

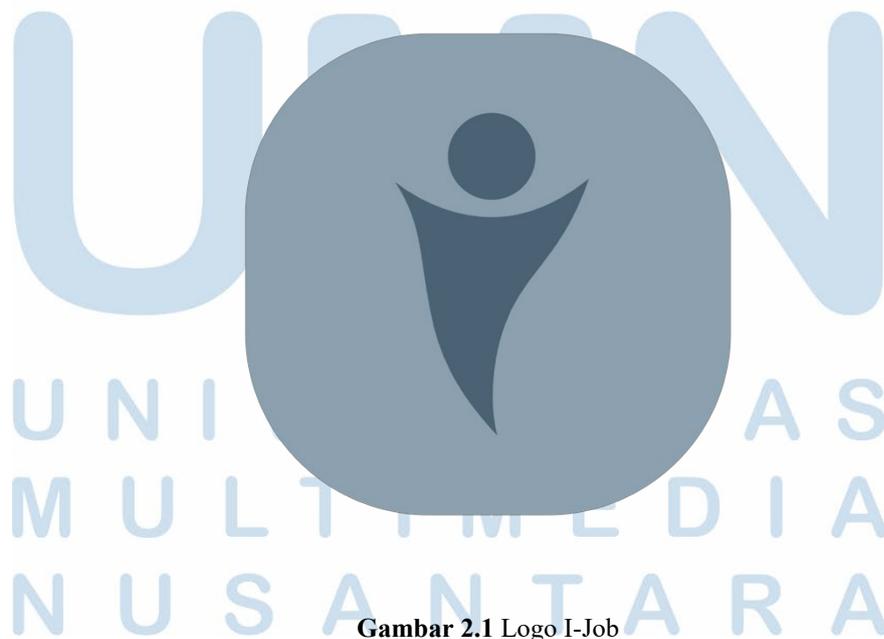
BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

I-Job adalah perusahaan yang bergerak dibidang sumber daya manusia dan dibuat dalam bentuk aplikasi. I-Job sendiri hadir untuk menjadi perantara antara pencari kerja yang khususnya pencari kerja paruh waktu dengan pemilik bisnis UMKM. Awalnya ide I-Job ini adalah sebuah projek di salah satu mata kuliah manajemen dengan penjurusan *entrepreneur* yang akhirnya dikembangkan hingga saat ini.

Ide I-Job ini penulis dan tim buat karena penulis dan tim melihat adanya peluang dimana banyak mahasiswa yang ingin memanfaatkan waktu luang mereka dengan lebih produktif tanpa terkendala waktu dan jarak. Selain itu adanya permintaan untuk pekerja paruh waktu yang berkualitas dari pemilik bisnis UMKM/sejenisnya. Sehingga I-Job hadir untuk menjadi solusi dari peluang tersebut, dimana I-Job akan menjadi perantara antara pencari kerja paruh waktu dengan pemilik bisnis UMKM.

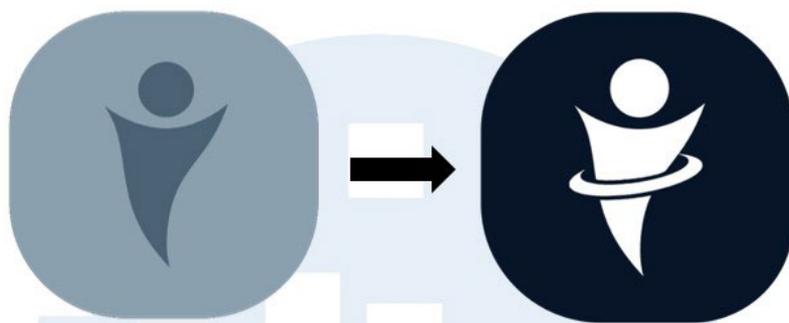


Gambar 2.1 Logo I-Job

Selain permasalahan yang penulis dan tim lihat dari observasi singkat lingkungan sekitar penulis dan tim. Penulis dan tim juga melihat adanya permasalahan lainnya setelah melakukan riset lebih lanjut dari observasi yang telah dilakukan yaitu penulis dan tim melihat bahwa menurut Tegar Sandhi Ario (2019) mahasiswa yang bekerja paruh waktu lebih mampu membagi waktu untuk kuliah dan bekerja, akan tetapi kurang dapat fokus dalam mengerjakan tugas-tugas perkuliahan, yang sering dikerjakan asal-asalan atau mencontoh pekerjaan milik teman. Hal tersebut tentunya sangat disayangkan karena seharusnya pekerjaan paruh waktu dilakukan untuk memaksimalkan waktu luang pelajar untuk menjadi lebih produktif, tapi ternyata yang terjadi adalah hal sebaliknya. Sehingga dengan melihat dari permasalahan yang ada penulis dan tim memutuskan untuk mencari solusinya yaitu dengan membuat sebuah aplikasi *business assist* yang menjadi penyedia karyawan paruh waktu melalui *portal job seeker*, yang dinamai dengan nama I-Job.

Gambar 2.1 diatas merupakan logo pertama dari I-Job yang terdiri dari 2 kata yaitu, “I” dan “Job”. “I” sendiri memiliki arti yaitu saya atau kita dan “Job” memiliki arti pekerjaan yang didefinisikan sebagai sesuatu yang diperoleh sebagai pengguna I-Job. Sehingga pengertian dari nama I-Job mengarah unruk sebagai sarana dimana konsumen kami mendapatkan apa yang mereka butuhkan yaitu pekerja part time yang membutuhkan pekerjaan dan pemilik bisnis UMKM yang membutuhkan pekerja yang berkualitas.

Seiring berjalannya waktu penulis bersama tim sepakat untuk mengubah sedikit logo I-Job menjadi seperti gambar 2.3.



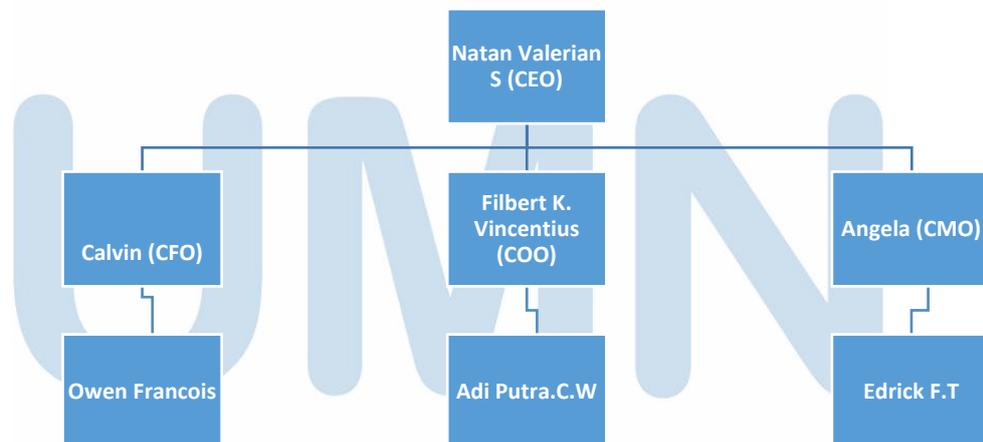
Gambar 2.3 Logo I-Job

Penulis dan tim sepakat untuk mengubah logo dari I-Job dengan menambah lingkaran dan mengubah warna dari latar belakangnya karena untuk menambah kesan profesional dan lebih segar untuk dilihat.

Selain dari pengertian nama, penulis bersama tim menggunakan tagline “*We Found You*” untuk mewakili target yang ingin dicapai perusahaan yaitu untuk mempermudah customer kami yaitu pencari kerja yang ingin mendapatkan pekerjaan serta pemilik bisnis UMKM/sejenisnya yang ingin mendapatkan pekerja yang berkualitas. Jadi dengan kata lain dengan I-Job ini I-Job dapat menemukan apa yang dibutuhkan konsumen I-Job. Selain itu dengan target tadi penulis dan tim ingin menggambarkan bahwa perusahaan I-Job ini akan menjadi perusahaan terbaik yang bergerak sebagai penghubung antara pencari kerja dan pemilik bisnis UMKM serta membantu pemilik bisnis UMKM untuk mengatur sumber daya manusia mereka dengan efisien.

2.2 Struktur Perusahaan

Selama MBKM Kewirausahaan penulis bersama tim menentukan struktur perusahaan untuk memperlancar jalannya MBKM kewirausahaan. Pembagian struktur ini sesuai dengan keterampilan yang dimiliki masing-masing individu.



Gambar 2.1 Contoh Bagan Struktur Organisasi Perusahaan
Sumber : Data Penulis (2022)

Setiap divisi memiliki perannya yang berbeda-beda yaitu :

a. *Chief Executive Officer (CEO)*

CEO memiliki peran untuk mengambil keputusan dan mengatur berjalannya sistem yang ada di dalam tim.

b. Chief Financial Officer

CFO memiliki peran untuk memeriksa, mengatur, memeriksa seluruh keuangan yang ada dalam perusahaan.

c. Chief Operating Officer

COO memiliki peran untuk mengatur operasional atau Bergeraknya pekerjaan yang dilakukan oleh tim dalam perusahaan.

d. Chief Marketing Officer

CMO memiliki peran untuk memasarkan produk ataupun jasa yang diberikan perusahaan kepada konsumen baik dengan cara konvensional maupun dengan cara digital.

2.3 Kondisi umum Lingkungan

I-Job merupakan sebuah bisnis berbasis aplikasi yang diperuntukan untuk pencari kerja yang membuat I-Job akan lebih dilirik atau digunakan oleh pencari kerja. I-Job sendiri lebih berfokus kepada pencari kerja paruh waktu dan biasanya para pencari kerja paruh waktu mayoritas adalah mahasiswa. Banyak mahasiswa yang ingin melakukan pekerjaan *part time* karena para mahasiswa ingin memanfaatkan waktu luang mereka dengan lebih produktif dan serta menambah pemasukan mereka dengan bekerja. Tetapi ada beberapa kendala yang dialami oleh para mahasiswa yaitu jadwal kerja dengan jadwal mereka yang tidak cocok serta jarak tempat kerja yang jauh dari rumah atau kos mereka.

Sehingga penulis bersama tim perlu memahami secara rinci permasalahan yang dialami oleh pencari kerja dan juga kondisi sekitar, dengan mengetahui kedua hal tersebut maka kedua hal tersebut dapat dijadikan pedoman untuk mengetahui langkah yang perlu digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang dialami mahasiswa dalam mencari pekerjaan paruh waktu.

Maka, penulis dan tim juga harus melakukan riset dan melakukan pengamatan lebih dalam lagi untuk menciptakan sebuah ide bisnis yang berbasis aplikasi untuk menjadi solusi bagi pencari kerja paruh waktu yaitu para pencari kerja paruh waktu tidak perlu memikirkan jadwal yang tidak cocok serta lokasi tempat kerja yang jauh. Sehingga sebelum melakukan riset dan melakukan pengamatan lebih dalam lagi untuk ide bisnis I-Job, diperlukan beberapa analisa yang nantinya akan digunakan sebagai pedoman untuk keberlangsungan ide bisnis I-Job.

Berikut adalah beberapa analisa yang dilakukan penulis bersama tim untuk I-Job :

2.3.1 Analisis PESTEL

PESTEL adalah sebuah metode analisis yang digunakan untuk mengevaluasi lingkungan eksternal bisnis untuk mengantisipasi lingkungan eksternal yang dapat mempengaruhi suatu bisnis. *PESTEL* sendiri adalah singkatan dari *Politic, Economic, Social, Technological, Environment, dan Legal*. Sehingga analisis *PESTEL* ini harus diuraikan secara satu-satu untuk mendapatkan informasi yang berguna untuk mengantisipasi lingkungan eksternal yang dapat mempengaruhi suatu bisnis.

Berikut adalah analisa *PESTEL* yang penulis bersama tim buat untuk I-Job :

PESTEL	Factor	Opportunity	Threat
Politics	Pemilu presiden dan kepala daerah baru 2024 memiliki peluang untuk memicu beberapa kebijakan baru yang akan dikeluarkan/diterapkan.	Pemilu 2024 diduga dapat memicu pertumbuhan ekonomi yang cukup masif sehingga dapat menjadi momen baik bagi I-Job untuk berkembang.	Kebijakan pemimpin baru cenderung merubah berbagai posisi ekonomi yang sangat mempengaruhi psikologi investor.
Economic	Federal Reserve System yang terus melakukan tapering suku bunga	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.	Banyak big funds yang menahan kegiatan investasinya terkhusus di startup.
Social	Angka pertumbuhan mahasiswa yang terus berkembang naik dan juga	Semakin banyak mahasiswa yang sadar untuk bisa terus	

	diiringi dengan trend financial management di kalangan gen z	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 social media	Semakin mudah orang mencari produk 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 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.
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 2.3.1 Tabel PESTEL I-Job

2.3.2 Analisis Porter 5 Forces

Analisis *Porter 5 Forces* adalah sebuah analisis yang digunakan untuk menganalisa jika suatu bisnis melakukan pemasaran di lingkungan yang memiliki kompetitor bagaimana lingkungan tersebut akan berpengaruh terhadap pemasaran yang dilakukan.

Berikut adalah analisa *Porter 5 Forces* yang penulis bersama tim buat untuk I-Job :

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 pendaatang 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 juga terutama dari <i>market size</i> para mahasiswa.	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.
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.

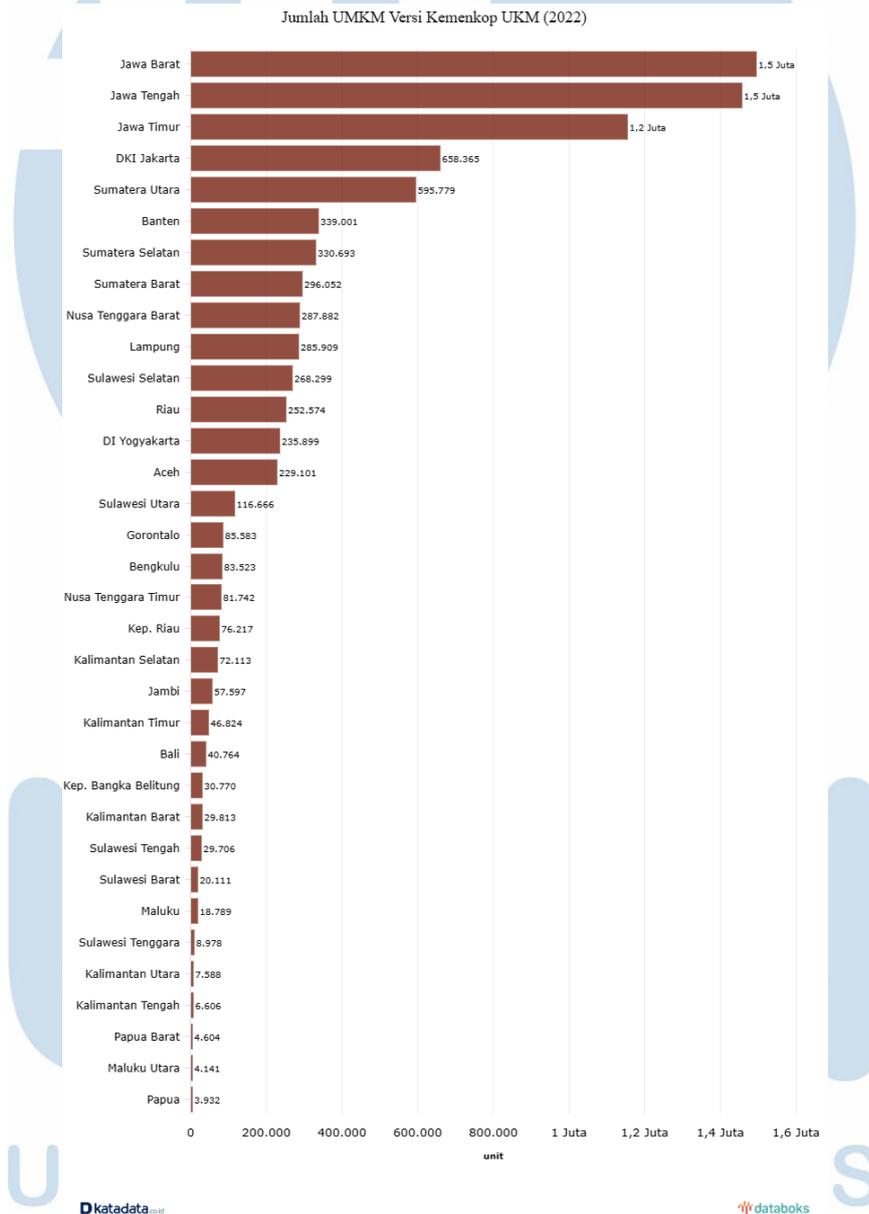
Tabel 2.3.2 Tabel Analisis Porter 5 Forces I-Job

2.3.3 Analisis Industri

Analisis industri adalah sebuah analisa yang dilakukan untuk melihat seberapa besar peluang pasar yang ada pada suatu bisnis. Analisis ini juga digunakan untuk melihat dinamika persaingan yang ada dalam suatu industri serta untuk memahami kondisi yang dialami oleh pasar dari berbagai sisi contohnya dari segi ekonomi, politik, dan lainnya.

2.3.3.1 Pertumbuhan Industri dari sisi demand

Pertumbuhan industri dari sisi demand dapat penulis bersama tim lihat bahwa kontribusi yang dilakukan UMKM untuk PDB mencapai 60,5% dan untuk penyerapan tenaga kerja adalah sebanyak 96,9 % dari total penyerapan tenaga kerja nasional

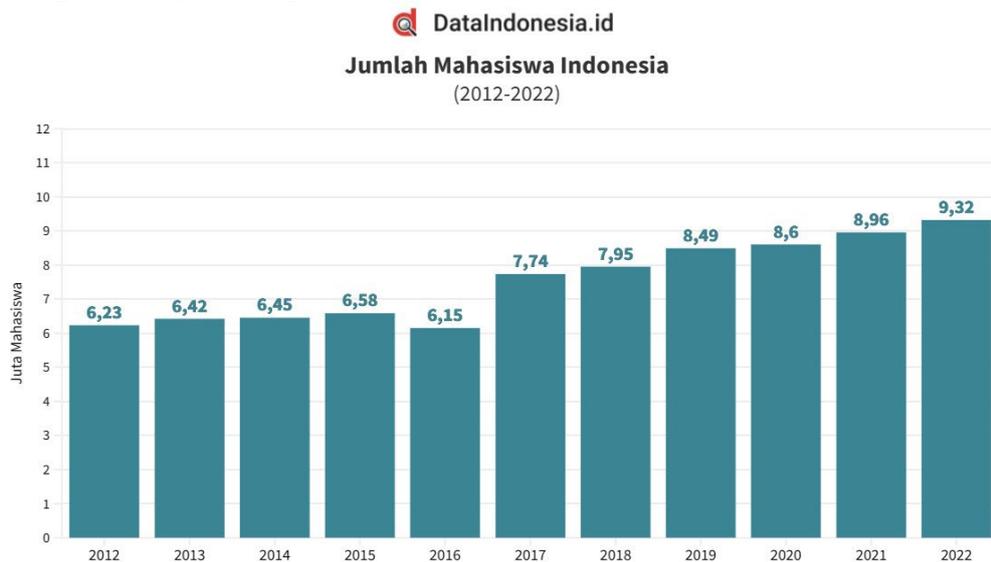


Gambar 2.3.3.1 Grafik Pertumbuhan Industri UMKM di Indonesia

2.3.3.2 Pertumbuhan Industri dari sisi Supply

Pertumbuhan Industri dari sisi supply dapat penulis bersama tim lihat dari fokus target market I-Job yaitu mahasiswa. Mahasiswa

menjadi target market I-Job dikarenakan penulis bersama tim merasakan apa yang mahasiswa rasakan juga terutama dari permasalahan yang ada. Sehingga berikut adalah data mahasiswa yang merupakan target market I-job dan terus meningkat setiap tahunnya di Indonesia .



Gambar 2.3.3.2 Grafik Pertumbuhan Jumlah Mahasiswa di Indonesia

2.3.3.3 Environment Trends

Environment Trends merupakan tren yang sedang terjadi di lingkungan. Dalam suatu bisnis *Environment Trends* dapat berpengaruh kepada suatu bisnis karena suatu tren dapat mempengaruhi lingkungan sekitar. Contohnya yang terjadi pada I-Job adalah adanya outlook ekonomi 2024 positif, dimana hal ini merupakan kesempatan bagus untuk I-Job dapat berkembang. Karena akan banyak perputaran uang yang terjadi yang dilihat dari ekonomi negara kita yang ditopang oleh industri UMKM yang ada di seluruh Indonesia.

Selain itu, dengan adanya dampak pemilu 2024 yang dapat mengakibatkan konsumtif yang cukup besar, maka perputaran uang akan semakin meningkat dengan perputaran uang yang semakin meningkat maka akan membuat pemilik bisnis untuk lebih ingin membayar karyawan begitupun sebaliknya karyawan akan semakin banyak mencari pekerjaan untuk kebutuhannya.

2.3.3.4 Business Trends

Business Trends merupakan trend yang sedang terjadi di lingkup dunia bisnis. Trend ini juga dapat mempengaruhi angka penjualan perusahaan. Contohnya adalah jika terjadi inflasi yang besar maka banyak perusahaan yang terpaksa melakukan pemberhentian karyawan secara massal atau (PHK) besar besaran. Tetapi jika semuanya sudah stabil, maka akan ada celah dimana untuk para strat up baru untuk melakukan perkembangan termasuk I-Job.

2.3.4 Analisis Kompetitor

Analisis kompetitor adalah analisis yang dilakukan untuk menganalisa atau melakukan penelitian/riset lebih mendalam mengenai kompetitor yang ada. Tujuan dilakukannya analisis kompetitor adalah untuk melihat kelebihan, kekurangan, dan perbedaan antara bisnis penulis bersama tim dengan kompetitor yang ada dengan membandingkannya melalui beberapa aspek. Berikut adalah analisis kompetitor I-Job yaitu Instagram, Facebook, dan OLX yang dibuat dengan *Analysis Framework* :

Kategori	I-Job	Instagram	Facebook	OLX
Product/Service	Asistensi Bisnis	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
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	Memiliki komunitas influencer	Komunitas yang solid	Ada fitur filter
Weaknesses	Kekurangan sumber daya	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 2.3.3 Tabel Analisis Kompetitor I-Job

2.3.5 Market Size

Market size adalah seberapa besar market yang dapat atau yang merupakan konsumen penulis bersama tim. Market size diukur dari seluruh market yang ada lalu diturunkan menjadi market yang dapat penulis bersama tim layani, dan terakhir yaitu market yang dapat penulis bersama tim gapai dan layani. Untuk I-Job sendiri market size yang penulis bersama tim ambil adalah :

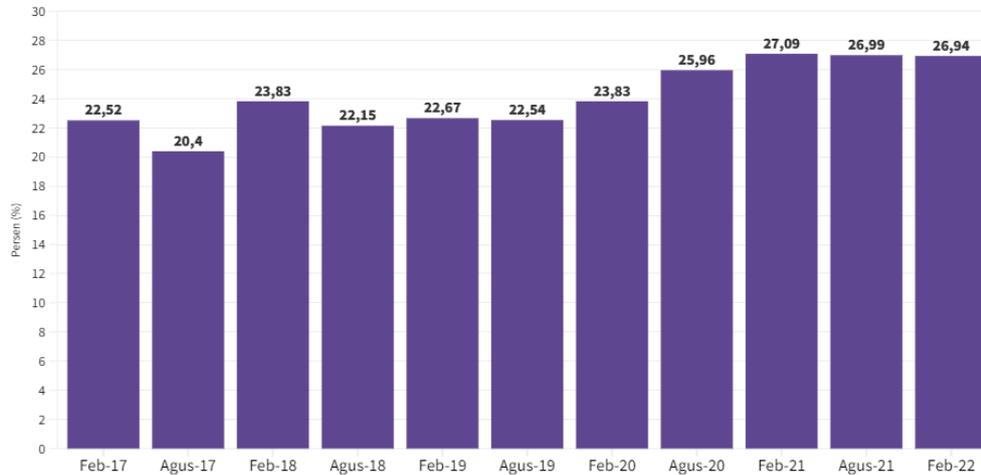
1. Sebanyak 59.317 pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Tangerang pada tahun 2021, Dengan adanya UMKM tersebut maka akan sangat berdampak pada perekonomian Indonesia karena adanya peningkatan PDB dan berdampak juga pada penyerapan tenaga kerja. Hal ini pun sangat membantu I-Job sendiri karena dengan begitu I-Job dapat mengenalkan diri kepada UMKM untuk akhirnya lebih dikenal oleh pemilik bisnis UMKM.

2. Pada tahun 2021 sebanyak 9.698.860 mahasiswa di Indonesia yang aktif berkuliah. Diantarnya mahasiswa di provinsi banten terdapat 1.359.845 mahasiswa dan untuk wilayah DKI Jaakarta terdapat 698.268 mahasiswa. Sehingga dari data yang ada penulis bersama tim dapat melihat adanya peluang untuk I-Job untuk mencari mahasiswa yang ingin bekerja paruh waktu sebagai target market yang dapat I-Job layani.

3. Pada Februari 2022, persentase pekerja paruh waktu di Indonesia hanya sebesar 26,94%. Angka tersebut lumayan kecil, hal ini terjadi karena banyak mahasiswa yang tidak dapat melakukan pekerjaan part time dikarenakan jadwal kuliah yang padat. Tetapi ternyata banyak UMKM yang baru muncul dan masuk ke pasar sehingga hal ini juga dapat menjadi peluang untuk I-Job untuk membantu para pemilik bisnis UMKM yang ingin mendapatkan pekerja paruh waktu untuk dipekerjakan.

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

Persentase Pekerja Paruh Waktu di Indonesia
(2017-2022)



Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS)

Gambar 2.3.5 Grafik Persentase Pekerja Paruh Waktu di Indonesia

2.3.6 SWOT Analysis

SWOT merupakan singkatan yang terbentuk dari *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats*. SWOT ini digunakan dengan tujuan untuk mengidentifikasi apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki perusahaan sehingga dengan bantuan SWOT I-Job akan lebih terarah untuk mengetahui situasi internal dan eksternal I-Job. Berikut adalah table SWOT dari I-Job :

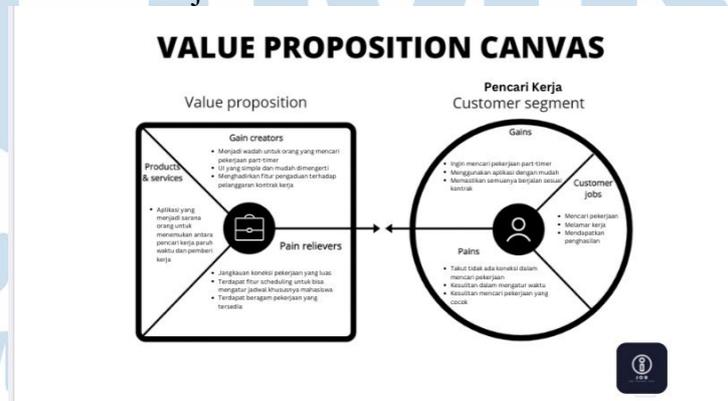
Strength	Weaknesses	Opportunities	Threat
<p>1. I-Job memiliki fokus yang hanya berfokus kepada para pekerja paruh waktu dan pekerja lepas (<i>Niche Market</i>)</p> <p>2. Memiliki fitur unggulan yang membuat I-Job berbeda dengan kompetitor yaitu Scheduling dan Swapshift.</p> <p>3. I-Job memiliki sistem pensortiran tenaga kerja yang</p>	<p>1. I-Job merupakan pedatang baru, I-Job sendiri datang pada pasar yang sudah ada dan menawarkan sebuah sistem yang berpengaruh pada perubahan sistem pengelolaan karyawan dari perusahaan yang ada.</p>	<p>1. Banyak sekali mahasiswa yang ingin melakukan pekerjaan paruh waktu dengan tujuan menambah uang jajan dan menambah pengalaman tetapi terhalang waktu kuliah yang selalu bentrok dan pekerjaan yang tidak cocok.</p> <p>2. Banyak pemilik bisnis</p>	<p>1. I-Job ini adalah sistem baru yang masuk ke sebuah pasar yang sudah ada, sehingga dapat menciptakan harapan yang tidak realistis baik bagi pemilik bisnis maupun para pencari kerja paruh waktu atau pekerja paruh waktu.</p> <p>2. I-Job yang merupakan ide</p>

<p>akan bekerja dengan melakukan interview sehingga tenaga kerja dari I-Job sudah terjamin.</p> <p>4. Memberikan sistem “jual Jam’ sehingga semakin banyak jam yang dipakai untuk bekerja maka semakin banyak juga uang yang didapat.</p> <p>5. Memberikan pemberdayaan dengan melakukan pelatihan serta menjadi <i>assist</i> bagi para pemilik bisnis agar dapat memanfaatkan karyawannya secara efektif, efisien, dan maksimal.</p>	<p>2. I-Job juga masih dilakukan dalam tahap konvensional, sehingga sangat sulit untuk mengembangkan bisnisnya karena beberapa faktor yaitu contohnya faktor demografi dan geografi.</p> <p>3. Sistem I-Job yang dilakukan secara konvensional dengan tenaga kerja yang masih sedikit menyebabkan banyak permintaan dari konsumen yang terlewatkan</p>	<p>yang tidak ingin ribet untuk mengurus berbagai hal mulai dari jadwal kerja, pergantian karyawan (<i>turnover</i>), sulitnya mencari, dan pekerja yang sesuai dengan kriteria.</p> <p>3. <i>Market Growth</i> dari kedua segmentasi pasar yang menjanjikan ditambah belum terdapat kompetitor langsung yang bergerak di bidang yang sama persis.</p>	<p>baru yang memiliki fitur pembeda sehingga akan mudah untuk ditiru oleh kompetitor.</p> <p>3. Terjadi penolakan dari pengguna I-Job karena kualitas I-Job yang belum bisa memenuhi ekspektasi para konsumen baik dari sisi pencari kerja maupun pemilik bisnis.</p>
--	--	--	---

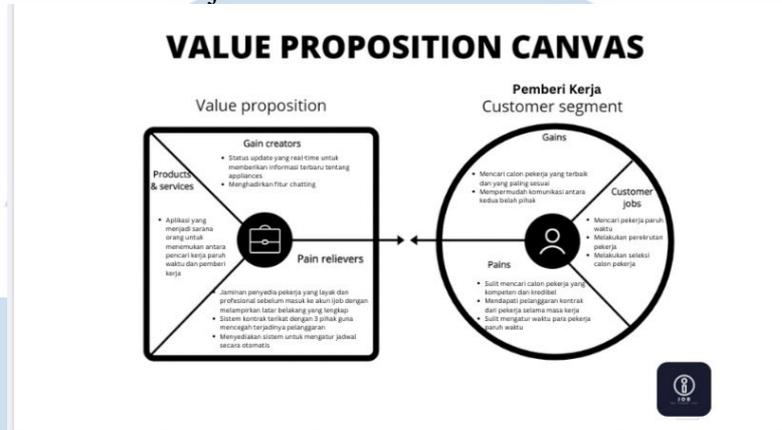
Tabel 2.3.4 Tabel SWOT Analisa I-Job

2.3.7 Customer Value Proposition Canvas

1. Pencari Kerja



2. Pemberi Kerja

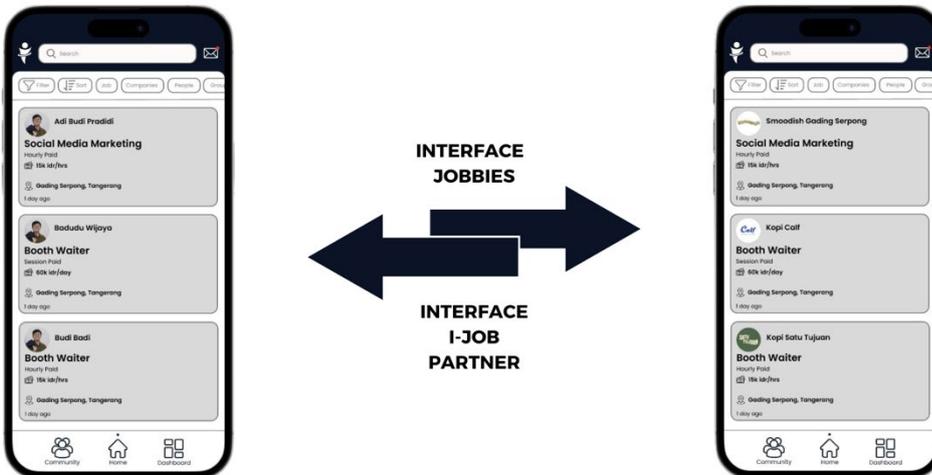
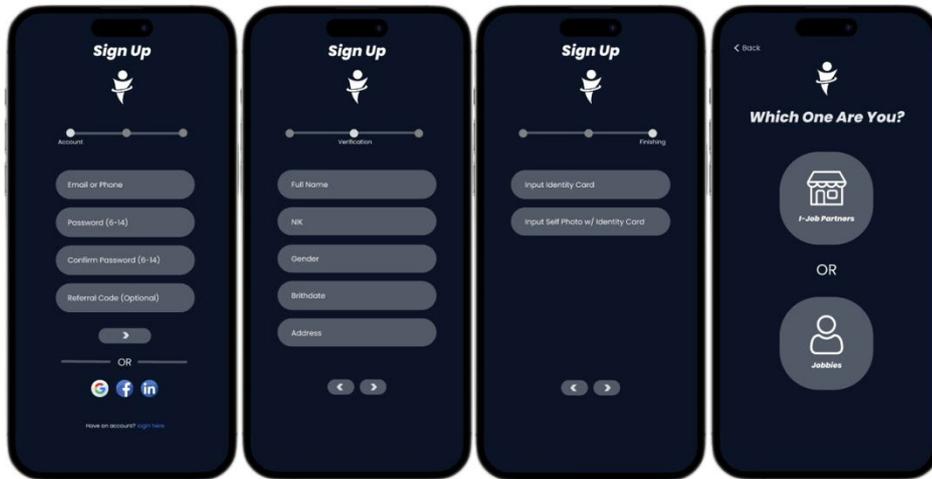


Gambar 2.3.7 Gambar Customer Value Proposition Canvas

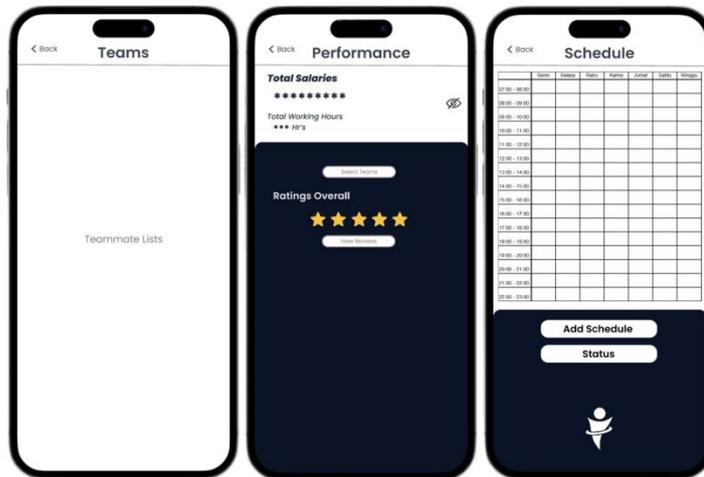
2.4 Gambaran Umum Produk



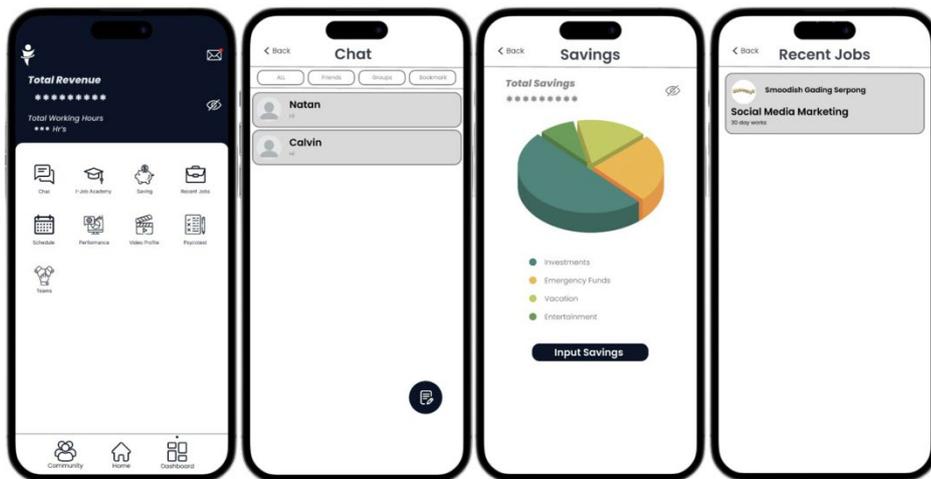
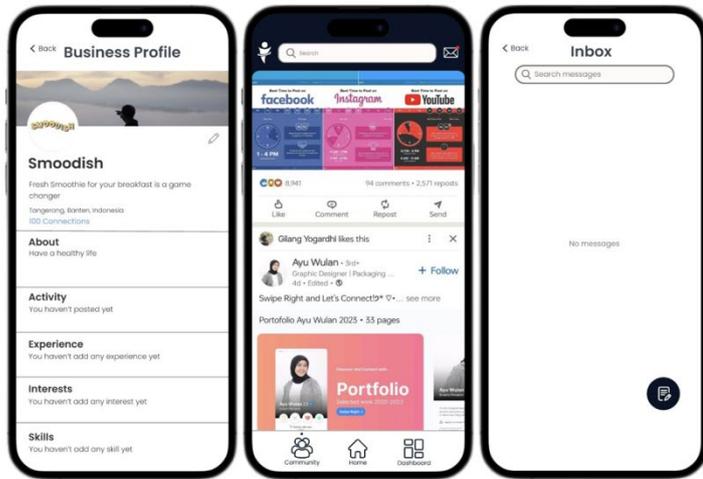
NUSANTARA



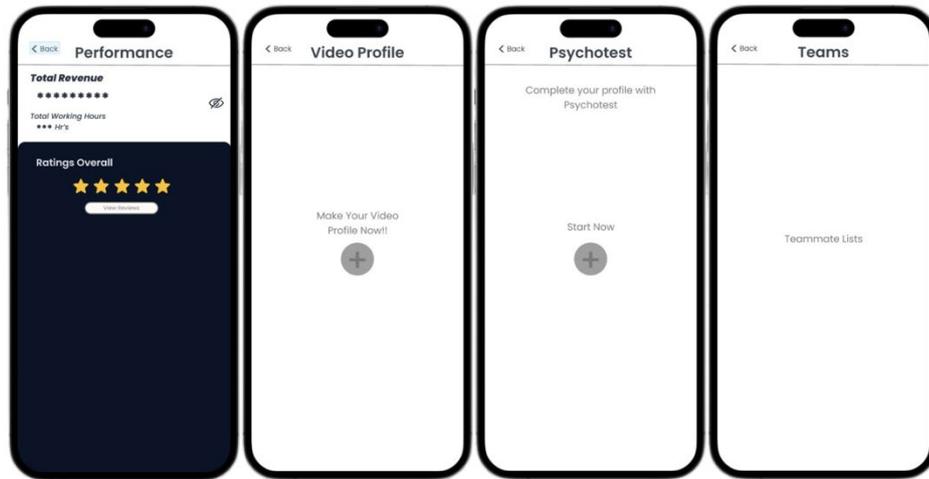
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



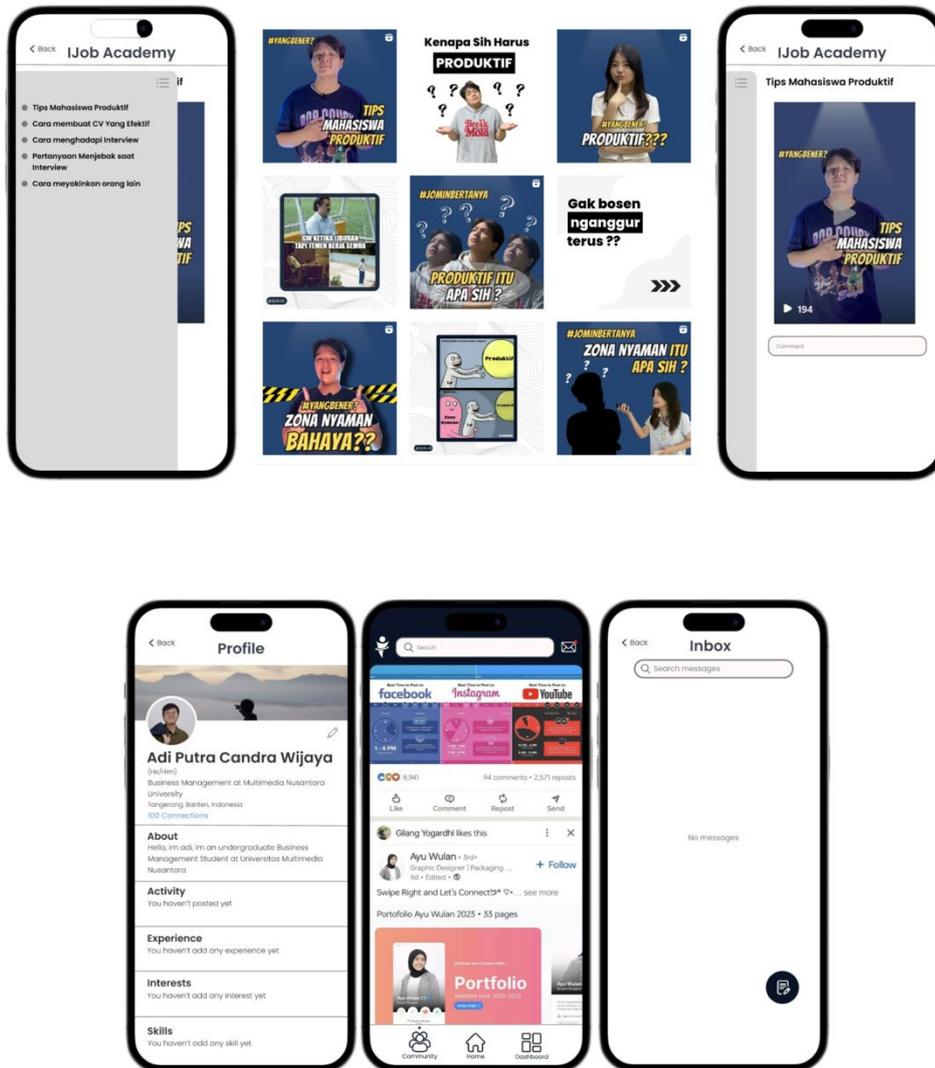
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2.4 Mockup I-Job

Gambar diatas merupakan gambaran awal secara sederhana dari tampilan fitur yang penulis dan tim buat dalam bentuk mockup aplikasi dengan menggunakan aplikasi figma dibentuk menjadi layout Iphone. Dapat dilihat dari mockup diatas bahwa I-Job menyediakan beberapa fitur seperti fitur untuk mencari berbagai jenis pekerjaan paruh waktu dengan bantuan filter, fitur untuk mengatur jadwal yang disebut scheduling, dan serta fitur mengatur shift yang disebut swapswift. Ditambah adanya pilihan untuk melihat video-video informatif serta pilihan untuk pemilik bisnis yang ingin mendapatkan bantuan dari I-Job dan pilihan untuk pencari kerja untuk melihat lowongan. Sehingga dengan fitur tersebut pencari kerja akan dengan mudah mendapatkan pekerjaan yang cocok, jadwal yang sesuai dan shift yang cocok serta pemilik bisnis UMKM juga dapat

Tahun Kedua

Direct Cost :	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19
Biaya Print CV (1 Part/Timer/3CV, 1CV/Rp2.000)	168,000	228,000	180,000	210,000	192,000	150,000	180,000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	112,000	152,000	120,000	140,000	128,000	100,000	120,000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	112,000	152,000	120,000	140,000	128,000	100,000	120,000
Biaya Hosting	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
Biaya Domain Website	382,950						
Biaya Lain-lain	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

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
Biaya periklanan dan marketing	5,000,000		5,000,000		5,000,000		5,000,000
Total Biaya Overhead							

TOTAL COST :	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19
	276.944.950	13.504.000	18.280.000	13.420.000	18.336.000	13.140.000	18.280.000

Revenue	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19
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
Biaya SEO							
Advertisement							
Subscription							
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	4,750,000	0	0	4,750,000	0
Total Revenue	3,180,000	3,420,000	8,530,000	4,080,000	4,800,000	10,390,000	6,000,000

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
-------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Tahun Kedua

Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
210,000	192,000	150,000	180,000	84,000	216,000	204,000	156,000	198,000
140,000	128,000	100,000	120,000	56,000	144,000	136,000	104,000	132,000
140,000	128,000	100,000	120,000	56,000	144,000	136,000	104,000	132,000
720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000
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
500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
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

Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
	5,000,000		5,000,000		5,000,000		5,000,000	

Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
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

Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
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
0	0	4,750,000	0	0	3,800,000	0	0	4,750,000
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
-290,487,575	-304,023,575	-306,773,575	-319,053,575	-324,685,575	-330,933,575	-334,425,575	-340,593,575	-336,307,575

Tahun Ketiga

Direct Cost :	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30		
Biaya Print CV (1 Part/Timer/3CV, 1CV/Rp2.000)	180,000	156,000	210,000	168,000	300,000	192,000		
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	120,000	104,000	140,000	112,000	200,000	128,000		
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	120,000	104,000	140,000	112,000	200,000	128,000		
Biaya Hosting	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		
Biaya Domain Website	382,950							
Biaya Lain-lain	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		
Biaya Overhead	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30		
Biaya periklanan dan marketing	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		
Revenue	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30		
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		
Biaya SEO (Rp99.000)	2,970,000	2,475,000	3,960,000	990,000	1,980,000	3,960,000		
Advertisement (Rp300.000/bulan) = 15 iklan	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000		
Subscription (Rp3.000.000) (50 Perusahaan)	150,000,000							
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	7,600,000	0	0	2,850,000		
Total Revenue	171,270,000	21,375,000	31,360,000	21,690,000	23,880,000	30,510,000		
Break Even Point (BEP)	-177,060,525	-162,269,525	-142,619,525	-127,541,525	-115,581,525	-91,739,525		
Tahun Ketiga								
Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
168,000	300,000	192,000	168,000	216,000	210,000	204,000	228,000	180,000
112,000	200,000	128,000	112,000	144,000	140,000	136,000	152,000	120,000
112,000	200,000	128,000	112,000	144,000	140,000	136,000	152,000	120,000
720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000
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
500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
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
Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
	5,000,000		5,000,000		5,000,000		5,000,000	
Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
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
Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
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
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
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
0	0	2,850,000	0	0	5,700,000	0	0	4,750,000
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
-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

Tabel 2.5 Tabel Cash Flow