

## BAB II

### PEMBENTUKAN IDE BISNIS

#### 2.1 Validasi Ide Bisnis

##### 2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis

Ide bisnis Younite dibuat dari antusiasme dan minat kelompok pada idola dan budaya K-Pop. Kegiatan *brainstorming* dijalankan setelah kelompok mendapatkan perencanaan konsep bisnis yang akan dibentuk. Dengan menggunakan aplikasi LINE CALL, kegiatan *brainstorming* dijalankan dengan menguraikan beberapa ide bisnis pada *sharing* Google Docs yang dapat diakses lewat tautan berikut (<https://bit.ly/idebisnismbkm>). Beberapa ide bisnis dari *brainstorming* tersebut, adalah sebagai berikut:

1. Platform K-Pop yang membantu penggemar K-Pop berinteraksi, berbagi informasi untuk datang ke konser dan workshop bersama. Ide ini perlu dikembangkan pada finalisasi ide.
2. Platform digital untuk membantu mempromosikan dan penjualan UMKM K-Pop yang menjual produk *fanmerch*.
3. Aplikasi yang menjunjung *sustainability act* yaitu memberikan kemudahan dalam teknik mengelola sampah, dengan cara memberikan beberapa letak tempat pembuangan sampah. Ide ini tidak digunakan karena tidak berhubungan dengan K-Pop, serta adanya hambatan dalam menentukan monetisasi bisnis.
4. Aplikasi yang serupa dengan ide penjualan baju *thrift* yang semakin populer, namun lebih difokuskan pada penjualan *preloved merchandise*, seperti pemilik/ user yang menjual album K-Pop karena hilangnya minat akan mengoleksi *merchandise* K-Pop, berhenti menjadi penggemar K-Pop,

dihadapi dengan situasi darurat yang membutuhkan uang dalam jumlah banyak dan cepat serta keterbatasan tempat mengoleksi barang K-Pop. Ide ini hanya berfungsi sebagai tempat jual beli, sehingga belum dapat potensi maksimal.

Setelah *brainstorming*, kelompok kemudian bertukar pendapat kembali mengenai beberapa ide-ide yang diuraikan sebelum menentukan kesimpulan ide akhir yang memiliki potensi untuk dipilih dalam upaya perancangan aplikasi.

### 2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis

Selama kegiatan *brainstorming*, kelompok berhasil; menghasilkan beberapa ide dan kemudian bertukar pendapat kembali mengenai beberapa ide-ide yang diuraikan sebelum menentukan kesimpulan ide akhir, yang merupakan gabungan dari beberapa ide yang telah diuraikan. Kelompok juga mencantumkan dan mengumpulkan ide bisnis untuk *Cluster* MBKM Kewirausahaan, mengikuti kegiatan briefing, dan melakukan bimbingan sesuai alur yang diberikan dalam *Cluster* MBKM Kewirausahaan.

## IDE JUDUL APP

- Woorina (Uri Hana = Kita satu, Uri + Na = Kita + Saya)
- KForm (K-Platform, K-Information)
- Fan Invitation
- Fusion (Perpaduan beberapa fandom, everything in one)
- **Younite (You n I Unite as One, Youth Unite)**
- Youniverse (You n I Unite in Diverse)
- Fandomship (All Fandom Relationship)
- Fandomize
- K-Fam (Kpop Family)

Gambar 2.1 Ide/ Pilihan Nama Bisnis

Gambar 2.1, menunjukkan beberapa ide nama yang telah diuraikan kelompok untuk aplikasi dan bisnis. Penguraian dan pemilihan ide nama dilakukan melalui platform Canva dan didiskusikan melalui LINE. Ide nama bisnis diambil dari gabungan bahasa Korea dan Inggris. Seluruh ide nama yang telah diuraikan memiliki makna tersendiri dan nama Younite dipilih

karena menggambarkan kesatuan kelompok. Nama “Younite” memiliki pengejaan yang serupa dengan kata “*unite*” yang memiliki arti bersatu. Oleh karena itu, nama “Younite” dipilih menjadi nama yang cocok untuk bisnis platform K-Pop yang direncanakan oleh kelompok.

## 2.2 Business Model Canvas

Dalam rangka cara menghasilkan pemasukan untuk Younite, maka digunakan BMC (*Business Model Canvas*) yang terdiri dari sembilan (9) elemen, yaitu:

### 1. Segmen Pelanggan (*Customer Segments*)

Bisnis Younite adalah aplikasi yang dapat menghubungkan antar sesama penggemar K-Pop. Untuk itu, dibutuhkan segmen pelanggan sebagai gambaran karakteristik pelanggan/pengguna aplikasi.

- Umur: 15-25 tahun
- Gender: Perempuan dan Laki-laki
- Status sosial: SES C-A2
- Pekerjaan: Mahasiswa, pelajar, pemilik UMKM *fanmerch*, pekerja seni, pekerja pada umumnya
- Gaya hidup: Menyukai dan mengikuti dunia K-Pop, mengoleksi *merchandise* K-Pop, gemar bergabung dalam komunitas, sering *streaming* K-Pop, datang ke konser atau *event* K-Pop

### 2. Hubungan dengan Pelanggan (*Customer Relationships*)

Dalam menjaga keberlangsungan kegiatan bisnis, sebuah brand harus dapat membangun hubungan yang harmonis dengan pelanggan/penggunanya, sehingga kualitas produk yang ditawarkan dapat ditingkatkan dan terus menarik minat pelanggan/ pengguna untuk menggunakan dan mengakses produk. Dalam kegiatan ini, Younite menyediakan komunitas online dan *community support*, seperti komunitas fanbase untuk berinteraksi dengan pelanggan/ pengguna dan potensi pelanggan/ pengguna.

### 3. Saluran Distribusi (*Channels*)

Beberapa saluran distribusi yang digunakan untuk menyalurkan produk atau jasa ke konsumen penggemar K-Pop antara lain situs aplikasi yang dapat diakses di telepon genggam (*mobile phone*), media sosial seperti Instagram dan Tiktok, situs web dan email, serta *whatsapp*.

#### 4. **Proposisi Nilai (*Value Propositions*)**

Sebuah perusahaan harus memiliki proposisi nilai untuk menentukan nilai yang diberikan perusahaan kepada pelanggannya, sehingga pelanggan merasa puas dengan layanan yang diberikan. Adapun nilai-nilai khusus yang ditawarkan Younite adalah sebagai berikut:

- Pengalaman bersosialisasi bersama dengan seluruh komunitas K-Pop
- Kemudahan dan efektifitas berinteraksi lewat satu aplikasi dengan berbagai fitur menarik
- Layanan bantuan penggemar dalam menemukan teman baru dan teman menonton bersama
- Ketersediaan platform informasi berita dan penjualan *fanmerch/preloved*

Beberapa nilai yang ditawarkan oleh Younite ini juga memberi pelanggan pengalaman holistik, yaitu aplikasi yang memberikan pengalaman bersosialisasi, kemudahan berinteraksi dengan sesama penggemar, baik dalam berbagi informasi dan kebutuhan/ penjualan *fanmerch* dalam satu aplikasi.

#### 5. **Kegiatan Utama (*Key Activities*)**

Kegiatan utama dalam bisnis dapat menjadi elemen penting untuk menjalankan kelangsungan perkembangan bisnis yang baik. Beberapa kegiatan utama yang dijalankan Younite adalah sebagai berikut:

- Peningkatan dan pengembangan desain aplikasi
- Toko online untuk *fanmerch* lokal & *preloved merchandise*
- Merencanakan dan mempromosikan event & workshop
- Proyek komunitas penggemar
- Promosional/ Marketing

## 6. Sumber Daya Utama (*Key Resources*)

Dalam rangka menjaga dan mengembangkan kualitas produk atau jasa yang ditawarkan dalam aplikasi Younite, terdapat beberapa sumber daya utama yang dilibatkan, yaitu:

- Ahli *App Developer*
- Spesialis *e-Commerce*
- Admin K-Pop Fanbase & Komunitas yang aktif dan cakap
- Admin yang memberikan layanan pelanggan (*Customer Service*)

## 7. Mitra Kunci (*Key Partners*)

Kegiatan bisnis dapat berlangsung apabila mendapatkan bantuan dari pihak lain sehingga dapat memenuhi kebutuhan dalam peningkatan *awareness* bisnis. Untuk itu, Younite bekerjasama dengan beberapa mitra yaitu:

- Vendor *Fanmerch* K-Pop
- *Fan artist* K-Pop
- *Program collaborator*
- Komunitas fanbase K-Pop
- *Event Organizer*
- *Event KOL / micro content creator*
- Kurir/ jasa pengiriman barang

## 8. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

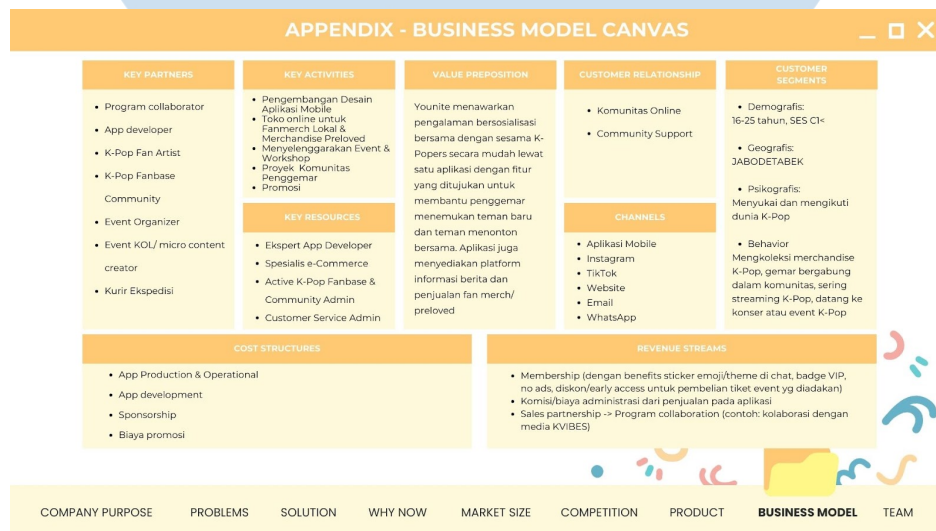
Dalam menjalankan sebuah brand, perlu disusun sebuah struktur biaya. Younite dengan platform utama aplikasi *mobile* memiliki struktur biaya berupa biaya produksi, biaya operasional, app development, sponsorship, dan biaya promosi. Kemudian, Younite menggunakan pengoperasian bisnis model C2C (Customer to Customer), yaitu menjadi perantara antara pelanggan/ pengguna, memastikan keamanan dalam interaksi dan transaksi serta menyediakan platform yang mudah digunakan oleh pelanggan untuk menemukan berbagai fitur yang diinginkan. Dalam mengoperasikan bisnis, Younite memerlukan struktur biaya yang ekonomis dan efisien, yaitu untuk biaya produksi fitur aplikasi, penentuan sumber daya tenaga

kerja dalam pemeliharaan operasional platform dan layanan yang baik kepada pelanggan/ pengguna, dan dana sponsorship dan promosional untuk memperkenalkan bisnis kepada potensi pelanggan/ pengguna.

## 9. Sumber Pendapatan (*Revenue Streams*)

Keberlangsungan kegiatan bisnis memerlukan sumber pendapatan, yaitu dari penjualan produk atau pelayanan jasa. Beberapa sumber pendapatan yang didapatkan Younite adalah sebagai berikut:

- *Membership* (mendapatkan penawaran sticker emoji/theme di chat gratis, badge VIP, *no ads*, diskon produk/*early access* pembelian tiket event)
- Biaya administrasi dari penjualan produk di aplikasi
- Sales partnership, yaitu kolaborasi program dengan beberapa media seperti KVIBES



Gambar 2.2 Business Model Canvas

## 2.3 Deskripsi Perusahaan

Sejak tahun 2010, perkembangan budaya K-Pop telah meningkat di Indonesia. Berdasarkan survei Jakpat (2021), kebanyakan masyarakat Indonesia menunjukkan antusiasme yang besar akan K-Pop. Akan tetapi, sangat disayangkan bahwa antusiasme yang besar ini tidak diimbangi dengan ketersediaan platform akan dapat kebutuhan K-Pop yang belum berkembang. Melihat kekurangan ini,

kelompok memberikan solusi dengan merancang aplikasi Younite yang terinspirasi akan budaya K-Pop.

Younite adalah media interaktif berbasis aplikasi yang ditujukan untuk penggemar K-Pop yang memiliki fitur aplikasi *all-in-one* sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan penggemar K-Pop. Nama Younite merupakan gabungan dari kata “*you*” dan “*unite*” yang berarti “*You and I unite as one*”. Penemuan ide dan perancangan konsep aplikasi ini dimulai pada tanggal 13 November 2023 dan 29 Januari 2024.

Budaya K-Pop yang berasal dari Korea Selatan menjadi alasan pembuatan logo Younite yang menggunakan ciri khas tersebut, seperti penggunaan ilustrasi bagian bendera Korea, Taeguk, yang menggambarkan bentuk yin dan yang dengan warna biru *tosca* dan merah *salmon*. Adapun itu logo Younite dibuat 2 bentuk yaitu logotype sebagai logo utama dan icon sebagai logo sekunder. Logotype Younite merupakan versi panjang dari icon Younite.



Gambar 2.3 Logotype Perusahaan

Sedangkan icon Younite yang digunakan sebagai logo aplikasi, menggambarkan bentuk ambigram manusia yang terbentuk dari huruf “y”. Warna yang digunakan untuk icon aplikasi Younite juga mengikuti logotype yaitu dengan dua (2) warna utama yaitu biru *tosca* dan merah *salmon*.

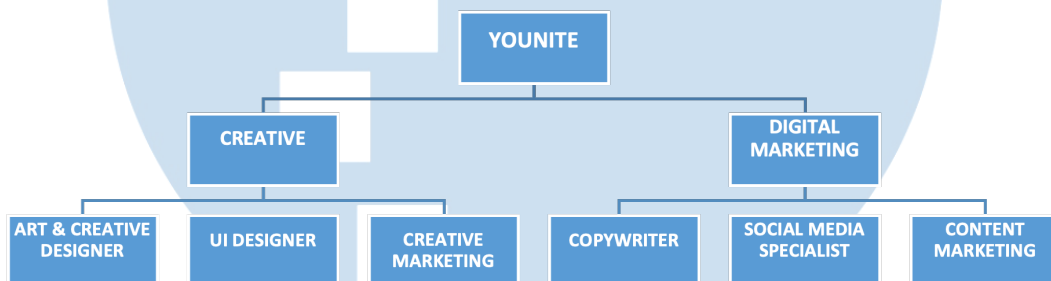


Gambar 2.4 Icon Perusahaan

Visi dan misi Younite adalah memberikan pelayanan untuk penggemar K-Pop di Indonesia. Visi Younite, tempat berinteraksi untuk pecinta K-Pop sehingga dapat membangun memori bersama untuk seluruh penggemar K-POP. Misi Younite, memberikan tempat yang nyaman untuk pecinta K-Pop berinteraksi dan membangun memori bersama dalam kegembiraan dan cinta kasih.

## 2.4 Struktur Perusahaan

Dalam rangka menjaga keberlangsungan Younite, maka dibutuhkan kerjasama beberapa pihak yang kemudian dicantumkan dalam struktur perusahaan, sebagai berikut:



Gambar 2.5 Struktur Perusahaan Younite

1. **Chrysantha Edeline Widjaja (CFO), UI Designer 2 & Copywriter:** Merencanakan desain *layout interface* aplikasi, Membuat teks untuk *copywriting* dalam aplikasi dan *caption* pada konten media sosial untuk kegiatan promosi atau *Marketing* bisnis.
2. **Jacqueline Juliana Sjarief (COO), Art & Creative Designer:** Mengumpulkan ide kreatif dan merencanakan konsep visual bisnis, Merencanakan dan membentuk elemen dan grafik visual, Menjalankan progress desain sesuai dengan timeline pengerjaan, Menjaga konsistensi konten visual dengan memberikan arahan dan memantau kegiatan.
3. **Janice Dwi Augustine (CEO), Creative Marketing Director & Social Media Specialist:** Memimpin diskusi ide kreatif dengan tim, Merencanakan konsep desain dan konten dengan tim, Menganalisa data untuk memantau tren, Memantau dan melakukan supervisi proses desain, Memberikan arahan dalam proses pengerjaan desain kepada tim,

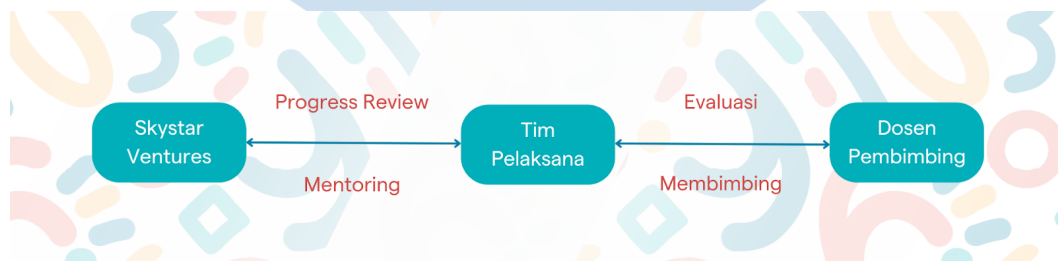


Menentukan timeline pengerjaan desain, Menentukan keputusan ide kreatif dan memberikan feedback kepada tim.

4. **Michelle Vannesa Theodora (CMO), UI Designer 1 & Content Marketing:** Merencanakan desain *layout interface* aplikasi. Melakukan perencanaan dan mendistribusikan konten media sosial untuk mencapai audiens serta mengenalkan *brand awareness* dari bisnis.

## 2.5 Alur Kerja Perusahaan

Pelaksanaan MBKM Kewirausahaan dibagi menjadi dua alur, yang pertama koordinasi bersama pihak Skystar Ventures dan yang kedua dengan Dosen pembimbing internal yang telah ditentukan Koordinator Kewirausahaan MBKM. Kedua alur ini dilakukan dan dikerjakan secara bersamaan sesuai dengan waktu jam kerja *daily task*, yaitu 640 jam untuk *Supervisor* dan 207 jam untuk *Advisor*, dengan total frekuensi pertemuan bimbingan minimal 8 kali sebelum UAS, minimal 4 kali sebelum UTS dan minimal 4 kali sebelum UAS. Alur pelaksanaan MBKM Kewirausahaan dapat dilihat dalam diagram Gambar 2.5.



Gambar 2.6 Alur Koordinasi tim MBKM Cluster Kewirausahaan

Kelompok mendapatkan bimbingan dan pendampingan utama MBKM Kewirausahaan oleh *supervisor* yaitu pihak Skystar Ventures yang diwakili oleh Ibu Michelle Greysianti dan Bapak Hoky Nanda. Pelaksanaan dilakukan dengan komunikasi dua arah melalui Google Classroom dan Grup LINE yang mencakup kegiatan pembelajaran asinkron, pemberian tugas, dan kewajiban mahasiswa untuk menginput dan menyelesaikan *daily task* setiap harinya pada *website* Merdeka UMN serta *progress review* kelompok. Tugas harian atau *daily task* yang telah diselesaikan akan diserahkan kepada Skystar Ventures sebagai *supervisor* untuk tahap validasi, penerimaan atau penolakan tugas. Penerimaan atau penolakan tugas dilaksanakan bersama *progress review* dimana kelompok

akan diminta mempresentasikan tugas. Apabila terdapat beberapa hal yang perlu diubah, kelompok diharuskan untuk merevisinya sesuai dengan kriteria penerimaan dan tugas akan dievaluasi kembali sebagai tanda penyelesaian *daily task*.

Selain bimbingan dengan Skystar Ventures untuk pengembangan bisnis, mahasiswa juga bertanggung jawab dalam penyusunan laporan MBKM untuk diserahkan kepada Koordinator MBKM saat evaluasi. Laporan rutin dibuat secara berkala sesuai panduan Koordinator MBKM dan mahasiswa diwajibkan memenuhi *daily task* bagian *advisor* serta melakukan bimbingan oleh dosen pembimbing internal, yaitu Bapak Airbah Tulus Makmud selaku *advisor* yang mengevaluasi penulisan laporan. Pelaksanaan bimbingan bersama dosen pembimbing sama seperti dosen pembimbing eksternal, yaitu laporan yang diterima dapat diserahkan dan laporan yang tidak diterima harus direvisi terlebih dahulu sampai disetujui.

## 2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Kelayakan usaha Younite dianalisis berdasarkan *Break Even Point* (BEP), namun sebelum itu diperlukan informasi biaya investasi awal dan biaya operasional awal dalam membentuk Younite sebagai aplikasi perantara (*middleman*). Biaya investasi awal Younite digunakan untuk fitur *e-Commerce*, fitur chat, fitur *find concert buddy* dan *hosting*. Kemudian untuk biaya operasional adalah biaya untuk kegiatan pemasaran, seperti biaya promosi media sosial, dengan KOL/ *influencer endorsement*, dan sales collaboration bersama media partner untuk event tertentu serta gaji karyawan dan *IT maintenance*.

Tabel 2.1 Tabel Biaya Awal Younite

No.	Deskripsi	Biaya per Bulan	Total per Tahun
<b>Biaya Aplikasi Awal</b>			
1	Fitur <i>e-Commerce</i>	Rp500.000,00	Rp6.000.000,00
2	Fitur Chat	Rp166.667,00	Rp2.000.124,00

3	Fitur <i>Find Concert Buddy</i>	Rp333.333,00	Rp4.999.996,00
4	<i>Hosting</i> (App Store & Google Play)	RP166.667,00	Rp2.000.124,00
<b>Biaya Operasional</b>			
5	<i>Marketing</i> - Media sosial (Instagram & Tiktok Ads)	Rp500.000,00	Rp6.000.000,00
6	<i>Marketing</i> - KOL/ <i>Influencer Endorsement</i>	Rp1.500.000,00	Rp18.000.000,00
7	<i>Marketing</i> - Media Partner ( <i>Sales Collaboration</i> )	Rp500.000,00	Rp6.000.000
8	Gaji Karyawan (4 orang)	Rp2.500.000,00/orang	Rp120.000.000,00
9	<i>IT Maintenance</i>	Rp3.000.000,00	Rp36.000.000,00
<b>Total</b>			Rp200.000.244,00

Analisa *Break Even Point* (BEP) Younite dibagi kedalam biaya tetap dan biaya variabel untuk pengoperasional aplikasi Younite. Biaya tetap adalah biaya operasional yang tidak berubah, seperti biaya domain aplikasi, biaya marketing, dan gaji karyawan, serta *IT maintenance*. Sedangkan untuk biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai jumlah penjualan, seperti biaya promosi dan biaya pengiriman. Kedua biaya ini digunakan dalam perhitungan BEP yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.2 Tabel BEP Younite

Biaya Tetap	Rp200.000.244
Biaya Jual Per Unit	Rp550.000
Variable Cost Per Unit (Harga dari Seller)	Rp500.000
BEP (Unit)	<b>4.000</b>

Contoh perhitungan BEP Younite dapat dilihat dari proyeksi keuangan, biaya tetap selama satu tahun Rp200.000.244,00, dengan persentase biaya administrasi sebesar 10% dari rata-rata transaksi sebesar Rp500.000,00 menjadikan biaya jual per unit sebesar Rp550.000,00. Berdasarkan contoh ini, BEP Younite dihitung sebagai berikut:

I. Perhitungan BEP dalam Unit (Revenue Stream)

$$\text{BEP} = \text{Revenue} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Biaya Jual Per Unit} - \text{Variable Cost})}$$

a. Per tahun

$$\text{BEP} = \text{Revenue} = \frac{\text{Rp}200.000.244}{(\text{Rp}550.000 - \text{Rp}500.000)} = 4.000/\text{Unit per tahun}$$

b. Per bulan

$$\text{BEP} = \text{Revenue} = \frac{4.000}{12} = 333/\text{Unit per bulan}$$

Hasil perhitungan BEP menunjukkan bahwa Younite harus mendapatkan minimal 4.000 transaksi per tahun atau 333 transaksi per bulan untuk memenuhi biaya tetap dan variabel serta mencapai BEP dan keuntungan tanpa dikurangi *income* yang didapatkan dari penjualan *membership* dan biaya administrasi tiket *secondhand* atau *Want To Sale* (WTS) tiket konser.

II. Other Revenue Stream

a. *Membership*

Misal: 1 bulan 100 orang subscribe *membership*, Keuntungan sekali *membership* dengan harga Rp19.000,00 per bulan dari biaya administrasi 10% adalah Rp1.900,00/*membership*

$$\text{Income Membership} = \text{Rp}1.900,00 \times 100 \text{ orang} = \text{Rp}190.000,00/\text{bulan}$$

b. Tiket *secondhand* atau WTS tiket konser

Misal: 1 bulan 10 tiket, Keuntungan 1 tiket dengan minimal harga Rp2.000.000 dari biaya administrasi 10% adalah Rp200.000/tiket

$$\text{Income Tiket secondhand atau WTS Tiket Konser} = \text{Rp}200.000,00 \times 10 \text{ tiket} = \text{Rp}2.000.000,00/\text{bulan}$$

BEP Younite merupakan perhitungan yang dapat berubah secara berkala sesuai dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dan biaya tetap dan variabel yang dihitung. Berdasarkan gambaran contoh perhitungan keuangan di atas, untuk mencapai BEP dan mendapatkan keuntungan, maka Younite sebagai aplikasi perantara (*middleman*) perlu mendapatkan transaksi penjualan sebanyak 300 per bulan dengan *income* yang didapatkan dari penjualan *membership* sebanyak Rp190.000,00 per bulan dan tiket *secondhand* atau WTS tiket konser sebanyak Rp2.000.000,00 per bulan. Melihat perhitungan ini, dapat disimpulkan bahwa Younite memiliki potensi untuk menjadi bisnis yang menguntungkan.

