

## BAB II

### PEMBENTUKAN IDE BISNIS

#### 2.1 Validasi Ide Bisnis

Berdasarkan pembahasan latar belakang di atas, penulis membuat sebuah aplikasi bernama RenewU sebagai solusi atas permasalahan yang terjadi. RenewU merupakan aplikasi yang mengedukasi dan memberikan pengalaman *sustainable fashion items workshop* untuk mengurangi limbah tekstil dan plastik di Indonesia. Aplikasi ini juga dilengkapi dengan fitur gamifikasi serta *community chat* untuk meningkatkan interaksi *user*. Secara khusus RenewU diperuntukan untuk Gen Z sebagai generasi yang memiliki tingkat kesadaran tertinggi terhadap isu lingkungan.

##### 2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis

Timbunan sampah di Indonesia memiliki jumlah yang sangat mengkhawatirkan. Dari jumlah 64 juta ton sampah, 7,6 juta ton diantaranya merupakan sampah plastik. Selain itu, sampah tekstil yang belum diolah pun ikut berkontribusi dalam penumpukan sampah sebesar kurang lebih 100 juta kilogram. Banyaknya timbunan sampah juga disebabkan oleh banyaknya masyarakat yang acuh dan belum bisa mengelola limbah. Sehingga dengan disediakan *platform*, dapat membantu mengedukasi masyarakat.

Awal terbentuknya bisnis ini, penulis dan tim memutuskan untuk menjalankan sebuah aplikasi mengenai teknik pengolahan sampah *recycle* bernama *Trash Cash*. Fitur utama pada aplikasi bernama *Trash Pick Up* yang membantu masyarakat melihat jadwal pengambilan sampah. Kemudian fitur *Trash Locate* yang membantu pengguna untuk mengetahui lokasi mesin *Trash Cash* untuk membuang sampah yang nantinya dapat menjadi poin. Poin ini kemudian harus dikumpulkan agar dapat menumbuhkan pohon pada sistem gamifikasi aplikasi, *Trash Grow*. Selanjut fitur bernama *Trash Donate*, dimana hasil donasi yang berupa uang akan diberikan pada organisasi daur ulang dan *Trash Cash* sendiri untuk menjalankan *event*. Kemudian fitur *Trash Connect*

yang menyediakan *workshop* untuk mendaur ulang sampah dan penjualan di luar kegiatan akan dijual pada *Trash Shop*.

Namun setelah melakukan *brainstorming*, kami mendapati bahwa teknik pengolahan sampah *recycling* kurang memikat masyarakat karena bentuknya yang dapat dikatakan sederhana. Selain itu setelah melakukan riset mendalam, penulis dan tim mendapatkan informasi bahwa teknik *upcycling* memberikan potensi bisnis yang jauh lebih besar daripada teknik pengolahan sampah lainnya. Maka dari itu, agar aplikasi yang kami tawarkan tetap selaras dengan permasalahan sosial yang ada, kami memutuskan untuk mengubah cara mengolah timbunan sampah dan beberapa fitur di dalamnya.

Perubahan ide yang semula fokus memberikan manfaat bagi pengguna untuk mendapat keuntungan berupa uang menjadi edukasi dan pemberian pengalaman *sustainable workshop* membuat nama aplikasi menjadi RenewU. Pada aplikasi RenewU, penulis dan tim lebih memfokuskan pada layanan yang menyediakan *upcycled workshop* berbasis fashion. Hal ini dipertimbangkan berdasarkan riset yang mengatakan bahwa *fashion* menempati posisi kedua sektor yang berkembang pesat dan mampu berkontribusi dalam bidang keuangan sebesar Rp. 116 Triliun. Dengan demikian, penjualan produk dan *workshop* yang ditawarkan memiliki peluang besar untuk bersaing dalam dunia bisnis.

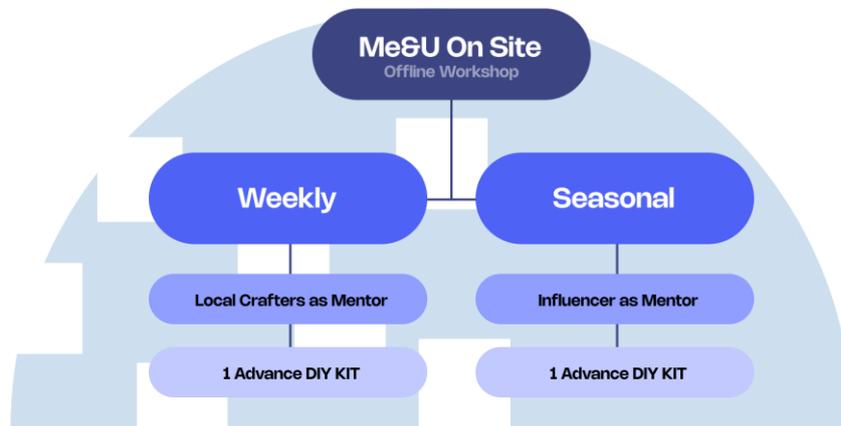
Penulis dan tim kemudian menentukan bahwa RenewU akan memiliki tiga fitur di dalamnya, yaitu Me&U, ReshopU, dan RepickU. Me&U merupakan fitur utama yang kami ajukan karena memberikan layanan berupa pembelian tiket *DIY sustainable workshop*. Kemudian pada ReshopU, kami memutuskan untuk menjual produk di luar dari benda yang di *rework* pada *workshop*. Terakhir, RepickU berfungsi sebagai progress bar yang akan membantu pendataan poin user setiap kali melakukan donasi sampah tekstil dan plastik pada mesin RenewU yang ditempatkan pada tempat ramai, seperti Blok M. Nantinya poin yang sudah terkumpul dapat ditukar menjadi voucher maupun potongan harga terhadap biaya pendaftaran *workshop*.

Akan tetapi setelah saat melakukan finalisasi ide bisnis, penulis dan tim kemudian memutuskan untuk mempersempit lingkup fitur sehingga dapat lebih dimaksimalkan. Sehingga diputuskanlah satu fitur utama pada aplikasi RenewU, yaitu Me&U. Me&U menyediakan workshop berbayar yang dapat diikuti, baik secara *offline* maupun *online*. Layanan ini juga menyediakan sistem membership untuk meningkatkan partisipasi, ketertarikan, dan loyalitas pengguna terhadap program yang kami adakan. Selain itu, terdapat juga sebuah fitur tambahan yang bernama *community chat* agar pengguna dapat berbincang bersama dan memberi kesempatan bagi pembeli lisensi RenewU untuk menjual produk rework mereka dengan memberikan nomor telepon. Terakhir, untuk meningkatkan kesetiaan user, RenewU membuat fitur gamifikasi merawat peliharaan yang kemudian diubah menjadi poin dan dapat di redeem menjadi *voucher brand* yang bekerjasama dengan RenewU atau potongan harga pada pembelian tiket *workshop*.

### 2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis

RenewU merupakan sebuah bisnis aplikasi yang bergerak dalam bidang *upcycling*, sekaligus industri *fashion*. Dalam rangka meningkatkan kontribusi masyarakat, khususnya Gen Z dalam mengolah sampah, maka fitur utama RenewU menawarkan sebuah *sustainable workshop* berbayar sebagai pendekatannya. Sebagai opsi, *workshop* diadakan secara *offline* dan *online*. Kedua opsi tersebut bebas dipilih sesuai dengan kesiapan dan ketersediaan pengguna dalam melakukan *workshop*. Berikut adalah penjabaran *workshop* yang diadakan secara *offline*:

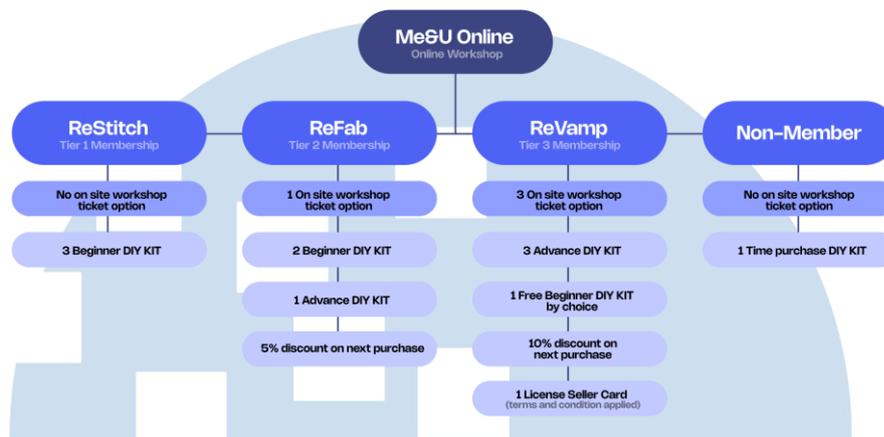
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



Gambar 2.1 Bagan *Workshop Offline* RenewU

*Workshop offline* Me&U dibagi menjadi dua, yaitu *weekly* dan *seasonal*. Perbedaan diantara keduanya adalah pengajar kegiatannya. *Workshop weekly* akan dibawakan oleh pengrajin biasa sebagai mentornya. Sedangkan *workshop seasonal* yang diadakan setiap kurun waktu tertentu akan diajarkan oleh seorang *influencer* yang sedang naik daun dan memiliki harga tiket yang lebih mahal. Meski pengajar kedua *workshop* tersebut berbeda, akan tetapi produk yang akan di rework memiliki tingkat kesulitan yang sama, yaitu projek besar dan akan diadakan pada sebuah *café* atau mall. Sebagai tambahan, *workshop offline* akan diadakan pada weekend termasuk Jumat. Produk rework atau *DIY sustainable kit* yang diadakan setiap minggunya akan selalu berbeda sehingga pelanggan tidak akan merasa bosan dengan kegiatan berulang. Hal ini dikarenakan RenewU fokus dalam memberikan *first-hand experience* yang mengesankan sebagai ide untuk menghabiskan waktu bersama orang tercinta.

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



Gambar 2.2 Bagan *Workshop Online RenewU*

Selain mengadakan *workshop* tatap muka, RenewU juga menawarkan *workshop online* bagi customer yang ingin mengikuti kegiatan dengan waktu yang fleksibel. Pada *workshop online*, kami menawarkan *membership* yang akan memberikan keuntungan berbeda pada seteiap tingkatannya. Meski demikian, *DIY sustainable kit* yang dikirimkan tetap akan mendapatkan video rekaman dan kertas instruksi untuk mempermudah pengerjaan proyek. Paket *membership* yang disebutkan sebelumnya dibagi menjadi tiga, yaitu ReStitch, ReFab, dan ReVamp.

ReStitch menawarkan pengiriman tiga DIY kit sederhana atau *beginner kit* dalam sebulan secara online. Paket *membership* ini merupakan yang termurah diantara yang lainnya. Sedangkan ReFab memberikan penawaran untuk mengikuti satu kali *workshop offline* dan pengiriman dua *beginner kit* serta satu *advanced kit*. Pendaftaran *membership* ReFab, pelanggan akan mendapatkan potongan sebesar 5% pada pembelian tiket *workshop* berikutnya. Sedangkan pada *membership* termahal, Revamp, pelanggan dapat bebas memilih *workshop (offline atau online)* serta mendapatkan tiga *advanced kit* dan satu *beginner kit* pilihan. Selain itu, customer akan mendapatkan potongan sebesar 10% pada pembelian tiket *workshop* selanjutnya dan mendapat lisensi sebagai seller di RenewU.

Di luar *workshop membership*, RenewU juga menyediakan kesempatan bagi pelanggan yang baru mulai melakukan kegiatan serupa dan

mengeksplorasi *workshop*. Kami menawarkan *DIY kit* yang dapat dibeli secara satuan. Meski tidak termasuk *member*, akan tetapi tidak ada pembeda dari *kit* yang didapat. Selain dari harganya yang lebih mahal daripada paket *membership*.

Seperti yang sudah dijelaskan pada sub bab 2.1.1, RenewU memiliki sebuah *community chat* dimana *user* dapat menggunakannya sebagai media untuk memperjualbelikan produk. Akan tetapi yang dapat menjual melalui fitur *chat* hanya lah mereka yang mendapatkan lisensi penjual, baik melalui pembelian paket *membership* ReVamp maupun pembelian terpisah. Terakhir, fitur gamifikasi yang sudah dijelaskan pada sub bab sebelumnya juga menawarkan pertukaran *value*. Gamifikasi yang akan membuat pengguna merawat peliharaan nantinya harus melakukan *log in* setiap harinya, guna menjaga *streak* selama batas waktu tertentu untuk mencegah matinya peliharaan. Peliharaan yang dirawat sesuai lama persyaratan akan memberikan poin yang dapat ditukar menjadi voucher atau potongan harga. Selain itu, hal ini berguna untuk meningkatkan loyalitas pengguna terhadap RenewU.

## 2.2 Business Model Canvas

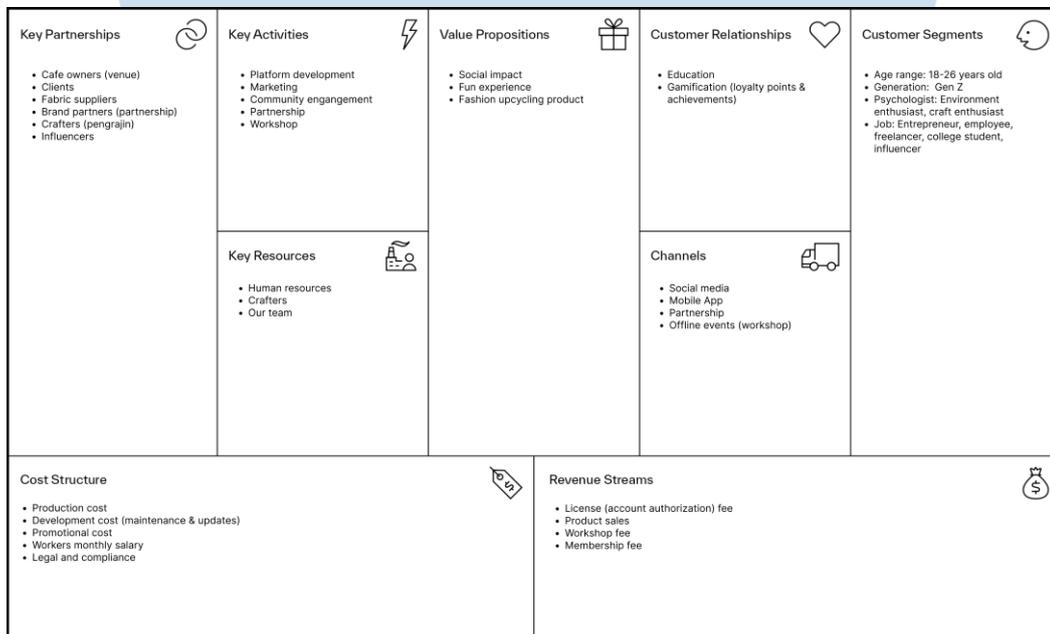
*Business Model Canvas* merupakan sebuah strategi bisnis yang dapat dijadikan acuan dalam memfokuskan pandangan pada konsumen sekaligus memantau pendapatan dan biaya yang dikeluarkan (Alan Murray, 2016). Pada *Business Model Canvas* RenewU, user yang ditargetkan adalah Gen Z berusia 18-26 tahun yang dapat dijangkau melalui media sosial atau pun *booth*. Target sasaran juga dapat berinteraksi melalui konten edukasi dan gamifikasi.

Sebuah bisnis harus memiliki pembeda ataupun nilai baru yang ditawarkan kepada user. Saat ini, RenewU menawarkan diri sebagai bisnis yang bergerak dalam bidang *social impact* melalui aktivitas dan produk yang *sustainable*. Dengan menonjolkan teknik *upcycling* untuk mengolah sampah, RenewU juga memberikan pengalaman menarik melalui *event* dan penjualan *DIY kit*.

Dalam pembuatan sebuah produk diperlukan adanya kerja sama dengan orang lain untuk mendapat hasil maksimal. Selain melakukan kerjasama dengan

pengrajin, pemerintah, klien, supplier kain, dan brand partner, sumber daya manusia seperti anggota kelompok dan pengrajin dapat membantu pembuatan produk. Selain itu, langkah tindak lanjut untuk membantu menghasilkan pendapatan berupa pengembangan media, *marketing*, *community engagement*, dan *partnership* juga memperbesar peluang keberhasilan produk.

Adanya pendapatan yang berasal dari biaya *workshop*, iklan, pembelian lisensi, dan penjualan produk pastinya sejalan dengan adanya pengeluaran. Biaya produksi, pengembangan aplikasi, biaya promosi, gaji karyawan, dan biaya legal merupakan penjabaran dari pengeluaran RenewU. Maka dari itu, berikut adalah *Business Model Canvas* RenewU yang menjadi acuan penulis:

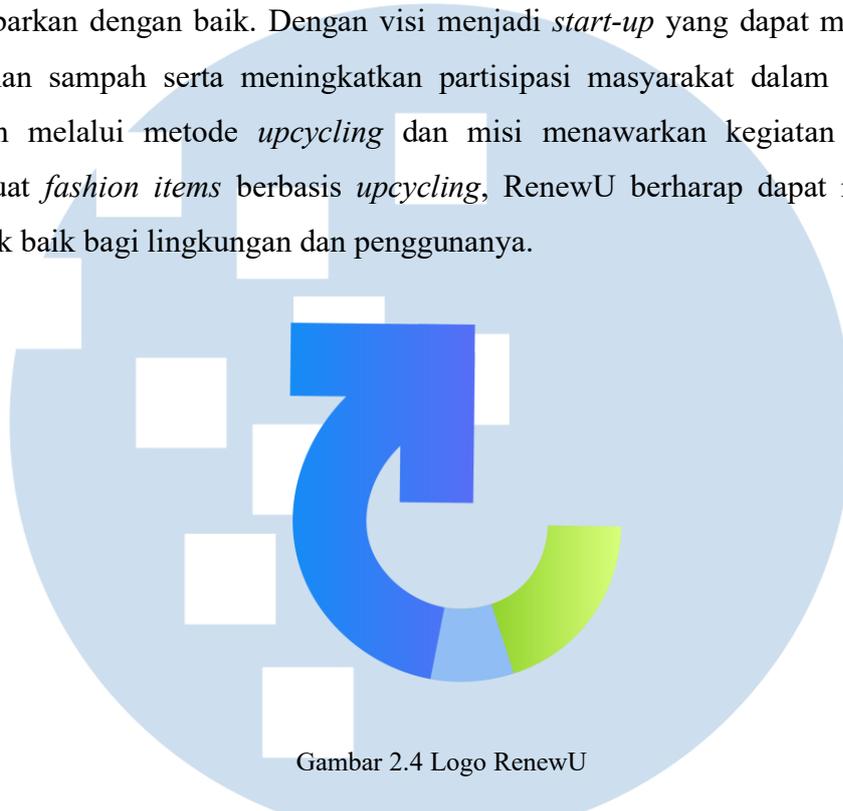


Gambar 2.3 *Business Model Canvas* RenewU

### 2.3 Deskripsi Perusahaan

RenewU merupakan sebuah start up inovatif yang bergerak memberi *social impact* pada bidang *upcycle*. Aplikasi yang menjadi marketplace untuk menjual produk *upcycled fashion*. Selain itu, aplikasi ini menyediakan fitur bagi pengguna untuk turut berpartisipasi mengurangi dan menambah nilai guna limbah melalui *event* berbayar, serta memberitahukan lokasi pengumpulan sampah tekstil dan plastik dengan fitur pengumpulan poin menjadi *voucher*. Disamping itu, untuk

memperjelas arah dan tujuan bisnis, RenewU memiliki visi dan misi yang digambarkan dengan baik. Dengan visi menjadi *start-up* yang dapat mengurangi timbunan sampah serta meningkatkan partisipasi masyarakat dalam mengolah sampah melalui metode *upcycling* dan misi menawarkan kegiatan kerajinan membuat *fashion items* berbasis *upcycling*, RenewU berharap dapat membawa dampak baik bagi lingkungan dan penggunanya.



Gambar 2.4 Logo RenewU

Melalui *core value* untuk memberikan edukasi dan peningkatan sustainability, upaya yang dilakukan untuk mencapai nilai tersebut juga harus disesuaikan. Maka dari itu, RenewU menerapkan kreativitas dan inovasi terutama perihal menambahkan nilai sampah menjadi sesuatu yang lebih berguna.

## 2.4 Struktur Perusahaan

Pada Perusahaan terdapat empat anggota yang masing-masing memiliki tanggung jawab berbeda. Berikut adalah penjabaran *jobdesk* setiap anggota:

1. Anastasia Elena Ariadne, *Chief Marketing Officer* (CMO): CMO memiliki tanggung jawab pada semua hal yang berkaitan dengan pemasaran dan promosi.
2. Jose Christian Armando, *Chief Financial Officer* (CFO): CFO memiliki tanggung jawab akan semua hal yang berkaitan dengan keuangan sebuah perusahaan.

3. Laurel Tagara Hartanto, *Chief Executive Officer (CEO)* dan *Chief Product Officer (CPO)*: CEO memiliki tanggung jawab dalam memimpin perusahaan dan kegiatan operasional di dalamnya. CEO juga menjadi bagian tertinggi dari sebuah perusahaan. Di sisi lain, CPO memiliki tanggung jawab dalam membuat keputusan terkait dengan produk.
4. Nathanael Pieter Audrico, *Chief Operating Officer (COO)* dan *Chief Commercial Officer (CCO)*: COO memiliki tanggung jawab dalam segi operasional perusahaan dan bekerja langsung di bawah CEO. Di sisi lain, CCO bertugas dalam menjalankan divisi kreatif termasuk memantau tren di media sosial.



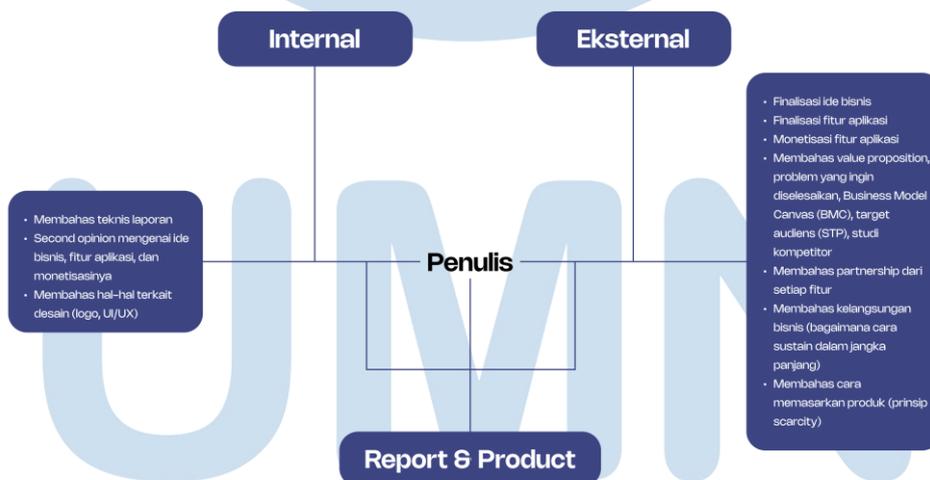
Gambar 2.5 Struktur Hierarki Perusahaan RenewU

Struktur perusahaan tertinggi dipegang oleh komisaris yang mana memiliki tugas sebagai pemegang saham dan bertanggung jawab sepenuhnya pada setiap bagian perusahaan, termasuk berwenang dalam mempekerjakan dan

memberhentikan direksi. Setelah komisaris, Laurel selaku CEO menempati urutan kedua tertinggi dan selain memiliki tanggung jawab yang dijelaskan sebelumnya, Ia juga memiliki tugas dalam berkoordinasi secara langsung dengan komisaris. Di luar itu semua, setiap kepala direksi memiliki divisi turunan yang akan membantu setiap tim dalam menjalankan tugasnya, seperti contohnya CMO yang akan dibantu oleh divisi *marketing* dan *public relation*.

## 2.5 Alur Kerja Perusahaan

Dalam menjalankan MBKM Cluster Kewirausahaan, penulis berkoordinasi dengan dua dosen pembimbing, yaitu internal dan eksternal untuk menciptakan hasil akhir berupa laporan dan produk nyata. Melalui dosen pembimbing internal, penulis membahas seluruh hal yang berkaitan dengan visual produk dan laporan. Sedangkan dosen pembimbing eksternal membantu penulis dalam memvalidasi dan menjalankan ide bisnis. Berikut adalah alur kerja perusahaan RenewU:



Gambar 2.6 Struktur Hierarki Perusahaan RenewU

## 2.6 Analisis Kelayakan Usaha

*Break Even Point* (BEP) adalah sebuah keadaan dimana total pengeluaran sebuah Perusahaan sama dengan pendapatan (Faspay, 2024). BEP sebagai landasan aktivitas bisnis berfungsi untuk menentukan berapa banyak produk yang harus dijual sehingga mendapat keuntungan dan memperkirakan kerugian bisnis

kedepannya. Cara menghitung BEP dibagi menjadi dua, yaitu BEP Unit dan BEP Rupiah. Namun, keduanya tetap berkaitan dengan *fixed cost*, *variable cost*, serta Harga Pokok Penjualan (HPP). Pada analisis kelayakan usaha, penulis dan tim menghitung masing-masing BEP untuk *offline* dan *online workshop* sebagai berikut:

<b>Variable Cost (1x Workshop on Site)</b>		
No.	Nama	Biaya
1.	Bahan Baku – Jaket	Rp 20.000
2.	Alat Jait	Rp 10.000
3.	Gunting	Rp 7.000
4.	Logistik	Rp 15.000
5.	Komisi Pengajar - Pengrajin	Rp 25.000
<b>Total</b>		<b>Rp 77.000</b>

<b>Fixed Cost (1x Workshop on Site)</b>	
Nama	Biaya
Sewa Tempat	Rp 1.000.000
Logistik - Pemandangan	Rp 500.000
Pemasaran - Promosi	Rp 187.500
<b>Total</b>	<b>Rp 1.687.500</b>

<b>BEP (1 Tahun Workshop on Site)</b>		
No.	Nama	Biaya
1.	<i>Fixed Cost</i>	Rp 1.687.500
2.	<i>Variable Cost – 1 Unit</i>	Rp 77.000
3.	Harga Jual	Rp 150.000
<b>Total:</b>		<b>Unit: 2.304 Tiket</b>
<i>Fixed Cost / (Harga Jual – Variable Cost)</i>		<b>Rupiah: Rp 345.000.000</b>
Margin: Rp 73.000		
$Rp\ 1.687.500 / Rp\ 73.000 = 23,1 - 24\ Unit$		
24 Unit x 8 (Jumlah <i>workshop</i> dalam 1 bulan) = 192		
192 x 12 bulan = 2.304 Unit		
2.304 Unit x 150.000 (Harga jual) = Rp 345.000.000		

Gambar 2.7 Break Event Point Onsite Workshop RenewU

Pada tabel di atas, diketahui bahwa yang termasuk kedalam variable cost pada offline workshop adalah bahan baku, sewing kit, gunting, biaya logistik, dan komisi pengrajin dengan total Rp 77.000 dalam satu kali kegiatan. Sedangkan biaya sewa tempat, biaya logistic pemindahan, dan marketing dengan jumlah keseluruhan Rp 1.687.500 termasuk pada fixed cost. Berdasarkan perkiraan total variable cost,

penulis dan tim menentukan harga jual sebesar Rp 150.000. Dengan demikian dalam perhitungan BEP Unit, diperlukan minimal 24 tiket workshop yang terjual agar bisnis mendapat untung.

Average Variable Cost (1 Unit DIY Kit) – Online		
No.	Nama	Biaya
1.	Bahan Baku - <i>Average Cost</i> <i>Range:</i> Rp 3.000 – Rp 20.000 = Rp 11.500	Rp 11.500
2.	Peralatan <i>Upcycling</i> – <i>Average Cost</i> <i>Range:</i> Rp 800 – Rp 10.000 = Rp 5.400	Rp 5.400
3.	Logistik	Rp 3.000
4.	Kemasan	Rp 5.000
5.	Produksi Video	Rp 0
<b>Total</b>		<b>Rp 24.000</b>

Fixed Cost (1 Bulan)	
Nama	Biaya
Sewa Kantor	Rp 1.600.000
Pengembangan Aplikasi	Rp 3.000.000
Pemasaran	Rp 1.500.000
Gaji Karyawan	Rp 5.000.000
<b>Total</b>	<b>Rp 11.100.000</b>

BEP (1 Tahun <i>Workshop Online</i> )	
Nama	Biaya
<i>Fixed Cost</i>	Rp 11.100.000
<i>Variable Cost</i> – 1 Unit	Rp 24.900
Harga Jual	Rp 80.000
<b>Total:</b>	<b>Unit: 2.424 Tiket</b>
<i>Fixed Cost</i> / (Harga Jual – <i>Variable Cost</i> )	<b>Rupiah: Rp 193.920.000</b>
Margin: Rp 55.100	
$Rp 11.100.000 / Rp 55.100 = 201,4 - 202$ Unit	
$202 \times 12$ bulan = 2.424 Unit	
$2.424 \text{ Unit} \times 80.000$ (Harga jual) = Rp 193.920.000	

Gambar 2.8 *Break Event Point DIY Kit RenewU*

Selanjutnya merupakan tabel perhitungan BEP *online workshop* atau penjualan *DIY kit*. Dikarenakan banyaknya variasi kit yang dijual, maka biaya rata-rata lah yang digunakan dalam perkiraan harga bahan baku dan peralatan *upcycling*. Perbedaan bentuk pelaksanaan *workshop* juga turut mempengaruhi harga serta komponen masing-masing biaya. Pada *online workshop*, rata-rata bahan baku, rata-rata harga jual biaya logistik, kemasan, dan biaya produksi video menjadi bagian dari *variable cost* pembuatan *kit* dengan total sebesar Rp 24.900. Sedangkan komponen dalam *fixed cost* tidak begitu berbeda kecuali adanya biaya pengembangan aplikasi dan kenaikan total harga menjadi Rp 11.100.000.

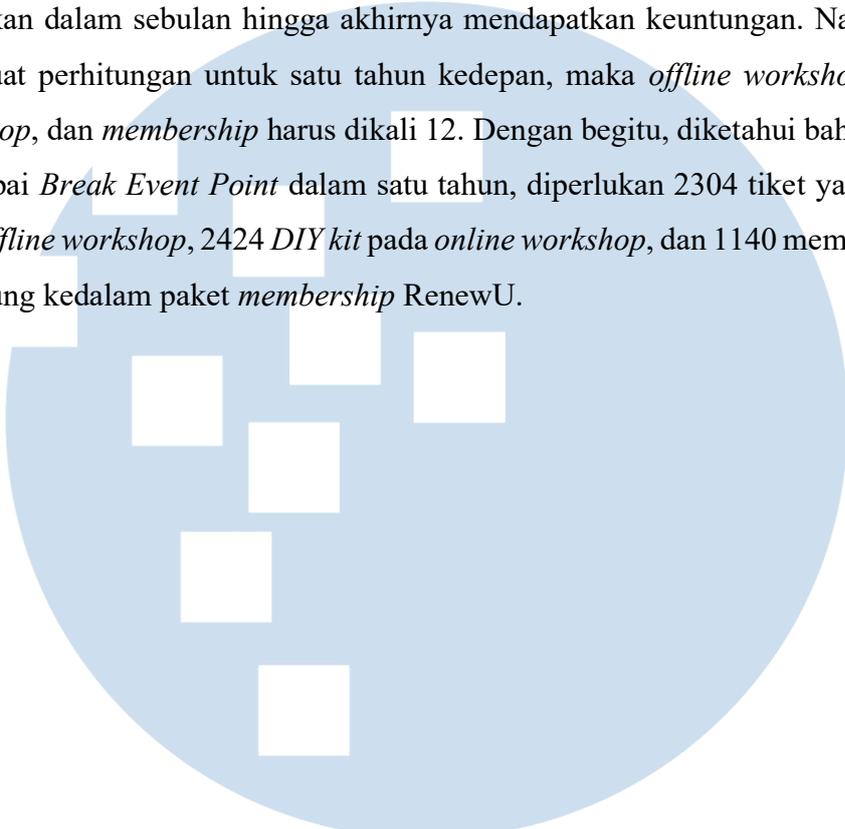
Kemudian dari hasil penambahan harga produk menjadi Rp 40.000-Rp 120.000 atau rata-rata Rp 80.000, maka BEP Unit yang harus tercapai agar bisnis mendapat keuntungan adalah penjualan DIY kit sebanyak 204 unit.

BEP (1 Tahun <i>Workshop Online</i> )		
No.	Nama	Biaya
1.	<i>Fixed Cost</i>	Rp 11.100.000
2.	<i>Variable Cost – 1 Unit</i>	Rp 93.788
3.	Harga Jual <b>Range:</b> Rp 100.000 – Rp 250.000 = Rp 175.000	Rp 175.000
<b>Total:</b> <i>Fixed Cost / (Harga Jual – Variable Cost)</i> Margin: Rp 81.212 Rp 11.100.000 / Rp 81.212 = 136,7 – 137 <i>Members</i> 137 x 12 bulan = 1.644 Unit 1.644 Unit x 175.000 (Harga jual) = Rp 287.700.000		<b>Unit: 1.644</b> <b>Members</b> <b>Rupiah: Rp 287.700.000</b>

Gambar 2. 9 Break Event Point Membership RenewU

Terakhir pada perhitungan BEP *Unit* untuk *membership workshop*, perhitungan *variable cost* dibagi menjadi tiga sesuai dengan pembagian pilihan tier yang ditawarkan, yaitu ReStitch, ReFab, dan ReVamp. Pada paket ReStitch, *variable cost* yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 36.711. Dilanjutkan dengan tier kedua, yaitu ReFab yang memiliki *variable cost* dengan jumlah keseluruhan Rp 79.654. Terakhir adalah tier terakhir yang bernama ReVamp dengan biaya variabel sebesar Rp 165.000. Melalui perkiraan pengeluaran pada masing-masing tier, maka total *variable cost* RenewU mendapatkan rata-rata sebesar Rp 58.183. Dari situ jumlah uang dan komponen *fixed cost* yang sama seperti *online workshop*, didapatkan sejumlah Rp 11.100.000. Sehingga pada akhirnya BEP Unit yang didapat adalah sebanyak 95 *members* dalam satu bulan agar mendapatkan keuntungan.

Perhitungan BEP sebelumnya merupakan perkiraan penjualan yang harus dilakukan dalam sebulan hingga akhirnya mendapatkan keuntungan. Namun jika membuat perhitungan untuk satu tahun kedepan, maka *offline workshop*, *online workshop*, dan *membership* harus dikali 12. Dengan begitu, diketahui bahwa untuk mencapai *Break Event Point* dalam satu tahun, diperlukan 2304 tiket yang terjual pada *offline workshop*, 2424 *DIY kit* pada *online workshop*, dan 1140 members yang tergabung kedalam paket *membership RenewU*.



UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA