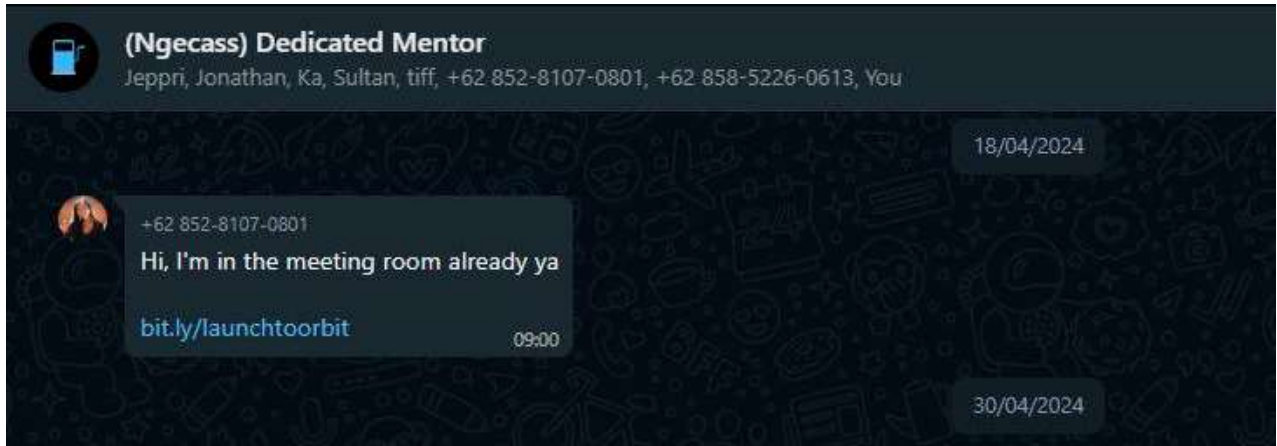


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

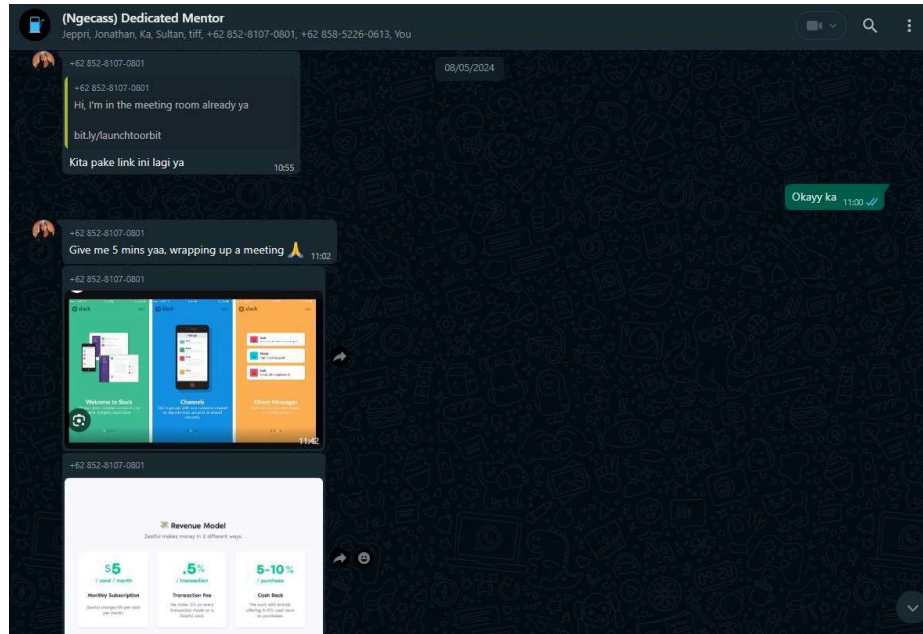
Selama melakukan praktik kerja magang dalam kurun waktu 900 jam di perusahaan *Skystar Ventures*, penulis ditempatkan dalam Tim perancangan *startup*, yaitu Tim yang beranggotakan empat hingga lima mahasiswa yang bekerja bersama-sama dengan penulis untuk mengembangkan bisnis digital yang sesuai dengan visi dan misi Perusahaan (*Skystar Ventures*). Dalam proses magang, penulis memfokuskan diri pada pengembangan bisnis dari sisi finansial, yaitu sebagai *Chief Financial Officer* (CFO), yang sesuai dengan minat penulis. Dalam peran finansial, penulis dipantau dan diarahkan langsung oleh *Program Officer* (*Supervisor*), yaitu Bapak Hoky Nanda dan *Dedicated Mentor*, yaitu Ibu Nicole Madeline. Selain mengemban tugas seputar finansial di dalam *startup*, penulis juga mendapatkan pengalaman bekerja sebagai Tim, bimbingan bersama *Dedicate Mentor* dan *Supervisor Program Officer* yang memberikan *insight*, kritik, dan umpan balik yang sangat bermanfaat untuk penulis selama proses magang. Bimbingan bersama Mentor, yaitu Ibu Nicole Madeline dilaksanakan dengan dua cara, yaitu bimbingan secara *online meeting* dan secara *by chat Whatsapp group*.



Gambar 3. 1 Pelaksanaan Bimbingan secara *Online Meeting* bersama Mentor

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

Bimbingan secara *online meeting* bersama Mentor dilaksanakan dalam kurun waktu 30 menit hingga 45 menit. penulis dan Tim Ngecass diminta untuk mempresentasikan *pitch deck* untuk memulai kegiatan bimbingan. Setelah mempresentasikan *pitch deck*, Mentor mengulas (*review*) *pitch deck* dengan cara memberikan kritik, saran, dan *feedback* sehingga penulis dan Tim Ngecass mengetahui dimana letak kesalahan, apa saja yang bisa ditambahkan, dan apa yang harus dipertahankan di dalam *pitch deck* tersebut. Setelah itu, penulis dan Tim dipersilahkan Mentor untuk menanyakan sesuatu jika ada suatu hal yang ingin ditanyakan terkait dengan *pitch deck* yang telah disusun. Oleh karena itu, dari proses bimbingan secara *online meeting*, penulis dan Tim dapat mengetahui apakah *pitch deck* yang telah disusun sudah benar atau tidak.



Gambar 3. 2 Pelaksanaan Bimbingan secara *by chat Whatsapp Group* bersama Mentor

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

Bimbingan secara *by chat Whatsapp group* bersama Mentor dilaksanakan jika Mentor tidak bisa melaksanakan sesi bimbingan dengan jadwal yang telah ditentukan. Mentor memberikan kesempatan di awal sesi bimbingan kepada penulis dan Tim Ngecass untuk menyampaikan kesulitan dan rintangan yang dihadapi saat melakukan penyusunan *pitch deck*. Setelah itu, Mentor memberikan materi secara singkat, padat, dan jelas dalam bentuk contoh dari sumber referensi perusahaan-perusahaan yang juga berada di bidang digital. Dari referensi yang diberikan, Mentor mengajak untuk berdiskusi dan mengkaji bersama untuk mendapatkan solusi yang tepat dari permasalahan tersebut. Maka dari itu, Tim Ngecass bisa langsung mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi saat melakukan penyusunan *pitch deck*.

Saat melakukan kegiatan kerja magang di *Skystar Ventures*, terdapat 2 target yang ditentukan oleh supervisor untuk dilakukan oleh mahasiswa magang, yaitu *pitching prototype business idea (pitch deck)* yang dilakukan pada tahap awal di

minggu ke 8 dan tahap akhir di minggu ke 15, dan memperkenalkan serta mempresentasikan prototipe ide bisnis, yaitu *exhibition* (pameran) UAS (Ujian Akhir Semester) MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka) di *lobby* gedung B Universitas Multimedia Nusantara selama 2 hari, yaitu pada tanggal 27 mei hingga 28 mei 2024. Saat melakukan *pitching prototype business idea*, mahasiswa magang dipersilahkan untuk mempresentasikan *pitch deck* dalam kurun waktu maksimal 10 menit di depan *supervisor* dan penguji. Setelah selesai mempresentasikan *pitch deck*, masuk ke dalam sesi tanya jawab selama 10 menit. Saat sesi tanya jawab, *supervisor* dan penguji memberitahukan *review* mereka terhadap *pitch deck* mahasiswa magang yang telah dipresentasikan, yaitu berupa hal-hal yang sudah baik maupun yang kurang dalam *pitch deck* tersebut, kritik, dan saran untuk keberlangsungan prototipe ide bisnis.

Saat melakukan kegiatan *exhibition* selama 2 hari di *lobby* gedung B Universitas Multimedia Nusantara, penulis dan Tim Ngecass memperkenalkan apa itu aplikasi Ngecass kepada pengunjung *exhibition* dengan menjelaskan secara singkat, padat, dan jelas serta mendemonstrasikan prototipe aplikasi Ngecass menggunakan *software* Figma melalui perantara *smartphone*. Sehingga tersampaikan dengan detail dan lengkap tentang apa itu aplikasi Ngecass kepada pengunjung yang kemungkinan menjadi bakal calon *user* (pengguna).



Gambar 3. 3 Pelaksanaan *Pitching Prototype Business Idea* Tahap Awal

Sumber: Dokumentasi Skystar Ventures (2024)



Gambar 3. 4 Pelaksanaan *Pitching Prototype Business Idea* Tahap Akhir

Sumber: Dokumentasi Skystar Ventures (2024)



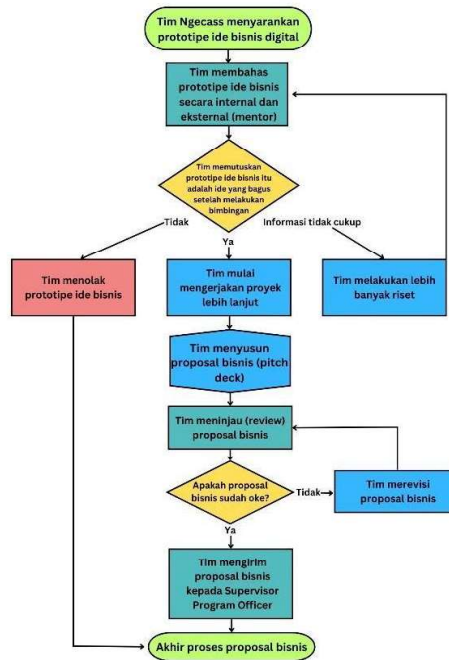
Gambar 3. 5 Kegiatan *Exhibition* UAS MBKM

Sumber: Dokumentasi Skystar Ventures (2024)



Gambar 3. 6 Demonstrasi Aplikasi Ngecass menggunakan Figma melalui *Smartphone*

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



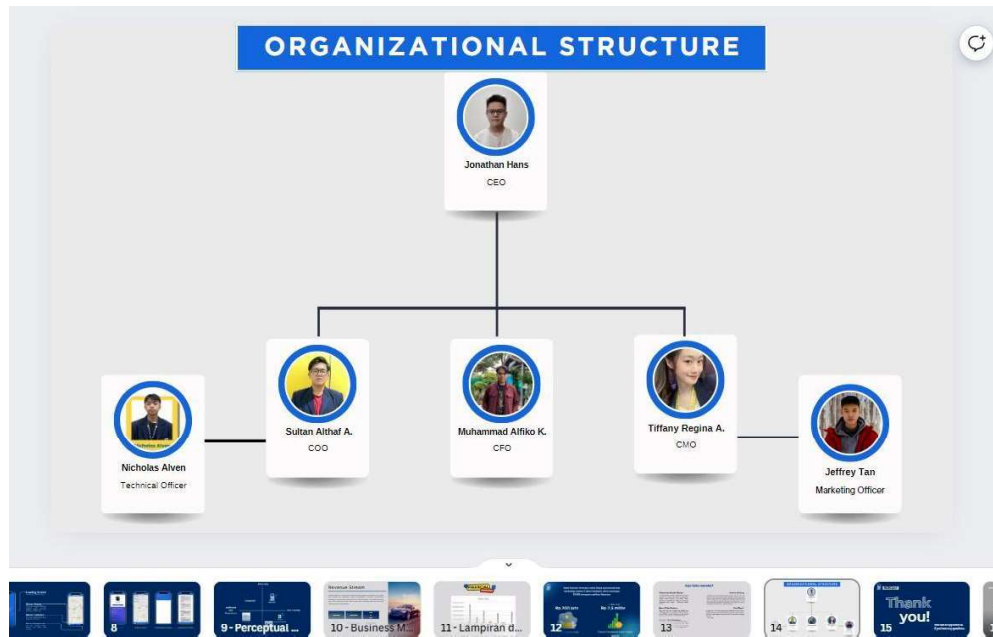
Gambar 3. 7 Bagan Alur Kerja dan Koordinasi Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Ngecass merupakan *platform* aplikasi digital yang menyediakan layanan informasi dan pengalaman bagi pengguna kendaraan listrik. Ide bisnis utama kami adalah menyediakan *platform* untuk membantu pengemudi kendaraan listrik menemukan stasiun pengisian daya yang tersedia di sekitar mereka. Melalui aplikasi Ngecass, pengguna dapat menemukan, membagikan, dan memberikan ulasan mengenai stasiun pengisian daya kendaraan listrik. Hal ini membantu memudahkan pengguna kendaraan listrik dalam merencanakan perjalanan dan meningkatkan aksesibilitas infrastruktur pengisian daya kendaraan listrik secara nasional.

Perusahaan Ngecass merupakan sebuah startup yang dibangun beberapa Mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara pada tahun 2023 melalui program Kampus Merdeka, yaitu Wirausaha Merdeka (WiDi / Wirausaha Digital). Saat melaksanakan praktik kerja magang, penulis dan Tim membawa ide dan prototipe ini ke *Skystar Ventures*, dengan harapan bisa meningkatkan bisnis ini ke level yang lebih lanjut. Aplikasi digital ini dibangun oleh lima orang, yaitu Jonathan Hans sebagai *Chief Executive Officer* (CEO), Sultan Althaf Arthawijaya sebagai *Chief Operating Officer* (COO), penulis Muhammad Alfiko Kholiq sebagai *Chief Financial Officer* (CFO), Tiffany Regina Angeline sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO), dan Jeffrey Tan sebagai *Marketing Officer*. Gambar dibawah ini merupakan struktur organisasi Ngecass.



Gambar 3. 8 Struktur Organisasi Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

Berikut ini merupakan pekerjaan yang dilakukan oleh penulis yang mengemban posisi sebagai *Chief Financial Officer* pada bisnis *startup* Ngecass selama melaksanakan praktek kerja magang di Perusahaan *Skystar Ventures*.

Tabel 3. 1 Pekerjaan yang dilakukan penulis

No.	Jenis Pekerjaan	Tujuan	Output	Koordinasi	Frekuensi
A.	Melakukan aktivitas internal dengan Tim Ngecass, yaitu menyusun proposal bisnis	Menghasilkan proposal bisnis yang terstruktur,	Penulis mampu untuk melakukan penyusunan	Bapak Hoky Nanda dan Ibu Nicole Madeline	2 kali bersama Supervisor dan 2 kali

	(<i>pitch deck</i>) dari ide bisnis hasil <i>brainstorming</i>	padat, mudah dimengerti, dan jelas	proposal bisnis sesuai ketentuan yang telah diberikan oleh <i>Skystar Ventures</i>		bersama Mentor
B.	Melakukan perencanaan keuangan bersama Tim Ngecass, meliputi perencanaan anggaran dan merancang strategi bisnis berkelanjutan dalam tren bisnis digital	Memahami perencanaan keuangan untuk bisnis digital dan berhasil membuat laporan keuangan yang efektif secara biaya dan <i>sustainable</i>	Penulis mampu untuk membuat laporan keuangan yang kuat untuk keberlangsungan Ngecass	Bapak Hoky Nanda	2 kali bersama Supervisor
C.	Membuat proyeksi keuangan Ngecass untuk 3 tahun kedepan	Mengetahui dan memahami gambaran laporan keuangan perusahaan di masa yang akan datang	Penulis mampu untuk membuat proyeksi keuangan perusahaan	Bapak Hoky Nanda	3 kali bersama Supervisor
D.	Merumuskan dan menentukan <i>business model</i> Ngecass untuk mendapatkan keuntungan (<i>revenue stream</i>)	Membuat <i>revenue model</i> yang bisa mendatangkan keuntungan	Penulis mampu menentukan <i>pricing</i> yang tepat	Bapak Hoky Nanda dan Ibu Nicole Madeline	1 kali bersama Supervisor dan 2 kali bersama Mentor

		yang maksimal untuk Ngecass			
E.	Melakukan analisis kelayakan finansial Ngecass agar Tim dapat membuat keputusan yang tepat	Mengetahui kapan Ngecass mencapai titik impas atau <i>Break-even point</i> dan dapat memutuskan untuk melanjutkan proyek Ngecass	Penulis mampu untuk menentukan apakah proyek Ngecass layak untuk menerima investasi dan dibangun lebih lanjut untuk kedepannya	Bapak Hoky Nanda	3 kali bersama Supervisor
F.	Melakukan riset pasar untuk pengumpulan data menggunakan metode survei <i>google form</i> dan mewawancarai para calon <i>user</i> dari pemilik kendaraan listrik	Mendapatkan <i>potential customer</i> untuk aplikasi Ngecass	Penulis mampu menysasar <i>target market</i> dengan tepat	Bapak Hoky Nanda	2 kali bersama Supervisor

3.2.1 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Selama menjalani periode magang, penulis berhasil menyelesaikan beragam tugas yang diberikan oleh perusahaan. Pengalaman ini telah meningkatkan keterampilan penulis dalam merancang dan mengelola bisnis dengan efektif. Berikut ini adalah gambaran detail tentang aktivitas yang telah penulis lakukan untuk menyelesaikan tugas-tugas tersebut.

- A. Melakukan aktivitas internal dengan Tim Ngecass, yaitu menyusun proposal bisnis (*pitch deck*) dari ide bisnis hasil *brainstorming*

Aktivitas internal dalam proses membangun bisnis adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan di dalam perusahaan untuk menciptakan fondasi yang kuat, mengembangkan produk atau layanan, dan memastikan operasi yang efisien. Hal ini meliputi berbagai aspek yang ada di dalam bisnis, seperti perencanaan bisnis, pengembangan produk, manajemen sumber daya manusia, pemasaran, dan manajemen keuangan. Keunggulan kompetitif Ngecass adalah “*All-in-One*” *Apps*, yaitu hampir semua fitur-fitur yang berada di aplikasi penunjang pengendara kendaraan listrik seperti fitur “*Search*” di aplikasi *Charge IN* SPKLU, fitur integrasi secara “*Real-time*” (langsung) dengan kendaraan listrik di aplikasi Hyundai *Bluelink*, dan fitur *bookmark* SPKLU (Stasiun Pengisian Kendaraan Listrik Umum) dan SPBKLU (Stasiun Pengisian Baterai Kendaraan Listrik Umum) My WULING+ bisa *user* dapatkan hanya di satu aplikasi, yaitu Ngecass. Sehingga pengguna kendaraan listrik tidak perlu menggunakan lebih dari satu aplikasi untuk menjamin keamanan dan kenyamanan saat menggunakannya (kendaraan listrik).

Untuk tugas pertama penulis dan Tim Ngecass, kami melakukan proses internal berupa penyusunan proposal bisnis yang terdiri dari:

- Validasi ide bisnis, yaitu apakah terdapat *problem* yang sedang dihadapi oleh para pengguna kendaraan listrik di Indonesia dan mencari solusi yang tepat untuk menangani permasalahan tersebut menggunakan *tool value proposition canvas (canvas value map)*. *Value proposition canvas* adalah alat yang berguna untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang produk atau layanan tertentu dan apa yang sebenarnya menjadi kebutuhan konsumen. Dengan demikian, kita dapat

merancang nilai tambah sebuah produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen tersebut.

- Melakukan pengukuran potensi pasar (*market size*) dengan menggunakan metode TAM (*total addressable market*), SAM (*serviceable available market*), dan SOM (*serviceable obtainable market*).
- Penjelasan secara rinci tentang produk aplikasi Ngecass.
- Tim Ngecass menggunakan *perceptual mapping* untuk memvisualisasikan posisi relatif produk, agar tim dapat

mengidentifikasi peluang diferensiasi, memahami posisi pasar yang ada, dan merencanakan strategi pemasaran yang efektif.

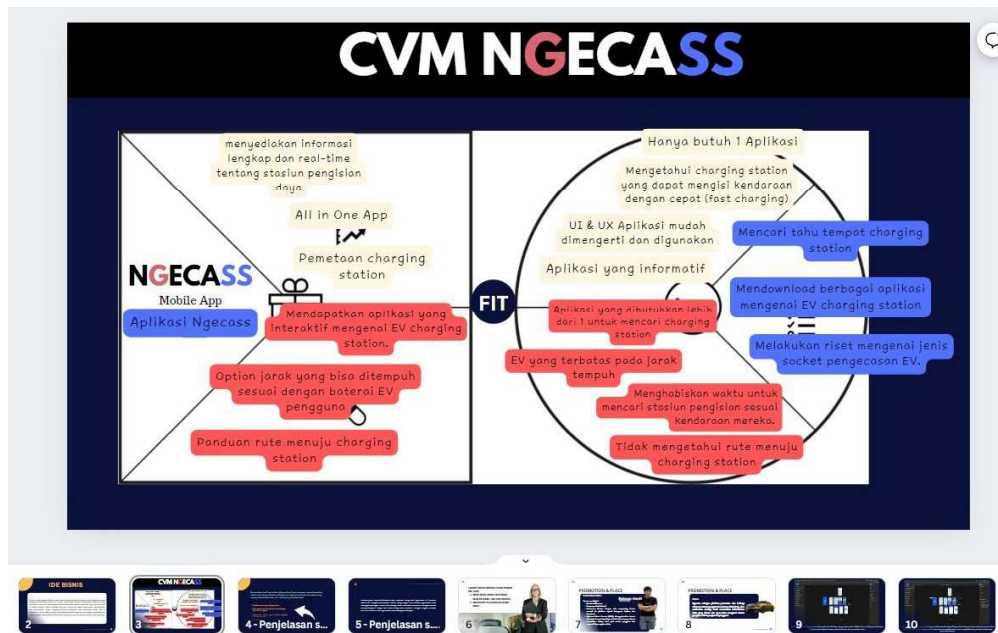
- *Revenue model* merupakan sebuah konsep yang menjelaskan bagaimana strategi sebuah bisnis bisa menghasilkan pendapatan.
- Testimoni dari *potential customer*. *Potential customer* adalah calon pelanggan yang berpotensi besar untuk menjadi pelanggan karena membutuhkan produk tersebut dan dapat mengorbankan uangnya, meskipun belum mencoba atau mengonsumsi.
- Struktur organisasi Tim Ngecass, apakah Tim Ngecass *capable* untuk mengimplementasikan prototipe produk aplikasi Ngecass.

Tujuan penyusunan proposal bisnis adalah untuk mendapatkan suntikan dana dari calon investor sebagai modal awal *startup* dalam mewujudkan prototipe ide bisnis, dengan cara melakukan *pitching* proposal bisnis. Hal ini sejalan dengan visi misi perusahaan *Skystar Ventures*, yaitu membantu *startup* seperti Ngecass dalam hal sumber daya, yaitu program inkubator bisnis dan menjadi perantara pertemuan antara *startup* dengan calon investor. Selain itu, Tim Ngecass mengurus pendaftaran HAKI untuk terus mendorong tim mengembangkan karya intelektual yang sudah diciptakan dan menjadi perlindungan hukum untuk Ngecass.



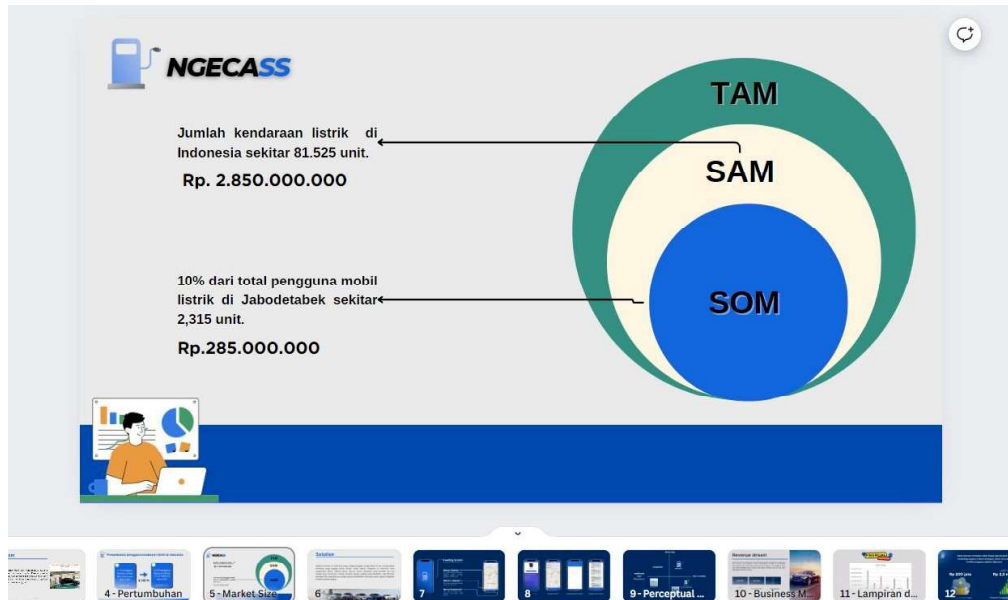
Gambar 3.2.1 1 Aktivitas Internal Menyusun Proposal Bisnis

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



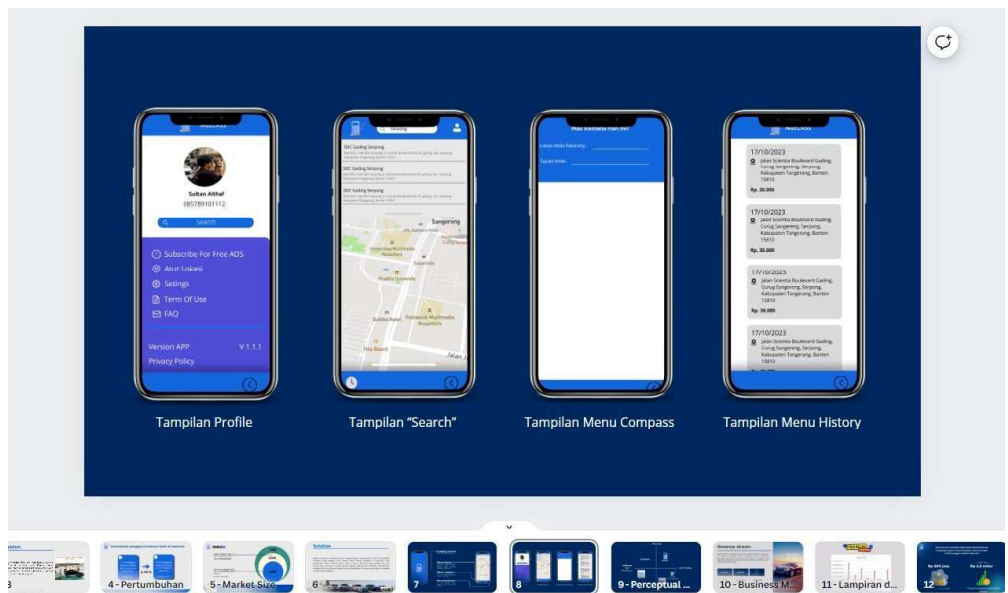
Gambar 3.2.1 2 Aktivitas Internal Menyusun Proposal Bisnis

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



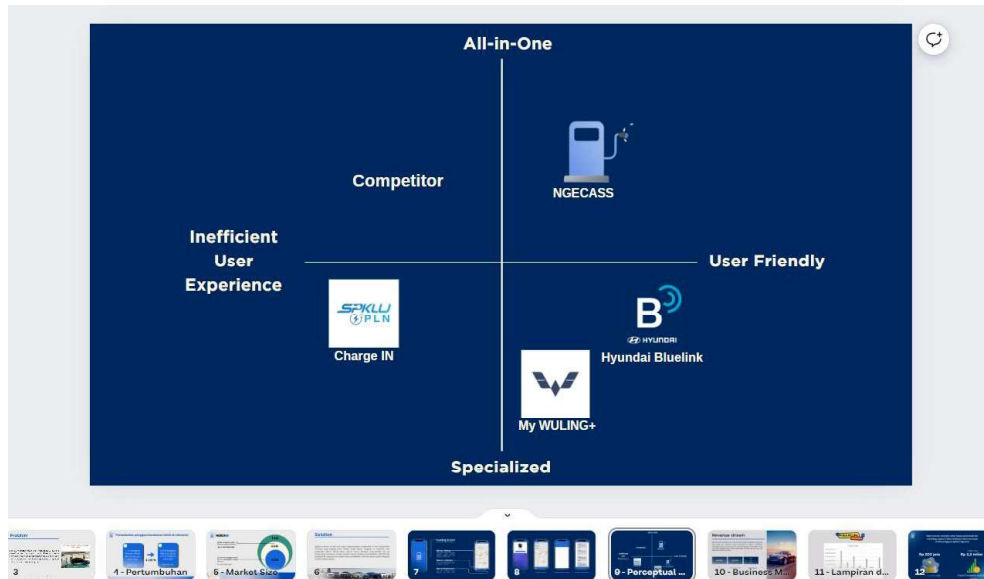
Gambar 3.2.1 3 Aktivitas Internal Menyusun Proposal Bisnis

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



Gambar 3.2.1 4 Aktivitas Internal Menyusun Proposal Bisnis

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



Gambar 3.2.1 5 Aktivitas Internal Menyusun Proposal Bisnis

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



Gambar 3.2.1 6 Aktivitas Internal membuat HAKI Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

- B. Melakukan perencanaan keuangan bersama Tim Ngecass, meliputi perencanaan anggaran dan merancang strategi bisnis berkelanjutan dalam tren bisnis digital

Selanjutnya, penulis mengerjakan rencana anggaran dan proyeksi keuangan yang berkelanjutan. Saat menyampaikan perencanaan anggaran kepada team Ngecass, penulis meminta bantuan kepada para anggota Tim untuk turut ambil keputusan pada hasil perencanaan anggaran Ngecass yang telah dikerjakan oleh penulis. Jonathan Hans sebagai *Chief Executive Officer*, Jonathan Hans Ngecass meminta penulis untuk beberapa biaya dikurangi. Oleh karena itu, penulis memberikan saran untuk memangkas biaya *marketing* aktivitas pemasaran langsung secara *face to face* kepada *Chief Marketing Officer*, Tiffany Regina Angeline dan *Marketing Officer*, Jeffrey Tan karena setelah pasca *Covid-19*, lebih efektif melakukan kegiatan pemasaran secara digital untuk menghindari calon *customer* yang tidak minat dan menaruh rasa tertarik pada produk aplikasi yang dibuat. Penulis memberikan saran kepada divisi marketing untuk memindahkan 10 persen anggaran aktivitas pemasaran media sosial *Facebook* ke media sosial *TikTok*, karena *user TikTok* di Indonesia kurang lebih 63,3 juta yang terdiri dari generasi milenial dan Y yang kerap melakukan transaksi secara *online* terlampau banyak walaupun tidak melebihi generasi Z. Oleh karena itu, melakukan strategi pemasaran dengan media sosial *TikTok* sangat efektif untuk menyasar target *market* yang lebih luas dan *potential customer* yang bisa meningkatkan penjualan (Nufus *et al.*, 2022:25-26).

Dengan menggunakan pendekatan *cost control*, keputusan yang didapatkan oleh tim Ngecass melalui *brainstorming* untuk mengurangi biaya sesuai dengan teori *cost control*. *Cost control* merupakan proses perencanaan

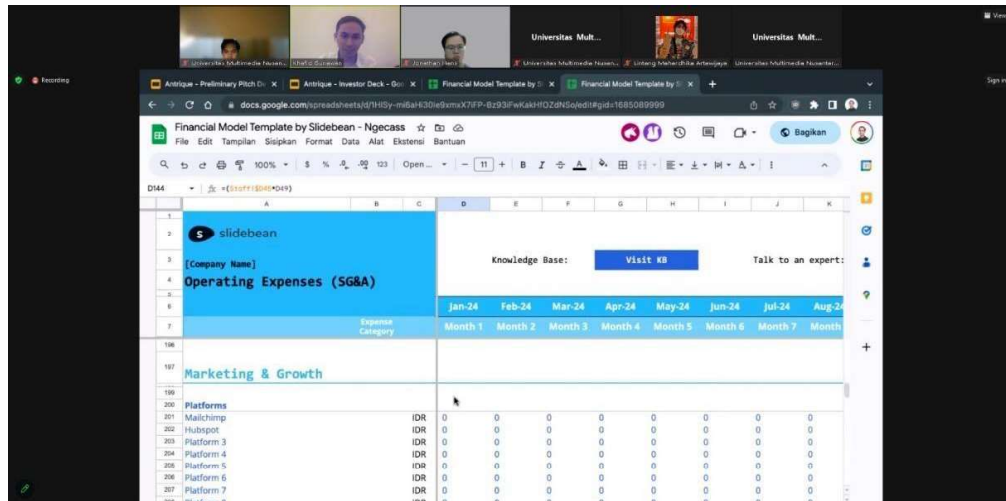
anggaran yang melibatkan identifikasi dan pengurangan biaya bisnis dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan (*Investopedia*, 2022).



Gambar 3.2.1 7 Perencanaan Keuangan bersama Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

UIN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.1 8 Perencanaan Keuangan bersama Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

C. Membuat proyeksi keuangan Ngecass untuk 3 tahun kedepan

Pada pekerjaan ketiga, penulis membuat proyeksi keuangan untuk Ngecass selama 3 tahun, mulai dari tahun 2024 hingga tahun 2026. Proyeksi keuangan merupakan estimasi kondisi keuangan suatu entitas atau perusahaan yang dibuat menggunakan informasi data dan hipotesis pada saat proses penyusunan (Ruangmenyala, 2024). Perusahaan Ngecass membuat proyeksi keuangan dengan maksud untuk mengevaluasi serta memproyeksikan kinerja keuangan yang akan datang. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengenali pola dan arah perilaku keuangan yang mungkin terjadi di masa yang akan datang, menetapkan tujuan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang, merumuskan strategi, mengambil keputusan investasi yang lebih terinformasi, mengukur nilai risiko keuangan, dan memberikan gambaran kinerja yang diantisipasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Gambar-gambar dibawah ini merupakan proyeksi keuangan yang telah dikerjakan oleh penulis.

Ngecass Financial Statements- Monthly		Knowledge Base:		Visit KB		Talk to an expert:		Book a call					
		Jan-24	Feb-24	Mar-24	Apr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Aug-24	Sep-24	Oct-24	Nov-24	Dec-24
		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
INCOME STATEMENT													
Revenue	IDR	94,500	226,013	276,065	339,160	770,141	943,423	1,155,693	1,415,724	1,734,262	2,124,471	2,602,470	3,188,035
Advertising Business	IDR	94,500	115,783	141,809	173,716	212,802	260,683	319,336	391,187	479,204	587,025	719,106	880,904
Subscription	IDR	0	110,230	135,056	165,444	557,339	682,740	836,357	1,024,537	1,255,058	1,537,446	1,883,372	2,307,131
COGS	IDR	687,500	306,250	347,500	1,917,000	500,400	600,480	720,576	2,364,691	1,037,629	1,245,155	1,494,186	3,293,024
Server/Infrastructure Costs	IDR	687,500	306,250	347,500	1,917,000	500,400	600,480	720,576	2,364,691	1,037,629	1,245,155	1,494,186	3,293,024
Payment Processing	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other COGS	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gross Profit	IDR	(593,000)	(80,238)	(70,635)	(1,577,840)	269,741	342,943	435,117	(948,967)	696,633	879,316	1,108,291	(104,989)
gross margin	%	-527.5%	-35.5%	-25.5%	-455.2%	35.0%	36.4%	37.6%	-67.0%	49.2%	41.4%	42.6%	-3.3%
SG&A	IDR	3,800,000	2,000,000	11,450,000	10,450,000	10,450,000	10,450,000	10,950,000	10,950,000	10,950,000	11,450,000	11,450,000	11,450,000
Payroll	IDR	0	0	9,450,000	9,450,000	9,450,000	9,450,000	9,450,000	9,450,000	9,450,000	9,450,000	9,450,000	9,450,000
Marketing & Growth	IDR	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Advisory & Professional Services	IDR	1,800,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tech Support & Services	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Insurance	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilities	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other Expenses	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Net income	IDR	(4,393,000)	(2,080,238)	(11,520,635)	(10,027,840)	(10,180,259)	(10,107,057)	(10,514,883)	(11,898,967)	(10,253,367)	(10,570,684)	(10,341,709)	(11,554,989)
net margin	%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Gambar 3.2.1 9 Proyeksi Keuangan Ngecass Tahun 2024

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

Berdasarkan dari gambar proyeksi keuangan diatas (gambar 3.2.1.9), dapat diketahui bahwa arus kas Ngecass Pada tahun 2024 mengalami minus karena pada tahun pertama perusahaan mengalami lebih banyak pengeluaran dibanding pemasukan (keuntungan).

Ngecass Financial Statements- Monthly		Jan-25		Feb-25		Mar-25		Apr-25		May-25		Jun-25		Jul-25		Aug-25		Sep-25		Oct-25		Nov-25		Dec-25	
		Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
INCOME STATEMENT																									
Revenue	IDR	4,121,164	5,048,436	6,184,322	7,575,795	9,280,349	11,368,427	13,926,323	17,059,746	20,898,189	25,600,282	31,360,345	38,416,423												
Advertising Business	IDR	1,294,929	1,586,289	1,943,204	2,380,424	2,916,020	3,572,124	4,375,852	5,360,419	6,556,513	8,043,979	9,853,874	12,070,996												
Subscription	IDR	2,826,235	3,462,138	4,241,119	5,195,371	6,364,329	7,796,303	9,550,471	11,699,327	14,331,676	17,556,303	21,506,471	26,345,427												
COGS	IDR	2,151,628	2,581,954	3,098,345	5,218,014	4,461,617	5,353,940	6,424,728	9,209,674	9,251,608	11,101,930	13,322,316	17,486,779												
Server/Infrastructure Costs	IDR	2,151,628	2,581,954	3,098,345	5,218,014	4,461,617	5,353,940	6,424,728	9,209,674	9,251,608	11,101,930	13,322,316	17,486,779												
Payment Processing	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Other COGS	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Gross Profit	IDR	1,969,536	2,466,472	3,085,978	2,357,781	4,818,732	6,014,487	7,501,595	7,850,073	11,646,581	14,498,352	18,038,029	20,929,644												
gross margin	%	47.8%	48.9%	49.9%	31.1%	51.9%	53.3%	53.9%	46.0%	55.7%	56.6%	57.5%	54.5%												
SG&A	IDR	13,450,000	13,450,000	14,395,000	14,395,000	14,395,000	14,395,000	18,395,000	18,395,000	18,395,000	18,395,000	18,395,000	18,395,000												
Payroll	IDR	9,450,000	9,450,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000	10,395,000												
Marketing & Growth	IDR	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000												
Advisory & Professional Services	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Rent	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Tech Support & Services	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Insurance	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Utilities	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Other Expenses	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0												
Net income	IDR	(11,480,464)	(10,983,528)	(11,309,022)	(12,037,219)	(9,576,268)	(8,380,513)	(10,893,405)	(10,544,927)	(6,748,419)	(3,896,648)	(356,971)	2,534,644												
net margin	%	-279.0%	-217.8%	-182.4%	-158.8%	-103.1%	-73.6%	-77.7%	-60.8%	-38.2%	-21.5%	-2.0%	6.4%												

Gambar 3.2.1 10 Proyeksi Keuangan Ngecass Tahun 2025

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

Ngecass Financial Statements- Monthly		Jan-25	Feb-25	Mar-25	Apr-25	May-25	Jun-25	Jul-25	Aug-25	Sep-25	Oct-25	Nov-25	Dec-25
		Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
INCOME STATEMENT													
Revenue	IDR	50,017,512	61,271,452	75,057,529	91,945,473	112,633,204	137,975,675	169,020,202	207,049,747	253,635,940	310,704,027	380,612,433	466,250,230
Advertising Business	IDR	17,744,364	21,736,845	26,627,636	32,618,854	39,958,096	48,048,667	56,962,118	73,453,594	89,480,653	110,226,300	135,027,217	165,408,341
Subscription	IDR	32,273,148	39,534,607	48,429,893	59,326,619	72,675,108	89,927,008	109,058,084	133,596,153	163,655,287	200,477,727	245,585,216	300,841,890
COGS	IDR	19,184,135	23,020,962	27,625,154	34,650,185	39,780,222	47,736,267	57,283,520	70,240,224	82,488,269	96,985,923	118,783,107	144,039,729
Server/Infrastructure Costs	IDR	19,184,135	23,020,962	27,625,154	34,650,185	39,780,222	47,736,267	57,283,520	70,240,224	82,488,269	96,985,923	118,783,107	144,039,729
Payment Processing	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other COGS	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gross Profit	IDR	30,833,377	38,250,490	47,432,374	57,295,287	72,852,982	90,239,408	111,736,682	136,809,523	171,147,671	211,718,104	261,829,325	322,210,501
Gross margin	%	61.6%	62.4%	63.2%	62.3%	64.7%	65.4%	66.1%	66.1%	67.5%	68.1%	68.8%	69.1%
SG&A	IDR	22,395,000	22,395,000	23,434,500	23,434,500	23,434,500	23,434,500	27,434,500	27,434,500	27,434,500	27,434,500	27,434,500	27,434,500
Payroll	IDR	10,395,000	10,395,000	11,434,500	11,434,500	11,434,500	11,434,500	11,434,500	11,434,500	11,434,500	11,434,500	11,434,500	11,434,500
Marketing & Growth	IDR	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	16,000,000	16,000,000	16,000,000	16,000,000	16,000,000	16,000,000
Advisory & Professional Services	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tech Support & Services	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Insurance	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilities	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other Expenses	IDR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Net Income	IDR	8,438,377	15,855,490	23,997,874	33,660,787	49,418,482	66,804,908	84,302,182	109,375,023	143,713,171	184,283,604	234,394,825	294,176,001
Net margin	%	16.9%	25.9%	32.0%	36.5%	43.9%	48.4%	49.6%	52.9%	56.7%	59.3%	61.6%	63.2%

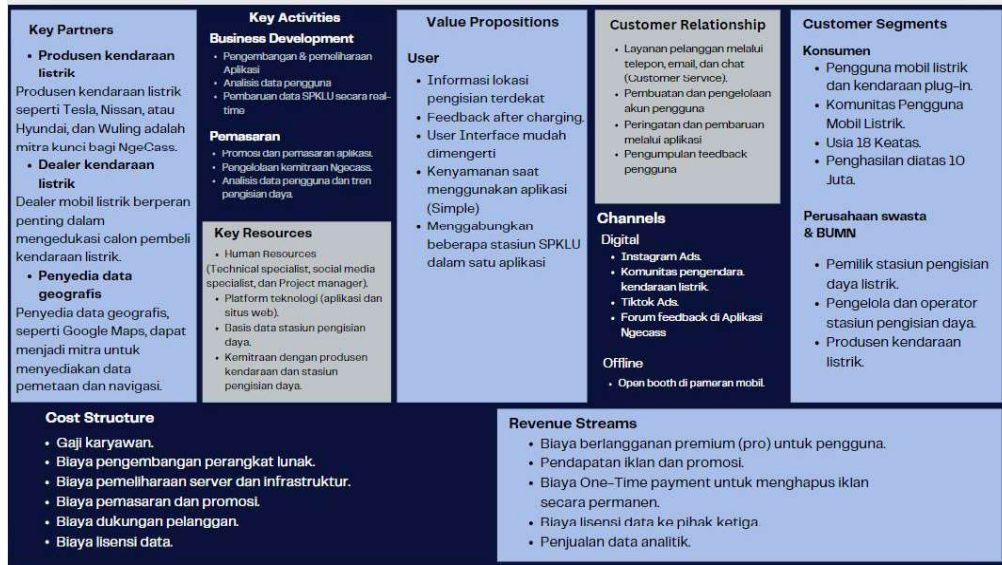
Gambar 3.2.1 11 Proyeksi Keuangan Ngecass Tahun 2026

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

D. Merumuskan dan menentukan *business model* Ngecass untuk mendapatkan keuntungan (*revenue stream*)

Pada pekerjaan keempat, penulis mengerjakan *business model* Ngecass dengan membuat dua model, yaitu *business model canvas* dan *revenue model*. Business Model Canvas merupakan sebuah *tool* yang dimanfaatkan untuk menyusun, menilai, dan menyampaikan model bisnis dari suatu entitas organisasi. Alat ini terdiri dari sembilan komponen utama yang secara fundamental membentuk landasan dari suatu bisnis, yaitu segmentasi pasar (*customer segments*), nilai dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen (*value propositions*), jalur distribusi produk atau layanan (*channels*), hubungan atau interaksi perusahaan dengan pelanggan (*customer relationship*), sumber-sumber pemasukan (*revenue streams*), kegiatan inti bisnis (*key activities*), aset yang menjadi landasan operasional (*key resources*), kemitraan strategis (*key partners*), dan struktur

biaya (*cost structure*) yang terlibat dalam menjalankan operasi bisnis tersebut. Gambar dibawah ini merupakan *business model canvas* Ngecass.

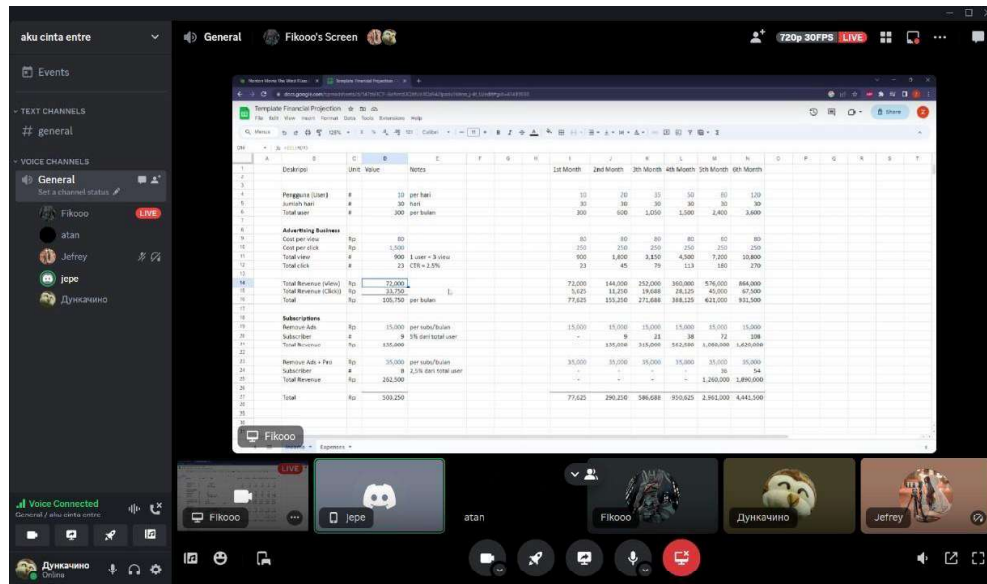


Gambar 3.2.1 12 Pembuatan Business Model Canvas bersama Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

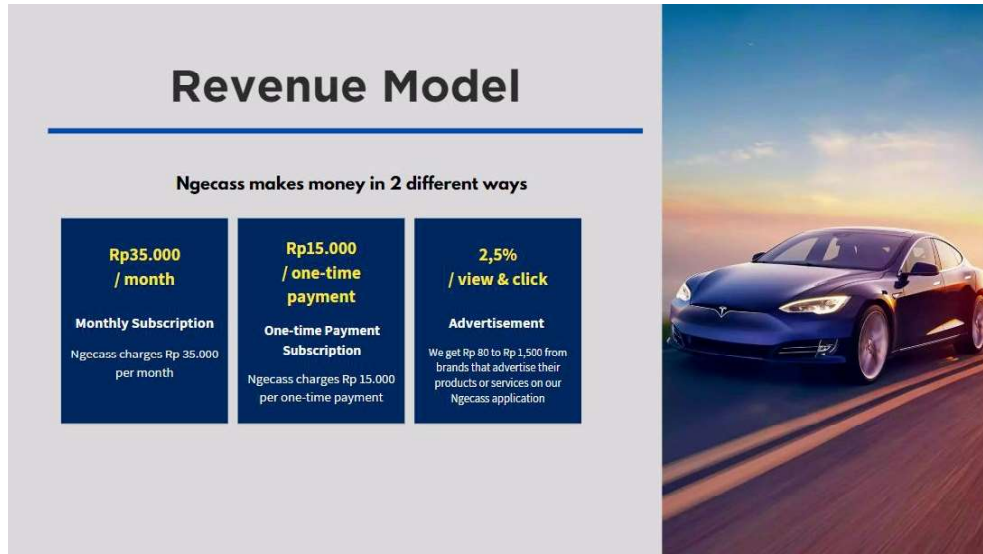
Revenue model merupakan strategi atau sistem yang diterapkan oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk memperoleh pendapatan atau penerimaan. Hal ini mengacu pada pendekatan khusus yang digunakan oleh sebuah bisnis dalam mendapatkan penghasilan dari produk atau layanan yang mereka tawarkan kepada pelanggan. *Revenue model* dapat mencakup berbagai metode, termasuk penjualan langsung, langganan, iklan, lisensi, dan opsi lainnya. Berdasarkan dari teori tersebut, untuk memperoleh keuntungan Ngecass membuat 2 *revenue model*, yaitu *advertisement* (iklan) dan *subscription* (berlangganan). Ngecass menyediakan ruang untuk iklan di dalam tampilan aplikasi. Dengan rata-rata *click through rate* (ctr) 2.5 persen, untuk *cost per view* (cpv) sebesar 80 rupiah dan *cost per click* (cpc) sebesar 1.500 rupiah. Untuk *subscription*, menyediakan fitur tambahan

kompas dan *history* yang bisa pengguna dapatkan dengan cara berlangganan, yaitu 35 ribu rupiah per bulan untuk mendapatkan fitur-fitur tambahan aplikasi dan 15 ribu rupiah untuk menghilangkan tampilan iklan di dalam aplikasi.



Gambar 3.2.1 13 Pembuatan Revenue Model bersama Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



Gambar 3.2.1 14 Revenue Model Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

- E. Melakukan analisis kelayakan finansial Ngecass agar Tim dapat membuat keputusan yang tepat

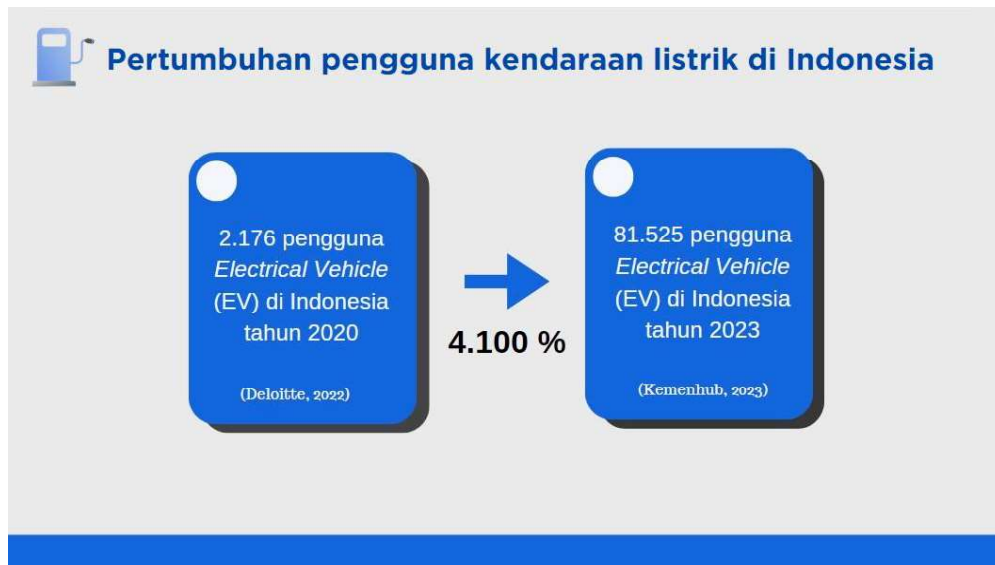
Pada pekerjaan kelima, penulis melakukan analisis kelayakan finansial Ngecass yang telah penulis buat proyeksi keuangannya (pekerjaan ketiga penulis). Analisis kelayakan finansial (*financial feasibility analysis*) merupakan sebuah proses yang dilakukan terhadap sisi keuangan dari suatu perencanaan bisnis untuk menilai apakah langkah tersebut mempunyai dasar finansial yang kuat. Proses ini melibatkan analisis menyeluruh terhadap berbagai faktor keuangan, seperti biaya awal, proyeksi pendapatan, arus kas yang diharapkan, tingkat pengembalian investasi (ROI), nilai sekarang bersih (NPV), tingkat pengembalian internal (IRR), dan risiko finansial yang terkait. Tujuan utamanya adalah untuk mengevaluasi potensi keuntungan, risiko yang mungkin timbul, dan keberlanjutan finansial dari suatu proyek bisnis. Berdasarkan dari perencanaan proyeksi keuangan yang

ditunjukkan melalui gambar 3.2.1.10, gambar 3.2.1.11, dan gambar 3.2.1.12 dapat diketahui bahwa mulai dari Januari 2024 hingga Desember 2026 Ngecass sedang menghadapi masalah arus kas, karena perusahaan menggunakan lebih banyak kas daripada yang dihasilkannya. Ngecass mengeluarkan sejumlah besar uang untuk aktivitas operasi, terutama untuk biaya server atau infrastruktur, penggajian, dan pemasaran. Tetapi, mulai di akhir tahun kedua (desember, 2025), *cashflow* mulai mengalami peningkatan hingga di akhir tahun ketiga (desember, 2026). Sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk bisnis Ngecass dapat terbilang mencapai *Break-Even point* (BEP) pada akhir tahun kedua (desember, 2025) saat aplikasi mencapai 32 ribu pengguna. Berdasarkan dari teori analisis kelayakan finansial, dapat disimpulkan bahwa bisnis ini dapat dikatakan layak untuk dilanjutkan kedepannya, jika Ngecass memiliki cara untuk menghasilkan lebih banyak kas atau mengurangi arus kas keluar untuk meningkatkan posisi arus kas bisnis, seperti mendapatkan investor sesuai minus pada *cash flow* nya selama tahun pertama sampai dengan akhir tahun kedua. Maka dari itu, jika kami mendapatkan investasi untuk biaya operasional dan pemasaran sekitar 200 juta rupiah, Ngecass memiliki potensi mencapai titik impas pada akhir tahun kedua dan mencapai *profit* lebih dari 2.5 miliar rupiah pada akhir tahun ketiga berdasarkan dari data pertumbuhan pengguna kendaraan listrik (EV) di Indonesia pada tahun 2020 hingga 2023 yang meningkat hampir 41 kali lipat, sehingga tercapai lebih dari 81 ribu pengguna EV.



Gambar 3.2.1 15 Analisis Kelayakan Finansial Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)



Gambar 3.2.1 16 Data Pertumbuhan User EV di Indonesia

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

- F. Melakukan riset pasar untuk pengumpulan data menggunakan metode survei *google form* dan mewawancarai para calon *user* dari pemilik kendaraan listrik

Pada pekerjaan keenam, penulis dan Tim Ngecass melakukan riset pasar menggunakan metode survei *google form* dan wawancara karena merasa perlu mendapatkan umpan balik dari calon pelanggan yang potensial. Data ini diperoleh karena Tim dan penulis merasa Responden yang diwawancarai adalah individu yang memiliki kendaraan listrik. Penulis dan Tim bertujuan untuk mengevaluasi prototipe produk yang telah dibuat dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik kendaraan listrik. Tujuan utama dari wawancara ini adalah untuk mendapatkan umpan balik yang jujur dan langsung dari pengguna mobil listrik, serta untuk menilai sejauh mana prototipe yang dibuat dapat menyelesaikan masalah yang biasa dihadapi oleh pengendara kendaraan listrik. Berikut ini merupakan gambar-gambar penulis dan Tim Ngecass melakukan riset pasar untuk mengetahui posisi Ngecass diantara para kompetitor yang juga menyediakan aplikasi untuk pemilik kendaraan listrik.



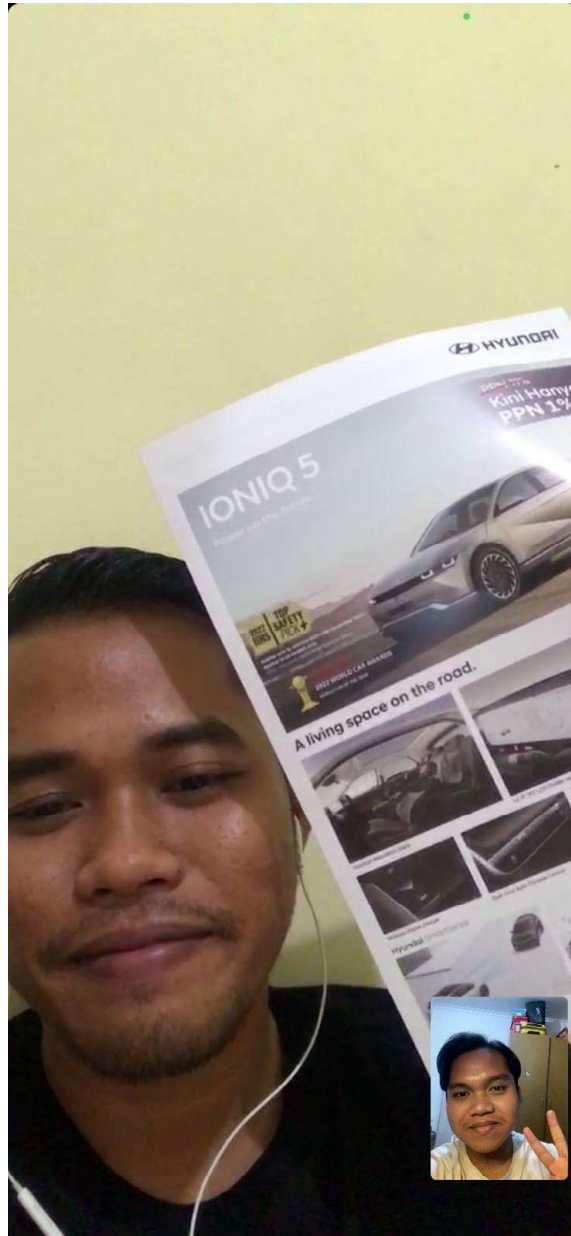
Gambar 3.2.1 17 Pelaksanaan Wawancara dengan Pengguna Kendaraan Mobil Listrik

Sumber: Dokumentasi Pribadi Penulis (2024)



Gambar 3.2.1 18 Pelaksanaan Wawancara bersama Tim Ngecass dengan Pengguna Kendaraan Mobil Listrik

Sumber: Dokumentasi Pribadi Penulis (2024)



Gambar 3.2.1 19 Pelaksanaan Wawancara dengan Pengguna Kendaraan Mobil Listrik

Sumber: Dokumentasi Pribadi Penulis (2024)

A: Muhammad Alfiko Kholiq

B: Muhammad Gandhi Rabbani

Halo, nama saya Muhammad Alfiko Kholiq. Kami saat ini sedang melakukan sebuah riset yang terkait dengan kenyamanan pengguna kendaraan listrik (EV) untuk program wirausaha Merdeka sebagai tugas perkuliahan kami. Dan kami berharap bapak Gandhi dapat meluangkan waktu beberapa menit untuk membantu kami mendapatkan sedikit wawasan mengenai pengalaman bapak Gandhi dalam menggunakan kendaraan listrik (EV).

A: Sebelumnya, apakah saya dapat merekam interview ini?

B: Oke, bolehhh.

A: Bisakah anda memberikan wawasan tentang pengalaman anda saat menggunakan electric vehicle di Indonesia? Apakah sulit dalam menemukan sebuah charging station disekitar kota anda atau saat anda sedang bepergian jauh (keluar kota)?

B: Oke baik, jadi gini. Untuk pertama kali EV baik itu motor ataupun mobil itu sudah hampir tersebar luas disekitar Jakarta. Jadi, EV itu sudah cukup banyak, sekitar 500an lebih yang sudah rilis di Indonesia. Kalau kita membahas tentang charging station ya, charging station itu menjadi salah satu kendala kenapa orang-orang berpikir untuk mengambil EV. Oke jadi untuk yang pertama, untuk di Jakarta sendiri charging station ini sudah sangat banyak. Target pemerintah pun di tahun 2025 nanti itu mencapai 3000 charging station. Untuk di Jakarta, di Jakarta itu saya bisa bilang kalau ev sangat bisa dioperasikan dengan sangat mudah. Karena kenapa? Hampir disetiap titik di Jakarta, khusus nya di Jakarta pusat ya, Jakarta Selatan, Jakarta barat, dan timur hamper semuanya ada charging station. Memang EV di daerah ibukota itu sangat mudah, efisien, dan terlebih eco-friendly. Nah cuman yang jadi pertanyaannya adalah, bagaimana jika kita membawanya keluar kota? Oke, memang untuk diluar kota sendiri, saya berterus terang saat saya ke Bandung, dan di bandung sendiri sudah ada charging station, Namanya SPKLU. Namun ya, kurangnya disitu, memang pemberdayaan SPKLU, pembuatan SPKLU di luar ibukota itu masih sangat minim, bahkan dari daerah asal saya itu di Riau, Pekanbaru bahkan belum ada. Jadi ya masih, eee... charging di rumahan, jadi masih memakai listrik dari rumah. Jadi kalau bepergian setelah 3-4 hari, dan kita harus mengisi mobil listrik terlebih dahulu di rumah, untuk di daerah seperti Sumatra. Let's say kalau di daerah Kalimantan, juga seperti di daerah saya, kecuali di daerah Jawa yang masih bisa kita temukan charging station, walaupun tidak sebanyak di Jakarta.

A: Selama anda menggunakan kendaraan listrik, bagaimana cara anda menemukan charging station untuk mengecharge kendaraan listrik anda?

B: Oke, jadi begini. Yang pertama ada 2 konsep dalam mengisi ulang daya baterai dari ev. Karena saya memiliki pengalamannya di bagian mobil, jadi saya akan membahasnya di bagian mobil. Jadi, untuk EV mobil, itu charging station bisa kita lihat dengan menggunakan aplikasi SPKLU Pln. Jadi, pln sudah menciptakan aplikasi untuk kita yang memiliki EV bisa mendeteksi SPKLU di Jawa dan Jakarta terutama yang itu saya sudah pengalaman. Jadi kita melalui aplikasi itu kita bisa melihat banyak ada titik-titik dimana SPKLU tersedia atau kalau memang tidak ada tempat yang pas, dimana ada showroom atau dealer-dealer yang juga menyediakan tempat electric charge untuk kendaraan listrik, let say kita bilang Hyundai, itu di setiap dealer nya hamper ada untuk charging station nya. Wuling juga demikian, dan Toyota dan sejenisnya itu sudah ada. Nah jadi, untuk mengetahui dimana ada charging station, itu paling gampang cukup kita menggunakan aplikasi SPKLU Pln. Jadi kita bisa melihat banyak titik lokasi charging station disekitar kita. Let's say kita tidak menggunakan SPKLU dari Pln, jika kita lihat dari

Gambar 3.2.1 20 Contoh Transkrip Wawancara hasil dari Riset Pasar

Sumber: Dokumentasi Pribadi Penulis (2024)

Riset pasar Ngecass.id

Halo! Kami senang Anda bisa bergabung dalam survei ini. Tujuan survei kami adalah untuk mengumpulkan umpan balik dari Anda, pengguna yang berharga. Dengan memberikan tanggapan Anda, Anda tidak hanya membantu kami memahami kekuatan dan area perbaikan kami, tetapi juga menjadi bagian dari proses pengembangan yang akan membentuk masa depan layanan dan produk kami. Terima kasih atas partisipasi Anda!

alfkazm27@gmail.com [Ganti akun](#)

Tidak dibagikan

Nama
Jawaban Anda

Usia
Jawaban Anda

Jenis Kelamin
 Laki-Laki
 Perempuan

Gambar 3.2.1 21 Google Form Riset Pasar Tim Ngecass

Sumber: Dokumentasi Tim Ngecass (2024)

3.3 Kendala yang Ditemukan

- I. Pengambilan keputusan penulis sebagai *Chief Financial Officer (CFO)*. Selama menjalani kegiatan magang, penulis mendapatkan pengalaman yang sangat *challenging*, karena CFO memiliki peran yang krusial dalam mengambil keputusan finansial yang kompleks di dalam sebuah Perusahaan karena penulis bertanggung jawab atas manajemen keuangan Ngecass secara keseluruhan. Maka dari itu, penulis menggunakan teori *decision making* untuk membantu membuat analisis risiko yang lebih mendalam dengan penggunaan data, strategis bisnis yang dapat berdampak signifikan pada finansial Perusahaan, dan

membuat laporan keuangan yang lebih terinformasi, lebih rasional, dan lebih responsif terhadap kompleksitas dan ketidakpastian dalam lingkungan bisnis.

- II. Tujuan penulis untuk mendapatkan profit lebih dan mengembangkan *market size*, terdapat kendala pada kegiatan promosi dari divisi marketing karena melakukan promosi langsung secara *face to face* dan target promosi secara digital menggunakan media sosial yang kurang tepat sasaran menyebabkan biaya yang dikeluarkan tidak menghasilkan keuntungan yang signifikan.
- III. Kendala ketiga yang dihadapi oleh penulis adalah tugas dalam penyusunan laporan finansial Ngecass yang masih kurang lengkap, karena tidak memperhitungkan berbagai aspek. Sehingga pada perhitungan proyeksi keuangan Perusahaan untuk 3 tahun kedepan tidak mencapai titik impas atau *Break-even point* (BEP)

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

- I. Penulis mengajukan pertanyaan tentang terminologi yang belum dipahami. Dalam mengerjakan laporan magang, *supervisor* yang merupakan pembimbing lapangan membantu penulis untuk memahami istilah-istilah baru yang sebelumnya tidak pernah penulis pahami, seperti seberapa penting keputusan *Chief Financial Officer* untuk arah Perusahaan kedepannya dan pentingnya komunikasi antar anggota Tim karena penulis mengerjakan pembuatan *startup* bersama dengan Tim agar tidak terjadinya *miss-communication*. Dengan tanggapan yang cepat dan proaktif dari *supervisor*, penulis sangat terbantu dalam mempelajari istilah dan ilmu pengetahuan baru yang menjadi pengalaman berharga bagi penulis.

- II. Solusi kedua terkait permasalahan pada biaya *marketing* yang dikeluarkan tidak mencapai tujuan penulis adalah dengan cara tidak memberikan anggaran untuk kegiatan *marketing* langsung secara *face to face* karena tidak *cost effective*. Dan untuk pengembangan *market size* penulis memindahkan anggaran untuk biaya *marketing* media sosial *Facebook* sebesar 10 persen ke media sosial *TikTok* karena dapat menyasar *target market* dan *target audiens* yang lebih luas.
- III. Setelah melakukan bimbingan bersama *supervisor* dan *dedicated mentor*, penulis menemukan solusi setelah mendapatkan bantuan penyusunan laporan keuangan dalam bentuk *template slidebean*. Sehingga penulis bisa menyusun laporan proyeksi keuangan Ngecass yang mencapai titik impas atau *Break-even point*, dan membuat laporan keuangan Ngecass mempunyai dasar finansial yang kuat.