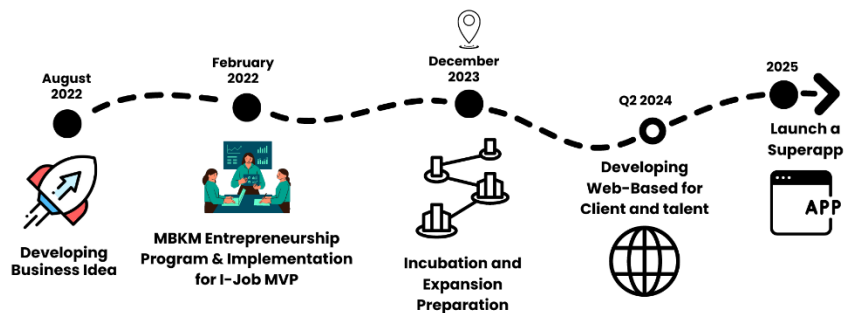


## BAB IX

### IMPLEMENTASI STRATEGI

#### 9.1 Milestone



Gambar 66 Milestone I-Job

Dalam perjalanan I-Job ke depan, penulis telah merancang serangkaian milestone yang ambisius untuk mencapai visi kami dalam industri pencarian tenaga kerja paruh waktu. Pada tahun kedua perjalanan I-Job, fokus utama akan terarah pada inovasi operasional dengan peluncuran dan penerapan situs website resmi I-Job guna menunjang segala operasional yang sebelumnya dijalankan secara konvensional menjadi web-based. Melalui platform ini, penulis berharap dapat memberikan pengalaman pencarian kerja yang lebih efisien dan memperluas jangkauan layanan I-Job kepada lebih banyak pencari kerja dan pemberi kerja paruh waktu. Sistem yang terintegrasi dengan baik akan memungkinkan pertukaran informasi yang lebih cepat dan mempercepat proses pencocokan antara pelamar dan pekerjaan yang tersedia. Pada penerapan website ini juga membuka beberapa sumber pendapatan baru bagi I-Job yaitu berupa iklan pada laman dan juga fitur seo yang memungkinkan lowongan client untuk terus berada pada bagian atas laman.

Sementara itu, pada tahun ketiga, penulis memiliki rencana untuk merajut inovasi lebih lanjut melalui pengembangan dan peluncuran aplikasi I-Job. Aplikasi ini tidak hanya akan memungkinkan akses mudah ke berbagai peluang

pekerjaan paruh waktu di ujung jari pengguna, tetapi juga akan meningkatkan keterlibatan pelanggan dan memberikan pengalaman yang lebih personal. Dengan aplikasi ini, penulis dan tim bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang sepenuhnya terintegrasi, memfasilitasi koneksi antara pencari kerja dan pemberi kerja dengan cara yang lebih intuitif dan efektif. Melalui pencapaian-pencapaian ini, I-Job bertekad untuk mengukuhkan diri sebagai pelopor dalam mendefinisikan masa depan pencarian tenaga kerja

## 9.2 Akuisisi Konsumen

Akuisisi Konsumen adalah sebuah strategi untuk mendatangkan pelanggan baru. Menurut A. Widjaya Akuisisi Pelanggan adalah sebuah proses identifikasi, mendekati dan mengembangkan hubungan yang baik dengan pelanggan baru. Pentingnya hubungan baru yang terbentuk diperoleh dari jenis hak pelanggan, dengan tujuan untuk memastikan masa depan yang berkelanjutan. Strategi yang digunakan oleh I-Job untuk mendatangkan pelanggan baru adalah dengan mengelola social media yang dimiliki I-Job. Karena Social Media merupakan sarana yang luas yang dapat menjangkau banyak orang dari manapun. I-Job memasarkan produknya dengan membuat konten video di Instagram dan juga Tiktok untuk meng-engage new audience. Selain itu I-Job juga membuat brosur yang kemudian disebarakan kepada mahasiswa yang ada di Universitas Multimedia Nusantara. Strategi ini juga dapat menambah pelanggan baru lewat mulut ke mulut. Strategi yang terakhir adalah strategi *Door-to-Door* yaitu I-Job mendatangi setiap cafe di Gading Serpong untuk bertemu dengan pemilik bisnis dan memasarkan produk I-Job.

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya</b>
Brosur	Rp143.000,-
Bensin (1 bulan x 6 kendaraan)	Rp600.000,-
Parkir (1 bulan x 6 kendaraan)	Rp150.000,-
<b>Total</b>	<b>Rp893.000,-</b>

Table 8 Akuisisi Konsumen

I-Job melakukan strategi pemasaran dengan cara menyebarkan brosur ke mahasiswa di kampus Universitas Multimedia Nusantara dan biaya mencetak brosur per 1 pak adalah Rp143.000,- . Kemudian untuk meng-*approach* pemilik bisnis, I-Job masih melakukan secara manual dengan mendatangi langsung pemilik bisnis atau dengan metode *door-to-door* sehingga penulis dan tim membutuhkan biaya untuk transportasi berupa bensin sebesar Rp600.000,- per 6 kendaraan dan biaya parkir sebesar Rp150.000,- per 6 kendaraan untuk periode 1 bulan.



## BAB X

### PROYEKSI KEUANGAN

#### 10.1 Pendanaan dan Biaya

Biaya Awal	
Variable Cost	
Biaya Print CV (1 Part Timer/3CV, 1CV/Rp2.000)	Rp221.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	Rp161.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	Rp60.000
Biaya Print Flyer & Poster	Rp143.000
Biaya Bensin (6 Kendaraan)	Rp600.000
Biaya Pembuatan Business Card	Rp140.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp1.325.000</b>

Table 9 Biaya Awal Operasional I-Job

Tabel diatas merupakan rincian biaya awal di tahun pertama saat I-Job mulai menjalankan bisnisnya, pengeluaran pada tahun pertama ini meliputi biaya print CV, pembuatan ID Card, Card Holder, Print Flyer & Poster, biaya bensin atau transport serta pembuatan business card ini pihak I-Job keluarkan sebagai variable cost yang menjadi penunjuang kegiatan operasional bisnis pada awal tahun I-Job berdiri, tercatat sebanyak Rp 1.325.000 yang menjadi pengeluaran tim I-Job pada tahun pertama berdiri.

Biaya Awal Tahun	
Variable Cost	
Biaya Print CV (1 PartTimer/3CV, 1CV/Rp2.000)	Rp168.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	Rp112.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	Rp112.000
Biaya Hosting	Rp720.000
Biaya Operasional Kantor (Wifi, telepon, Listrik, Air,dll)	Rp5.000.000
Biaya Domain Website	Rp382.950
Biaya Bensin dan Lainnya	Rp600.000
Fixed Cost	
Biaya Pembuatan Aplikasi dan Website	Rp150.000.000
Biaya Peralatan	
AC Sharp 1 PK (2xRp3.600.000)	Rp7.200.000
Meja 120x60x75 (6xRp385.000)	Rp2.310.000
Kursi (10xRp390.000)	Rp3.900.000
Proyektor	Rp1.080.000
TV Xiaomi 32" (2)	Rp5.000.000
Printer Epson T13	Rp400.000
Biaya Sewa Ruko 2 Tahun	Rp40.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp209.890.000</b>

Table 10 Pendanaan dan Biaya I-Job

Tabel diatas merupakan rincian biaya pada tahun kedua setelah I-Job menambahkan rincian fixed cost yang menjadi biaya awal bagi bisnis I-Job dalam pembuatan aplikasi dan website serta peralatan kantor lainnya seperti meja, kursi, AC dan lainnya sebagai penunjang operasional kantor I-Job serta terdapat tambahan juga pada variable cost di tahun kedua seperti biaya operasional kantor, biaya domain website dan sebagainya, tercatat total dari pengeluaran biaya di tahun kedua adalah sebesar Rp 209.890.000 yang menjadi pengeluaran tim I-Job di tahun kedua.



## 10.2 Proyeksi Penjualan 3 Tahun, NPV & IRR

Tahun Pertama												
Revenue	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Komisi 5% dari Gaji Part Time	33.750	303.625	486.600	494.000	396.750	183.000	167.500	650.000	1.350.000	1.980.000	2.700.000	3.000.000
Pendapatan dari SEO												
Advertisement dari perusahaan luar (Rp300.000/bulan) = 15 iklan												
Subscription												
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	950.000	0	0	2.850.000	0	0	950.000	0	0	1.900.000
<b>Total Revenue</b>	<b>33.750</b>	<b>303.625</b>	<b>1.436.600</b>	<b>494.000</b>	<b>396.750</b>	<b>3.033.000</b>	<b>167.500</b>	<b>650.000</b>	<b>2.300.000</b>	<b>1.980.000</b>	<b>2.700.000</b>	<b>4.900.000</b>
<b>Variable Cost :</b>	<b>Month 1</b>	<b>Month 2</b>	<b>Month 3</b>	<b>Month 4</b>	<b>Month 5</b>	<b>Month 6</b>	<b>Month 7</b>	<b>Month 8</b>	<b>Month 9</b>	<b>Month 10</b>	<b>Month 11</b>	<b>Month 12</b>
Biaya Print CV (1 PartTimer/3CV, 1CV/Rp2.000)	Rp221.000	228.000	162.000	132.000	150.000	114.000	180.000	210.000	150.000	144.000	168.000	120.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	Rp161.000	48.000	108.000	88.000	100.000	76.000	120.000	140.000	100.000	96.000	112.000	80.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	Rp60.000	48.000	108.000	88.000	100.000	76.000	120.000	140.000	100.000	96.000	112.000	80.000
Biaya Print Flyer & Poster	Rp143.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Biaya Bensin (6 Kendaraan)	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000
<b>Total Direct Cost dalam Satu Tahun</b>	<b>1.185.000</b>	<b>1.424.000</b>	<b>1.478.000</b>	<b>1.408.000</b>	<b>1.450.000</b>	<b>1.366.000</b>	<b>1.520.000</b>	<b>1.590.000</b>	<b>1.450.000</b>	<b>1.436.000</b>	<b>1.492.000</b>	<b>1.380.000</b>
<b>Fixed Cost :</b>												
<b>Total Fixed Cost</b>	0											
<b>Biaya Overhead</b>	<b>Month 1</b>	<b>Month 2</b>	<b>Month 3</b>	<b>Month 4</b>	<b>Month 5</b>	<b>Month 6</b>	<b>Month 7</b>	<b>Month 8</b>	<b>Month 9</b>	<b>Month 10</b>	<b>Month 11</b>	<b>Month 12</b>
<b>Total Biaya Overhead</b>	0	0	500.000	0	0	500.000	0	0	500.000	0	0	500.000
<b>TOTAL COST :</b>	<b>Month 1</b>	<b>Month 2</b>	<b>Month 3</b>	<b>Month 4</b>	<b>Month 5</b>	<b>Month 6</b>	<b>Month 7</b>	<b>Month 8</b>	<b>Month 9</b>	<b>Month 10</b>	<b>Month 11</b>	<b>Month 12</b>
	1.185.000	1.424.000	1.978.000	1.408.000	1.450.000	1.866.000	1.520.000	1.590.000	1.950.000	1.436.000	1.492.000	1.880.000
Arus Kas	-1.151.250	-1.120.375	-541.400	-914.000	-1.053.250	1.167.000	-1.352.500	-940.000	350.000	544.000	1.208.000	3.020.000
Arus Kas Kumulatif	-783.775											
Break Even Point (BEP)	-1.151.250	-2.271.625	-2.813.025	-3.727.025	-4.780.275	-3.613.275	-4.965.775	-5.905.775	-5.555.775	-5.011.775	-3.803.775	-783.775

Gambar 67 Proyeksi Penjualan Tahun Ke-1

Tahun Kedua												
Revenue	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	Month 18	Month 19	Month 20	Month 21	Month 22	Month 23	Month 24
Komisi 5% dari Gaji Part Time	3.180.000	3.420.000	3.780.000	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
Pendapatan dari SEO												
Advertisement dari perusahaan luar (Rp300.000/bulan) = 15 iklan Subscription										2.400.000		1.200.000
Bundling Promotion (Rp950.000/bundling)	0	0	4.750.000	0	0	4.750.000	0	0	3.800.000	0	0	4.750.000
<b>Total Revenue</b>	<b>3.180.000</b>	<b>3.420.000</b>	<b>8.530.000</b>	<b>4.080.000</b>	<b>4.800.000</b>	<b>10.390.000</b>	<b>6.000.000</b>	<b>7.200.000</b>	<b>12.200.000</b>	<b>12.300.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>18.850.000</b>
<b>Variable Cost :</b>	<b>Month 13</b>	<b>Month 14</b>	<b>Month 15</b>	<b>Month 16</b>	<b>Month 17</b>	<b>Month 18</b>	<b>Month 19</b>	<b>Month 20</b>	<b>Month 21</b>	<b>Month 22</b>	<b>Month 23</b>	<b>Month 24</b>
Biaya Print CV (1 PartTimer/3CV, 1CV/Rp2.000)	168.000	228.000	180.000	210.000	192.000	150.000	180.000	84.000	216.000	204.000	156.000	198.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	112.000	152.000	120.000	140.000	128.000	100.000	120.000	56.000	144.000	136.000	104.000	132.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	112.000	152.000	120.000	140.000	128.000	100.000	120.000	56.000	144.000	136.000	104.000	132.000
Biaya Hosting	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	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	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Biaya Domain Website	382.950											
Biaya Bensin dan Lainnya	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
<b>Total Direct Cost dalam Satu Tahun</b>	<b>7.094.950</b>	<b>6.852.000</b>	<b>6.740.000</b>	<b>6.810.000</b>	<b>6.768.000</b>	<b>6.670.000</b>	<b>6.740.000</b>	<b>6.516.000</b>	<b>6.824.000</b>	<b>6.796.000</b>	<b>6.684.000</b>	<b>6.782.000</b>
<b>Fixed Cost :</b>												
Biaya Pembuatan Aplikasi dan Website	150.000.000											
Biaya Peralatan												
AC Sharp 1 PK (2xRp3.600.000)	7.200.000											
Meja 120x60x75 (6xRp385.000)	2.310.000											
Kursi (10xRp390.000)	3.900.000											
Proyektor	1.080.000											
TV Xiaomi 32" (2)	5.000.000											
Printer Epson T13	400.000											
Biaya Sewa Ruko 2 Tahun	40.000.000											
<b>Total Fixed Cost</b>	<b>209.890.000</b>											
<b>Biaya Overhead</b>	<b>Month 13</b>	<b>Month 14</b>	<b>Month 15</b>	<b>Month 16</b>	<b>Month 17</b>	<b>Month 18</b>	<b>Month 19</b>	<b>Month 20</b>	<b>Month 21</b>	<b>Month 22</b>	<b>Month 23</b>	<b>Month 24</b>
Biaya periklanan dan marketing	2.500.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000	
<b>Total Biaya Overhead</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL COST :</b>	<b>Month 13</b>	<b>Month 14</b>	<b>Month 15</b>	<b>Month 16</b>	<b>Month 17</b>	<b>Month 18</b>	<b>Month 19</b>	<b>Month 20</b>	<b>Month 21</b>	<b>Month 22</b>	<b>Month 23</b>	<b>Month 24</b>
	<b>219.484.950</b>	<b>6.852.000</b>	<b>9.240.000</b>	<b>6.810.000</b>	<b>9.268.000</b>	<b>6.670.000</b>	<b>9.240.000</b>	<b>6.516.000</b>	<b>9.324.000</b>	<b>6.796.000</b>	<b>9.184.000</b>	<b>6.782.000</b>
<b>Arus Kas</b>	<b>-216.304.950</b>	<b>-3.432.000</b>	<b>-710.000</b>	<b>-2.730.000</b>	<b>-4.468.000</b>	<b>3.720.000</b>	<b>-3.240.000</b>	<b>684.000</b>	<b>2.876.000</b>	<b>5.504.000</b>	<b>2.816.000</b>	<b>12.068.000</b>
<b>Arus Kas Kumulatif</b>	<b>-203.216.950</b>											
<b>Break Even Point (BEP)</b>	<b>-217.088.725</b>	<b>-220.520.725</b>	<b>-221.230.725</b>	<b>-223.960.725</b>	<b>-228.428.725</b>	<b>-224.708.725</b>	<b>-227.948.725</b>	<b>-227.264.725</b>	<b>-224.388.725</b>	<b>-218.884.725</b>	<b>-216.068.725</b>	<b>-204.000.725</b>

Gambar 68 Proyeksi Penjualan Tahun Ke-2

Tahun Ketiga												
Revenue	Month 25	Month 26	Month 27	Month 28	Month 29	Month 30	Month 31	Month 32	Month 33	Month 34	Month 35	Month 36
Komisi 5% dari Gaji Part Time	15.000.000	16.800.000	15.300.000	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
Pendapatan dari SEO	4.500.000	2.475.000	3.960.000	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
Advertisement dari perusahaan luar (Rp300.000/bulan) = 15	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	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	0	0	5.700.000	0	0	4.750.000
<b>Total Revenue</b>	<b>174.000.000</b>	<b>23.775.000</b>	<b>31.360.000</b>	<b>21.690.000</b>	<b>23.880.000</b>	<b>30.510.000</b>	<b>29.355.000</b>	<b>28.770.000</b>	<b>37.350.000</b>	<b>30.570.000</b>	<b>31.365.000</b>	<b>39.190.000</b>
<b>Variable Cost :</b>	<b>Month 25</b>	<b>Month 26</b>	<b>Month 27</b>	<b>Month 28</b>	<b>Month 29</b>	<b>Month 30</b>	<b>Month 31</b>	<b>Month 32</b>	<b>Month 33</b>	<b>Month 34</b>	<b>Month 35</b>	<b>Month 36</b>
Biaya Print CV (1 PartTimer/3CV, 1CV/Rp2.000)	180.000	156.000	210.000	168.000	300.000	192.000	168.000	216.000	210.000	204.000	228.000	180.000
Biaya Pembuatan ID Card (Rp4.000)	120.000	104.000	140.000	112.000	200.000	128.000	112.000	144.000	140.000	136.000	152.000	120.000
Biaya Pembuatan Card Holder (Rp3.000)	120.000	104.000	140.000	112.000	200.000	128.000	112.000	144.000	140.000	136.000	152.000	120.000
Biaya Hosting	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	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	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Biaya Domain Website	382.950											
Biaya Bensin dan Lainnya	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
Biaya Gaji Founder (Rp2.000.000 x 7)	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000
<b>Total Direct Cost dalam Satu Tahun</b>	<b>20.772.950</b>	<b>20.334.000</b>	<b>20.460.000</b>	<b>20.362.000</b>	<b>20.670.000</b>	<b>20.418.000</b>	<b>20.362.000</b>	<b>20.474.000</b>	<b>20.460.000</b>	<b>20.446.000</b>	<b>20.502.000</b>	<b>20.390.000</b>
<b>Biaya Overhead</b>	<b>Month 25</b>	<b>Month 26</b>	<b>Month 27</b>	<b>Month 28</b>	<b>Month 29</b>	<b>Month 30</b>	<b>Month 31</b>	<b>Month 32</b>	<b>Month 33</b>	<b>Month 34</b>	<b>Month 35</b>	<b>Month 36</b>
Biaya periklanan dan marketing	2.500.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000	
<b>Total Biaya Overhead</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>	<b>2.500.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL COST :</b>	<b>Month 25</b>	<b>Month 26</b>	<b>Month 27</b>	<b>Month 28</b>	<b>Month 29</b>	<b>Month 30</b>	<b>Month 31</b>	<b>Month 32</b>	<b>Month 33</b>	<b>Month 34</b>	<b>Month 35</b>	<b>Month 36</b>
	<b>23.272.950</b>	<b>20.334.000</b>	<b>22.960.000</b>	<b>20.362.000</b>	<b>23.170.000</b>	<b>20.418.000</b>	<b>22.862.000</b>	<b>20.474.000</b>	<b>22.960.000</b>	<b>20.446.000</b>	<b>23.002.000</b>	<b>20.390.000</b>
<b>Arus Kas</b>	<b>150.727.050</b>	<b>3.441.000</b>	<b>8.400.000</b>	<b>1.328.000</b>	<b>710.000</b>	<b>10.092.000</b>	<b>6.493.000</b>	<b>8.296.000</b>	<b>14.390.000</b>	<b>10.124.000</b>	<b>8.363.000</b>	<b>18.800.000</b>
<b>Arus Kas Kumulatif</b>	<b>241.164.050</b>											
<b>Break Even Point (BEP)</b>	<b>-53.273.675</b>	<b>3.441.000</b>	<b>8.400.000</b>	<b>1.328.000</b>	<b>710.000</b>	<b>10.092.000</b>	<b>6.493.000</b>	<b>8.296.000</b>	<b>14.390.000</b>	<b>10.124.000</b>	<b>8.363.000</b>	<b>18.800.000</b>
<b>If Discount Rate</b>	<b>5%</b>											
<b>Net Present Value</b>	<b>53.422.698,52</b>											
<b>Payback Period</b>	<b>2,85</b>											
<b>Internal Rate of Return</b>	<b>18%</b>											
			<b>Tahun</b>	<b>Arus Kas</b>								
			<b>1</b>	<b>-783.775</b>								
			<b>2</b>	<b>-203.216.950</b>								
			<b>3</b>	<b>241.164.050</b>								

Gambar 69 Proyeksi Penjualan Tahun Ke-3



Dalam laporan keuangan I-Job diatas, ada beberapa indikator kunci yang mencerminkan keberhasilan dan potensi pertumbuhan dari I-Job sendiri. Payback period, yang merupakan metrik kritis dalam mengukur waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal, menunjukkan angka 2,85 tahun. Ini menandakan bahwa I-Job dapat mengembalikan modal awal investasi dalam waktu yang relatif singkat, mencerminkan keefisienan dan kesehatan keuangan perusahaan.

Net Present Value (NPV) I-Job mendapat di angka Rp53,422,698.52, dengan asumsi discount rate sebesar 5%. NPV yang positif menunjukkan bahwa proyek I-Job memberikan nilai tambah yang signifikan, melebihi biaya investasi dan menciptakan nilai ekonomis bersih positif. Ini adalah indikator keuangan yang kuat dari keberlanjutan dan potensi pertumbuhan bisnis.

Sementara itu, tingkat pengembalian internal (Internal Rate of Return - IRR) yang mencapai 18% menggambarkan tingkat keuntungan yang dapat dihasilkan oleh investasi I-Job. Dengan mengacu pada discount rate sebesar 5%, IRR yang tinggi menunjukkan keberhasilan dalam menciptakan nilai ekonomis yang signifikan dan memberikan keyakinan terhadap potensi pengembalian investasi yang kuat.

### 10.3 Proyeksi Laba Rugi

PROYEKSI LABA RUGI						
Pendapatan	Tahun 1	% dari Pendapatan Operasional	Tahun 2	% dari Pendapatan Operasional	Tahun 3	% dari Pendapatan Operasional
Pendapatan Operasional	Rp23,787,725	100.0%	Rp99,350,000	100.0%	Rp501,815,000	100.0%
Penjualan	Rp23,787,725	100.0%	Rp99,350,000	100.0%	Rp501,815,000	100.0%
Total Pendapatan :	Rp23,787,725	100.0%	Rp99,350,000	100.0%	Rp501,815,000	100.0%
<b>Biaya</b>						
Beban Operasional						
Biaya Variable	Rp17,179,000	72.2%	Rp81,276,950	81.8%	Rp81,850,950	16.3%

Biaya Peralatan			Rp19,890,000	20.0%		
Biaya Pemasaran	Rp2,000,000	8,8%	Rp15,000,000	15.1%	Rp15,000,000	3%
Biaya Tetap			Rp150,000,000	150.98%		
Total Beban :	Rp19,179,000	14.0%	Rp266,166,950	268%	Rp96,850,950	19.3%
NET INCOME :	Rp4,608,725		- Rp166,816,950		Rp404,964,050	

Table 11 Proyeksi Laba Rugi I-Job

Dilihat dari perhitungan laba-rugi yang telah dibuat, I-Job mendapatkan laba pada tahun pertama sebesar Rp4.608.725. Hal ini disebabkan karena pada tahun pertama, I-Job melakukan operasionalnya secara konvensional dan belum membuat aplikasi. Pada tahun kedua, I-Job membuat aplikasi, website, dan lainnya sehingga mengalami kerugian sebesar Rp166.816.950. Sampai pada akhirnya, I-Job mendapatkan laba pada tahun ketiga sebesar **Rp404.964.050** dan mengalami *break even point* pada tahun ketiga.

#### 10.4 Cash Flow I-Job

Tanggal	Nama I-Job Partner	Nama Jobbies	Posisi	Nominal Gaji
19/05/2023	Kopi Calf	Moses Isaiah Pua Amat	Booth Waiter	Rp123.000
23/05/2023	Eternal Coffee	Caleb Steve Dinoto	Booth Waiter	Rp72.000
01/06/2023	Smoodish	Valen Anggreni	Social Media Marketing	Rp300.000
01/06/2023	Smoodish	Jonathan	Social Media Marketing	Rp150.000
05/06/2023	Eternal Coffee	Caleb Steve Dinoto	Booth Waiter	Rp137.500
05/06/2023	Eternal Coffee	Jonathan	Barista	Rp87.500
01/07/2023	Smoodish	Valen Anggreni	Social Media Marketing	Rp465.000
01/07/2023	Smoodish	Jonathan	Social Media Marketing	Rp150.000
01/07/2023	9am cafe	Agil Wira Pratama	Barista	Rp800.000
01/07/2023	9am cafe	Bianca Annabelle Surjadi	Barista	Rp700.000
01/07/2023	9am cafe	Birgitta Laura Yosephine	Graphic Design	Rp1.500.000
01/07/2023	Eternal Coffee	Joanna	Graphic Design	Rp600.000
01/07/2023	Becoffee	Caleb Steve Dinoto	Barista	Rp792.000
01/07/2023	Becoffee	Michael Leowadu	Barista	Rp506.000
01/07/2023	Becoffee	Teodora Lesmana	Barista	Rp297.000

16/07/2023	Eternal Coffee	Michael Leowadu	Cashier	Rp187.500
16/07/2023	Eternal Coffee	Richard Tandean	Cashier	Rp75.000
31/07/2023	Eternal Coffee	Joanna	Graphic Design	Rp1.500.000
31/07/2023	Becoffee	Caleb Steve Dinoto	Barista	Rp1.221.000
31/07/2023	Becoffee	Michael Leowadu	Barista	Rp1.639.000
31/07/2023	Becoffee	Teodora Lesmana	Barista	Rp1.507.000
31/07/2023	9am cafe	Agil Wira Pratama	Barista	Rp800.000
31/07/2023	9am cafe	Bianca Annabelle Surjadi	Barista	Rp900.000
31/07/2023	9am cafe	Birgitta Laura Yosephine	Graphic Design	Rp1.500.000
31/07/2023	Smoodish	Valen Anggreni	Social Media Marketing	Rp415.000
31/07/2023	Smoodish	Jonathan	Social Media Marketing	Rp250.000
31/08/2023	Eternal Coffee	Joanna	Graphic Design	Rp1.500.000
31/08/2023	9am cafe	Birgitta Laura Yosephine	Graphic Design	Rp1.500.000
31/08/2023	9am cafe	Agil Wira Pratama	Barista	Rp1.000.000
31/08/2023	9am cafe	Bianca Annabelle Surjadi	Barista	Rp900.000
31/08/2023	Becoffee	Michael Leowadu	Barista	Rp2.244.000
31/08/2023	Becoffee	Caleb Steve Dinoto	Barista	Rp2.156.000
31/08/2023	Smoodish	Valen Anggreni	Social Media Marketing	Rp250.000
31/08/2023	Smoodish	Jonathan	Social Media Marketing	Rp250.000
31/08/2023	Kopi Calf	Adi Putra	Barista	Rp80.000
03/10/2023	Smoodish	Hana	Social Media Marketing	Rp100.000
03/10/2023	Smoodish	Valen Anggreni	Social Media Marketing	Rp150.000
03/10/2023	Eternal Coffee	Joanna	Graphic Design	Rp1.500.000
03/10/2023	9am cafe	Birgitta Laura Yosephine	Graphic Design	Rp1.500.000
03/10/2023	9am cafe	Agil Wira Pratama	Barista	Rp600.000
03/10/2023	Becoffee	Teodora Lesmana	Barista	Rp1.375.000
03/10/2023	Becoffee	Michael Leowadu	Barista	Rp1.210.000
31/10/2023	9am cafe	Birgitta Laura Yosephine	Graphic Design	Rp1.500.000
02/11/2023	Smoodish	Valen Anggreni	Social Media Marketing	Rp200.000
02/11/2023	Becoffee	Michael Leowadu	Barista	Rp880.000
02/11/2023	Becoffee	Teodora Lesmana	Barista	Rp880.000
02/11/2023	Smoodish	Hana	Social Media Marketing	Rp200.000
02/11/2023	Eternal Coffee	Joanna	Graphic Design	Rp1.500.000

Table 12 Cash Flow I-Job

Tabel diatas merupakan laporan arus keluar masuknya uang yang I-Job dapatkan dari gaji karyawan yang diberikan oleh pemilik bisnis lalu penulis salurkan lagi ke para pekerja I-Job. Apabila secara keseluruhan, I-Job mendapatkan total arus keluar masuknya keuangan sebesar Rp38.149.500

### 10.5 Revenue Stream I-Job

<b>Total Gaji Jobbies Okt - Nov</b>	Pendapatan I-Job atas komisi 5% dari pemotongan gaji
Rp11.595.000	Rp579.750
<b>Pendapatan I-Job yang sudah dipotong 5% dari gaji</b>	
Mei 2023	Rp9.750
Juni 2023	Rp33.750
Juli 2023	Rp303.625
Agustus 2023	Rp486.600
September 2023	Rp494.000
Oktober 2023	Rp396.750
November 2023	Rp183.000

Table 13 Revenue Stream I-Job

Tabel diatas merupakan laporan pendapatan I-Job selama I-Job beroperasi mulai dari Mei 2023. Pada tabel pertama, I-Job mendapatkan keuntungan sebesar 5% dari pemotongan gaji karyawan pada bulan Oktober dan November. Pemotongan ini dilakukan agar I-Job mendapatkan keuntungan setelah melakukan *free-trial* kepada jobbies selama 5 bulan pertama. Dan pada tabel kedua, merupakan data komisi yang didapatkan I-Job sejak I-Job mulai beroperasi yaitu pada bulan Mei tahun 2023.