

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

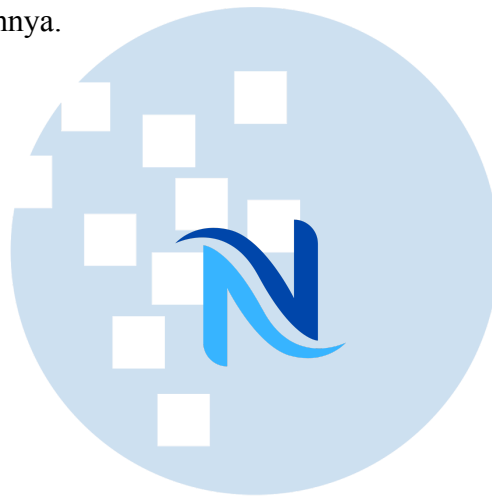


2.1 Logo perusahaan Skystar Ventures
(Sumber: Techinasia.com)

Skystar Ventures merupakan sebuah program wirausaha yang dikembangkan oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) dan dikenal luas sebagai salah satu inkubator bisnis terbaik di Indonesia. Berdiri sejak tahun 2014, Skystar Ventures telah aktif mendukung pengembangan ekosistem kewirausahaan, khususnya bagi mahasiswa dan alumni UMN. Sejak didirikan, program ini telah berhasil membantu berbagai startup dalam memperoleh pendanaan dari Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti) dengan nilai mencapai ratusan juta rupiah. Selain itu, Skystar Ventures juga telah mengikuti berbagai acara internasional yang diselenggarakan di negara-negara seperti Singapura, Malaysia, Korea, dan Saudi Arabia. Kesuksesan ini turut berkontribusi terhadap total pendapatan startup yang dibina oleh Skystar Ventures hingga mencapai ratusan juta rupiah.

Dalam upaya mengembangkan kewirausahaan, Skystar Ventures menawarkan dua layanan utama: program inkubasi dan fasilitas ruang kerja bersama (co-working space). Program inkubasi ini didesain khusus untuk mahasiswa dan alumni UMN yang ingin mengembangkan ide bisnis mereka menjadi startup yang berkelanjutan. Selama enam bulan proses inkubasi, para

peserta memperoleh pendampingan intensif dari lebih dari 50 mentor profesional yang ahli di berbagai bidang. Dukungan ini mencakup berbagai tahap, mulai dari validasi ide hingga pengembangan produk, dengan tujuan utama membantu para pendiri startup dalam mencapai target bisnis mereka. Selain itu, Skystar Ventures juga menyediakan akses ke ruang kerja modern yang dapat dimanfaatkan oleh profesional dan pendiri startup untuk berkolaborasi serta membangun komunitas yang saling mendukung. Lengkap dengan berbagai fasilitas yang ada seperti meja dan kursi pada umumnya.



2.2 Gambar Logo Nusa Vision

Salah satu keunggulan utama dari Skystar Ventures terletak pada akses terhadap berbagai sumber daya yang dapat membantu startup untuk berkembang. Program ini memberi kesempatan kepada peserta untuk memperoleh pendanaan awal serta bekerja sama dengan investor strategis dan mitra dari Kompas Gramedia Group (KGG). Para peserta juga dapat memanfaatkan jaringan distribusi yang dimiliki oleh KGG untuk memasarkan produk atau layanan mereka dengan lebih efektif dan terstruktur. Dalam aspek pengembangan kapasitas bisnis, Skystar Ventures menawarkan pelatihan yang komprehensif serta kesempatan mengikuti program-program bisnis internasional yang dapat memperluas jaringan profesional dan meningkatkan pengetahuan mereka.

Sebagai salah satu inkubator teknologi terdepan, Skystar Ventures berfokus pada pengembangan startup tahap awal di berbagai sektor, termasuk teknologi internet, mobile, sosial, pendidikan, dan e-commerce. Selain

memberikan dukungan bisnis, program ini juga memiliki komitmen kuat untuk menciptakan dampak positif dari sisi sosial, ekonomi, dan lingkungan. Dengan komitmen untuk mengembangkan bisnis yang berkelanjutan, Skystar Ventures terus memperkuat ekosistem startup di Indonesia serta menjadi platform yang strategis bagi para pendiri startup untuk meraih tujuan jangka panjang mereka. Sebagai bagian dari UMN dan KGG, Skystar Ventures menjadi bukti nyata kontribusi dalam mendukung inovasi serta pengembangan kewirausahaan di Indonesia. Nusa Vision adalah sebuah usaha yang berfokus pada penyediaan layanan agensi yang inovatif dan efektif. Bisnis ini hadir sebagai solusi bagi bisnis dan organisasi yang ingin mengembangkan brand mereka dengan strategi pemasaran yang tepat dan berkelanjutan. Nusa Vision memulai perjalanan bisnisnya dengan menghadirkan berbagai jenis layanan pemasaran digital, branding, dan strategi bisnis yang dirancang untuk meningkatkan awareness, engagement, dan konversi bisnis.

Nusa Vision memilih layanan *marketing* ini karena dianggap sebagai aspek penting dalam membantu bisnis berkembang di era digital. Dengan mengedepankan pendekatan kreatif dan analisis data, Nusa Vision memastikan setiap strategi yang diterapkan dapat memberikan hasil yang optimal bagi klien. Selain itu, layanan ini mencakup berbagai metode pemasaran modern yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan setiap bisnis.

Salah satu keunggulan Nusa Vision dibandingkan dengan agensi *marketing* lainnya adalah pendekatan yang lebih personal dan terarah. Dengan memahami kebutuhan dan tujuan klien, Nusa Vision menghadirkan solusi yang disesuaikan dan terukur, baik untuk meningkatkan branding, pemasaran produk, maupun strategi bisnis secara keseluruhan.

Selain menghadirkan layanan yang berkualitas, Nusa Vision juga memprioritaskan kemudahan bagi konsumennya dengan menyediakan konsultasi yang mudah diakses dan fleksibel. Kami memahami bahwa setiap bisnis memiliki

kebutuhan yang berbeda, sehingga kami siap membantu mereka dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan profesional.

Dengan berkomitmen untuk terus berinovasi dan mengikuti tren pasar, Nusa Vision selalu mengedepankan kualitas dan kepuasan klien dalam setiap tahap pelayanan. Nusa Vision pertama kali dirancang pada 26 Oktober 2024, sebagai sebuah ide yang diinisiasi dalam program pengembangan bisnis Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Brand ini kemudian secara resmi diumumkan pada 16 November 2024 melalui media sosial dan peluncuran langsung di daerah Tangerang.

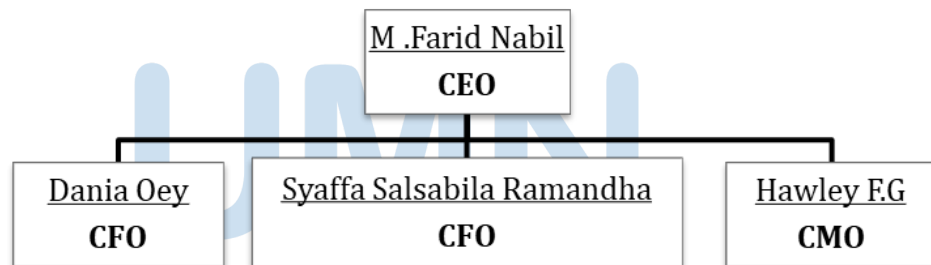
Acara peluncuran perdana layanan *marketing* kami dilakukan pada 4 Desember 2024 dalam sebuah demoday Universitas Multimedia Nusantara, yang juga disebarluaskan melalui media sosial. Nusa Vision merupakan hasil kolaborasi penulis bersama tim yang berdedikasi, dengan struktur tim yang terdiri atas lima divisi utama, yaitu CEO, CMO, CFO, dan CPO.

Melalui usaha ini, Nusa Vision tidak hanya menawarkan layanan yang memenuhi kebutuhan pemasaran klien, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan strategi bisnis yang lebih baik dan terarah. Dengan mengedepankan kreativitas, analisis data, dan strategi yang terukur, Nusa Vision siap menjadi pilihan utama bagi bisnis yang ingin mengoptimalkan strategi *marketing* mereka dan mencapai kesuksesan jangka panjang.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



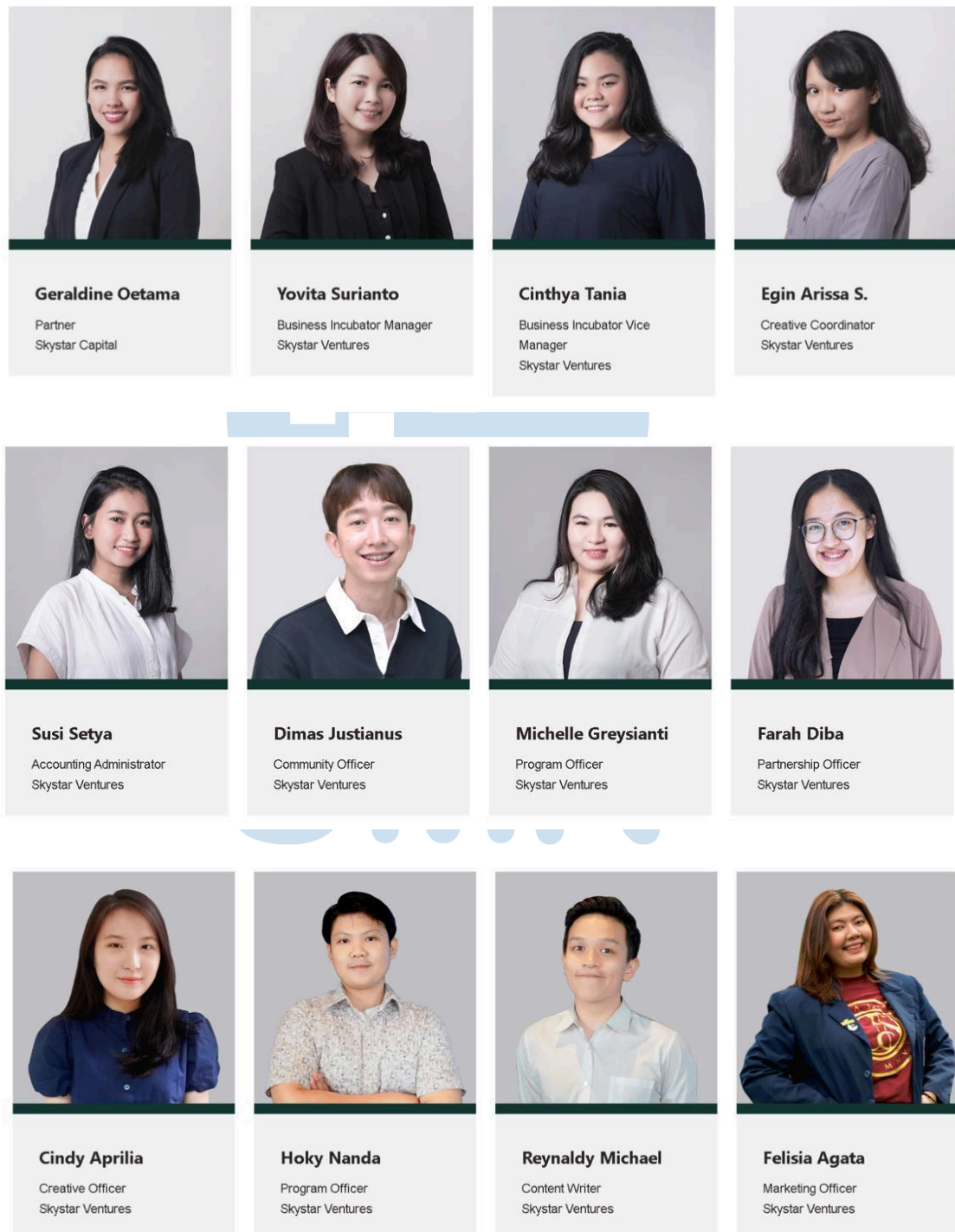
2.3 Gambar Diatas Menunjukkan bagan struktur organisasi



2.4 Gambar Diatas Menunjukkan bagan struktur organisasi

2.2.1 Struktur Organisasi Skystar

Management Team



2.5 Gambar diatas menunjukan anggota perusahaan

2.3 Konsep dan Implementasi Bisnis Model pada Bisnis

Nusa Vision sebagai sebuah agensi yang memanfaatkan sumber daya manusia dari Universitas Multimedia Nusantara (UMN) berkomitmen untuk menerapkan konsep etika bisnis yang baik dalam setiap aspek operasionalnya. Etika bisnis yang diterapkan mencakup kejujuran, transparansi, profesionalisme, serta tanggung jawab sosial dalam menjalankan kegiatan bisnisnya.

Dalam hal kejujuran dan transparansi, Nusa Vision memastikan bahwa seluruh komunikasi dengan klien, mitra, serta pihak terkait lainnya dilakukan dengan jelas dan terbuka. Semua perjanjian kerja sama, mulai dari negosiasi hingga pelaksanaan proyek, dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat secara adil dan jujur.

Profesionalisme menjadi salah satu nilai utama yang dipegang oleh Nusa Vision. Agensi ini memastikan bahwa setiap pekerjaan dilakukan oleh tenaga ahli yang kompeten di bidangnya dan selalu mengutamakan kualitas hasil kerja. Dengan mengedepankan profesionalisme, Nusa Vision berusaha untuk memberikan hasil yang terbaik bagi klien, sekaligus membangun reputasi yang dapat dipercaya di pasar.

Selain itu, Nusa Vision juga memiliki komitmen terhadap tanggung jawab sosial. Sebagai agensi yang memanfaatkan potensi sumber daya manusia dari UMN, Nusa Vision berupaya untuk memberikan kesempatan bagi para mahasiswa dan alumni untuk mengembangkan keterampilan dan pengalaman mereka dalam dunia profesional. Melalui kegiatan ini, Nusa Vision turut serta dalam menciptakan ekosistem bisnis yang berkelanjutan serta berkontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal.

Implementasi etika bisnis di Nusa Vision juga diterapkan dalam strategi pemasarannya. Agensi ini selalu berusaha untuk mengedepankan kejujuran dalam menyampaikan informasi terkait layanan yang ditawarkan, serta tidak melakukan praktik pemasaran yang bersifat manipulatif atau merugikan pihak lain.

Secara keseluruhan, Nusa Vision berkomitmen untuk menjalankan bisnis dengan prinsip-prinsip etika yang kuat, baik dalam aspek internal maupun eksternal. Hal ini diharapkan dapat membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang terlibat.

2.3.1 Key Partners (Mitra Utama)

Nusa Vision menjalin kemitraan strategis dengan berbagai pihak yang memberikan kontribusi signifikan terhadap kelancaran operasional dan keberhasilan setiap proyek yang dijalankan. Salah satu mitra utama yang sangat berperan adalah tim kreatif dari Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Tim ini merupakan sumber daya inti dalam proses kreatif perusahaan, yang terdiri dari individu-individu dengan latar belakang pendidikan dan keterampilan di bidang desain, multimedia, dan komunikasi visual. Kehadiran mereka memberikan nilai tambah yang substansial dalam menghasilkan gagasan-gagasan yang segar dan inovatif, serta dalam mengeksekusi proyek-proyek yang membutuhkan pendekatan visual yang kuat dan orisinal.

Selain sumber daya manusia, Nusa Vision juga bergantung pada penggunaan perangkat lunak desain profesional sebagai mitra teknologi dalam mendukung produktivitas dan kualitas kerja tim kreatif. Perangkat lunak utama yang digunakan antara lain Adobe Creative Suite, yang berfungsi untuk memenuhi kebutuhan desain grafis, pengeditan video, dan pembuatan media kreatif lainnya secara profesional. Di samping itu, Canva dimanfaatkan sebagai platform desain berbasis web yang memungkinkan tim untuk menghasilkan konten visual dengan cepat dan efisien, terutama untuk kebutuhan yang bersifat praktis dan repetitif. Sementara itu, Figma digunakan sebagai alat desain antarmuka pengguna (UI/UX) berbasis cloud yang mendukung kolaborasi real-time di antara anggota tim, sehingga mempermudah proses desain yang bersifat interaktif dan dinamis.

Kemitraan dengan pihak-pihak tersebut menunjukkan bahwa Nusa Vision tidak hanya mengandalkan kreativitas internal, tetapi juga memanfaatkan dukungan teknologi dan sumber daya eksternal secara optimal guna menjaga kualitas layanan serta memastikan keberhasilan proyek-proyek yang ditangani.

2.3.2 Key Activities (Aktivitas Utama)

Selama menjalankan kegiatan operasionalnya, Nusa Vision fokus pada sejumlah aktivitas utama yang menjadi tulang punggung dalam penyediaan layanan kepada klien. Aktivitas-aktivitas ini berkaitan langsung dengan bidang kreatif digital dan pemasaran, serta dijalankan oleh tim internal yang terdiri dari tenaga-tenaga muda berbakat yang terampil di bidangnya.

Salah satu aktivitas utama adalah produksi konten kreatif yang mencakup pembuatan berbagai materi visual seperti poster, ilustrasi, logo, serta konten media sosial yang bersifat informatif dan persuasif. Proses produksi ini diawali dengan tahap brainstorming ide, penyusunan konsep visual, hingga proses eksekusi akhir dalam bentuk desain digital yang siap dipublikasikan. Aktivitas ini membutuhkan kolaborasi yang erat antar anggota tim dan pemanfaatan perangkat lunak desain yang andal untuk memastikan hasil akhir yang berkualitas tinggi.

Selain itu, Nusa Vision juga menjalankan aktivitas pengelolaan kampanye digital secara profesional. Aktivitas ini melibatkan proses perencanaan strategi pemasaran yang terintegrasi, pengelolaan iklan berbayar melalui berbagai platform seperti Google Ads, Meta Ads, dan Tik Tok Ads, serta pelacakan dan analisis performa kampanye untuk mengukur efektivitas strategi yang diterapkan. Dalam pelaksanaannya, kampanye digital ini dirancang secara fleksibel dan menyesuaikan kebutuhan spesifik dari masing-masing klien.

Aktivitas utama lainnya adalah pengembangan identitas merek atau branding bagi klien. Kegiatan ini meliputi perumusan elemen visual merek seperti logo, warna, tipografi, serta pembuatan panduan identitas visual yang digunakan untuk memastikan konsistensi komunikasi merek. Dalam proses ini, Nusa Vision mengutamakan pendekatan yang kolaboratif dengan klien, guna menghasilkan representasi visual yang selaras dengan nilai dan visi perusahaan yang bersangkutan.

Ketiga aktivitas utama tersebut menjadi fondasi dalam operasional Nusa Vision dan menjadi pembeda perusahaan dalam memberikan layanan kreatif yang profesional, efektif, serta berbasis pada hasil.

2.3.3 Value Propositions (Proposisi Nilai)

Nusa Vision menawarkan proposisi nilai yang membedakan dirinya dari penyedia layanan kreatif digital lainnya, yaitu dengan mengedepankan kreativitas orisinal, fleksibilitas harga, serta fokus pada pencapaian hasil yang nyata. Nilai utama yang ditawarkan terletak pada kombinasi antara kualitas karya yang dihasilkan oleh talenta muda berbakat dan pendekatan bisnis yang adaptif terhadap kebutuhan klien.

Perusahaan menghadirkan layanan kreatif yang dikembangkan oleh tim profesional muda yang tidak hanya kompeten secara teknis, tetapi juga memiliki perspektif segar yang relevan dengan tren industri saat ini. Dengan latar belakang akademik di bidang desain dan multimedia, tim ini mampu menghasilkan solusi visual yang menarik, fungsional, dan sesuai dengan karakter brand klien. Hal ini menjadikan setiap proyek yang dikerjakan memiliki nilai artistik dan strategis yang tinggi.

Keunikan lainnya terletak pada penerapan model komisi berbasis hasil. Alih-alih memberlakukan tarif tetap yang kaku, Nusa Vision

membuka ruang bagi klien untuk berkolaborasi secara fleksibel, di mana pembayaran sebagian disesuaikan dengan capaian performa kampanye atau proyek yang dijalankan. Model ini dinilai lebih adil dan transparan, karena klien hanya membayar sesuai dengan keberhasilan yang tercapai, bukan semata-mata atas dasar output visual yang dihasilkan.

Selain itu, Nusa Vision juga menawarkan pendekatan kerja yang berorientasi pada solusi, bukan hanya produksi. Artinya, perusahaan tidak hanya bertugas menciptakan konten, tetapi juga memberikan saran strategis yang dapat membantu klien mencapai tujuan komunikasi mereka secara lebih efektif. Dengan mengedepankan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan bisnis klien, setiap solusi yang ditawarkan selalu bersifat kontekstual dan berdampak langsung terhadap performa brand atau produk yang dipasarkan.

Melalui kombinasi antara kreativitas, fleksibilitas, dan orientasi hasil, Nusa Vision menjadikan proposisi nilainya sebagai keunggulan kompetitif yang relevan dengan kebutuhan pasar saat ini, terutama bagi klien yang menghargai kualitas kerja berbasis kolaborasi dan strategi yang terukur.

2.3.4 *Customer Relationships* (Hubungan dengan Pelanggan)

Dalam menjalankan operasionalnya, Nusa Vision menempatkan hubungan dengan pelanggan sebagai salah satu aspek yang paling penting. Perusahaan menyadari bahwa membangun relasi yang baik dengan klien bukan hanya berdampak pada kepuasan jangka pendek, tetapi juga menjadi fondasi bagi keberlanjutan kerja sama di masa mendatang. Oleh karena itu, pendekatan yang diterapkan dalam menjalin hubungan dengan pelanggan bersifat personal, kolaboratif, dan berbasis pada kepercayaan.

Interaksi antara perusahaan dan klien dilakukan melalui komunikasi intensif, baik secara langsung maupun melalui platform

digital. Selama proses kerja berlangsung, Nusa Vision secara aktif mengajak klien berdiskusi untuk memahami kebutuhan mereka secara menyeluruh. Setiap proyek dimulai dengan sesi konsultasi yang bersifat terbuka, di mana klien dapat menyampaikan tujuan bisnis, preferensi visual, serta harapan terhadap hasil akhir. Dengan mendengarkan secara seksama, perusahaan dapat merumuskan solusi kreatif yang tepat sasaran dan sesuai dengan karakteristik brand klien.

Selain komunikasi yang responsif, perusahaan juga berusaha menjaga hubungan jangka panjang dengan klien melalui pelayanan yang profesional dan hasil kerja yang konsisten. Klien tidak hanya diposisikan sebagai penerima layanan, tetapi juga sebagai mitra strategis yang terlibat dalam proses kreatif. Model kerja seperti ini menciptakan rasa kepemilikan bersama terhadap hasil proyek, sekaligus memperkuat loyalitas dan kepuasan klien.

Nusa Vision juga menerapkan pendekatan yang adaptif dalam menangani perubahan kebutuhan atau permintaan dari klien. Tim kreatif selalu terbuka terhadap revisi dan masukan, serta mampu bekerja secara fleksibel dalam menghadapi dinamika proyek yang berubah-ubah. Hal ini membangun citra perusahaan sebagai penyedia layanan yang andal dan mudah diajak bekerja sama.

Dengan mengutamakan komunikasi terbuka, pendekatan kolaboratif, dan orientasi terhadap kebutuhan klien, Nusa Vision berhasil membangun hubungan yang sehat dan produktif dengan para pelanggannya. Hal ini menjadi salah satu kekuatan utama yang turut mendorong reputasi positif perusahaan di kalangan klien dan mitra bisnis.

2.3.5 Key Resources (Sumber Daya Utama)

Dalam menjalankan operasional bisnisnya, Nusa Vision bergantung pada sejumlah sumber daya utama yang menjadi fondasi

dalam penyediaan layanan kreatif digital. Sumber daya ini mencakup unsur manusia, teknologi, dan aset intelektual yang saling mendukung dalam mendukung keberhasilan setiap proyek. Keseluruhan sumber daya tersebut dikelola secara efektif untuk memastikan bahwa setiap layanan yang diberikan mampu memenuhi standar kualitas yang tinggi dan sesuai dengan kebutuhan klien.

Sumber daya manusia menjadi aspek paling vital dalam struktur organisasi Nusa Vision. Tim kreatif yang terdiri dari mahasiswa dan alumni Universitas Multimedia Nusantara menjadi kekuatan utama dalam proses produksi konten dan pengembangan strategi visual. Tim ini memiliki kompetensi dalam berbagai bidang seperti desain grafis, ilustrasi, videografi, serta perencanaan komunikasi visual. Kreativitas dan inovasi yang mereka hadirkan dalam setiap proyek menjadikan Nusa Vision memiliki keunikan tersendiri dalam menawarkan solusi visual yang segar dan relevan.

Di samping itu, perusahaan juga memanfaatkan berbagai perangkat lunak dan teknologi digital sebagai bagian dari sumber daya pendukung. Platform seperti Adobe Creative Suite, Canva, dan Figma digunakan secara rutin dalam proses desain dan produksi. Adobe digunakan untuk menghasilkan karya grafis dan video dengan kualitas profesional, sedangkan Canva mempermudah pembuatan desain dalam skala cepat dengan tampilan yang tetap menarik. Figma berperan penting dalam proses perancangan antarmuka pengguna, terutama karena fitur kolaboratifnya yang memungkinkan tim bekerja secara simultan dalam satu proyek.

Selain tenaga kerja dan teknologi, sumber daya penting lainnya adalah pengetahuan yang dimiliki tim terhadap tren industri dan kebutuhan pasar. Wawasan terhadap perubahan perilaku konsumen, perkembangan media sosial, dan strategi komunikasi digital menjadikan

setiap karya yang dihasilkan memiliki relevansi tinggi terhadap audiens yang dituju. Pengetahuan ini tidak hanya diperoleh melalui studi akademis, tetapi juga melalui pengalaman langsung dalam menangani berbagai klien dengan kebutuhan yang beragam.

Dengan dukungan sumber daya yang terintegrasi antara manusia, teknologi, dan pengetahuan industri, Nusa Vision mampu menjalankan proses bisnisnya secara efisien dan menghasilkan output yang bernilai tinggi bagi para kliennya. Sumber daya inilah yang menjadi penopang utama keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan dalam industri kreatif yang kompetitif.

2.3.6 Customer Segments (Segmen Pelanggan)

Nusa Vision menasar klien yang menghargai kombinasi antara kreativitas segar dan fleksibilitas bisnis. Pada garis besarnya, perusahaan melayani usaha rintisan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), serta korporasi yang menginginkan brand experience yang kuat melalui materi visual. Di samping itu, organisasi nirlaba dan instansi pendidikan yang memerlukan konten media sosial maupun materi publikasi juga termasuk dalam segmen pasar Nusa Vision. Kesamaan utama di antara semua segmen ini adalah kebutuhan akan layanan kreatif yang terukur hasilnya dan tersusun berdasarkan strategi yang matang, bukan sekadar eksekusi visual semata.

2.3.7 Channels (Saluran)

Agar layanan kreatif dan kampanye pemasaran dapat tersampaikan dengan efektif, Nusa Vision memanfaatkan beragam saluran distribusi. Kanal utama adalah platform digital, berupa situs web resmi perusahaan serta akun media sosial seperti Instagram dan LinkedIn, di mana portofolio proyek dan testimoni klien dipublikasikan secara berkala. Selain itu, partisipasi dalam agenda workshop, seminar, dan pameran

kreatif memperkuat kehadiran Nusa Vision di ekosistem industri. Pendekatan ini dipadukan dengan jaringan relasi yang dibangun melalui pertemuan bisnis dan kerja sama komunitas, sehingga memudahkan perusahaan dalam menjangkau klien potensial dari berbagai latar belakang.

2.3.8 Cost Structure (Struktur Biaya)

Struktur biaya Nusa Vision mencakup komponen tetap maupun variabel yang dirancang untuk mendukung keberlanjutan operasional. Pada sisi biaya tetap, perusahaan menanggung gaji dan komisi tim kreatif, langganan perangkat lunak desain, serta pemeliharaan peralatan produksi seperti komputer dan perangkat multimedia. Sementara itu, biaya variabel muncul dalam bentuk alokasi anggaran pemasaran digital, pengeluaran untuk iklan berbayar, serta biaya sewa ruang kerja atau event saat Nusa Vision terlibat dalam kegiatan workshop dan pameran. Investasi pelatihan dan pengembangan kapasitas tim juga menjadi bagian dari struktur biaya ini, guna menjaga kualitas layanan tetap kompetitif dan up-to-date dengan tren industri.

2.3.9 Revenue Stream (Aliran Pendapatan)

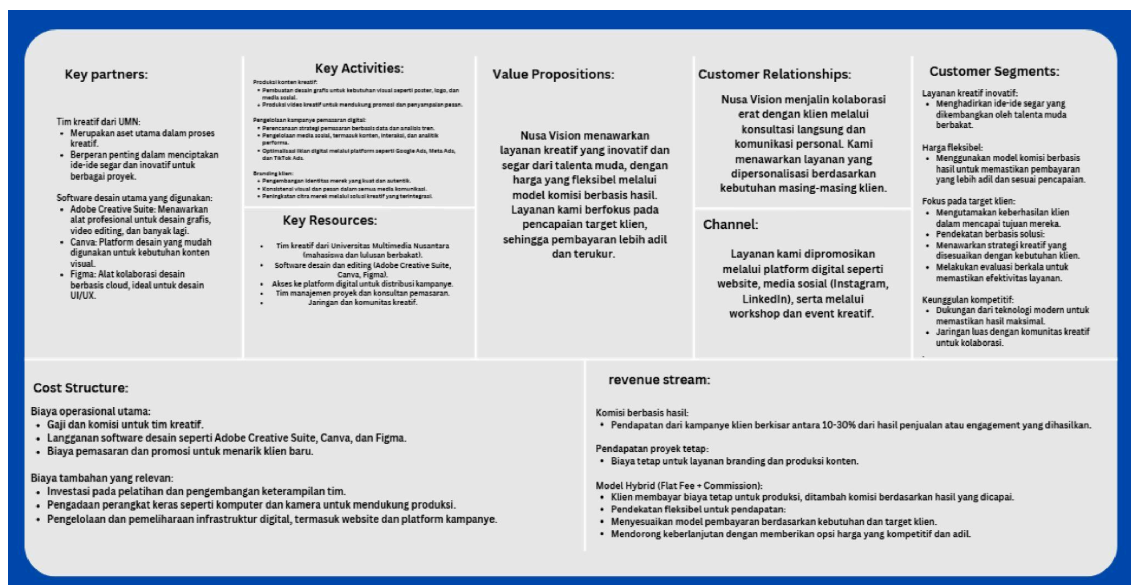
Nusa Vision menerapkan dua model utama dalam menghasilkan pendapatan, yaitu model berbasis komisi (commission-based) dan sistem berlangganan (subscription system). Model berbasis komisi dilakukan dengan memperoleh persentase tertentu dari setiap transaksi yang terjadi antara mitra penyedia konten dan pelanggan melalui platform Nusa Vision. Pendapatan dari komisi ini akan berfluktuasi sesuai dengan volume transaksi yang berhasil difasilitasi oleh perusahaan, sehingga mendorong Nusa Vision untuk terus meningkatkan kualitas layanan dan jaringan mitra agar transaksi dapat meningkat secara signifikan. Selain itu, Nusa Vision juga mengimplementasikan sistem berlangganan, di mana

pelanggan membayar biaya tetap secara berkala untuk memperoleh akses ke berbagai konten dan layanan eksklusif yang disediakan oleh perusahaan. Sistem berlangganan ini memberikan pendapatan yang lebih stabil dan terprediksi, serta berkontribusi dalam membangun loyalitas pelanggan melalui penyediaan layanan yang konsisten dan berkelanjutan. Dengan menggabungkan kedua model pendapatan tersebut, Nusa Vision dapat mengoptimalkan potensi pemasukan sekaligus menawarkan fleksibilitas bagi pelanggan dan mitra. Strategi ini diharapkan mampu mendukung pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan di masa depan.

Untuk menggambarkan bagaimana model pendapatan Nusa Vision berjalan, berikut ini disajikan ilustrasi berbasis contoh kasus nyata dalam bentuk narasi. Pada model berbasis komisi, Nusa Vision bekerja sama dengan mitra penyedia konten, salah satunya adalah Ibu Rina, seorang pembuat film dokumenter yang mengunggah karyanya ke platform Nusa Vision. Film dokumenter tersebut dijual seharga Rp50.000 per tayang. Ketika seorang pelanggan dari luar negeri, misalnya bernama Daniel, membeli akses untuk menonton film tersebut, Nusa Vision akan mengambil komisi sebesar 20% dari harga transaksi. Artinya, dari satu kali transaksi, Nusa Vision memperoleh Rp10.000 sebagai pendapatan, sementara sisanya sebesar Rp40.000 menjadi hak Ibu Rina sebagai mitra konten. Semakin banyak transaksi yang terjadi, semakin besar pula pendapatan komisi yang diperoleh Nusa Vision, sehingga perusahaan terdorong untuk terus memperluas jaringan mitra dan meningkatkan kualitas platform agar menarik lebih banyak pengguna.

Sementara itu, pada model sistem berlangganan, pelanggan membayar biaya tetap untuk mengakses berbagai konten secara eksklusif. Sebagai contoh, seorang pelanggan bernama Adi memilih untuk berlangganan layanan premium Nusa Vision dengan biaya Rp100.000 per bulan. Dengan pembayaran tersebut, Adi mendapatkan akses tanpa batas terhadap berbagai konten pilihan selama masa langganannya. Pendapatan

dari sistem berlangganan ini bersifat tetap dan terprediksi, sehingga memberikan kestabilan arus kas perusahaan dan membantu dalam merancang strategi bisnis jangka panjang. Melalui kombinasi antara model komisi yang fleksibel dan model berlangganan yang stabil, Nusa Vision mampu menciptakan struktur pendapatan yang seimbang dan mendukung pertumbuhan berkelanjutan.



2.6 Gambar menunjukkan model bisnis

1. Pendapatan (Revenue)

Nusa Vision menyediakan 3 kategori produk dengan sistem commission-based:

A. Graphic & Design

- Layanan: Logo Design, UI/UX Design, Branding
- Rata-rata harga per proyek: Rp 5.000.000 (referensi dari situs seperti Sribu, Fastwork)
- Estimasi jumlah proyek per bulan: 4 proyek
- Total Pendapatan Proyek per Bulan: Rp 20.000.000
- Commission Rate: 20%
- Pendapatan dari Komisi: Rp 4.000.000 per bulan

B. Multimedia & Production

- Layanan: Video Production, Photography, Animation
- Rata-rata harga per proyek: Rp 8.000.000 (referensi dari Fiverr, Upwork)
- Estimasi jumlah proyek per bulan: 3 proyek
- Total Pendapatan Proyek per Bulan: Rp 24.000.000
- Commission Rate: 20%
- Pendapatan dari Komisi: Rp 4.800.000 per bulan

C. Writing & Translation

- Layanan: Copywriting, Content Writing, Translation
- Rata-rata harga per proyek: Rp 2.500.000 (referensi dari Fastwork, Freelancer)
- Estimasi jumlah proyek per bulan: 6 proyek
- Total Pendapatan Proyek per Bulan: Rp 15.000.000
- Commission Rate: 20%
- Pendapatan dari Komisi: Rp 3.000.000 per bulan

Financial Plan + Projection

2. Biaya (Expenses)

- Operational Cost (Gaji Tim, Marketing, Office Tools, dll): Rp 5.000.000 per bulan (Diperhitungkan untuk menggaji 4 orang dengan gaji standar startup kecil)
- Marketing & Promotions: Rp 2.000.000 per bulan (Termasuk biaya promosi di media sosial, Google Ads, dll)
- Subscription Tools & Software: Rp 750.000 per bulan (Canva, Adobe Creative Cloud, Hosting, dll)
- Server & Website Maintenance: Rp 1.000.000 per bulan (Hosting, Domain, Keamanan, dll)

Total Biaya per Bulan: Rp 8.750.000 Total Biaya per Tahun: Rp 105.000.000

2.7 Gambar Diatas Menunjukkan *Revenue Stream*

