

BAB I

EXECUTIVE SUMMARY

1.1 Perkenalan

I-Job merupakan sebuah bisnis yang bergerak di industry jasa dengan layanan yang menawarkan pekerja part-time bagi para pebisnis terutama dalam lingkup UMKM di Indonesia. I-Job hadir tidak hanya sebagai solusi bagi para pebisnis dalam menemukan calon pekerja part-time yang berkualitas, namun I-Job juga turut hadir menjadi solusi bagi para pencari lowongan kerja part-time terutama dalam lingkup mahasiswa yang menginginkan uang saku tambahan di kala kesibukan perkuliahan mereka.

1.2 Deskripsi Perusahaan

I-Job muncul pertama kali melalui sebuah proses brainstorming pada mata kuliah Technopreneurship bersama dengan salah satu team yang berjumlah enam orang di Universitas Multimedia Nusantara pada tahun 2021. Kemunculan I-Job yang awalnya hadir sebagai sebuah ide bisnis dalam konteks pengerjaan tugas semata akhirnya berhasil dikembangkan lebih lanjut bersama dengan team pada mata kuliah lain di tahun ajaran selanjutnya yaitu mata kuliah Managing Lean Startup dan Business Plan. Dikarenakan team dan dosen melihat peluang yang besar atas ide bisnis yang ada, maka team berusaha untuk melanjutkan ide bisnis ini lebih lanjut ketahap yang lebih serius dibawah bimbingan Skystar Ventures selaku inkubasi bisnis yang ada di Universitas Multimedia Nusantara.

I-Job memiliki visi untuk menjadikan platform ini sebagai sebuah solusi bagi para pebisnis mendapatkan calon pekerja part-time berkualitas dalam waktu yang cepat, disertai dengan solusi bagi para pencari lowongan kerja paruh waktu agar dapat mengatur sela kesibukannya dengan menjadi produktif sebagai pekerja part-time.

Untuk menggapai visi tersebut, tentunya I-Job juga memiliki misi sebagai strategi untuk mencapai visi yang sudah ditetapkan diantara lainnya yaitu; (1) Menjadi platform aplikasi penyedia pekerja part-time terpercaya dan berkualitas, (2) Menjadi platform aplikasi penyedia lowongan pekerja part-time yang variatif dan terpercaya, (3) Menjadi solusi penyerapan tenaga kerja yang tinggi terutama di Indonesia.

1.3 Analisis Industri

Berdasarkan hasil analisis industri yang sudah kami lakukan, team I-Job menemukan bahwa masih terdapat celah atau gap yang masih bisa diisi untuk I-Job masuk ke dalam industry. Celah ini muncul karena I-Job hadir sebagai pembeda dibanding banyaknya kompetitor di industri yang sejenis. Perbedaan yang berusaha untuk ditunjukkan oleh I-Job adalah fokusnya yang mengkhususkan jenis pekerjaan paruh waktu/*part time* sebagai segmen utama yang ditawarkan bagi para pebisnis selaku *customer*, serta pelayanan yang diberikan bukan hanya bergerak sebagai *job portal* namun juga menawarkan layanan pengelolaan karyawan bagi para customer yang sudah menjadi user.

Inovasi ini kami buat dan bangun dengan alasan untuk memberikan solusi dari *pain customer* yaitu tidak ingin repot dalam mengatur jadwal kerja karyawan yang berubah-ubah dan sering mengalami kekosongan shift yang diakibatkan oleh miskomunikasi. Selain itu juga, perubahan zaman dan bonus demografi yang dimiliki Indonesia juga menjadi peluang bagi I-Job untuk melancarkan visi serta misi agar perusahaan dapat berkembang dengan lebih baik dan cepat dikarenakan ekosistem yang mendukung.

1.4 Analisis Pasar

Dalam proses pengumpulan data, salah satu aspek yang dianalisa oleh team I-Job untuk memberikan dukungan dalam melaksanakan program kerja ialah menganalisis segmentasi market yang mengarah kepada dua segmen yaitu seorang wirausaha dan seorang pencari lowongan kerja yang mengarah kepada lingkup mahasiswa. Penentuan segmentasi market ini sudah menjadi konsep ide

bisnis sedari awal yang memang merasakan pain dari hipotesis awal I-Job didirikan. Proses pengumpulan data atas segmentasi market sendiri sudah dilakukan dan sekarang team sedang berfokus untuk mencari feedback untuk menganalisa hasil program marketing I-Job dari para *join user* I-Job (Jobbies dan Pemilik Bisnis).

1.5 Analisis Pemasaran

Setelah team I-Job memahami dan menentukan segmentasi pasar yang dituju, selanjutnya team harus memikirkan terkait strategi terbaik untuk melakukan marketing agar jasa yang ditawarkan dapat secara maksimal diketahui, dan juga diharapkan akan digunakan oleh para customer yang tepat. Dengan menggunakan metode *pricing* yaitu *value-based pricing*, I-Job berusaha menawarkan sebuah jasa yang pelayanannya tidak bisa dinilai dengan angka yang spesifik karena menyelesaikan *pain* atau *problem* yang memang tidak memiliki solusi yang absolut. Dengan memahami kebutuhan pasar dan penetapan posisi pada pasar, diharapkan I-Job bisa menjadi solusi bagi para pebisnis kedepannya dalam layanan pengelolaan karyawan dari hulu hingga ke hilir terutama dalam fokus pekerja paruh waktu.

1.6 Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan

Selama pelaksanaan bisnis bersama dengan team, tentunya setiap dari anggota team memiliki latar belakang serta skill yang berbeda-beda juga dalam mengemban tanggung jawab dan kewajiban pembagian kerja. Dengan team yang beranggotakan tujuh orang, pembagian struktur dibagi menjadi tiga divisi penting yaitu marketing sebanyak dua orang, finansial sebanyak satu orang, operasional sebanyak tiga orang, serta dipimpin oleh seorang CEO. Struktur yang ditetapkan ini menjadi patokan dalam pembagian tugas dalam melaksanakan kewajiban sebagai anggota team demi melancarkan proses bisnis tetap berjalan. Selain itu juga, terdapat mentor yang disediakan sebagai salah satu benefit dari program magang yang disediakan oleh Skystar Ventures yaitu Aland Sinduartha selaku Marketing Consultant dari Dreambox, dan team

Skystar Ventures yaitu Andrew Henderson beserta Michelle Greysianti selaku program Officer Skystar Ventures.

1.7 Rencana Operasional dan Pengembangan Produk

Team dari I-Job sudah melakukan riset yang diperlukan terkait kebutuhan para calon customer, lalu juga sudah membuat prototype yang kiranya dapat diterapkan dalam perjalanannya dengan berbagai fitur penting dengan dua manifestasi yaitu dalam bentuk aplikasi dan konvensional. Hasil riset sendiri sudah diterapkan dan sudah dijalankan dengan hasil positif serta diterima oleh para stakeholder yang terlibat di dalamnya mulai dari mahasiswa pekerja part time itu sendiri hingga pebisnis yang menggunakan jasa I-Job. Hasil tersebut tidak lepas dari riset yang dilakukan dengan metode yang digunakan sendiri merupakan teknik survei berupa penyebaran angket bagi para talent serta menggali informasi dari sisi pemilik bisnis melalui wawancara.

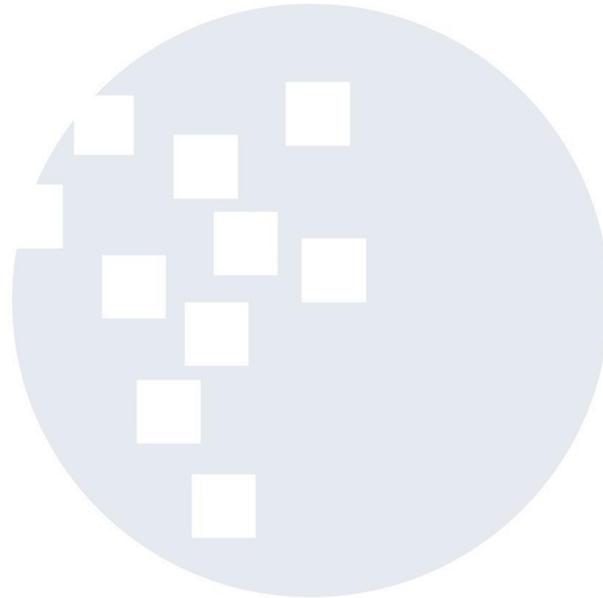
1.8 Proyeksi Keuangan

I-Job menargetkan proyeksi keuangan untuk dapat BEP (*Break Event Point*) pada tahun ke-3 pada bulan ke-36 dengan melewati beberapa proses penting seperti peralihan sistem menggunakan website, serta penerapan bisnis model subscription bagi para customer yaitu pemilik bisnis yang bekerja sama/mitra. Penerapan bisnis model ini sendiri akan mulai dilaksanakan semenjak tahun ketiga proses bisnis berjalan dikarenakan untuk tahun pertama I-Job bergerak masih dengan motivasi untuk melakukan *trial & error*. Namun, setelah tahun kedua terjadi peningkatan drastis dari sisi revenue dikarenakan penerapan sistem subscription yang telah berjalan sehingga I-Job dapat memperoleh laba sebesar Rp501.815.000 pada tahun ketiga dan mencapai BEP-nya.

1.9 Pendanaan

I-Job sendiri sampai dengan sekarang tidak menerima maupun mencari sumber dana hibah dari pemerintah maupun pihak eksternal, segala bentuk tanggungan finansial berasal dari kantong bersama mengingat secara operasional pengeluaran yang ditujukan untuk berjalannya bisnis tidaklah

banyak dan masih dapat ditanggung secara mandiri. Angka yang diperlukan untuk modal sendiri dan terutama lebih banyak dikeluarkan untuk operasional seperti biaya print dan bensin kurang lebih sebesar Rp 1.325.000.



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

BAB II

DESKRIPSI PERUSAHAAN

2.1 Pendahuluan



Gambar 2. 1 Logo I-Job

I-Job adalah perusahaan yang berfokus pada bidang jasa, memberikan kemudahan kepada pebisnis, terutama UMKM, untuk mendapatkan layanan karyawan paruh waktu dengan kualitas tinggi dan harga yang terjangkau. Diharapkan bahwa I-Job dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang sering dihadapi oleh pebisnis UMKM, mulai dari proses rekrutmen hingga pengelolaan karyawan.

Sementara itu, I-Job juga bertujuan untuk menjadi solusi bagi mahasiswa yang ingin bekerja paruh waktu, sehingga mereka dapat lebih produktif di sela-sela kuliah dan menambah penghasilan. Filosofi dari nama "I-Job" memiliki asal-usulnya, di mana "I" diambil dari bahasa Inggris yang berarti "saya", dan "Job" juga diambil dari bahasa Inggris yang artinya "pekerjaan". Makna dari nama dan logo I-Job mencerminkan bahwa para mahasiswa dan pengguna I-Job, yang sering disebut sebagai "Jobbies," siap bekerja menjadi apapun, di manapun, dan kapanpun.

Harapannya, nama I-Job dapat menjadi semangat dan cerminan bagi para pekerja dalam pandangan para pebisnis, yang juga merupakan klien yang akan bermitra melalui platform I-Job.

2.2 Latar Belakang

Pada awalnya, konsep I-Job bermula dari para mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara ketika sedang mengikuti salah satu mata kuliah yang memerlukan pengembangan ide bisnis untuk dijadikan materi ujian. Ide ini muncul dari ketidaknyamanan yang dirasakan oleh para pendiri I-Job, yang mengalami kesulitan dalam mencari pekerjaan paruh waktu akibat kendala jadwal dan berbagai masalah yang umumnya dihadapi oleh mahasiswa, seperti seringnya adanya kuliah pengganti, bentrok jadwal dengan kegiatan organisasi kampus, dan berbagai hambatan lainnya yang membuat pemilik bisnis enggan merekrut mahasiswa karena kriteria yang sulit dipenuhi serta mempersulit pengelolaan sumber daya manusia di perusahaannya.

Oleh karena itu, para mahasiswa berinisiatif untuk memberikan solusi kepada sesama mahasiswa dengan merancang sebuah platform yang mirip dengan sistem outsourcing, yang dapat mengatasi kendala-kendala tersebut. Selain itu, mereka berupaya menciptakan solusi yang menguntungkan bagi pemilik bisnis dengan membuktikan bahwa mahasiswa dapat menjadi tenaga kerja berkualitas, asalkan dikelola melalui sistem yang sesuai agar dapat beroperasi secara optimal. Sejak awal, I-Job telah menetapkan dua segmen target, yaitu perusahaan dengan skala UMKM hingga besar, dan individu yang sedang mencari pekerjaan tambahan, terutama dari kalangan mahasiswa.

2.3 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Ide I-Job sendiri sudah dikembangkan semenjak tahun 2021 dan berjalan secara bertahap melalui berbagai pengembangan di setiap mata kuliah yang diikuti oleh team. Team selalu membawa ide ini untuk dijadikan bahan kerja kelompok, presentasi, bahkan hingga MBKM Kewirausahaan yang

dilaksanakan pada awal tahun 2023. Seiring berjalannya waktu ide telah berkembang pesat menjadi sebuah hasil yang sudah memiliki traction dan angka yang cukup signifikan.

2.4 Tagline

I-Job mempersembahkan tagline unik, "We Found You," yang menggambarkan sebuah kondisi di mana klien atau pelanggan telah menemukan platform yang tepat, kandidat yang sesuai, dan individu yang cocok untuk diperkerjakan. Hal yang sama berlaku bagi para pekerja, yang akrab disebut sebagai *Jobbies*, yang mengartikan tagline tersebut sebagai suatu keadaan di mana mereka telah menemukan platform yang cocok, pekerjaan yang sesuai, dan tempat atau perusahaan yang tepat untuk berkontribusi. Tagline ini difokuskan pada kepuasan kedua belah pihak, menunjukkan bahwa berbagai ketidaknyamanan yang mungkin dialami telah teratasi berkat layanan unggulan dari I-Job.

2.5 Produk

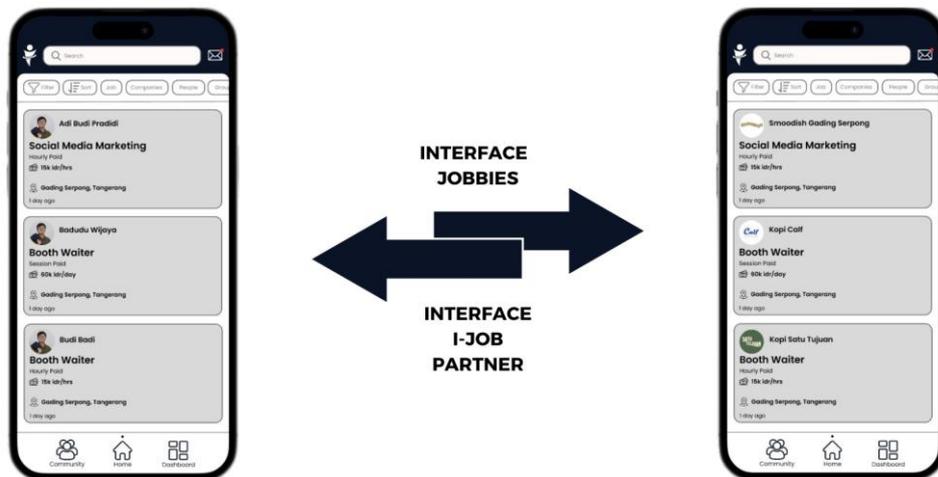
I-Job merupakan sebuah aplikasi yang dirancang sebagai platform untuk mempertemukan para pemilik bisnis yang membutuhkan tenaga kerja paruh waktu dengan para talent atau biasa disebut sebagai "*Jobbies*" agar dapat menjalin ikatan kerja dengan keuntungan timbal balik.



Gambar 2. 2 Mockup Produk 1



Gambar 2. 3 Mockup Produk 2

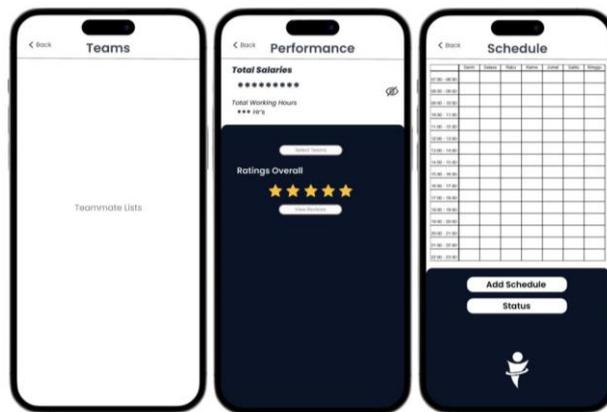


Gambar 2. 4 Mockup Produk 3

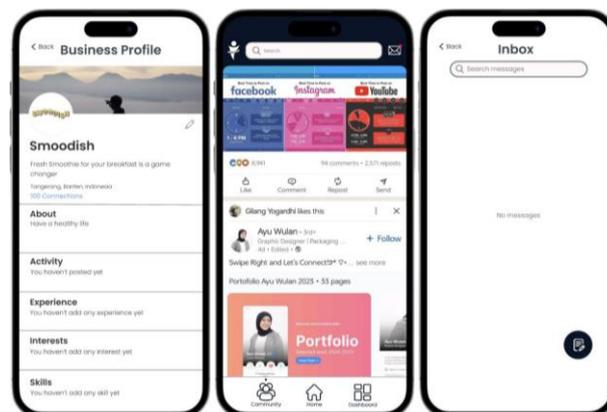
Gambar diatas merupakan mockup dari aplikasi I-Job yang memberikan *interface* berbeda bagi kedua segmen pengguna yaitu talent (*Jobbies*) dan pemilik bisnis. Menu pendaftaran digunakan untuk menyimpan data diri maupun perusahaan pengguna agar dapat disesuaikan dengan keperluan penggunaan aplikasi atau layanan dari I-Job.



Gambar 2. 5 Mockup Produk 4

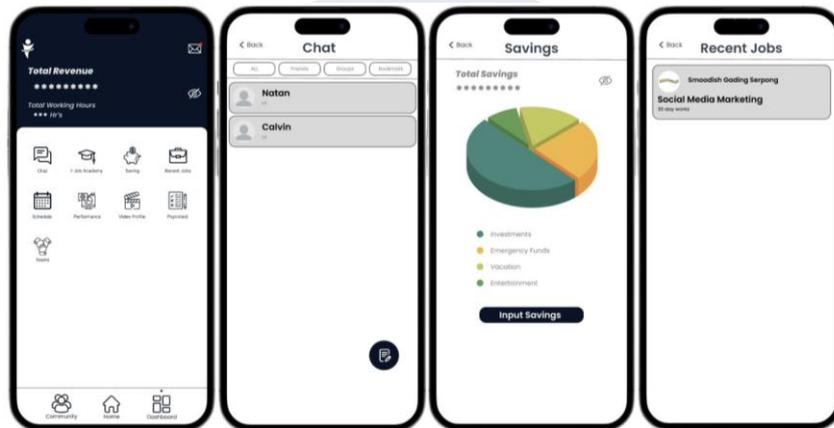


Gambar 2. 6 Mockup Produk 5

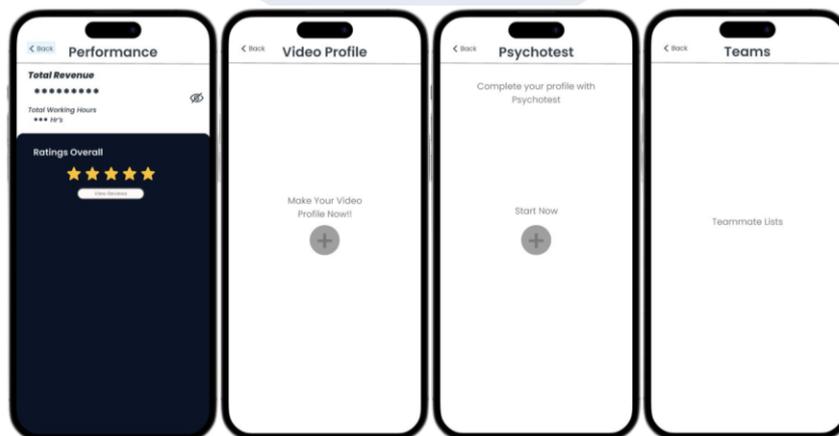


Gambar 2. 7 Mockup Produk 6

Menu mockup diatas merupakan berbagai tampilan serta layanan yang dapat digunakan oleh pemilik bisnis mulai dari fitur komunikasi, pencarian tenaga kerja, financial report, menu performa kerja karyawan, penjadwalan otomatis, hingga menu sosial yang dapat memberikan ruang kreasi dan bersosialisasi antara pebisnis lain maupun calon tenaga kerja (Talent/Jobbies).



Gambar 2. 8 Mockup Produk 7



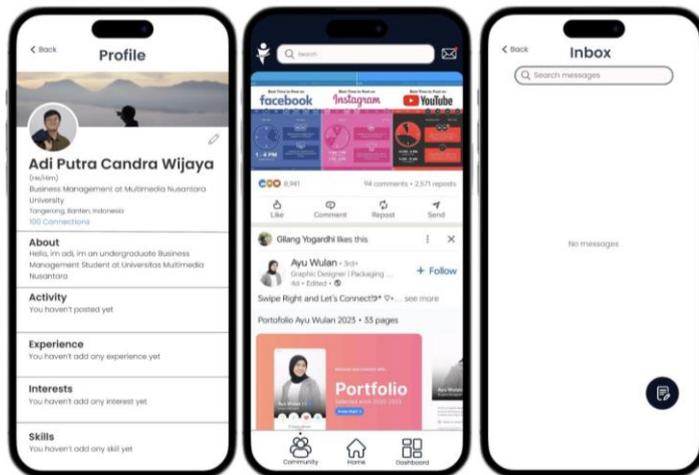
Gambar 2. 9 Mockup Produk 8



Gambar 2. 10 Mockup Produk 9



Gambar 2. 11 Mockup Produk 10



Gambar 2. 12 Mockup Produk 11

Sedangkan menu mockup diatas merupakan menu berbeda yang ditujukan bagi para talent/*jobbies* dengan *interface* yang hampir mirip namun dengan layanan atau fitur yang lebih kompleks dan beragam. Beberapa fitur unggulan yang dapat diperoleh seperti I-Job Academy yang dapat membantu meningkatkan skill para talent melalui materi yang dikemas dalam bentuk video. Selain itu juga terdapat fitur Scheduling dan Swap Shift dimana para calon pekerja dapat memilih pekerjaan yang cocok dengan jadwal kesibukan mereka, serta mengatur schedule ulang apabila sedang berhalangan hadir tanpa mengurus sistem penggantian jadwal manual dan akan dilakukan secara otomatis oleh sistem. Terdapat juga beberapa fitur bonus seperti fitur tabungan dan komunitas yang dapat diakses sesuai dengan kebutuhan para talent.

Mockup diatas merupakan produk akhir atau tujuan yang ingin dicapai oleh tim, sedangkan untuk sekarang I-Job masih bergerak secara konvensional dengan memanfaatkan teknologi umum yang sudah ada yaitu melalui Whatsapp Business dan group Whatsapp untuk melakukan koordinasi, penyebaran informasi, dan juga operasional bisnis. Namun, setiap fitur dan rangkaian alur dari mockup aplikasi sudah diterapkan juga secara konvensional dan sudah dilakukan percobaan secara nyata untuk melihat respon dari para stakeholder yang terlibat. Pilihan team untuk membuat aplikasi sendiri dikarenakan kecanggihan teknologi yang kian terus berkembang sehingga team ingin ikut berkembang bersama dengan menggunakan teknologi sebagai platform yang praktis, mudah dipahami, dan modern.

2.6 Status Bisnis Saat Ini

Hingga saat ini, I-Job tengah mengambil bagian dalam program inkubasi di bawah naungan Skystar dengan format program magang. Tim I-Job aktif terlibat dalam pengembangan bisnis secara mandiri sebagai bagian dari kegiatan magang, yang dipandu oleh mentor-mentor yang telah disediakan oleh Skystar Venture. Mentor-mentor tersebut berperan penting dalam memberikan bimbingan yang mendalam, membantu I-Job untuk terus berkembang dan menemukan arah yang tepat dalam pengelolaan bisnis.

Dalam ranah bisnisnya sebagai platform aplikasi dan web, I-Job menyadari akan keterbatasan dana dan kebutuhan utama yang perlu dipenuhi, sehingga team memilih untuk menjalankan bisnis secara konvensional terlebih dahulu dalam implementasinya. Pendekatan ini dilakukan dengan memanfaatkan berbagai instrumen pembantu lainnya untuk memastikan kelancaran proses operasional.

Sampai dengan Desember 2023, I-Job sendiri sudah memasuki tahap *expansion* dan sudah mulai melebarkan sayap di luar daerah Gading Serpong dan menjadikan Jakarta sebagai target geografis baru untuk dieksplor lebih lagi. Tentunya prosesnya dimulai dari sekitaran Gading Serpong terlebih dahulu seperti BSD, Alam Sutera, Karawaci, dan sekitarnya. Hingga saat ini juga, I-Job sudah memiliki lebih dari 10 mitra yang bekerja sama dalam menggunakan platform I-Job sendiri disertai dengan lebih dari 89 Jobbies yang siap sedia bekerja di setiap sektor yang membutuhkan pekerja paruh waktu.

2.7 Kebutuhan Dana Yang Diharapkan

Setiap perusahaan tentunya memiliki kebutuhan dana yang berbeda-beda dalam membangun bisnisnya masing-masing. I-Job sendiri memiliki target selama 3 tahun kedepan dengan rancangan untuk melakukan transisi dari konvensional menjadi digital dengan cara membangun website dan aplikasi sesegera mungkin. Untuk 3 tahun pertama sendiri apabila terdapat investor yang tertarik untuk mengembangkan I-Job maka dapat memberikan kucuran dana kurang lebih sebesar Rp 408.483.675. Dana akan digunakan untuk melakukan pengembangan I-Job secara digital dan membayar beberapa kebutuhan operasional demi pengembangan bisnis berkelanjutan.

2.8 Status Hukum dan Kepemilikan Usaha

Pada saat ini, I-Job masih merencanakan untuk mengambil langkah strategis kedepan dengan melakukan pengajuan permohonan pendaftaran hak merek dan desain industri melalui Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual. Tentunya hal

ini dilakukan untuk menerapkan tindakan preventif dalam melindungi terhadap potensial resiko pembajakan hingga imitasi usaha. Tindakan ini juga berguna mendaftarkan brand I-Job sendiri sah dan legal di mata hukum sehingga memiliki topangan yang siap dan kuat terhadap berbagai ancaman dari luar.

Untuk Kedepannya, I-Job juga berencana untuk dibangun menjadi sebuah Perseroan Terbatas (PT) agar memiliki legalitas yang lebih kuat dimata hukum dan diregulasikan oleh pemerintah. Proses ini sendiri menjadi salah satu goal dan kewajiban untuk I-Job agar dapat berkembang secara maksimal kedepannya.

