

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

Berawal dari keresahan penulis dan tim dalam keinginan untuk menjadi produktif dalam bekerja sekaligus berkuliah, penulis dan tim memutuskan untuk mengembangkan ide bisnis yang telah dibangun dari semester 4. Permasalahan ini sendiri ditemukan dari pengalaman pribadi penulis dan tim yang seringkali memiliki jadwal yang bertabrakan antara perkuliahan dan pekerjaan. Sehingga pada akhirnya penulis dan tim membentuk I-Job yang diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan ini.

I-Job sendiri merupakan ide bisnis yang berada pada bidang *outsourcing* berbasis aplikasi. Dengan visi untuk menjadi perusahaan terbaik yang bergerak sebagai perantara pencari kerja paruh waktu dengan pemilik bisnis secara spesifik serta efektif pertama dalam bentuk aplikasi di Indonesia. 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.

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. 1 Logo I-Job

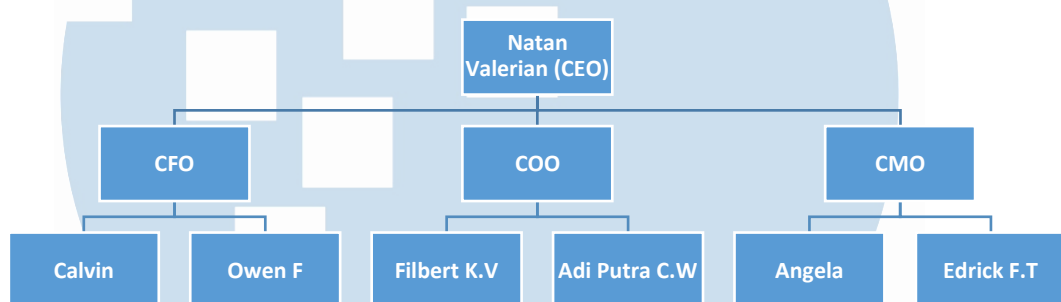
Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Bisnis yang penulis ambil bernama I-JOB. Diawali dari keresahan penulis dan tim dalam mengatur jadwal perkuliahan, namun tetap ingin mengisi waktu luang disaat tidak berkuliah dengan cara bekerja paruh waktu. Masih banyak sekali permasalahan terkait kesulitan mengatur jadwal shift maupun jadwal kuliah yang sering kali bertabrakan. Maka penulis dan tim memiliki ide untuk membangun sebuah bisnis yang akan membantu mahasiswa khususnya mahasiswa yang ingin bekerja paruh waktu.

I-Job diambil dari kata 'I' yang berarti saya dalam bahasa Inggris, dan 'Job' yang berarti pekerjaan. Filosofi logo dari I-Job sendiri diambil dari bentuk huruf 'i' yang berbentuk seperti manusia dan memiliki arti saya, dilingkari dengan *hula hoop* yang memiliki arti terikat. Karena I-Job sendiri ingin mengikatkan diri dengan pemilik bisnis dan mahasiswa.

2.2 Struktur Perusahaan

Berikut ini merupakan struktur dari tim I-Job. Setiap anggota memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing untuk keberlangsungan I-Job. Serta jabatan yang telah diberikan dan ditetapkan ditujukan agar I-Job dapat berjalan semaksimal mungkin.



Gambar 2. 2 Bagan Struktur Organisasi I-Job

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

2.3 Kondisi umum Lingkungan

I-Job menyediakan lowongan pekerjaan untuk mahasiswa yang ingin bekerja paruh waktu dan sekaligus membantu pemilik bisnis untuk mengatur para tenaga kerjanya. Dari apa yang telah penulis riset, Indonesia memiliki angka pengangguran yang tinggi padahal Sumber Daya Manusia nya cenderung banyak. Ditambah banyak pemilik bisnis yang ingin memiliki Sumber Daya Manusia dengan kualitas terbaik.

Sehingga target pasar I-Job adalah mahasiswa dan pemilik bisnis. Dilihat dari target pasarnya, I-Job memiliki pasar yang luas karena di Indonesia khususnya di daerah jabodetabek, banyak sekali pemilik bisnis yang membuka kedai atau café dan membutuhkan tenaga kerja paruh waktu untuk melancarkan usahanya.

2.3.1 Analisis PESTEL

Analisis PESTEL berguna untuk mengevaluasi karakteristik dan perubahan lingkungan. Maka dari itu, dalam pembentukan sebuah bisnis membutuhkan analisis PESTEL untuk keberhasilan sebuah bisnis yang dari mana keputusan tepat dapat dibuat pada waktu yang tepat.

Analisis PESTEL merupakan alat yang memungkinkan organisasi untuk menemukan atau mengevaluasi suatu faktor-faktor yang dapat mempengaruhi bisnisnya di masa sekarang dan di masa depan. Arti dari PESTEL itu sendiri merupakan sebuah singkatan dari Political, Economic, Social, Technological, Legal, dan Environment.

	Faktor	Opportunity	Threat
POLITICAL	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.
ECONOMY	Federal Reserve System yang terus melakukan tapering suku bunga	Disaat banyak terjadi layoff pada perusahaan dan juga dengan kondisi dimana	Banyak big funds yang menahan kegiatan investasinya

		<p>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>terkhusus di startup.</p>
SOCIAL	<p>Angka pertumbuhan mahasiswa yang terus berkembang naik dan juga diiringi dengan trend financial management dikalangan gen z</p>	<p>Semakin banyak mahasiswa yang sadar untuk bisa terus produktif bahkan ketika sedang berkuliah.</p>	
TECHNOLOGY	<p>Adanya era digital yang semakin meluas dan teknologi internet yang semakin merata di Indonesia. Juga</p>	<p>Semakin banyak orang yang bisa mengakses aplikasi I-Job, dan semakin</p>	<p>Semakin mudah orang mencari produk</p>

	meningkatnya dan berkembangnya teknologi baru di setiap tahun nya	mudah untuk mempromosikan I-Job lewat social media	substitusi dan competitor
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 disetiap tahun nya membuat semakin banyak UMKM yang bermunculan	Hal ini tentu saja 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	
--	--	----------------------------------------------	--

Tabel 2. 1 Tabel Analisis PESTEL

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Dengan adanya table PESTEL 2.1, penulis bersama tim akan dapat melihat bahwa Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environment sangat mempengaruhi bisnis dikarenakan adanya peluang dan ancaman yang diakibatkan faktor PESTEL itu sendiri.

PESTEL ini juga harus dijelaskan secara terperinci dan tepat agar dapat mengantisipasi lingkungan eksternal yang dapat mempengaruhi sebuah bisnis kita. Contohnya seperti table Pestel 2.1 pada bagian technology akibat faktor meningkatnya teknologi setiap tahunnya maka munculnya peluang akan semakin banyak orang yang mengakses I-Job dan semakin mudah juga untuk mempromosikan I-Job, tetapi selain peluang muncul juga ancaman semakin mudah orang untuk mencari produk substitusi atau produk kompetitor.

2.3.2 Analisis Porter 5 Forces

Selain menganalisa PESTEL, sebuah bisnis harus melakukan analisa Porter 5 Forces karena metode ini digunakan untuk mengetahui kekuatan industri berdasarkan faktor-faktor eksternal dari sebuah perusahaan. Dengan melakukan analisa Porter 5 Forces ini sebuah perusahaan dapat mengetahui ancaman tidak hanya datang dari kompetitor lama, melainkan juga dari kompetitor baru. Justru dengan masuknya pemain atau competitor baru, akan membuat industri persaingan yang semakin ketat.

Faktor	Isu Terhadap Organisasi	Dampak Terhadap Organisasi
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/innovator</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	Aplikasi I-Job memiliki potensi asset pekerja yang sangat banyak dan menjadi roda

	yang tinggi juga terutama dari <i>market size</i> para mahasiswa.	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/first mover</i> yang memiliki nilai produk yang sangat tinggi dalam menyelesaikan permasalahan para pebisnis di bidang pengelolaan SDM.

Tabel 2. 2 Tabel Analisis Porter's 5 Forces

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)



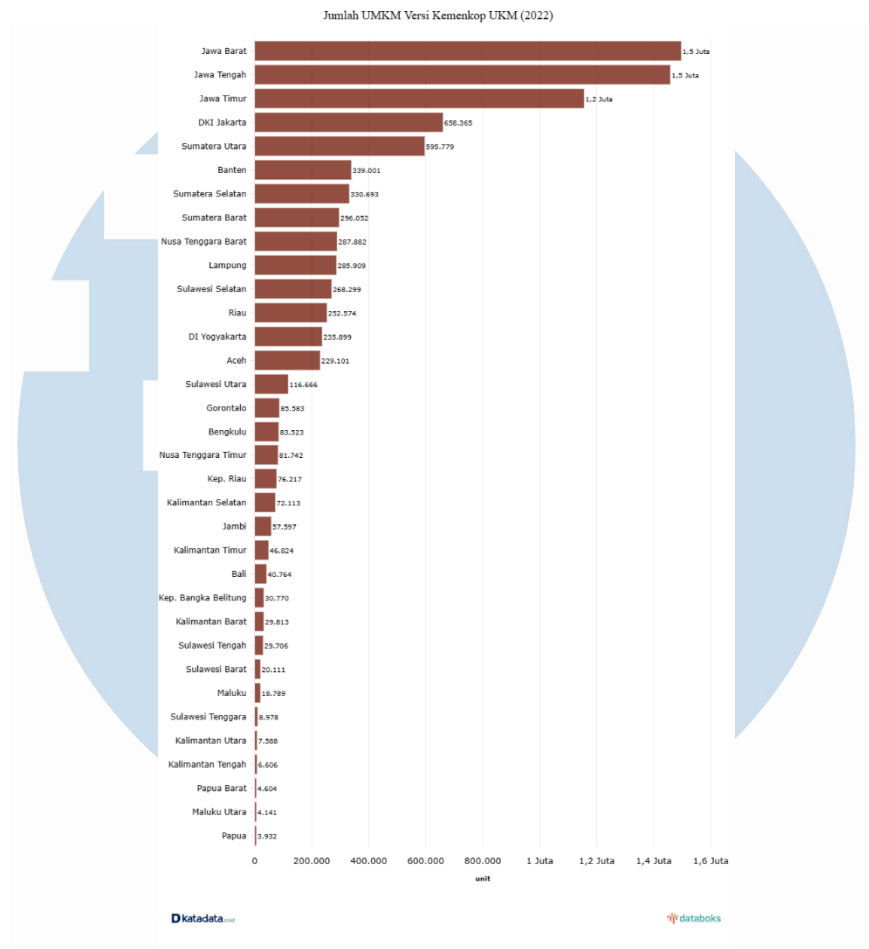
2.3.3 Analisis Industri

Analisis industri menurut Cerdasco, (2019) yaitu penilaian terhadap peluang dan ancaman lingkungan kompetitif yang mempengaruhi kesuksesan dari suatu perusahaan. Analisis industri merupakan suatu penilaian pasar yang digunakan oleh para pebisnis untuk menganalisa atau memahami dinamika persaingan yang terjadi pada suatu industri. Analisis industri juga akan membantu mereka dalam memahami apa saja yang terjadi, misalnya statistik permintaan-penawaran, tingkat persaingan dalam industri, keadaan persaingan industri dengan industri yang baru, prospek dimasa depan, dan juga pengaruh faktor eksternal terhadap suatu industri

2.3.3.1 Pertumbuhan Industri dari Sisi Demand

Pertumbuhan Industri dari sisi *demand* dapat dilihat dari beberapa kontribusi yang terdapat pada UMKM terhadap PBD yang jumlahnya mencapai sebesar 60,5%. Selain itu, tenaga kerja yang diserap juga dapat dikatakan sangat besar yaitu sebesar 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.



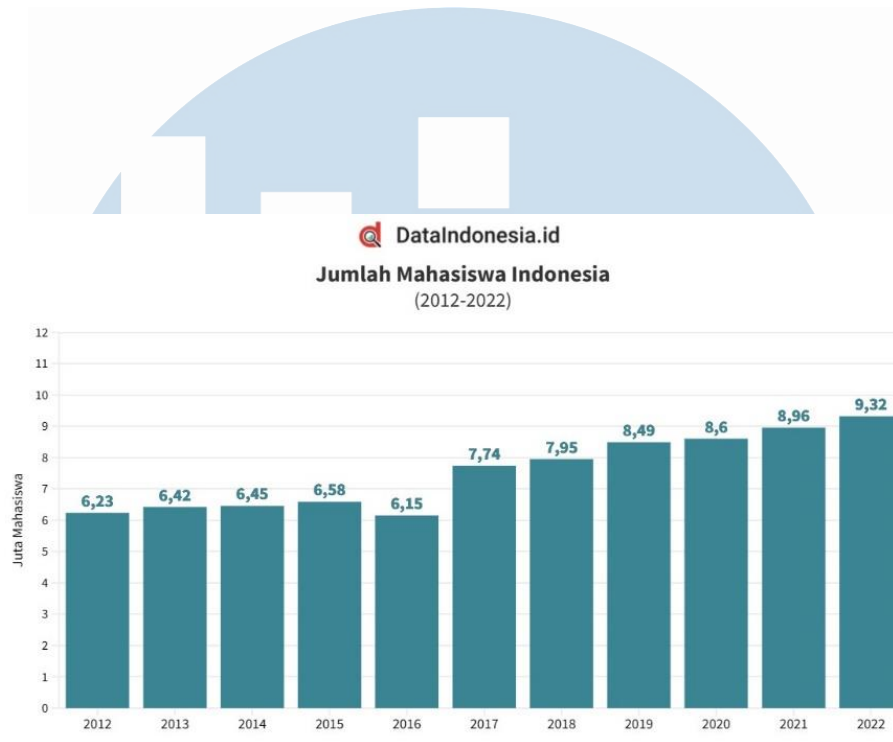


Gambar 2. 3 Grafik Jumlah UMKM

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

2.3.3.2 Pertumbuhan Industri dari Sisi Supply

I-Job memiliki target utama mahasiswa karena memiliki waktu yang lebih fleksibel sehingga dapat menyesuaikan jam kerjanya secara maksimal. Berdasarkan data yang telah penulis dan tim riset, pertumbuhan angka mahasiswa kian bertambah setiap tahunnya dan tercantum didalam grafik dibawah ini.



Gambar 2. 4 Gambar Grafik Pertumbuhan

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

2.3.3.3 Environment Trends

Dilihat dari perkembangan ekonomi Indonesia pada tahun 2024 yang telah semakin membaik setelah pandemi berakhir, I-Job memiliki kesempatan dan peluang yang besar untuk mengembangkan bisnisnya. Hal ini dikarenakan perputaran uang yang kembali stabil dan normal, dan sebagian besar perekonomian di Indonesia berasal dari industri UMKM.

Kemudian adanya dampak pemilu pada tahun 2024 yang dapat memicu meningkatnya angka konsumtif. Dikarenakan jika ekonomi melonjak naik maka perputaran uang juga akan semakin besar. Jika perputaran uang besar maka adanya kesempatan bagi para pebisnis untuk bisa membayar karyawan.

2.3.3.4 Business Trends

Dapat dilihat dari adanya *business trend*, pada beberapa waktu lalu terjadinya inflasi yang sangat besar sehingga banyak sekali karyawan yang di *lay off* atau diberhentikan secara mendadak. Kemudian ada juga *tapering* yaitu suku bunga yang memicu para *big fund* untuk mengambil uang mereka di *start up*. Ketika semuanya sudah stabil, I-Job akan memiliki kesempatan untuk berkembang ke tahap yang lebih besar.

2.3.4 Analisis Kompetitor

Pesaing adalah perusahaan yang menjual atau menghasilkan barang dan jasa yang serupa atau sama dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Adapun menurut (Cravens & Guilding, 2000), analisa situasi pasar persaingan adalah langkah pertama dalam menyusun strategi baru atau mengkaji strategi yang sudah ada. Penulis dan tim melakukan analisis terhadap kompetitor yang juga bergerak dibidang serupa dengan I-Job.

Kategori	I-Job	Instagram	Facebook	OLX	GRABJOB
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	Website online yang menyediakan lowongan pekerjaan <i>part time, full time</i> , dan magang
Target Audience	Pemilik bisnis UMKM & Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja	Pencari lowongan kerja

Price Structure	Subscription per tahun	Biaya Iklan	Biaya Iklan	Biaya Iklan	Biaya iklan
Marketing Strategies	Trial	Social Media/Paid Ads	Social Media	Social Media	Website
Strengths	Fitur Psikotes, Scheduling, dan Swap Shift	Memiliki komunitas influencer	Komunitas yang solid	Terdapat fitur filter/sortir	Terdapat fitur sortir lokasi, fitur filter pekerjaan mulai dari gaji, jenis pekerjaan, dan job tags
Weaknesses	Kekurangan sumber daya berkualitas	Sulit menyortir lowongan	Terlalu banyak saingan	Pencari kerja fiktif	Adanya iklan pencari tenaga kerja fiktif
Key Advantage	Niche Market	Platform multimedia pertama	Platform media sosial dengan user terbanyak	Adanya fitur jarak lokasi kerja	Adanya fitur filter yang mendukung untuk mempermudah pengguna untuk menyesuaikan pekerjaan sesuai keinginan mereka

Tabel 2.3 Tabel Analisis Kompetitor

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

2.3.4 Analisis Market Size

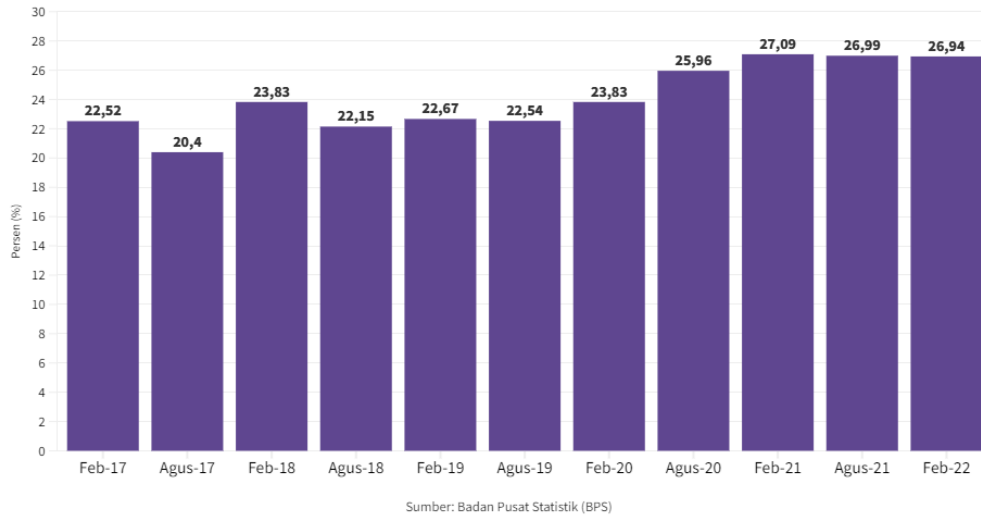
- Di tahun 2021, terdapat sekitar 59.317 UMKM yang beroperasi di Kabupaten Tangerang. Hal ini menjadi dampak

yang besar sekaligus menjadi peluang yang besar untuk I-Job dikarenakan besarnya pertumbuhan PDB dan lapangan kerja. Sehingga I-Job dapat menjadi pusat perhatian dan lebih dikenal oleh target pasarnya.

- Ada lebih dari 9.698.860 juta mahasiswa yang aktif berkuliah di tahun 2021. Jika dilihat dari data yang ada di Tangerang, ada sekitar 1.359.845 juta mahasiswa yang ada di provinsi Banten. Dengan besarnya angka tersebut membuka peluang bagi I-Job untuk menarik mahasiswa untuk bergabung bersama I-Job
- Pada bulan Februari 2022 lalu, pekerja paruh waktu di Indonesia menyentuh angka 26,94% dikarenakan banyak mahasiswa yang menjalani perkuliahan secara *offline*. Pada saat pandemi terjadi, banyak UMKM baru yang bermunculan. Hal ini juga dapat menjadi peluang bagi I-Job untuk bekerja sama dengan pemilik bisnis tersebut demi memenuhi kebutuhan mereka untuk mencari pekerja paruh waktu.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Persentase Pekerja Paruh Waktu di Indonesia
(2017-2022)

Gambar 2. 5 Gambar Grafik Presentase Pekerja Paruh Waktu di Indonesia

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

2.4 Gambaran Umum Produk

Berikut ini merupakan gambaran produk I-Job atau yang lebih dikenal dengan kata *Mock Up* yang telah dipersiapkan dan di *design* sebaik mungkin oleh penulis dan tim. *Design Mock Up* ini akan digunakan saat pembentukan aplikasi dimasa yang akan mendatang.

Mulai dari halaman pertama, yaitu pengguna atau user yang sudah memiliki akun pada aplikasi I-Job dapat melakukan proses *login*.

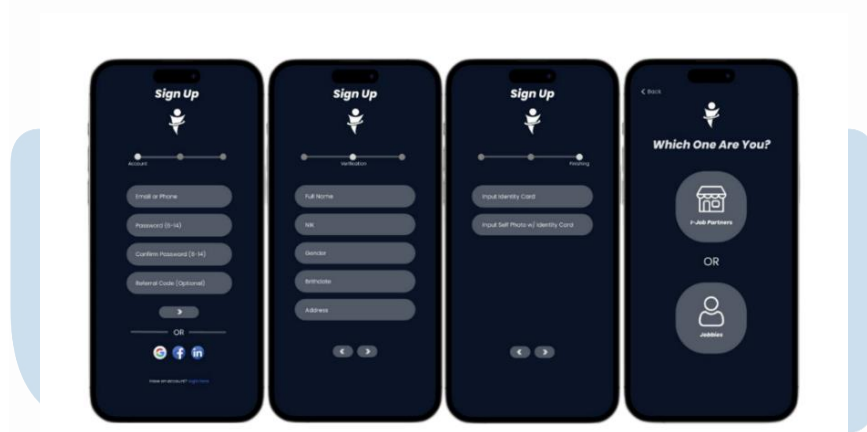
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 2. 6 Gambar Halaman Login I-Job

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Kemudian pada tahap ini merupakan tahap pembuatan akun. Pada langkah ini, pengguna atau *user* dapat memilih sebagai pemilik bisnis atau sebagai mahasiswa. Tidak lupa juga, pengguna atau user diwajibkan untuk mengisi data diri atau data perusahaan mereka saat tahap pendaftaran.

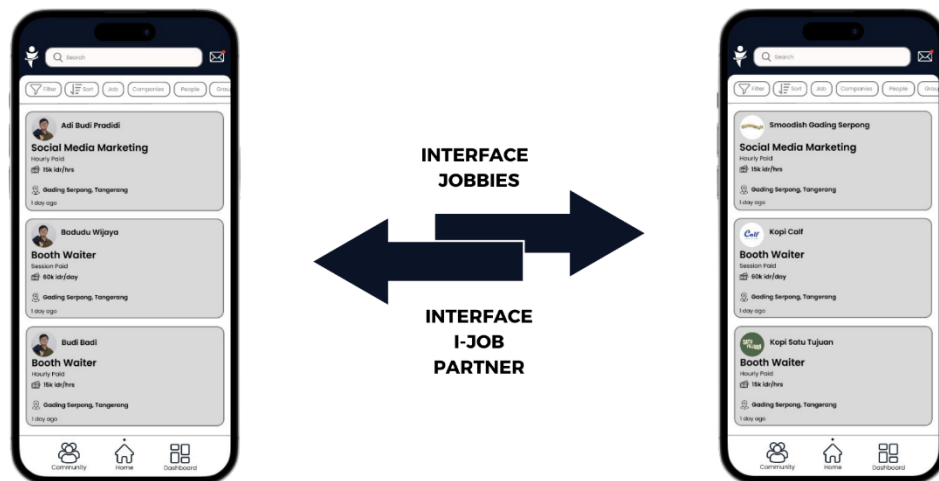


Gambar 2. 7 Halaman Sign Up I-Job

Sumber: Dokumen 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

Lalu pada halaman berikutnya berisi list pemilik bisnis yang sedang membuka lowongan pekerjaan, disertai dengan lokasi perusahaan, jumlah gaji yang ditawarkan, dan nama perusahaan.



Gambar 2. 8 Fitur Job Recruitment I-Job

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Lalu aplikasi I-Job juga dilengkapi dengan beberapa fitur pendukung untuk I-Job *partner*, seperti fitur yang menampilkan jumlah pendapatan, fitur *chat* dengan *crew* I-Job ataupun sesama *Jobbies*, video profile perusahaan, dan fitur *savings* yang membantu para pemilik bisnis yang ingin mengatur keuangannya.

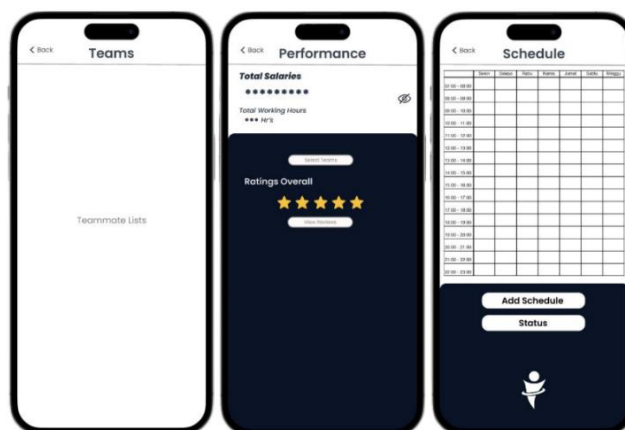
U M M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 2. 9 Fitur Pendukung I-Job Partner

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

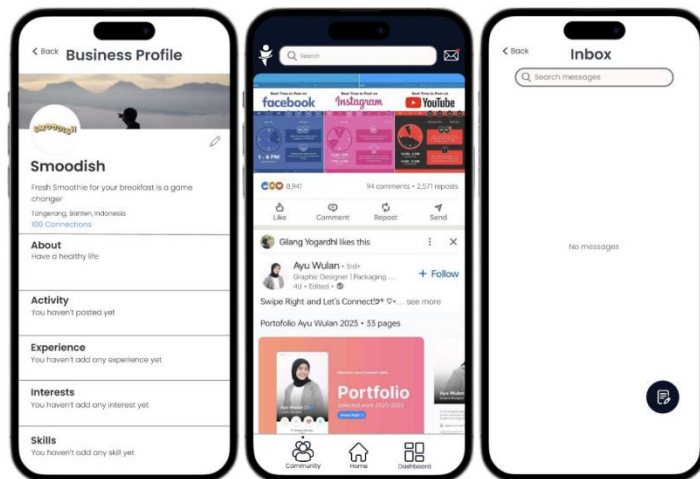
I-Job juga menyediakan fitur team, fitur performance yang dapat diisi oleh pemilik bisnis untuk mereview tenaga kerja yang telah diberikan oleh I-Job. Pada bagian ini pemilik bisnis dapat memberi ulasan kepada para tenaga kerjanya. Dan pada bagian ini juga terdapat fitur *schedule* yang memudahkan para tenaga kerja untuk melihat jadwal kerja mereka karena tim I-Job akan menyusun jadwalnya semaksimal mungkin sesuai jam fleksibel yang dimiliki oleh para Jobbies.



Gambar 2. 10 Fitur untuk Jobbies

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Penulis dan tim sepakat untuk menyediakan fitur tambahan untuk memudahkan para pengguna aplikasi I-Job nantinya dengan menambahkan fitur *business profile*, fitur *timeline*, dan juga fitur *inbox*.

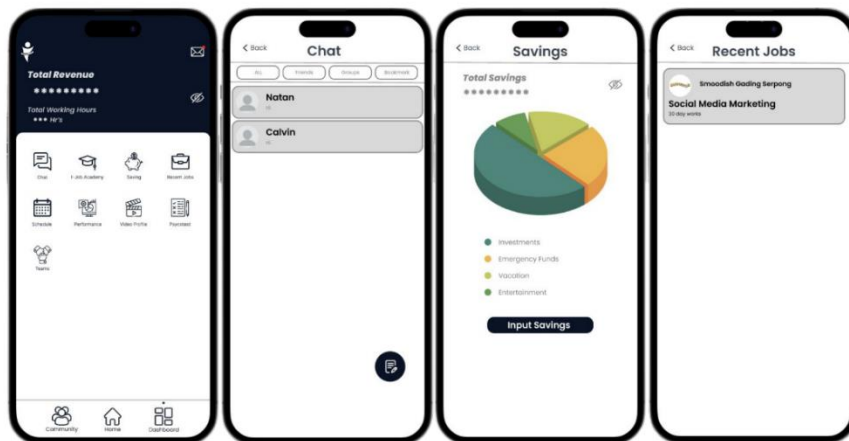


Gambar 2. 11 Fitur Business Profile

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Fitur dibawah ini dibuat untuk membantu para pekerja. Fitur-fiturnya terdapat jumlah pendapatan yang diperoleh, fitur chat dengan *owner* atau sesama Jobbies, fitur *saving* untuk membantu para Jobbies yang ingin mengatur keuangannya sebaik mungkin, dan fitur *recent jobs* jadi para Jobbies dapat melihat *list* pekerjaan apa saja yang sudah pernah dikerjakan sebelumnya.

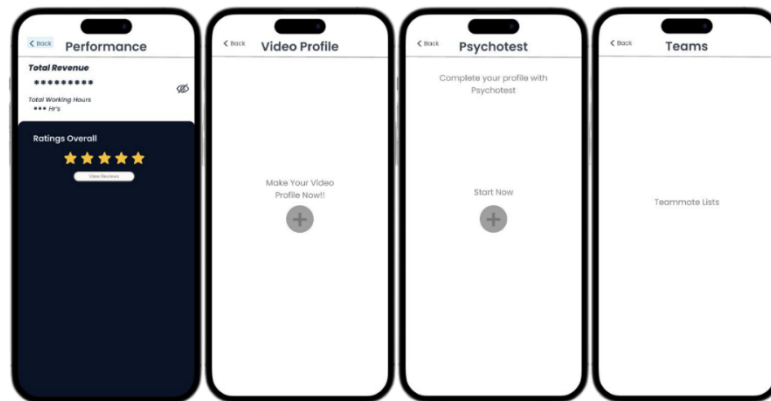
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 2. 12 Fitur Membantu Jobbies

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Pada bagian ini, terdapat fitur *rating performance*, jadi setiap I-Job partner dapat melihat ulasan dan memberi ulasan beserta bintang kepada para pekerja yang telah bekerja di tempat mereka. Ada juga fitur *psychotest* yang dibuat oleh tim I-Job untuk mengetahui karakter kalian dan pekerjaan yang akan cocok oleh para tenaga kerja yang melamar. Dan untuk fitur *teams* ini berisi beberapa orang atau beberapa Jobbies yang bekerja di tempat yang sama.



Gambar 2. 13 Fitur Psychotest

Sumber: Dokumen 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

Fitur *scheduling* ini dibuat untuk membantu para Jobbies yang tiba-tiba berhalangan hadir atau bekerja sesuai shift yang telah di tentukan. Jadi pada fitur ini, para Jobbies dapat menukar *shift* atau *swap shift* dengan para Jobbies lainnya yang siap bekerja dan menggantikan *shift* nya.



Gambar 2. 14 Fitur Swap Shift

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

I-Job juga menghadirkan beberapa fitur edukasi untuk mendukung para Jobbies yang hendak bekerja. Semua jenis materi edukasi dapat diakses melalui aplikasi I-Job ataupun media sosial I-Job.

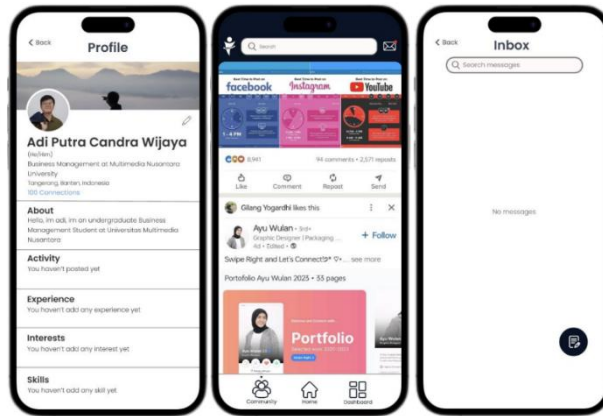


Gambar 2. 15 I-Job Academy

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

N U S A N T A R A

Yang terakhir, ada juga fitur *Profile* yang diciptakan untuk para tenaga kerja. Hal ini dapat membantu pemilik bisnis lebih kenal dengan para kandidat yang akan mencalonkan diri sebagai *staff* mereka. Ada pula fitur timeline dan juga fitur inbox.



Gambar 2. 16 Fitur Profile Jobbies

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Untuk melihat dan mengetahui kelayakan sebuah bisnis ini, penulis dan tim membuat sebuah analisis kelayakan usaha dengan mencatat seluruh arus kas atau *cash flow* sehingga penulis dan tim dapat mengetahui kapan titik *break even point* dari bisnis I-Job ini.

Tahun Pertama												
	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Direct Cost :												
Biaya Print CV (1 Part/Timer/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	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
Total Direct Cost dalam Satu Tahun	690.000	824.000	878.000	808.000	850.000	766.000	920.000	990.000	850.000	836.000	892.000	780.000
Fixed Cost :												
Total Fixed Cost	0											
Biaya Overhead												
Biaya periklanan dan marketing												
Total Biaya Overhead												
TOTAL COST :	690.000	824.000	878.000	808.000	850.000	766.000	920.000	990.000	850.000	836.000	892.000	780.000
Revenue												
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	-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 Ketiga

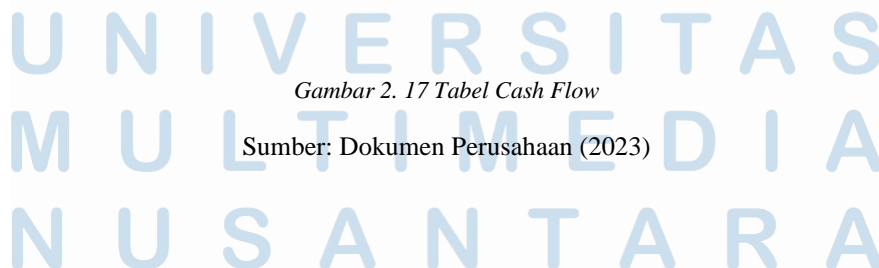
Direct Cost :	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
Biaya Print CV (1 Part/Timer/3CV, 1CV/Rp2.000)	180.000	156.000	210.000	168.000	300.000	192.000	168.000	216.000	210.000	204.000	228.000	180.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	120.000	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
Total Direct Cost dalam Satu Tahun	7.022.950	6.584.000	6.710.000	6.612.000	6.920.000	6.668.000	6.612.000	6.724.000	6.710.000	6.696.000	6.752.000	6.640.000
Biaya Overhead	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 periklanan 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	11.920.000	6.668.000	11.612.000	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 (Rp99.000)	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) = 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
Total Revenue	171.270.000	21.375.000	31.360.000	21.690.000	23.880.000	30.510.000	29.355.000	28.770.000	37.350.000	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	-91.739.525	-73.996.525	-51.950.525	-26.310.525	-2.436.525	17.176.475	49.726.475

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	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	6.640.000	6.416.000	6.724.000	6.696.000	6.584.000	6.682.000
Fixed Cost :												
Biaya Pembuatan Aplikasi (Android dan Ios)	250.000.000											
Biaya Peralatan												
AC Sharp 1 PK (2xRp3.600.000)	7.200.000											
Meja 120x60x75 (4xRp385.000)	1.540.000											
Kursi (7xRp390.000)	2.730.000											
Proyektor	1.080.000											
TV Xiaomi 32"	2.000.000											
Printer Epson T13	400.000											
Total Fixed Cost	264.950.000											
Biaya Overhead	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 periklanan 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*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
Total Revenue	3.180.000	3.420.000	8.530.000	4.080.000	4.800.000	10.390.000	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

Gambar 2. 17 Tabel Cash Flow

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)



2.6 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. Analisis SWOT menurut Kotler (2002 : 88) adalah identifikasi berbagai faktor yang disusun secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat menganalisis kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunity), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threat).

STRENGTH	WEAKNESSES	OPPORTUNITIES	THREAT
Memiliki fokus hanya kepada pekerja lepas dan pekerja paruh waktu	I-Job merupakan aplikasi pendatang baru sehingga harus mengeluarkan <i>effort</i> yang lebih besar untuk menawarkan produknya dan harus membangun <i>personal branding</i> yang kuat. Serta I-Job menawarkan sistem baru yang dimana biasanya pemilik bisnis telah memiliki sistemnya sendiri	Adanya mahasiswa yang memiliki keinginan untuk bekerja paruh waktu tetapi kesulitan dalam menemukan pekerjaan yang cocok dengan jam yang tersedia	Adanya substitusi produk yaitu akun loker di Instagram, Olx, Facebook, dan lain-lain.
Me-manage waktu pembagian jam kerja secara otomatis	Proses aktivitas manajerial masih dilakukan secara konvensional yang dimana dapat	Adanya pemilik bisnis yang tidak ingin kesulitan atau repot dalam mengurus pergantian jadwal jam	I-Job menjadi <i>first mover</i> sebagai pencetus inovasi atau ide baru yang rentan ditiru oleh

	mempengaruhi kualitasnya	kerja, pergantian karyawan yang cukup sering, dan mencari pekerja yang sesuai dengan kriteria yang mereka inginkan	kompetitor yang sudah ada ataupun yang akan datang
Menyortir pekerja berkualitas karena sebagian besar I-Job menawarkan lowongan pekerjaan kepada mahasiswa aktif. Dan menawarkan sistem “jual jam” yang dapat mengatur jadwal sehingga tidak akan terjadi kekosongan shift	Penerapan yang masih berjalan secara konvensional dengan jumlah tenaga kerja yang masih terbatas menyebabkan terjadinya <i>miss</i> dalam memproses setiap permintaan <i>customer</i> yang diterima	<i>Market Growth</i> dari kedua segmentasi pasar yang menjanjikan serta belum terdapat kompetitor yang langsung bergerak dibidang yang sama	Terjadinya penolakan kerja sama dengan I-Job dikarenakan kualitas yang belum memenuhi ekspektasi para pengguna baik dari pemilik bisnis UMKM ataupun mahasiswa.

Tabel 2. 4 Tabel Analisis SWOT

Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

