

## BAB II

### PEMBENTUKAN IDE BISNIS

#### 2.1 Validasi Ide Bisnis

Pada Bab 2, ide untuk proyek "*UNITE*" muncul karena banyak mahasiswa Desain Komunikasi Visual di Universitas Multimedia Nusantara mengalami kesulitan menyesuaikan diri dengan lingkungan perkuliahan dan menyelesaikan tugas mereka, disebabkan kurangnya keterampilan dasar dalam DKV. Dalam upaya mengatasi masalah ini, penulis dan kelompok berdiskusi dengan Skystar Ventures dan mengusulkan pembuatan platform berbasis website yang menghubungkan mahasiswa baru dengan *mentor* (kakak tingkat). Tujuan proyek ini adalah membantu mahasiswa baru mempelajari keterampilan DKV yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas dari berbagai mata kuliah. Model bisnis "*UNITE*" berfokus pada penawaran paket "Gas Konsultasi". Dengan keuntungan didapat dari penjualan kursus ini kepada mahasiswa, "*UNITE*" bertujuan menciptakan lingkungan pembelajaran efektif bagi mahasiswa DKV serta memfasilitasi sosialisasi antar mereka dan mentor, memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi semua pihak yang terlibat.

##### 2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis

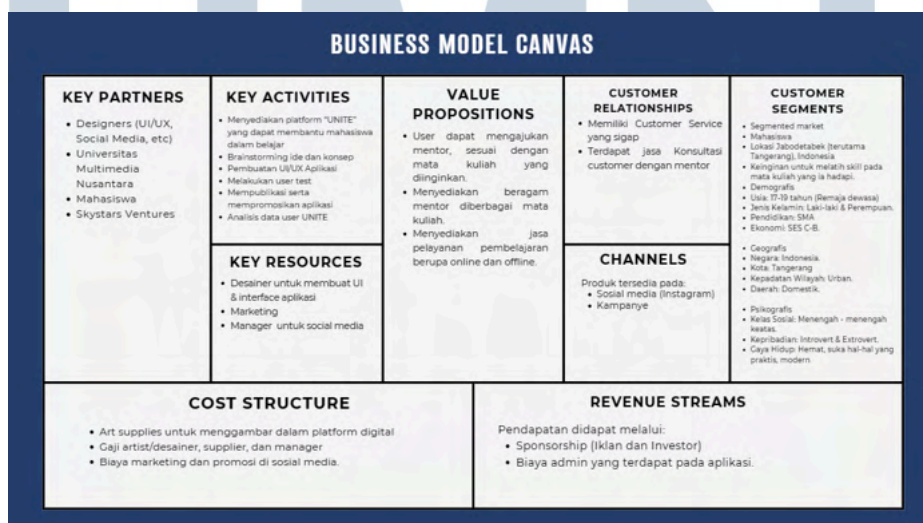
Gagasan untuk menyusun proposal Pembuatan Website Pendamping Belajar "*UNITE*" pertama kali muncul ketika penulis dan kelompok sedang mengadakan rapat bersama pihak Skystar Venture untuk membahas ide bisnis. Penulis dan kelompok pun menyadari bahwa banyak mahasiswa Desain Komunikasi Visual (DKV) di Universitas Multimedia Nusantara yang mengalami kesulitan dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan kampus dan menyelesaikan tugas-tugas mereka saat mereka baru memulai perkuliahan sebagai mahasiswa baru. Hal ini disebabkan oleh kurangnya keterampilan dasar dalam bidang DKV yang dimiliki oleh mayoritas mahasiswa tersebut.

## 2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis

Berdasarkan pemaparan di bab sebelumnya, maka penulis dan kelompok memiliki maksud tujuan untuk membuat sebuah website yang menghubungkan mahasiswa baru dengan mentor (kakak tingkat) mereka. Tujuan dari website ini adalah untuk membantu mahasiswa baru dalam mempelajari keterampilan yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas-tugas dari berbagai mata kuliah DKV. Website ini akan menyajikan pembelajaran mengenai teknik menggambar tradisional (Teori Warna, Teknik Gambar, Melukis), desain (menggunakan Photoshop dan Adobe Premiere), pengeditan video (menggunakan After Effect dan Premiere), pemodelan/animasi 3D, dan lain-lain. Keuntungan bisnis ini akan diperoleh dari kursus “Gas Konsultasi”.

## 2.2 Business Model Canvas

*Business Model Canvas* (BMC) berfungsi sebagai alat bantu untuk mengkomunikasikan ide bisnis yang ada agar lebih mudah dimengerti. Di dalam BMC ini menjelaskan *Key Partners*, *Key resource*, *Value Propositions*, *Key Activities*, *Customer Segments*, *Channels*, *Customer Relationships*, dan juga *Revenue* dari Unite.



Gambar 2.1 Gambar Business Model Canvas

### 2.3 Deskripsi Perusahaan

*UNITE* merupakan perusahaan yang didirikan oleh tiga mahasiswa pada Januari 2024. *UNITE* bergerak secara digital dalam bentuk website yang dirancang untuk membantu mahasiswa baru dalam Jurusan Desain Komunikasi Visual (DKV) beradaptasi dengan lingkungan perkuliahan dan memahami topik yang belum mereka pahami. Dengan mengikuti mentoring di *UNITE*, mahasiswa baru akan memiliki mentor berupa kakak tingkat yang berperan sebagai pembimbing mereka dalam perkuliahan,



Gambar 2.2 Logo Perusahaan *UNITE*

Logo ini adalah elemen visual utama yang akan menggambarkan identitas merek *UNITE*. Dengan penggabungan huruf "U" dan "N" menjadi satu, logo *UNITE* akan mencerminkan ide persatuan dan solidaritas, sementara bentuk-bentuk dalam logo tersebut menggambarkan kegembiraan seseorang dan ekspresi kepuasan pelanggan ketika menggunakan layanan *UNITE*. Pemilihan jenis huruf yang futuristik untuk logo ini dipilih untuk mencerminkan aspek teknologi, sesuai dengan esensi merek *UNITE* yang menyediakan platform aplikasi bagi mahasiswa yang ingin memperdalam pemahaman mereka terhadap mata kuliah yang dipilih.

Logo ini juga dibuat sesuai visi dan misi dari perusahaan yaitu:

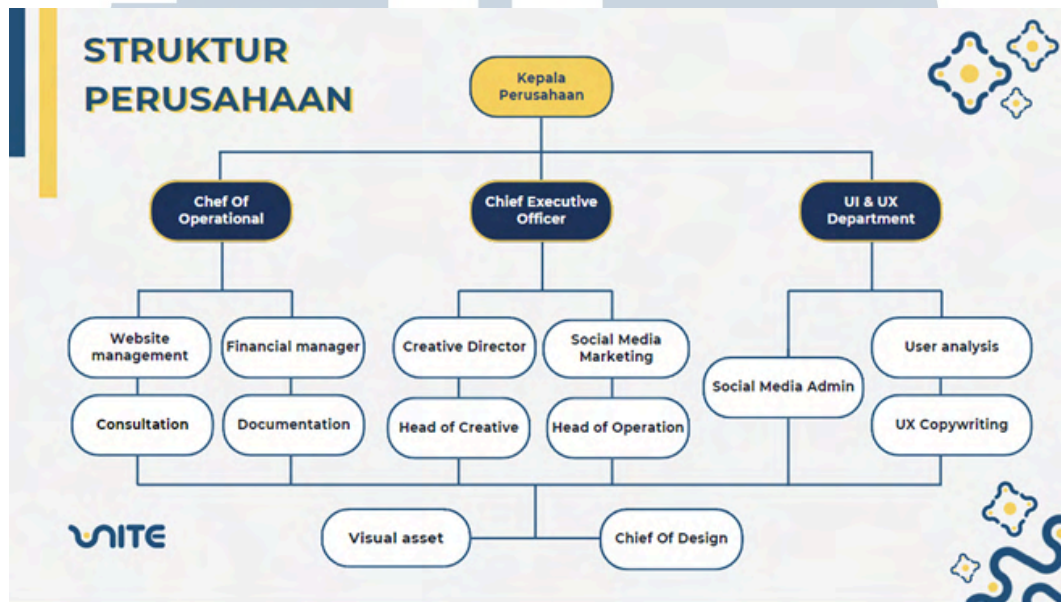
**Visi:**

- Menciptakan lingkungan pembelajaran dan sosialisasi yang efektif untuk mahasiswa dalam perkuliahan.

### Misi:

- Memberikan pengetahuan dan pengalaman yang bermanfaat bagi mahasiswa.
- Menciptakan koneksi antar mahasiswa dengan mentor.
- Memberikan bantuan finansial bagi mahasiswa yang menjadi mentor.

### 2.4 Struktur Perusahaan



Gambar 2.3 Struktur Perusahaan UNITE

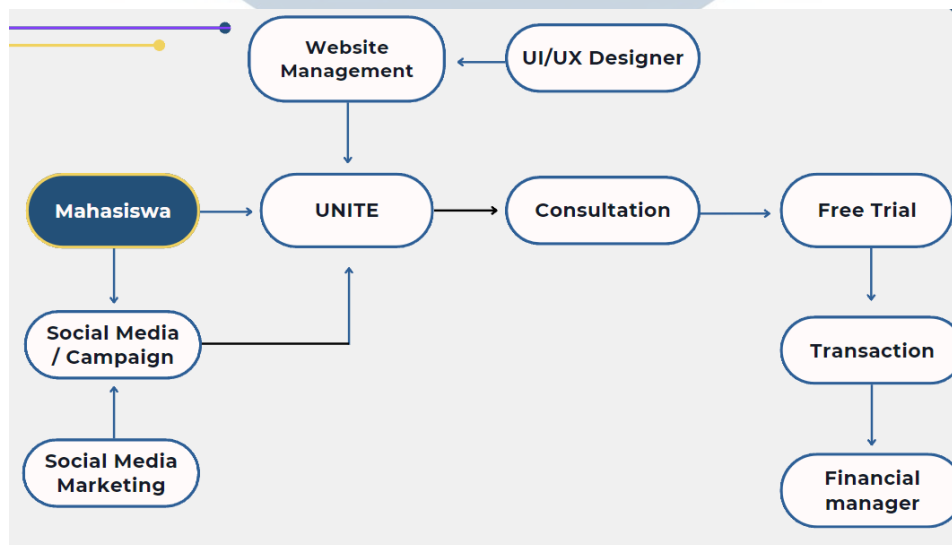
Struktur bisnis kami terdiri dari tiga jabatan, yaitu:

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 dan 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

Mahasiswa/klien akan mengetahui mengenai *UNITE* melalui promosi sosial media, kampanye yang dilakukan *UNITE* dalam kampus, atau pihak eksternal lainnya. Setelah mengakses website *UNITE* yang di *manage* dan rancang oleh *UI/UX Designer*, klien akan melakukan konsultasi dengan website manager untuk menentukan kursus apa yang paling cocok dengan keperluannya. Sehabis memilih, mahasiswa dapat memilih untuk mengikuti free trial sebelum melakukan transaksi pembelian kursus yang akan diproses oleh *financial manager*.



Gambar 2.4 Alur Koordinasi tim MBKM Cluster Kewirausahaan

## 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
<b>Total Biaya Tetap (TBT)</b>					<b>Rp1,200,000</b>

*UNITE* saat ini memiliki 1 produk, yaitu paket kursus “Gas Konsultasi” dimana para *mentee* atau mahasiswa dapat berkonsultasi dengan *dedicated mentor* mengenai masalah, keluhan, 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
<b>Total Biaya Variabel</b>					<b>Rp7,262,600</b>

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

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

*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.

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.

