

BAB II

PEMBENTUKAN IDE BISNIS

2.1 Validasi Ide Bisnis

2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis

Perencanaan bisnis ini pertama kali muncul dari saran kelompok kami kepada pihak Skystar Venture. Berdasarkan hasil dari FGD & *Google form* yang kami bagikan, kami menemukan bahwa 82.2% dari mahasiswa baru di bidang DKV Universitas Multimedia Nusantara (UMN), mengalami kesulitan untuk beradaptasi dengan lingkungan kampus maupun menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan. Hal ini dikarenakan mayoritas dari mereka masih belum memiliki keterampilan mendasar di bidang DKV. Maka dari itu kelompok memiliki ide untuk merancang suatu aplikasi atau website yang dapat mempertemukan mahasiswa baru dengan kakak tingkat dengan tujuan untuk membantu mereka mempelajari mata kuliah yang masih mereka belum pahami.

2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis

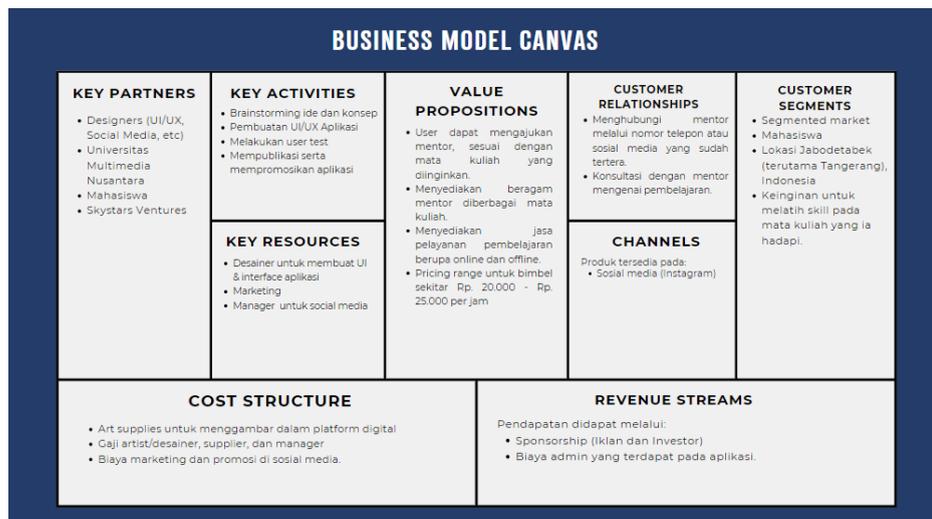
Berdasarkan pemaparan di bab sebelumnya, kelompok kami mempunyai maksud dan tujuan untuk memberi kesempatan kepada mahasiswa semester atas untuk memperoleh uang saku tambahan dengan mengajar sebagai mentor dan memberikan pengalaman serta pembelajaran kepada mahasiswa baru yang merasa kesulitan mengikuti pembelajaran di lingkungan perkuliahan. Selain itu, UNITE akan mengambil keuntungan sebesar 80% dari biaya mentor dan pengiklanan di website kami.

Setelah beberapa kali mendiskusikan ide bisnis dengan kelompok dan pihak Skystar Venture, Akhirnya, kelompok kami memutuskan untuk membuat sebuah website yang akan mempertemukan mahasiswa baru agar dapat berinteraksi dengan kakak kelas mereka. Tujuan dari aplikasi ini

adalah untuk membantu mereka belajar mengenai keterampilan yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas-tugas dari berbagai mata kuliah DKV. Aplikasi ini akan mengajarkan teknik menggambar tradisional (Teori Warna, Teknik Gambar, Melukis), desain (menggunakan Photoshop dan Adobe Premiere), video editing (menggunakan After Effect dan Premiere), 3D Modeling/Animation, dan sebagainya.

2.2 Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk membangun serta menggambarkan model bisnis yang dibuat, secara sederhana. BMC terdiri dari 9 komponen yang menjelaskan, Key Partners, Key resource, Value Propositions, Key Activities, Customer Segments, Channels, Customer Relationships, dan juga Revenue dari UNITE.

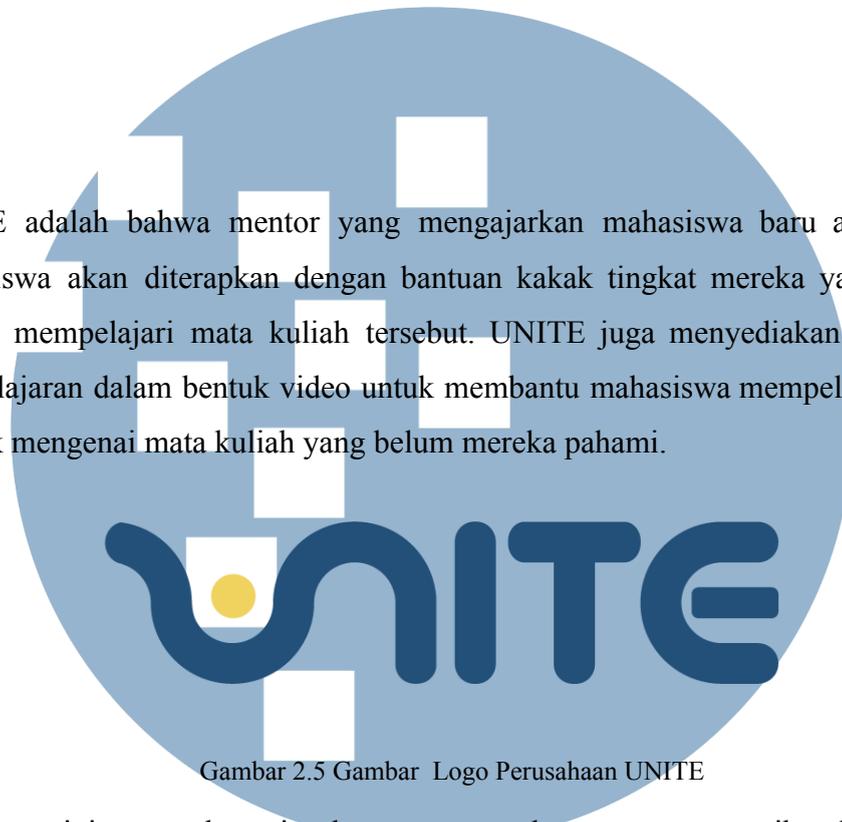


Gambar 2.4 Contoh Gambar Business Model Canvas

2.3 Deskripsi Perusahaan

UNITE merupakan sebuah perusahaan yang dibangun oleh tiga mahasiswa pada Januari 2024. UNITE bergerak secara digital dalam bentuk aplikasi yang bertujuan untuk membantu mahasiswa baru dan calon mahasiswa beradaptasi dengan lingkungan perkuliahan mereka serta membantu mereka untuk lebih memahami mata kuliah yang belum mereka pahami. Keunggulan dari aplikasi

UNITE adalah bahwa mentor yang mengajarkan mahasiswa baru atau calon mahasiswa akan diterapkan dengan bantuan kakak tingkat mereka yang sudah pernah mempelajari mata kuliah tersebut. UNITE juga menyediakan beberapa pembelajaran dalam bentuk video untuk membantu mahasiswa mempelajari lebih banyak mengenai mata kuliah yang belum mereka pahami.



Gambar 2.5 Gambar Logo Perusahaan UNITE

Logo ini merupakan visual utama yang akan mempresentasikan brand dari UNITE. Dengan huruf "U" dan "N" yang tergabung menjadi satu, logo UNITE akan melambangkan persatuan dan kebersamaan, serta lekukan pada logo menggambarkan seseorang yang bahagia dan mengangkat tangannya untuk menunjukkan kepuasan pelanggan disaat mereka menggunakan UNITE sesuai dengan misi dari perusahaan yaitu “Menciptakan koneksi antara mahasiswa dan mentor serta meningkatkan pengalaman pembelajaran mereka.” Pemilihan font yang digunakan untuk logo ini dibuat lebih lebih friendly karena melambangkan visi dari perusahaan yang bertujuan untuk “Menciptakan lingkungan pembelajaran dan sosialisasi yang efektif untuk mahasiswa dalam perkuliahan.”

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

2.4 Struktur Perusahaan

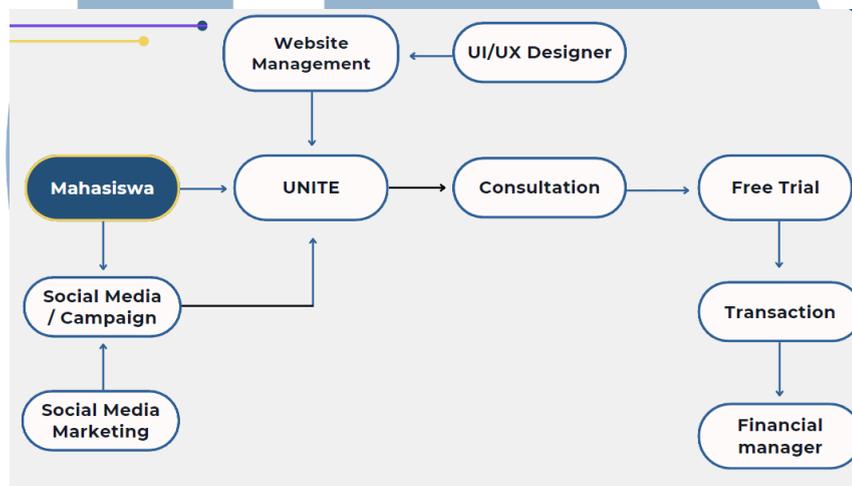


Gambar 2.6 Struktur Perusahaan UNITE

Struktur bisnis kami terdiri dari tiga jabatan, yaitu:

1. CEO (Darren Christopher Darmawan - 00000059180) : Bertanggung jawab untuk memimpin serta mengawasi kinerja para desainer sehingga memenuhi persyaratan desain dan merancang konsep konten untuk iklan, pemasaran, dan branding aplikasi.
2. COO (Michelle Surya - 00000059254) : Bertanggung jawab untuk memaksimalkan pencapaian Key Performance Indicators (KPI) dan target profit melalui proses UX aplikasi, termasuk prototyping, wireframing, dan penyusunan strategi budgeting.
3. UI & UX Department (Alena Tiarra Devi Purwoko - 00000060003) : Bertanggung jawab untuk memimpin dan menyelesaikan proses tampilan UI sesuai dengan perancangan strategi dan konsep desain yang telah ditentukan untuk aplikasi.

2.5 Alur Kerja Perusahaan



Gambar 2.7 Alur Koordinasi tim MBKM Cluster Kewirausahaan

Mahasiswa pertama akan mengunjungi website UNITE yang telah dirancang oleh desainer UI/UX kami, atau mereka mungkin mengetahuinya melalui kampanye yang diadakan di sosial media yang sudah diterapkan oleh tim pemasaran kami. Mereka dapat berkonsultasi tentang masalah perkuliahan mereka di situs tersebut. Setelah itu, kami akan memberikan mereka kesempatan untuk mencoba layanan kami secara gratis (Free Trial). Jika mereka tertarik, mereka dapat berlangganan paket yang sesuai sehingga dapat diproses oleh Financial Manager.

2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam ilmu ekonomi, istilah BEP atau singkatan dari *Break Even Point* merupakan sebuah titik dimana pendapatan dan modal yang dikeluarkan berada dititik yang sama, sehingga tidak ada untung maupun rugi. Dalam setiap bisnis, perhitungan BEP merupakan tahap yang krusial untuk dijalankan karena dengan mengetahui BEP, pebisnis dapat menentukan strategi apa yang perlu diterapkan dalam aspek produksi, marketing, dan finansial. Dengan adanya pencapaian BEP, pebisnis dapat menganalisis profitabilitas bisnis kedepannya.

Dalam BEP yang diuraikan oleh penulis, jangka waktu yang ditempuh untuk mencapai BEP merupakan 5 tahun. Berikut merupakan penjabaran BEP dari UNITE.

Rumus yang penulis dan kelompok gunakan untuk BEP sebagai berikut:

1. Total Biaya Tetap (TBT)

Biaya tetap merupakan biaya yang wajib dikeluarkan oleh bisnis tanpa dipengaruhi oleh hasil produksi, seperti pajak dan paten dalam jangka waktu tertentu.

Tabel 2.1 Total Biaya Tetap *UNITE* (36 bulan)

No	Biaya Tetap	Rincian	Biaya Satuan	Qty	Biaya Total
1	Pendaftaran Hak Cipta	Website	Rp 400.000	1	Rp800,000
		Mascot	Rp 400.000	1	
2	Pendaftaran Hak Merek	Logo	Rp 400.000	1	Rp400,000
Total Biaya Tetap (TBT)					Rp1,200,000

UNITE saat ini memiliki 1 produk, yaitu paket kursus “Gas Konsultasi” dimana para *mentee* atau mahasiswa dapat berkonsultasi dengan *dedicated mentor* mengenai masalah, keluh, dan kesah yang mereka miliki di 1 mata kuliah pilihan yang telah dipilih sebelumnya oleh *mentee*. Kursus ini berlangsung selama 1 pertemuan atau 2 jam melewati online zoom call. Biaya dari kursus “Gas Konsultasi” adalah Rp 75.000 per pertemuan.

Tabel 2.2 Harga Jual Per Unit (HJ) *UNITE*

Paket Kursus	Harga Jual Per Unit (HJ)
Gas Konsultasi	Rp75,000

Total biaya variabel per unit (V) Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk setiap unit paket gas konsultasi yang terjual.

Tabel 2.3 Biaya Variabel UNITE (36 bulan)

No	Biaya Variabel	Rincian	Biaya Satuan	Qty	Biaya Total
1	Domain Website		Rp 66.667	36 bulan	Rp2,400,000
2	Programming Website		Rp 3.500.000	1	Rp3,500,000
3	Kampanye Online		Rp 30.000	36 bulan	Rp1,080,000
4	Kampanye Offline	Taplak Meja	Rp 25.000	1	Rp25,000
		Standing Banner	Rp 56.000	1	Rp56,000
		Sticker Die Cut	Rp 162.5	80 pcs	Rp13,000
		Sticker Kiss Cut	Rp 8.000	8 lembar	Rp64,000
		Brosur A5	Rp 593,75	64 pcs	Rp38,000
		Kipas	Rp 2.500	20 pcs	Rp50,000
		Momogi 12 gr	Rp 9.150	4 pack	Rp36,600
Total Biaya Variabel					Rp7,262,600

Variable cost per unit merupakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan memproduksi satu buah unit produk, seperti biaya pembelian bahan baku. Contohnya seperti iklan. Dalam biaya variabel per unit, penulis juga menambahkan biaya komisi yang berfungsi sebagai upah atau komisi untuk mentor yang telah mengajar.

Tabel 2.4 Total Biaya Variabel Per Unit UNITE (36 bulan)

Biaya Variabel			
Variable Costs based Amount per Unit			
	Cost of Service	Biaya	per unit
	Bahan Baku	Rp20,000	per unit
	Total Biaya Variabel	Rp20,000	
Variable Costs Based on Percentage			
	Komisi	70%	per unit
	Total	70.00%	
Total Biaya Variabel per Unit (V)			Rp72,500

Dengan adanya data diatas, maka break even unit (X) dari paket gas konsultasi selama 3 tahun adalah 480 unit dengan break even sales (S) seharga Rp 36.000.000.

Tabel 2.5 BEP Unit *UNITE* (36 bulan)

Paket Kursus	Harga Jual Per Unit (HJ)	Break Even Unit (X)	Break Even Sales (S)	Margin Kontribusi Per Unit (MK)
Gas Konsultasi	Rp75,000	480	Rp36,000,000	Rp2,500

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *UNITE* dapat mencapai BEP dengan menjual minimal 14 paket gas konsultasi setiap bulan secara konsisten selama periode 36 bulan.

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA