

## BAB II

### GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

#### 2.1 Deskripsi Perusahaan

I-Job merupakan sebuah bisnis yang bergerak dalam mengelola di bidang sumber daya manusia pada suatu perusahaan dalam sebuah aplikasi. Awal mula terbentuknya ide bisnis I-Job sebagai *platform job seeker* yaitu melihat dari keresahan terhadap mahasiswa mengenai produktivitas mereka dan bahkan bertujuan demi memenuhi kebutuhan hidup mereka. Namun sering terkendala akibat sulit mengatur waktu antara jadwal belajar dan jadwal kerja yang sama-sama penting dan kadang bertabrakan. Melihat keresahan tersebut, I-Job hadir untuk bisa menjadi sebuah solusi bagi mahasiswa yang membutuhkan pekerjaan paruh waktu.

Maka dari itu, I-Job hadir sebagai solusi yang diharapkan menjadi sebuah jawaban yang selama ini mahasiswa ataupun para pencari kerja paruh waktu lainnya. I-Job melihat permasalahan yang dialami oleh mahasiswa dan muncul sebagai *platform job seeker* yang berbeda dari platform lainnya. I-Job menghadirkan fitur *scheduling* dimana pekerja dan pemilik bisnis dapat mengatur jadwal kerja dengan kesibukan yang sedang dialami pekerja, dan fitur *swap shift* yang memungkinkan para pekerja di satu tempat kerja dapat menukar shift mereka atas persetujuan pemilik bisnis. Fitur-fitur ini menjadi *differentiation* I-Job dari *platform job seeker* lainnya dan merupakan *value* yang diberikan I-Job kepada customer yang belum didapatkan ketika menggunakan *platform job seeker* lainnya.

Namun seiring berjalannya waktu, I-Job tidak hanya mengutamakan pencari kerja sebagai target market, melainkan beralih fokus ke pemilik bisnis yang kesulitan dalam mengelola sumber daya manusia yang ada di perusahaannya. Maka dari itu, I-Job akan mengadakan psikotes kepada pencari kerja yang telah mendaftar dan akan melamar di perusahaan. Fitur ini membantu pemilik bisnis untuk mengetahui kualitas yang dimiliki oleh para

pencari kerja. Dengan demikian, I-Job mulai mengubah konsep ide bisnis yang dari sebuah platform *job seeker* menjadi sebuah *business assist*.



**Gambar 2.1** Logo I-Job

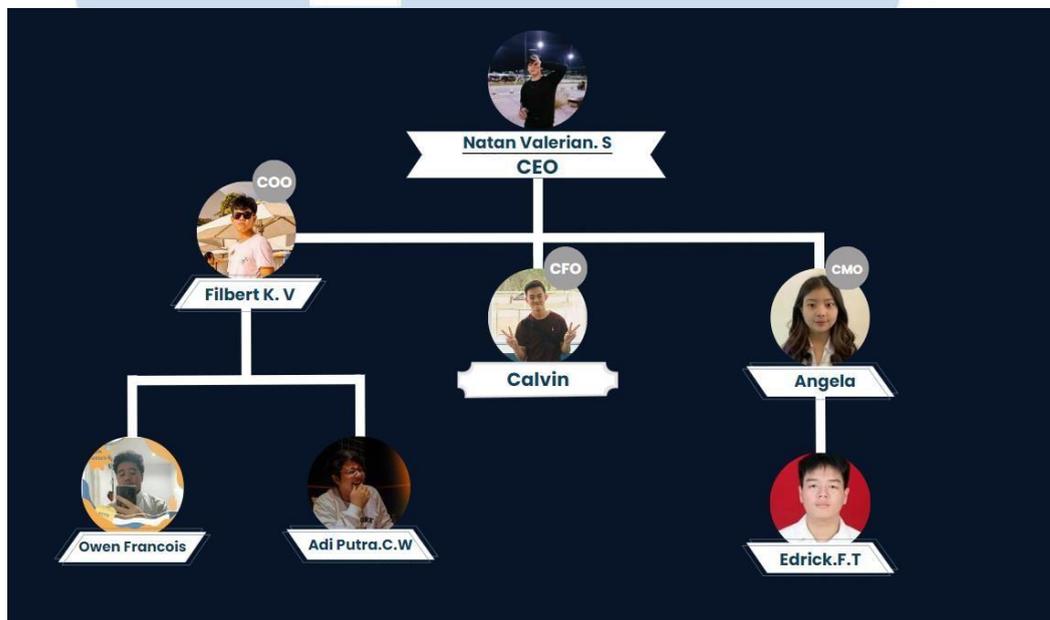
Berikut merupakan gambar logo I-Job yang merupakan huruf “i” yang berarti saya, dengan bentuk yang melambangkan orang dan “job” yang berarti pekerjaan, yang merupakan sesuatu yang akan pencari kerja dapatkan ketika mendaftar ke aplikasi penulis dan tim. I-Job juga memiliki *tagline* “*We Found You*” yang memiliki arti dari kita untuk kita. Tagline ini juga memiliki makna bahwa pencari kerja sebagai *customer* bisa mendapatkan pekerjaan yang mereka inginkan dengan mudah dan efektif. I-Job memiliki visi dan misi yang dapat membantu organisasi dalam mengingat dan memastikan bahwa apa yang mereka kerjakan menghasilkan tujuan yang sama. Visi dari I-Job yaitu untuk menjadi sebuah *job seeker* dan *business assist* terbesar dan terbaik yang dapat menjadi jembatan penghubung yang mudah antara pencari kerja dan pemilik bisnis di Indonesia. Sedangkan, I-Job memiliki beberapa misi untuk dapat mencapai visi tersebut, yakni:

1. Membantu pencari kerja dalam apa yang mereka butuhkan untuk bisa mencari pekerjaan paruh waktu yang ada di seluruh Indonesia.
2. Membantu menyelesaikan permasalahan jadwal pada pekerja paruh waktu tanpa mengganggu jadwal lainnya.

3. Membantu dalam perekrutan pekerja paruh waktu yang dilakukan secara efektif dan efisien tanpa mengabaikan kualitas pelayanan yang terbaik.

## 2.2 Struktur Perusahaan

Berikut merupakan struktur organisasi yang terdapat di dalam I-Job dengan tujuan setiap anggota yang ada di dalam organisasi dapat berfokus mampu bertanggung jawab atas jabatan yang mereka inginkan dan pilih. Pemilihan struktur organisasi ini berdasarkan dengan kemampuan yang dimiliki oleh masing-masing anggota dalam I-Job. Struktur organisasi dalam I-Job yaitu:



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

Pada bagan struktur organisasi diatas, I-Job dipimpin oleh seorang *Chief Executive Officer* (CEO) yang berhak dalam mengambil keputusan dan mengatur kinerja organisasi I-Job. CEO mengatur kinerja divisi-divisi pada perusahaan yang mana i-Job sendiri untuk saat ini terdapat tiga manajeryang memegang masing-masing divisi :

a. *Chief Financial Officer*

*Chief Financial Officer* (CFO) memiliki tanggung jawab dalam memeriksa, menyetat dan memberikan setiap arus keuangan di dalam perusahaan.

b. *Chief Operating Officer*

*Chief Operating Officer* (COO) memiliki tanggung jawab dalam mengatur alur cerita dalam sebuah perusahaan. Tanpa adanya COO, operasional perusahaan tentu tidak akan berjalan dengan lancar.

c. *Chief Marketing Officer*

*Chief Marketing Officer* (CMO) memiliki tanggung jawab dalam memasarkan produk atau jasa perusahaan baik secara konvensional maupun mengandalkan media digital.

### 2.3 **Kondisi umum Lingkungan**

I-Job yang merupakan sebuah bisnis penyedia kerja paruh waktu membuat bisnis ini tentunya akan mayoritas dilirik oleh para pencari kerja. Khususnya dengan pencari kerja paruh waktu yang menjadi fokus utama I-Job. Biasanya para pencari kerja paruh waktu ini merupakan mahasiswa yang sedang membutuhkan pemasukan yang lebih untuk mengurangi beban mereka dalam melakukan pembayaran uang kuliah maupun lainnya. Namun seringkali mereka terhambat dengan permasalahan jadwal kerja yang biasanya terhalang dengan jadwal perkuliahan yang padat dan juga lokasi kerja yang *feasible* untuk dijangkau dari jarak rumah atau kos mereka.

Penulis bersama dengan rekan tim juga perlu memahami betul permasalahan yang dialami oleh pencari kerja dan mengetahui kondisi sekitar yang bisa dijadikan pedoman dalam mengetahui langkah yang perlu diambil dalam menyelesaikan permasalahan yang dialami oleh mahasiswa dalam mencari kerja paruh waktu. Dengan melakukan riset yang dan melakukan pengamatan yang lebih mendalam tersebut menciptakan sebuah ide bisnis yang dapat menjadikan sebuah solusi untuk membantu pencari kerja dalam mencari pekerjaan paruh waktu tanpa mengubah dan merombak jadwal yang

dimiliki lainnya. Namun sebelum mendalami lebih lanjut ide bisnis I-Job, diperlukan beberapa analisa yang digunakan sebagai alat penunjang proses keberlangsungan ide bisnis. Berikut merupakan beberapa Analisa yang dilakukan oleh I-Job:

### 2.3.1 Analisis PESTEL

PESTEL merupakan sebuah analisis yang digunakan untuk memantau kondisi lingkungan yang menjadi faktor penting dalam mengembangkan suatu ide bisnis. PESTEL sendiri merupakan singkatan dari Politics, Economic, Social, Technological, Environment, dan Legal dan perlu dibedahsatu-satu untuk mendapatkan informasi dari setiap komponen dalam PESTEL yang berguna bagi keberlangsungan dalam suatu bisnis. Berikut merupakan tabel analisis PESTEL dari I-Job:

**Tabel 2.3.1** Tabel PESTEL I-Job

PESTEL	Factor	Opportunity	Threat
<b>Politics</b>	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><b>Economic</b></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><b>Social</b></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><b>Technological</b></p>	<p>Adanya era digital yang semakin meluas dan teknologi internet yang semakin merata di</p>	<p>Semakin banyak orang yang bisa mengakses aplikasi I-Job, dan</p>	<p>Semakin mudah orang mencari produk</p>

	Indonesia. Juga meningkatnya dan berkembangnya teknologi baru di setiap tahun nya	semakin mudah untuk mempromosikan I-Job lewat social media	substitusi dan competitor
<b>Environment</b>	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 tahun nya 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.
<b>Legal</b>	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	
--	--	--	--

### 2.3.2 Analisis Porter 5 Forces

Analisis Porter 5 Forces digunakan sebagai sebuah wadah bagi bisnis untuk melakukan Analisa mengenai faktor, permasalahan, dan dampak yang akan terjadi ketika suatu bisnis melakukan pemasaran di lingkungan yang terdapat persaingan antar kompetitor. Analisis Porter 5 Forces dari I-Job yakni sebagai berikut:

**Tabel 2.3.2** Tabel Analisis Porter 5 Forces I-Job

<b>Faktor</b>	<b>Issue</b>	<b>Dampak</b>
<b>Tingkat persaingan saat ini</b>	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.
<b>Ancaman dari pendatang baru</b>	Sistem atau budaya pengelolaan SDM di ranah bisnis UMKM rata-rata sudah stabil dan dapat berjalanwalau 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).

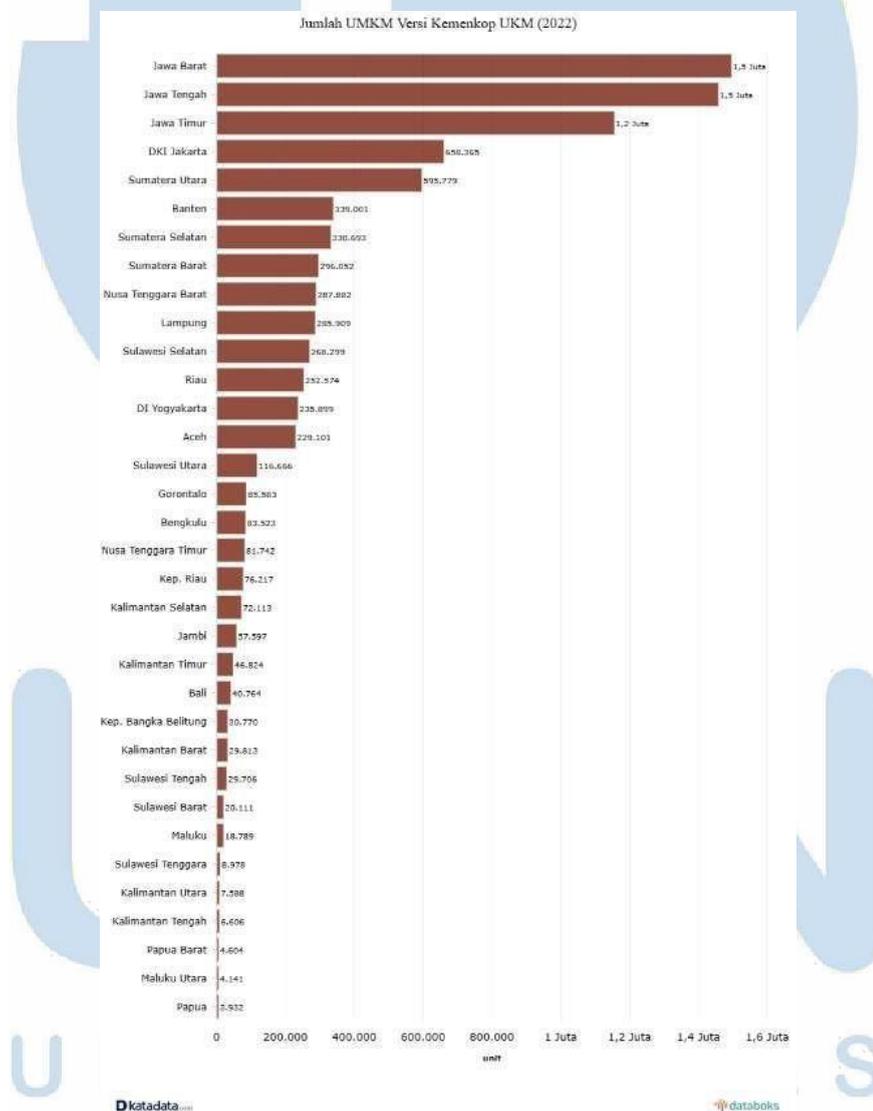
<p><b>Ancaman produk substitusi</b></p>	<p>Kebanyakan pemilik bisnis mencari pekerja menggunakan aplikasi social media dan marketplace yang tergolong lebih praktis.</p>	<p>Aplikasi I-Job menjadi aplikasi pertama yang khusus bergerak sebagai <i>business assist</i> di ranah pengelolaan karyawan berkedok <i>portal job seeker</i>, sehingga tidak terdapat produk substitusi yang identik dengan produk bisnis I-Job.</p>
<p><b>Daya tawar pemasok</b></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><b>Daya tawar pembeli</b></p>	<p>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.</p>	<p>Aplikasi I-Job bergerak sebagai <i>inovator/first mover</i> yang memiliki nilai produk yang sangat tinggi dalam menyelesaikan permasalahan para pebisnis di bidang pengelolaan SDM.</p>

### 2.3.3 Analisis Industri

Analisis Industri merupakan sebuah penyelidikan yang dilakukan dengan maksud dan tujuan untuk mengetahui apa dan seberapa banyak peluang pasar terhadap pasar pada suatu perusahaan. Analisis industri juga biasa digunakan untuk

mengetahui kondisi yang dialami oleh pasar dari segi ekonomi, politik, maupun hal lainnya.

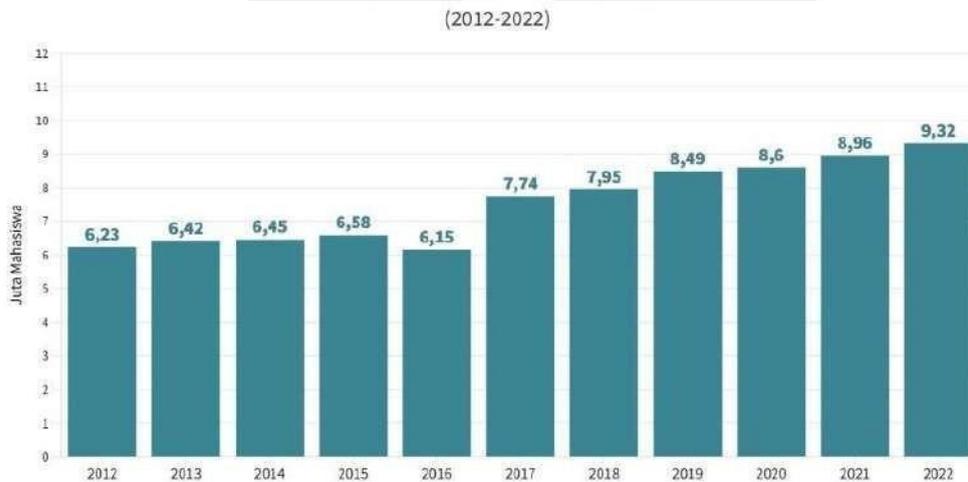
Pertumbuhan industri berdasarkan demand bisa kita lihat dari besarnya angka kontribusi yang disumbangkan oleh UMKM terhadap PDB yang mencapai 60,5%. Selain itu, terdapat angka penyerapan tenaga kerja yang mencapai angka 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.



**Gambar 2.3.3.1** Grafik Pertumbuhan Industri UMKM di Indonesia

Di lain sisi, pertumbuhan industri berdasarkan supply berfokus kepada mahasiswa yang menjadi target market I-Job. Mahasiswa menjadi target market

karena penulis beserta tim relate dengan permasalahan sebagai seorang mahasiswa. Pertumbuhan mahasiswa kian meningkat setiap tahunnya di Indonesia.



**Gambar 2.3.3.2** Grafik Pertumbuhan Jumlah Mahasiswa yang ada di Indonesia

Tren atau kondisi yang terjadi di lingkungan juga berdampak pada potensi keberlangsungan suatu bisnis. Seperti terjadinya *lookup* ekonomi pada tahun 2024 yang berdampak positif bagi I-Job untuk bisa melakukan pengembangan dengan perputaran uang yang besar. Perputaran uang yang besar ini juga dikarenakan oleh industri UMKM yang tersebar luas di seluruh Indonesia.

Selain itu, adanya dampak yang disebabkan oleh pemilu pada tahun 2024 yaitu tingkat konsumtif yang meningkat. Dengan tingkat konsumtif yang meningkat, perputaran uang juga meningkat karena meningkatnya transaksi jual beli. Hal tersebut juga membuat para pebisnis untuk melakukan perekrutan karyawan yang ingin mencari pekerjaan.

Kemudian setiap *Business Trend* yang terjadi di dalam dunia bisnis juga bisa mengakibatkan terjadinya ketidakpastian angka penjualan perusahaan. Contohnya yaitu terjadinya inflasi besar mengakibatkan banyak perusahaan terpaksa untuk melakukan *layoff* atau pemberhentian karyawan dengan jumlah yang besar.

### 2.3.4 Analisis Kompetitor

Analisis Kompetitor yaitu melakukan riset yang mendalam terhadap Business Model dari para kompetitor yang terjun ke market yang mirip atau persis dengan bisnis kita. Tujuan dari mengidentifikasi analisis kompetitor yaitu untuk bisa mengetahui apa saja yang menjadi kelebihan, kekurangan, dan diferensiasi bisnis kita dari kompetitor-kompetitor yang dibandingkan. Analisis kompetitor I-Job menggunakan *Competitive Analysis Framework* dengan kompetitor yang paling sesuai untuk dijadikan pembanding yaitu Instagram, Facebook, dan OLX.

**Tabel 2.3.3** Tabel Analisis Kompetitor I-Job

<b>Kategori</b>	<b>I-Job</b>	<b>Instagram</b>	<b>Facebook</b>	<b>OLX</b>
<b>Product/Service</b>	Asistensi Bisnis	Platform online dengan iklan lowongan kerja	Platform online dengan iklan lowongan kerja	Platform online dengan iklan lowongan kerja
<b>Potential Market Share</b>	-	18,7%	26,7%	
<b>Growth</b>	-			

<b>Target Audience</b>	Pemilik bisnis UMKM	Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja
<b>Price Structure</b>	Subscription per tahun	Biaya Iklan	Biaya Iklan	Biaya Iklan
<b>Marketing Strategies</b>	Trial	Social Media/Paid Ads	Social Media	Social Media
<b>Strengths</b>	Fitur Psikotes	Memiliki komunitas influencer	Komunitas yang solid	Ada fitur filter
<b>Weaknesses</b>	Kekurangan sumber daya	Sulit menyortir lowongan	Terlalu banyak saingan	Pencari kerja fiktif
<b>Key Advantage</b>	Niche Market	Platform multimedia pertama	Platform media sosial dengan user terbanyak	Adanya fitur jarak lokasi kerja

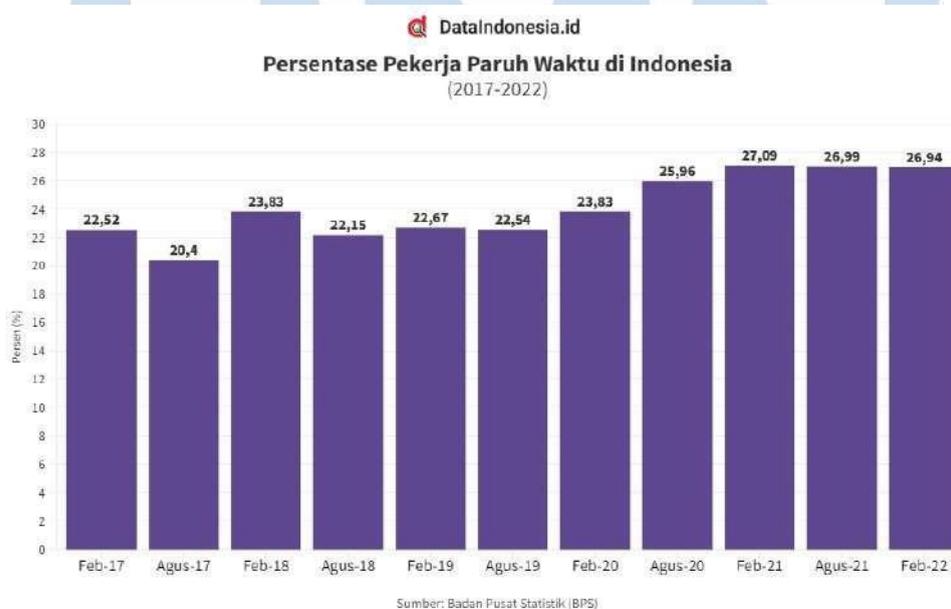
### 2.3.5 Market Size

Market Size merupakan gambaran seberapa besar market/pasar yang merupakan customer kita dan menghitung total customer yang ada di Indonesia, total customer di dalam suatu wilayah di Indonesia yang menjadi target market, dan jumlah customer yang dapat dilayani oleh suatu bisnis.

1. Terhitung 59.317 total pelaku UMKM yang berlokasi di Kabupaten Tangerang, Banten pada tahun 2021. Hadirnya para UMKM tersebut sangat berdampak pada perekonomian Indonesia yaitu terjadi peningkatan PDB beserta dengan penyerapan tenaga kerja. Hal ini menjadikan sebuah pintu peluang bagi I-Job untuk melakukan pendekatan dan melakukan promosi kepada pelaku bisnis UMKM tersebut.

2. Tercatat sebanyak 9.698.860 mahasiswa aktif di seluruh Indonesia berdasarkan data pada tahun 2021. Sementara itu, 1.359.845 jiwa yang berada di Provinsi Banten dan 698.268 jiwa yang berada di DKI Jakarta. Data tersebut menunjukkan bahwa I-Job memiliki peluang yang besar dengan mahasiswa sebagai target market.

3. Pada Februari 2022, tercatat sebesar 26,94% persentase jumlah pekerja paruh waktu yang tersedia di Indonesia. Angka yang sedikit dibandingkan dengan pekerja full time ini dikarenakan tidak semua mahasiswa mencari pekerjaan paruh waktu dikarenakan padatnya jadwal maupun hambatan lainnya. Maka dari itu, I-Job hadir di market sebagai sebuah lapangan pekerjaan paruh waktu dan meningkatkan persentase pekerja paruh waktu di Indonesia.



**Gambar 2.3.5** Grafik Persentase Pekerja Paruh Waktu di Indonesia

### 2.3.6 SWOT Analysis

SWOT merupakan singkatan dari *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats* yang bertujuan untuk mengidentifikasi apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan sehingga dapat membuat perencanaan dalam mengembangkan bisnis yang lebih terarah. I-Job menggunakan SWOT Analysis sebagai pedoman untuk selalu siap menghadapi situasi dan kondisi tertentu yang akan terjadi dalam bisnis.

**Tabel 2.3.4** SWOT Analysis I-Job

<b>Strength</b>	<b>Weaknesses</b>	<b>Opportunities</b>	<b>Threat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Berfokus hanya kepada para pekerja paruh waktu dan pekerja lepas.</li> <li>Melakukan manajerial waktu pembagian shift secara otomatis sesuai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>I-Job merupakan pendatang baru dari market yang sudah ada dan berusaha untuk menawarkan produk yang berpengaruh kepada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Banyak sekali mahasiswa yang mengalami kesulitan dalam menemukan pekerjaan paruh waktu yang dapat cocok</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Adanya substitusi produk seperti akun loker di instagram, facebook, olx, dll dengan mengesampingkan fitur yang ditawarkan</li> </ul>

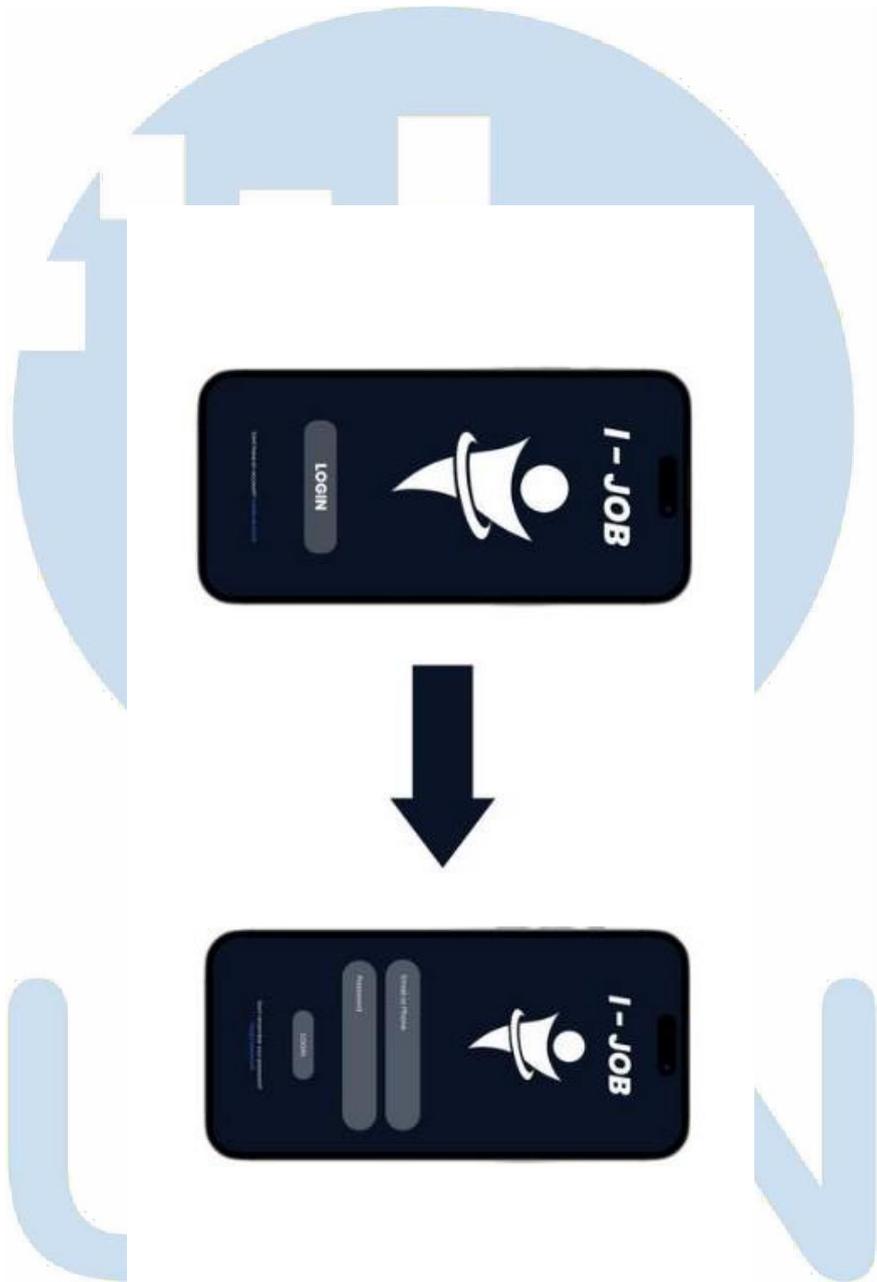
<p>dengan proses operasional mitra bisnis.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyortir pekerja berkualitas dan mempekerjakan calon karyawan dengan sistem “jual jam” yang dapat membantu dalam pengaturan jadwal sehingga menghindari kemungkinan terjadinya kekosongan shift.</li> <li>• Memberikan pemberdayaan berupa</li> </ul>	<p>perubahan sistem pengelolaan karyawan dari internal serta proses <i>recruiting</i> eksternal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proses aktivitas manajerial masih harus dilakukan secara konvensional dimana akan dipengaruhi juga kualitasnya oleh beberapa faktor seperti demografi dan geografi yang ada dan terlibat.</li> <li>• Penerapan sekarang</li> </ul>	<p>dengan segala kesibukan kuliah yang ada.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>	<p>n oleh I-Job.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• Terjadi penolakan penggunaan jasa I-Job karena kualitas yang tidak bisa</li> </ul>
--	--	---	---

<p>pelatihan serta menjadi assist bagi para pemilik bisnis untuk memanfaatkan karyawan yang dimiliki secara maksimal, efektif, dan efisien.</p>	<p>yang masih berjalan secara konvensional dengan tenaga kerja terbatas banyak menyebabkan terjadinya <i>miss</i> dalam memproses setiap permintaan customer yang diterima.</p>	<p>kriteria/ku alifikasi, dan lainnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Market Growth dari kedua segmentasi pasar yang menjanjikan serta belum terdapat kompetitor langsung yang bergerak di bidang yang persis sama.</li> </ul>	<p>mensupport serta memenuhi ekspektasi para pengguna mulai dari sisi <i>business owner</i> maupun para pencari kerja (<i>Jobbies</i>).</p>
---	---	--	---

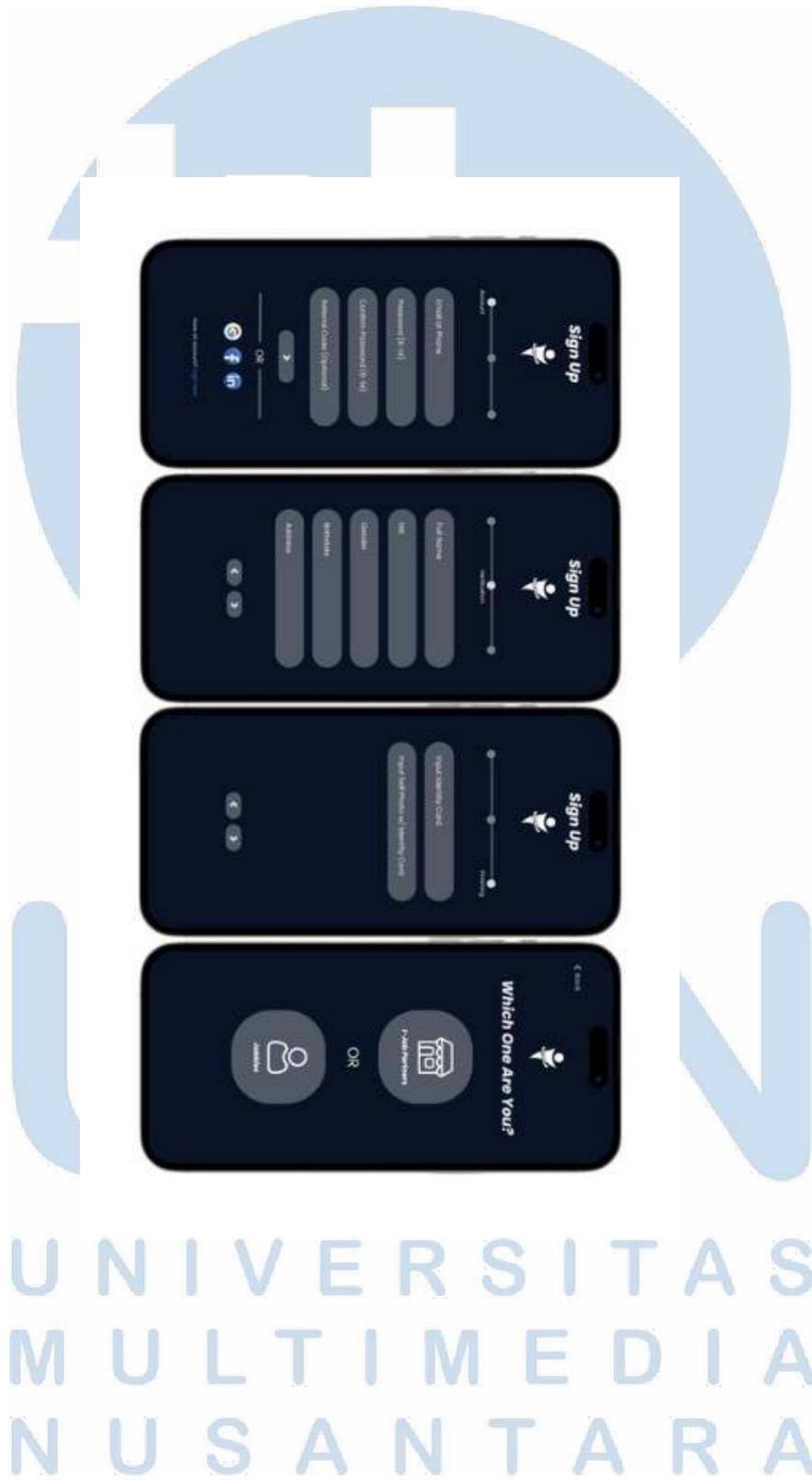
## 2.4 Gambaran Umum Produk

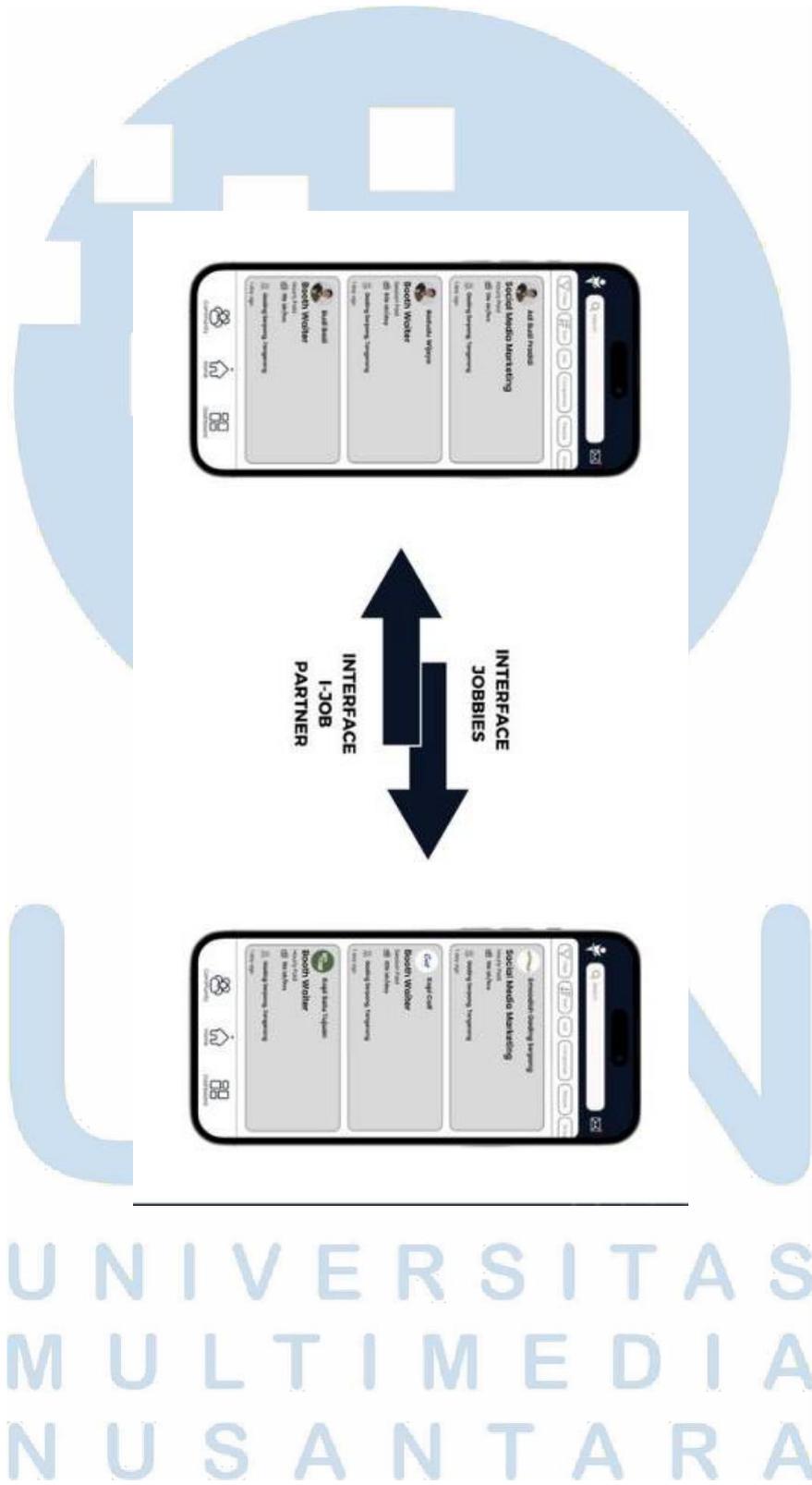
Untuk saat ini I-Job masih berjalan secara konvensional, dimana dalam mengatur penjadwalan, dan sistem pertukaran *shift* masih menggunakan *whatsapp* sebagai jalur komunikasi antara pekerja dan pemilik bisnis. Meski demikian, I-Job telah merancang *prototype mockup* untuk aplikasi I-Job kedepannya dan memikirkan fitur-fitur yang dapat membantu dalam penggunaan aplikasi.

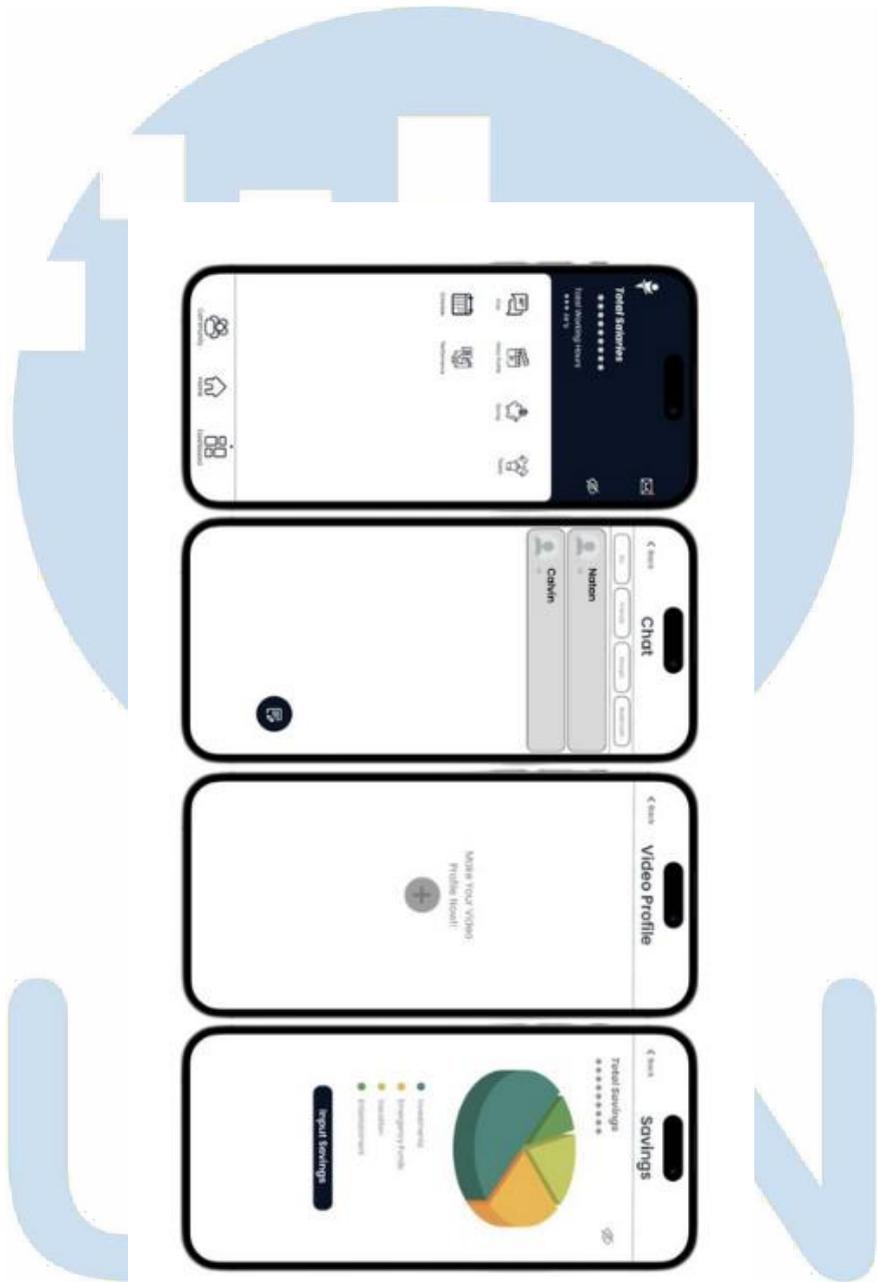




UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA







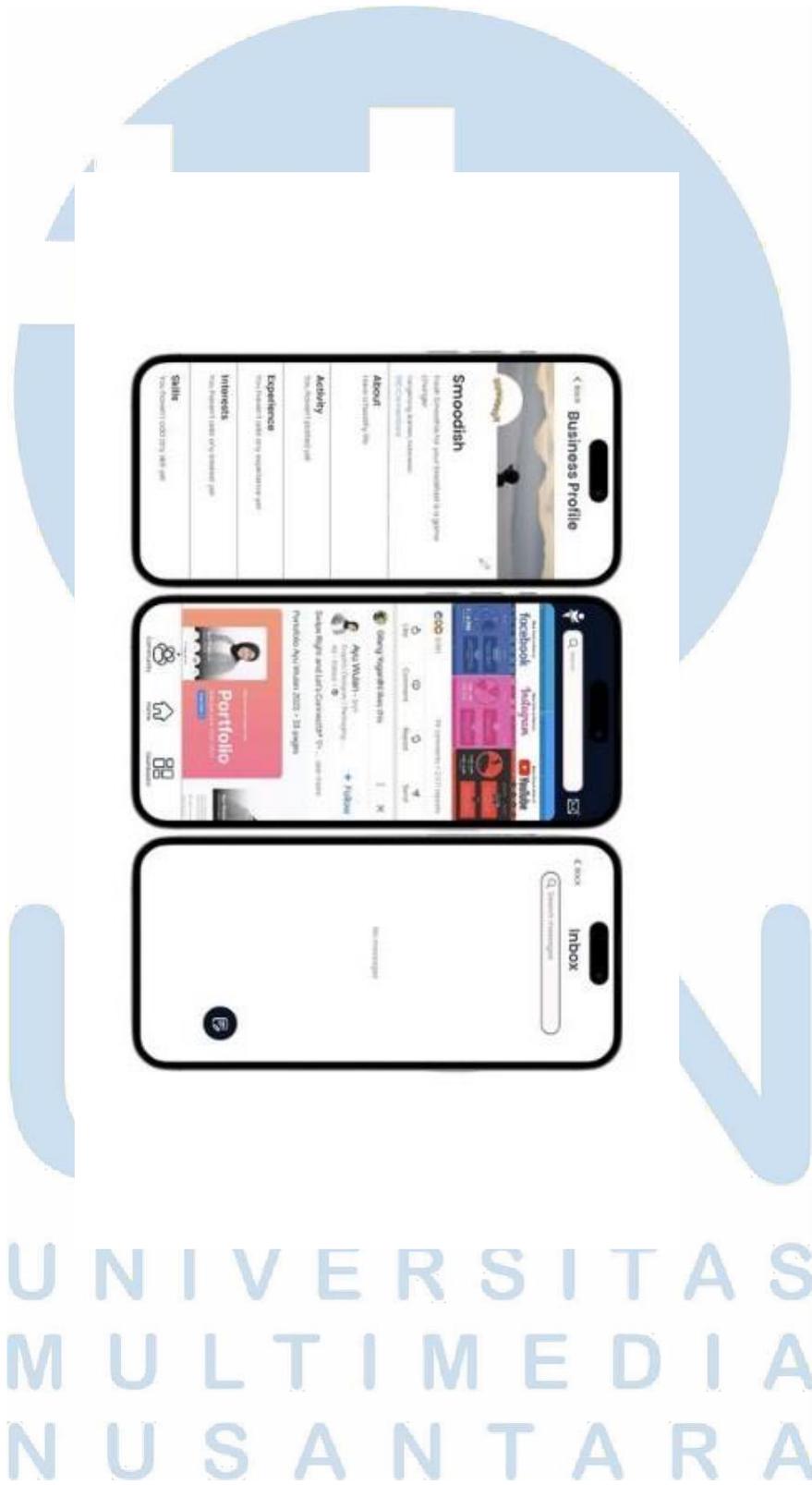
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



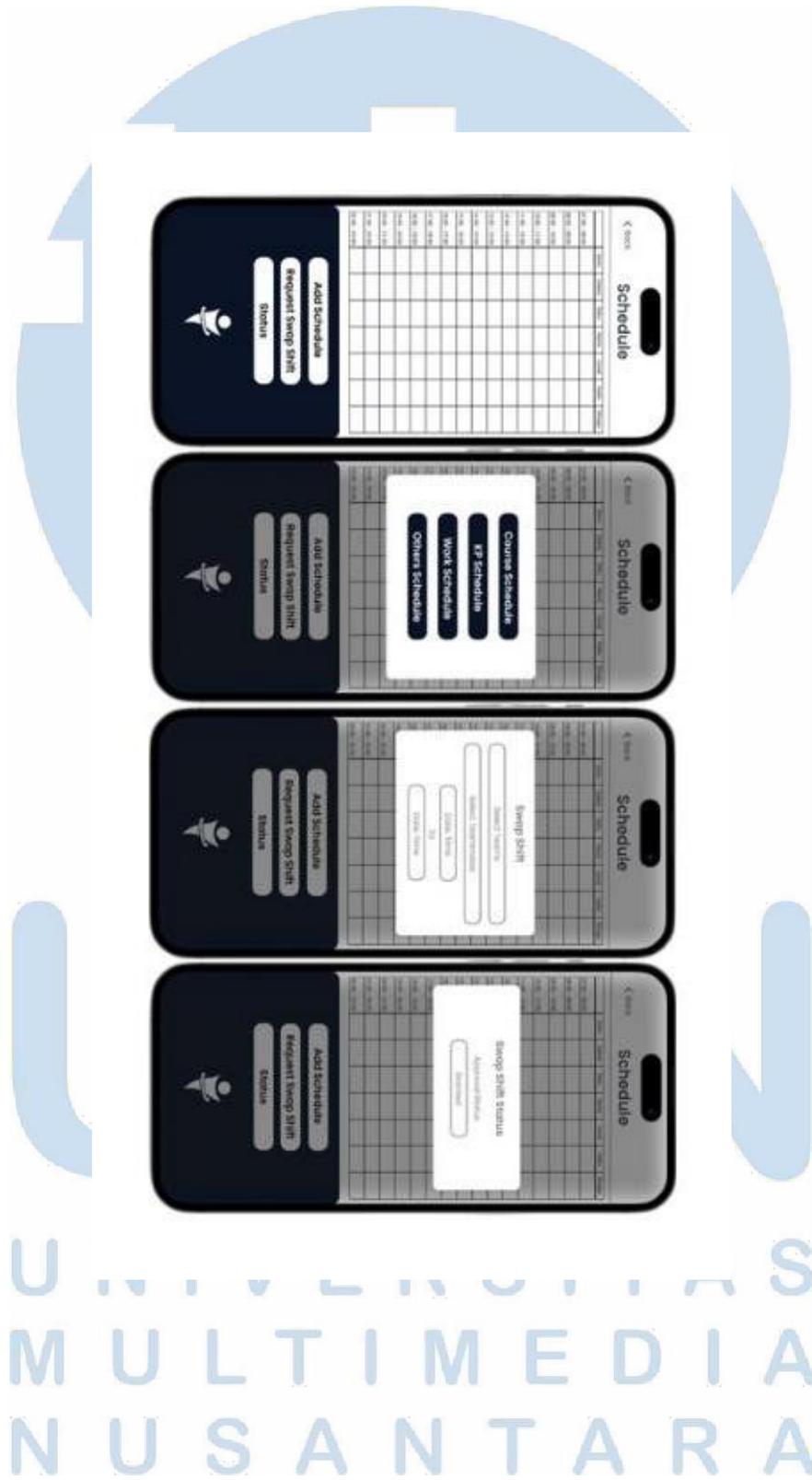
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



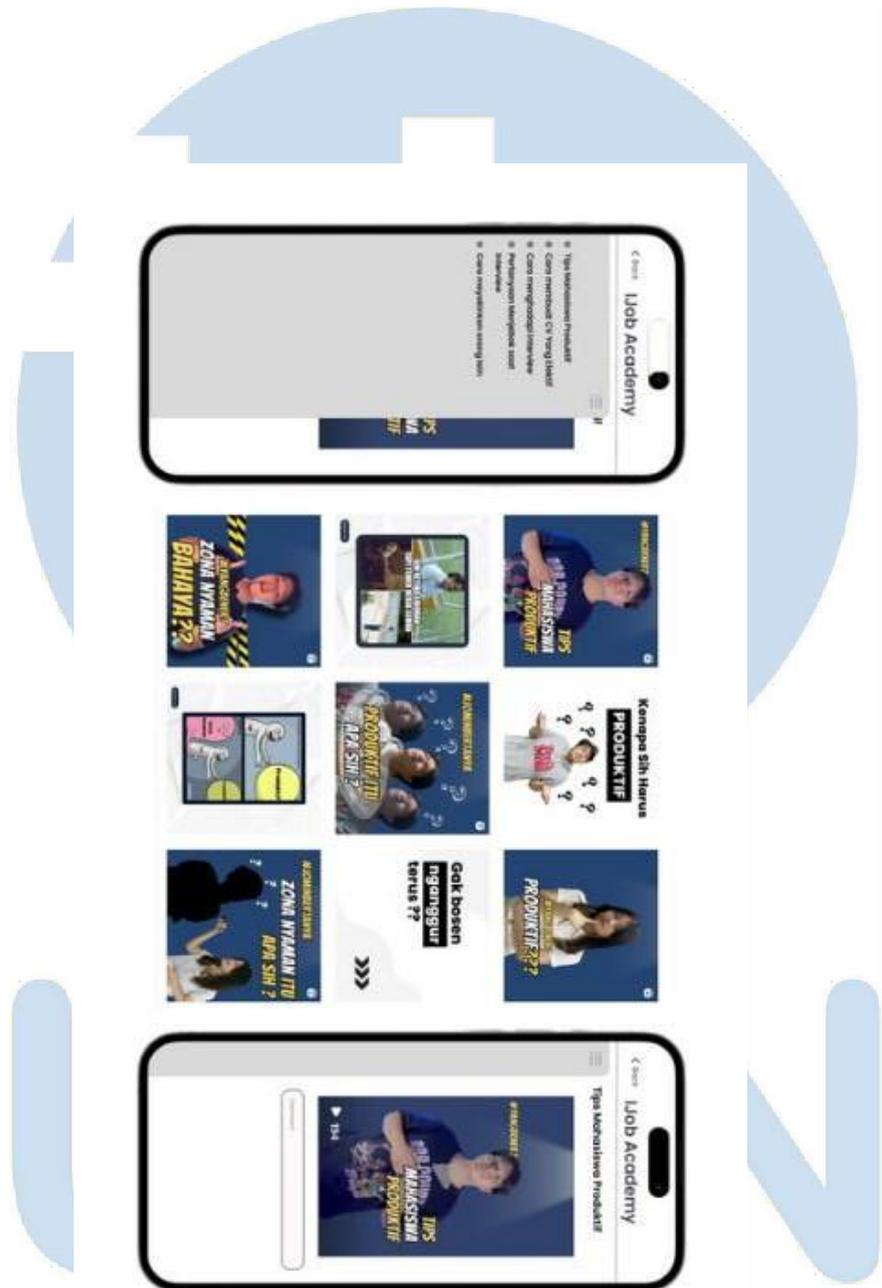
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



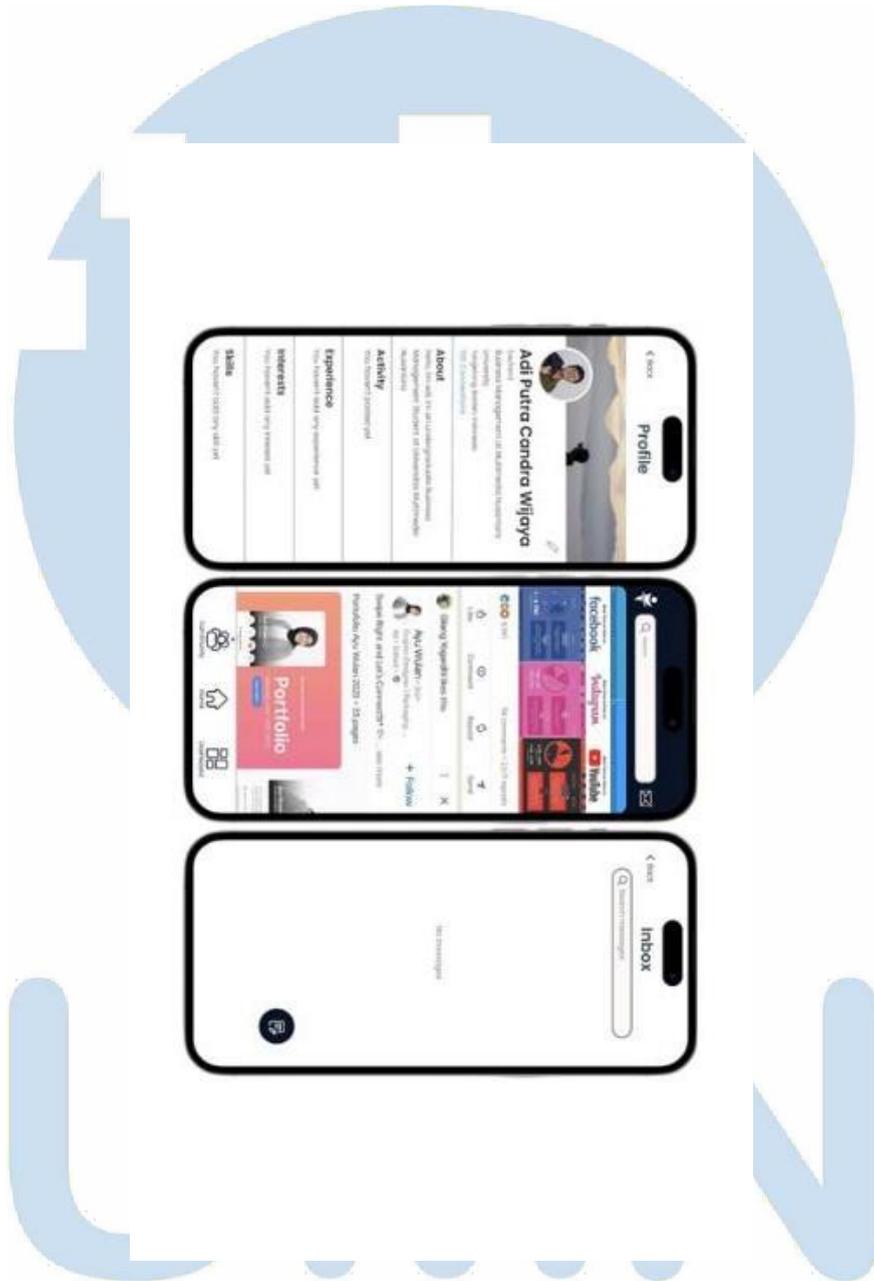
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA







UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

### Gambar 2.4 Mockup I-Job

Gambar di atas merupakan *Mockup* dari aplikasi I-Job yang dapat mempermudah pencari kerja untuk mencari pekerjaan paruh waktu dan mengkoordinasikan jadwal kerja mereka. I-Job menghadirkan berbagai fitur yang dapat membantu pencari kerja dan pemilik bisnis, diantaranya:

a) *Scheduling*

Fitur ini dapat membantu calon kandidat dalam menyusun jadwal kerja mereka yang tidak bentrok dengan jadwal perkuliahan ataupun jadwal penting lainnya.



b) *Swap shift*

Fitur ini memudahkan para pekerja yang sedang berhalangan untuk bisa melakukan penukaran jadwal kerjanya dengan kandidat lainnya yang bisa mengisi jam yang kosong tersebut.

c) *Psychotest*

Fitur ini mempermudah pemilik bisnis untuk mendapatkan calon kandidat yang mereka inginkan dengan melalui tahap wawancara yang akan memperlihatkan personalita dan skill yang dimiliki oleh setiap kandidat.

d) *I-Job Academy*

Fitur yang akan memberikan edukasi kepada pekerja dengan menyajikan berbagai video informatif yang berisikan informasi-informasi penting seputar pekerjaan.

## 2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Berikut merupakan Break Even Point analysis I-Job dengan perkiraan proyeksi selama 3 tahun kedepannya.

**Tabel 2.5** Tabel BEP I-Job

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)	136.000	228.000	182.000	132.000	150.000	114.000	108.000	210.000	150.000	144.000	168.000	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)	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 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
<b>Total Direct Cost dalam Satu Tahun</b>	<b>690.000</b>	<b>824.000</b>	<b>878.000</b>	<b>808.000</b>	<b>850.000</b>	<b>766.000</b>	<b>920.000</b>	<b>990.000</b>	<b>850.000</b>	<b>836.000</b>	<b>892.000</b>	<b>780.000</b>
<b>Fixed Cost :</b>												
<b>Total Fixed Cost</b>												
<b>Biaya Overhead</b>												
Biaya periklanan dan marketing												
<b>Total Biaya Overhead</b>												
<b>TOTAL COST :</b>	<b>690.000</b>	<b>824.000</b>	<b>878.000</b>	<b>808.000</b>	<b>850.000</b>	<b>766.000</b>	<b>920.000</b>	<b>990.000</b>	<b>850.000</b>	<b>836.000</b>	<b>892.000</b>	<b>780.000</b>
<b>Revenue</b>												
Biaya % 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
<b>Total Revenue</b>	<b>9.750</b>	<b>95.625</b>	<b>1.550.000</b>	<b>780.000</b>	<b>960.000</b>	<b>4.050.000</b>	<b>1.260.000</b>	<b>1.500.000</b>	<b>2.750.000</b>	<b>1.980.000</b>	<b>2.700.000</b>	<b>4.900.000</b>
<b>Break Even Point (BEP)</b>	<b>-680.250</b>	<b>-1.408.625</b>	<b>-736.625</b>	<b>-764.625</b>	<b>-654.625</b>	<b>2.629.375</b>	<b>2.969.375</b>	<b>3.479.375</b>	<b>5.379.375</b>	<b>6.523.375</b>	<b>8.331.375</b>	<b>12.451.375</b>

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

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 Part/Timer/3CV, 1CV/Rp2.000)	168.000	228.000	180.000	210.000	192.000	150.000	180.000	84.000	216.000	204.000	158.000	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
<b>Total Direct Cost dalam Satu Tahun</b>	<b>6.994.950</b>	<b>6.752.000</b>	<b>6.640.000</b>	<b>6.710.000</b>	<b>6.668.000</b>	<b>6.570.000</b>	<b>6.640.000</b>	<b>6.416.000</b>	<b>6.724.000</b>	<b>6.696.000</b>	<b>6.584.000</b>	<b>6.682.000</b>
<b>Fixed Cost :</b>												
Biaya Pembuatan Aplikasi (Android dan ios)	250.000.000											
Biaya Peralatan												
AC Sharp 1 PK. (2xRp3.600.000)	7.200.000											
Mesa 120x80x75 (4xRp385.000)	1.540.000											
Kursi (7xRp390.000)	2.730.000											
Projektor	1.080.000											
TV Xiaomi 32"	2.000.000											
Printer Epson T13	400.000											
<b>Total Fixed Cost</b>	<b>264.950.000</b>											
<b>Biaya Overhead</b>	<b>Month 13</b>	<b>Month 14</b>	<b>Month 15</b>	<b>Month 16</b>	<b>Month 17</b>	<b>Month 18</b>	<b>Month 19</b>	<b>Month 20</b>	<b>Month 21</b>	<b>Month 22</b>	<b>Month 23</b>	<b>Month 24</b>
Biaya periklanan dan marketing	5.000.000				5.000.000				5.000.000			5.000.000
<b>Total Biaya Overhead</b>												
<b>TOTAL COST :</b>	<b>276.944.950</b>	<b>13.504.000</b>	<b>18.280.000</b>	<b>13.420.000</b>	<b>18.338.000</b>	<b>13.140.000</b>	<b>18.280.000</b>	<b>12.832.000</b>	<b>18.448.000</b>	<b>13.392.000</b>	<b>18.168.000</b>	<b>13.384.000</b>
<b>Revenue</b>	<b>Month 13</b>	<b>Month 14</b>	<b>Month 15</b>	<b>Month 16</b>	<b>Month 17</b>	<b>Month 18</b>	<b>Month 19</b>	<b>Month 20</b>	<b>Month 21</b>	<b>Month 22</b>	<b>Month 23</b>	<b>Month 24</b>
Biaya 5% dari Gaji Part Time (Gaji rata2 Rp12.500, 6jam*4hari*4minggu)	3.180.000	3.420.000	3.780.000	4.080.000	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
<b>Total Revenue</b>	<b>3.180.000</b>	<b>3.420.000</b>	<b>8.530.000</b>	<b>4.080.000</b>	<b>4.800.000</b>	<b>10.390.000</b>	<b>6.000.000</b>	<b>7.200.000</b>	<b>12.200.000</b>	<b>9.900.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>17.650.000</b>
<b>Break Even Point (BEP)</b>	<b>-261.313.575</b>	<b>-271.397.575</b>	<b>-281.147.575</b>	<b>-290.487.575</b>	<b>-304.023.575</b>	<b>-306.773.575</b>	<b>-319.053.575</b>	<b>-324.685.575</b>	<b>-330.933.575</b>	<b>-334.425.575</b>	<b>-340.593.575</b>	<b>-336.307.575</b>
<b>Tahun Ketiga</b>												
<b>Direct Cost :</b>	<b>Month 25</b>	<b>Month 26</b>	<b>Month 27</b>	<b>Month 28</b>	<b>Month 29</b>	<b>Month 30</b>	<b>Month 31</b>	<b>Month 32</b>	<b>Month 33</b>	<b>Month 34</b>	<b>Month 35</b>	<b>Month 36</b>
Biaya Print CV (1 Part/Timer/3CV, 1CV/Rp2.000)	180.000	156.000	210.000	168.000	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
<b>Total Direct Cost dalam Satu Tahun</b>	<b>7.022.950</b>	<b>6.584.000</b>	<b>6.710.000</b>	<b>6.612.000</b>	<b>6.920.000</b>	<b>6.668.000</b>	<b>6.612.000</b>	<b>6.724.000</b>	<b>6.710.000</b>	<b>6.696.000</b>	<b>6.752.000</b>	<b>6.640.000</b>
<b>Biaya Overhead</b>	<b>Month 25</b>	<b>Month 26</b>	<b>Month 27</b>	<b>Month 28</b>	<b>Month 29</b>	<b>Month 30</b>	<b>Month 31</b>	<b>Month 32</b>	<b>Month 33</b>	<b>Month 34</b>	<b>Month 35</b>	<b>Month 36</b>
Biaya periklanan dan marketing	5.000.000			5.000.000			5.000.000		5.000.000			5.000.000
<b>Total Biaya Overhead</b>												
<b>TOTAL COST :</b>	<b>12.022.950</b>	<b>6.584.000</b>	<b>11.710.000</b>	<b>6.612.000</b>	<b>11.920.000</b>	<b>6.668.000</b>	<b>11.612.000</b>	<b>6.724.000</b>	<b>11.710.000</b>	<b>6.696.000</b>	<b>11.752.000</b>	<b>6.640.000</b>
<b>Revenue</b>	<b>Month 25</b>	<b>Month 26</b>	<b>Month 27</b>	<b>Month 28</b>	<b>Month 29</b>	<b>Month 30</b>	<b>Month 31</b>	<b>Month 32</b>	<b>Month 33</b>	<b>Month 34</b>	<b>Month 35</b>	<b>Month 36</b>
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	2.970.000	2.475.000	3.960.000	990.000	1.880.000	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) = 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 Perusahaan)	150.000.000											
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	7.600.000	0	0	2.850.000	0	0	5.700.000	0	0	4.750.000
<b>Total Revenue</b>	<b>171.270.000</b>	<b>21.375.000</b>	<b>31.360.000</b>	<b>21.690.000</b>	<b>23.880.000</b>	<b>30.510.000</b>	<b>29.355.000</b>	<b>28.770.000</b>	<b>37.350.000</b>	<b>30.570.000</b>	<b>31.365.000</b>	<b>39.190.000</b>
<b>Break Even Point (BEP)</b>	<b>-177.060.525</b>	<b>-162.269.525</b>	<b>-142.819.525</b>	<b>-127.541.525</b>	<b>-115.581.525</b>	<b>-91.739.525</b>	<b>-73.996.525</b>	<b>-51.950.525</b>	<b>-26.310.525</b>	<b>-2.436.525</b>	<b>11.166.475</b>	<b>49.728.475</b>

