktu untuk bertukar jadwal dengan *partner* kerja lain ketika terjadi perubahan jadwal mendadak yang mengakibatkan kekosongan *shift*. Fitur ini membantu kedua belah pihak, yakni pekerja dalam penyesuaian jadwal dan juga pebisnis dalam menghindari kerugian yang dapat terjadi karena *shift* yang tidak dapat berjalan lancar.
4. *I-Job Academy* : Merupakan fitur yang disediakan bagi para pekerja untuk dapat meningkatkan skill yang dimiliki dengan cara belajar melalui materi dalam bentuk video dan non-video yang akan selalu diupdate, disesuaikan, serta di suggest kepada setiap *Jobbies* yang belum maupun telah bekerja.
5. *Saving* : Merupakan fitur yang disediakan bagi para pencari maupun pemberi kerja demi melakukan kalkulasi serta perhitungan terkait aliran dana yang juga dapat disimpan sebagai sebuah bentuk tabungan.

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Berikut merupakan analisis kelayakan usaha yang penulis dan tim lakukan untuk menilai keberhasilan proyek I-Job secara menyeluruh. Analisis dilakukan dengan hasil akhir berupa perhitungan pencapaian *break even point* I-Job, dengan rincian sebagai berikut:

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 PartTime(3CV, 1CV/Rp2.000))	126.000	228.000	162.000	132.000	150.000	114.000	180.000	210.000	150.000	144.000	168.000	120.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	32.000	48.000	198.000	86.000	109.000	76.000	120.000	140.000	100.000	96.000	112.000	80.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	32.000	48.000	198.000	86.000	109.000	76.000	120.000	140.000	100.000	96.000	112.000	80.000
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	808.000	859.000	766.000	920.000	950.000	854.000	836.000	892.000	780.000
Fixed Cost :												
Total Fixed Cost	0											
Biaya Overhead												
Biaya pemeliharaan dan marketing												
Total Biaya Overhead												
TOTAL COST :												
	690.000	824.000	878.000	808.000	859.000	766.000	920.000	950.000	854.000	836.000	892.000	780.000
Revenue												
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 5% dari Gaji Part Time (Gaji rata2 Rp12.500, 6jam*4hari*4m)	9.760	95.625	600.000	780.000	950.000	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 (Rp550.000/bundling)	0	0	950.000	0	0	2.850.000	0	0	950.000	0	0	1.500.000
Total Revenue	9.760	95.625	1.550.000	780.000	950.000	4.050.000	1.260.000	1.500.000	2.750.000	1.980.000	2.700.000	4.500.000
Break Even Point (BEP)	-600.250	-1.408.625	-736.625	-764.625	-654.625	2.629.375	2.969.375	3.479.375	5.379.375	6.523.375	8.331.375	12.451.375

Tahun Kedua												
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 PartTime(3CV, 1CV/Rp2.000))	168.000	228.000	180.000	210.000	192.000	150.000	180.000	84.000	216.000	204.000	168.000	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	6.934.950	6.752.000	6.640.000	6.710.000	6.669.000	6.570.000	6.540.000	6.416.000	6.724.000	6.690.000	6.564.000	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											
Maja 120x60x75 (4xRp385.000)	1.540.000											
Kursi (1xRp360.000)	2.730.000											
Printer	1.000.000											
TV Xiaomi 32"	2.000.000											
Printer Epson T13	400.000											
Total Fixed Cost	264.950.000											
Biaya Overhead												
Biaya pemeliharaan dan marketing	5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000	
Total Biaya Overhead												
TOTAL COST :												
	276.944.950	13.504.000	18.280.000	13.420.000	18.336.000	13.140.000	18.280.000	12.832.000	18.448.000	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*4m)	3.180.000	3.420.000	3.780.000	4.080.000	4.890.000	6.640.000	6.000.000	7.200.000	8.400.000	9.900.000	12.600.000	12.900.000
Biaya SEO												
Advertisement												
Subscription												
Bundling Promotion (Rp550.000/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	4.080.000	4.890.000	10.350.000	6.000.000	7.200.000	12.200.000	9.900.000	12.600.000	17.650.000
Break Even Point (BEP)	-261.313.575	-271.397.575	-281.147.575	-290.487.575	-304.923.575	-319.853.575	-324.665.575	-330.933.575	-314.425.575	-349.593.575	-336.307.575	

Tahun Ketiga												
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 PartTime(3CV, 1CV/Rp2.000))	180.000	196.000	210.000	168.000	390.000	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	162.000	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	162.000	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	6.584.000	6.710.000	6.612.000	6.929.000	6.668.000	6.612.000	6.724.000	6.716.000	6.696.000	6.752.000	6.640.000
Biaya Overhead												
Biaya pemeliharaan dan marketing	5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000		5.000.000	
Total Biaya Overhead												
TOTAL COST :												
	12.022.950	6.584.000	11.710.000	6.612.000	11.929.000	6.668.000	11.612.000	6.724.000	11.716.000	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*4m)	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 (Rp550.000)	2.970.000	2.475.000	3.960.000	990.000	1.980.000	3.960.000	4.455.000	2.970.000	4.950.000	2.970.000	3.465.000	5.940.000
Advertisement (Rp300.000/bulan) = 10 bulan	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) (30 Penerimaan)	150.000.000											
Bundling Promotion (Rp550.000/bundling)	0	0	7.800.000	0	0	2.850.000	0	0	5.700.000	0	0	4.750.000
Total Revenue	171.270.000	21.375.000	31.360.000	21.690.000	23.880.000	26.510.000	29.355.000	28.770.000	37.356.000	30.570.000	31.365.000	39.190.000
Break Even Point (BEP)	-177.060.525	-162.269.525	-142.619.525	-127.541.525	-115.581.525	-91.730.525	-73.896.525	-61.950.525	-26.316.525	-3.436.525	11.316.475	49.726.475

Tabel 2.4 Analisis *Break Even Point* I-Job
Sumber: Data Penulis (2023)

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan

BEP akan dicapai pada tahun keempat I-Job berjalan. Hal ini dapat terjadi dikarenakan sistematis kerja I-Job yang akan mengundang dan mengambil kepercayaan pengguna terlebih dahulu dalam memakai *business assist* I-Job pada tahun pertama dan kedua, kemudian baru menerapkan mode berlangganan ketika kredibilitas I-Job telah terbukti dan memastikan para pengguna tidak akan beralih serta tetap menggunakan I-Job. Setelah pertimbangan tersebut, maka BEP akan diperoleh sesuai perhitungan pada tabel diatas, yakni pada tahun ketiga, khususnya pada bulan ke-35 setelah I-Job memulai bisnisnya.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA