

BAB II

DESKRIPSI PERUSAHAAN

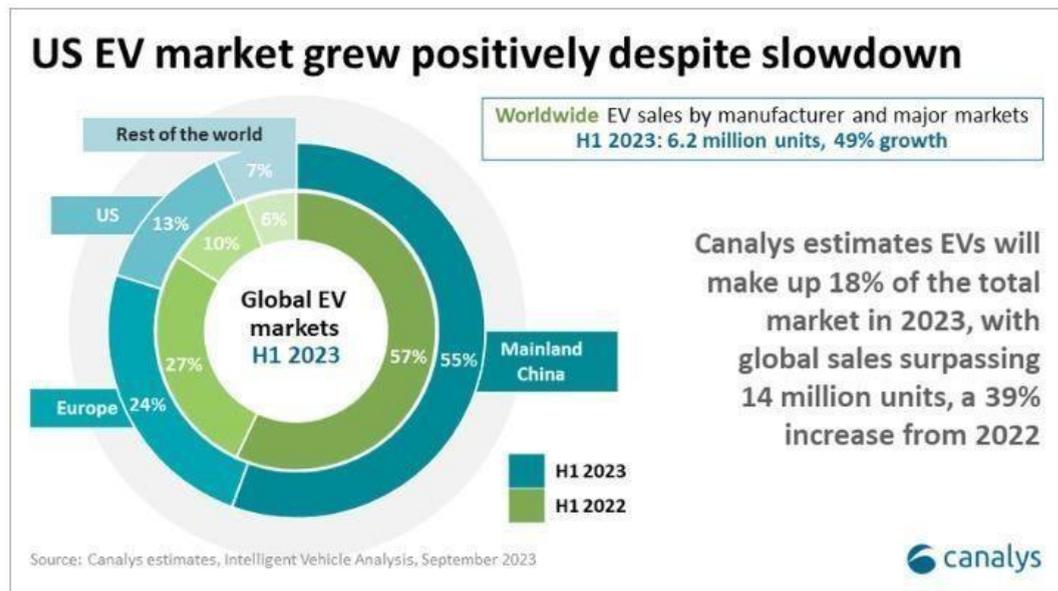
2.1 Pendahuluan

ZapSafe adalah *startup* teknologi yang didirikan pada tahun 2023 oleh lima mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara melalui Program Wirausaha Merdeka. *Startup* ini menawarkan aplikasi digital untuk mempermudah pemilik kendaraan mobil listrik menemukan stasiun pengisian daya (SPKLU) dan mendukung mobilitas berkelanjutan. Setelah mengembangkan prototipe selama magang di *Skystar Ventures*, tim ZapSafe melakukan *pitching* dan pameran ide bisnis. Namun, pada semester 7, kami menyadari bahwa fitur aplikasi ZapSafe kami yang sebelumnya bernama Ngecass masih kurang tepat sasaran. Maka dari itu, tim memutuskan untuk melakukan *pivot* dengan strategi *customer problem pivot*, yaitu mengubah fungsi layanan agar lebih sesuai dengan *problem* pengguna kendaraan listrik tanpa mengubah produk secara total. Kami mengubah *customer problem* dari kesulitan mencari SPKLU dan *range anxiety* karena terbatasnya infrastruktur pengisian daya menjadi kepanikan pemilik dan pengguna kendaraan mobil listrik akan kecukupan baterai untuk bepergian jarak jauh.

2.2 Latar Belakang

Perkembangan pesat dalam penjualan kendaraan listrik (EV) di seluruh dunia merupakan respon dari masyarakat dunia untuk menjaga keberlangsungan lingkungan, yaitu langkah awalnya dengan menggunakan transportasi berkelanjutan (kendaraan listrik). Pada semester pertama tahun 2023, menurut dari penelitian terbaru Canalys penjualan EV global mencapai 6,2 juta unit, menunjukkan peningkatan 49% dibanding tahun sebelumnya. Tiongkok mendominasi pangsa pasar dengan kontribusi sebesar 55%, meskipun tantangan

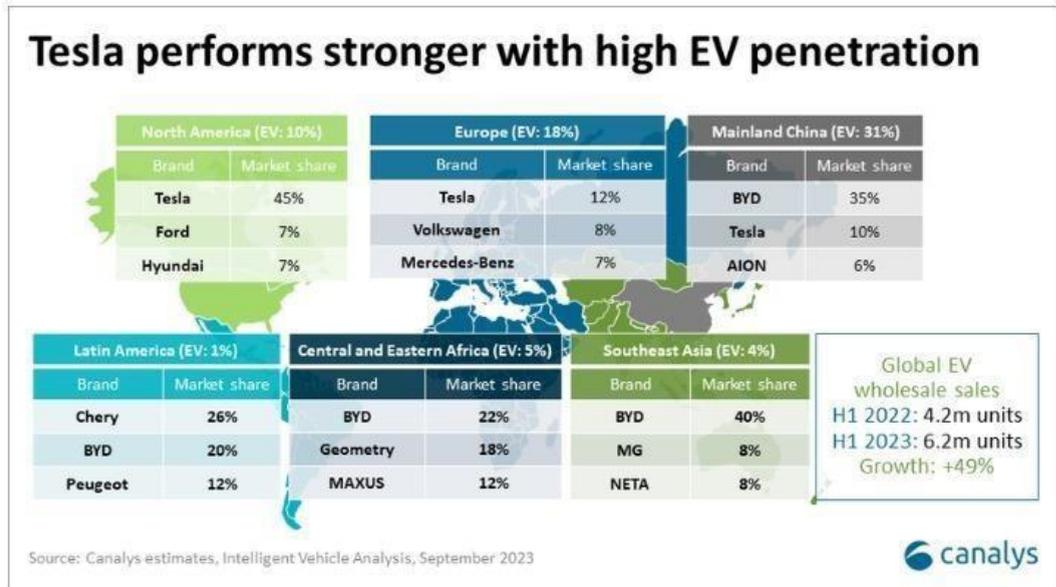
ekonomi seperti persaingan harga dan pengurangan subsidi EV mempengaruhi pertumbuhan.



Gambar 2.2.1 Diagram Penjualan EV Global Semester Pertama Tahun 2023

Sumber: Canalsy (2023)

Tren ini juga berkembang di wilayah lain, seperti Eropa dan Amerika Serikat. Di Eropa, pangsa pasar EV mencapai 24 persen, dengan dukungan kebijakan ramah lingkungan dan infrastruktur yang memadai. Sementara itu, pasar Amerika Serikat tumbuh hampir dua kali lipat yaitu sebesar 97 persen dari semester pertama tahun sebelumnya (2022), yaitu sebesar 62 persen sebagai hasil dari insentif kebijakan dan pengenalan berbagai model EV oleh produsen lokal. Tesla dan BYD memimpin penjualan global, dengan variasi pemain regional di negara lain yang juga mendorong pertumbuhan, seperti Tata Motors di India.



Gambar 2.2.2 Distribusi Penetrasi Pasar Kendaraan Listrik (EV) Global Berdasarkan Wilayah dan Merek Semester Pertama Tahun 2023

Sumber: Canalis (2023)

Dengan proyeksi bahwa EV akan mencakup 18 persen dari pasar kendaraan global pada akhir 2023 dengan penjualan global sebesar 39 persen melebihi 14 juta unit dari tahun 2022, bagian ini menggarisbawahi transformasi mendalam di sektor otomotif menuju kendaraan berbasis listrik yang lebih ramah lingkungan. Pertumbuhan ini mencerminkan respon positif pasar terhadap kebutuhan akan solusi transportasi yang lebih hijau dan efisien energi, serta potensi besar industri EV dalam mendukung keberlanjutan global.

Indonesia juga tidak ketinggalan dalam tren ini, dengan penjualan kendaraan listrik yang meningkat tajam, Berdasarkan data dari Kontan, penjualan mobil listrik nasional mencapai 17.000 unit di tahun 2023 (Kontan, 2023). Infrastruktur pengisian daya menjadi salah satu faktor kunci yang mempengaruhi minat masyarakat untuk beralih dari kendaraan berbahan bakar minyak ke kendaraan listrik. Penambahan stasiun pengisian daya (SPKLU) di berbagai daerah di

Indonesia diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan mendorong adopsi kendaraan listrik lebih luas.

Sejauh ini, dapat diketahui bahwa industri pendukung (*supporting industries*) yang membantu menopang industri kendaraan mobil listrik terbagi menjadi 2 kategori, yaitu perusahaan yang memproduksi baterai untuk kendaraan listrik dan perusahaan penyedia SPKLU sekaligus aplikasi antarmuka untuk memudahkan *user* mengakses SPKLU milik perusahaan penyedia. Tetapi ada juga perusahaan yang bukan termasuk salah satu industri pendukung mobil listrik yang lumayan berkontribusi dalam membantu para pengguna kendaraan mobil listrik, yaitu aplikasi antarmuka navigasi Google Maps yang termasuk ke dalam industri sistem informasi, IoT (*Internet of Things*), dan *data science*. Oleh karena itu, aplikasi ZapSafe tidak termasuk ke dalam industri kendaraan listrik maupun industri pendukungnya, tetapi lebih cenderung ke industri IoT berupa aplikasi navigasi.

Industri aplikasi navigasi untuk SPKLU juga dapat dikategorikan sebagai industri yang unik. Dibandingkan dengan aplikasi navigasi umum seperti Google Maps, aplikasi ZapSafe berfokus pada target pasar tertentu (*niche*), yaitu pengguna kendaraan mobil listrik yang memerlukan panduan khusus menuju SPKLU. Pendekatan yang sangat spesifik ini memberikan peluang untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, yang tidak bisa sepenuhnya dipenuhi oleh aplikasi navigasi umum.

Daya tarik utama dari bisnis ini adalah potensinya untuk mendukung perkembangan kendaraan listrik di Indonesia. Pemerintah Indonesia juga aktif mendorong adopsi kendaraan listrik melalui berbagai regulasi dan insentif. Salah satunya adalah Peraturan Presiden Nomor 55 Tahun 2019 tentang Percepatan Program Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai untuk Transportasi Jalan, yang bertujuan mempercepat pengembangan ekosistem kendaraan listrik di Indonesia. Selain itu, Instruksi Presiden Nomor 7 Tahun 2022 menginstruksikan penggunaan kendaraan bermotor listrik sebagai kendaraan dinas operasional

instansi pemerintah pusat dan daerah. Dukungan regulasi ini menunjukkan komitmen pemerintah dalam mengurangi emisi dan mendukung industri kendaraan listrik nasional.

Pertumbuhan pesat penjualan kendaraan listrik (EV) di Indonesia, didukung oleh infrastruktur pengisian daya yang terus berkembang, menciptakan peluang besar bagi aplikasi navigasi khusus seperti ZapSafe. Pemilik dan pengguna kendaraan mobil listrik memerlukan akses yang efisien, cepat, dan *proper* menuju Stasiun Pengisian Kendaraan Listrik Umum (SPKLU), namun hingga kini, keberadaan SPKLU yang belum merata menjadi hambatan signifikan bagi pengguna EV. ZapSafe hadir untuk menjawab kebutuhan ini dengan menawarkan solusi navigasi yang spesifik dan terfokus, sehingga membantu pengguna EV menemukan SPKLU terdekat dengan lebih mudah dan efisien. Hal ini menjadikan ZapSafe sebagai inovasi yang relevan untuk mendukung adopsi EV secara lebih luas di Indonesia.

Selain itu, dukungan regulasi pemerintah yang secara aktif mendorong percepatan ekosistem kendaraan listrik melalui kebijakan insentif dan peningkatan infrastruktur, memperkuat relevansi ZapSafe dalam industri ini. Dengan pendekatan berbasis data dan teknologi Internet of Things (IoT), ZapSafe tidak hanya menawarkan efisiensi navigasi tetapi juga memberikan pengalaman pengguna yang lebih optimal. Aplikasi ini memiliki potensi untuk berkontribusi secara langsung pada ekosistem EV dengan menjawab tantangan-tantangan praktis yang dihadapi pengguna EV di Indonesia, sekaligus mendukung agenda keberlanjutan global melalui pengurangan ketergantungan pada kendaraan berbahan bakar fosil.

Dengan kebutuhan masyarakat terhadap navigasi SPKLU (Stasiun Pengisian Kendaraan Listrik Umum) menjadi semakin signifikan seiring dengan peningkatan penjualan mobil listrik di Indonesia. Data dari Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) menunjukkan bahwa pada tahun 2023,

penjualan mobil listrik mencapai 17.062 unit, meningkat 65,22 persen dibandingkan tahun sebelumnya yang mencatat 10.327 unit. Pada tahun 2024, penjualan mobil listrik di Indonesia meningkat sekitar 35 persen, dari 17.062 unit menjadi 23.045 (Antara, 2024). Namun, keberadaan SPKLU belum merata di berbagai wilayah. Selain itu, aplikasi navigasi khusus untuk mencari SPKLU masih sangat terbatas. Hal ini menciptakan peluang besar bagi ZapSafe untuk menyediakan solusi navigasi yang dapat memenuhi kebutuhan pengguna mobil listrik.

2.3 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

ZapSafe merupakan usaha *startup* di bidang teknologi. ZapSafe yang sebelumnya bernama Ngecass, dibentuk oleh 5 Mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara pada tahun 2023 melalui Program Kampus Merdeka, yaitu Wirausaha Merdeka (WiDi / Wirausaha Digital) saat semester 5. Pada awalnya ZapSafe merupakan *platform* aplikasi digital yang menyediakan layanan informasi dan pengalaman bagi pengguna kendaraan listrik yang bernama Ngecass sesuai dengan kesepakatan antar anggota. Kami menghubungkan pemilik kendaraan listrik mobil dengan tuan rumah stasiun pengisian daya (SPKLU) sehingga menciptakan ekosistem yang mendukung mobilitas berkelanjutan. Ide bisnis utama kami adalah menyediakan platform aplikasi yang sudah *All-in-One* untuk membantu pengemudi kendaraan listrik menemukan SPKLU yang tersedia di sekitar mereka. Hal ini membantu memudahkan pengguna kendaraan listrik mobil dalam merencanakan perjalanannya dan meningkatkan aksesibilitas pengguna ke infrastruktur pengisian daya (SPKLU) secara nasional.

Saat semester 6, ZapSafe yang masih bernama Ngecass mengembangkan bisnis digital ini saat melakukan praktek kerja magang di Skystar Ventures. Saat proses magang, Ngecass mewujudkan ide bisnis nya menjadi *prototype* untuk menggambarkan apa itu aplikasi Ngecass. Setelah *prototype* jadi, terdapat dua

target yang ditentukan oleh *Skystar Ventures* untuk dicapai oleh tim Ngecass, yaitu melakukan *pitching prototype business idea (pitch deck)* yang dilakukan sebanyak dua kali, yaitu tahap awal pada masa UTS (Ujian Tengah Semester) dan tahap akhir pada masa UAS (Ujian Akhir Semester) MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka) dalam bentuk *exhibition* (pameran).

Saat ini (semester 7), Ngecass menemukan bahwa layanan aplikasi yang akan ditawarkan kepada *user* mobil listrik masih kurang tepat sasaran karena fitur-fitur pada aplikasi Ngecass yang seharusnya menjadi solusi ternyata tidak mengatasi permasalahan *user* mobil listrik, ditambah juga dengan hasil validasi bahwa nama *brand* dari Ngecass itu sendiri tidak terlalu melekat dengan para calon *user*. Oleh karena itu, tim melakukan perubahan nama *brand* menjadi ZapSafe.

ZapSafe awalnya bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dialami oleh para pemilik dan pengguna mobil listrik yang mengacu pada keterbatasan informasi dan kecemasan akan jarak yang dialami oleh pengguna mobil listrik, akan tetapi jasa yang kami tawarkan ternyata tidak mengatasi masalah *user* secara sepenuhnya. Maka dari itu, untuk memastikan bahwa permasalahan *user* Ev adalah “panik” akan kecukupan kapasitas baterai, kami melakukan interview terhadap 10 orang pemilik dan pengguna mobil listrik pada tanggal 14 september hingga 24 september 2024. Berikut ini merupakan tabel hasil interview 10 orang pemilik dan pengguna EV.

Tabel 2.3 Hasil interview 10 orang pemilik dan pengguna EV

Nama	Panik (%)	Tidak Panik (%)
Deo	Merasa ga aman karena aplikasi terlalu banyak dan kadang SPKLU suka unavailable. (20%)	Karena masih cukup untuk daily use buat PP Jakarta-Serpong. (40%)
Nana	Susah nyari SPKLU. (30%)	Masih banyak aja sih, soalnya cukup buat pemakaian harian. (60%)
Ardika	Karena merasa ga nyaman aja, butuh	Karena masih bisa buat daily dan isi

	beberapa aplikasi juga buat nyari SPKLU yang sesuai kebutuhan mobil. (40%)	dirumah. (50%)
Andrew	Karena sudah perlu melakukan pengecasan, dan SPKLU masih terbatas. (20%)	Karena pada persentase baterai tersebut kendaraan EV masih dapat menempuh jarak yang masih lumayan panjang. (55%)
Alex	Kadang di SPKLU nya penuh atau rusak, jadi harus nunggu lumayan lama. (30%)	Masih cukup banget buat pemakaian sehari-hari, karena EV kan juga ga boros banget. (60%)
Michael	Karena udah pas-pasan batrenya, jadi perlu cari SPKLU lewat buka-buka aplikasi yang ribet karena kurang hafal lokasinya. (30%)	Masih oke sih soalnya masih cukup buat beberapa hari pemakaian. (50%)
Gilbert	Karena infrastruktur SPKLU terbatas, jadi harus antri lagi sama orang lain. (30%)	Sempet buat ngisi dirumah, pemakaian juga ga jauh-jauh banget. (50%)
Nelson	Karena merasa ga aman, karena suka PP jarak jauh jadi kalo tinggal dikit bingung nyari SPKLU nya, suka penuh juga. (40%)	Kalo segini masih aman banget sih, ga terlalu boros juga soalnya. (70%)
Malvin	Merasa ga aman karena SPKLU yang terbatas dan kadang tidak tersedia. (25%)	Lebih ke enak aja sebenarnya, jadi ga perlu mikirin mau ngecas dimana nantinya. (60%)
Gandhi	Munculnya indikator oranye pada simbol baterai yang mengartikan kendaraan tersebut sudah harus di-charge, lebih baik di-charge, jangan dipakai sampai sehabis mungkin. karena tadi saya tidak mengetahui jumlah berapa kilometer lagi yang bisa saya temukan. (30%)	Lima puluh persen itu equal to 100 kilometer. (50%)

Berdasarkan data yang ditampilkan dalam tabel diatas, rasa panik *user* terkait kecukupan kapasitas baterai kendaraan mobil listrik disebabkan oleh beberapa faktor utama. Pertama, kesulitan menemukan SPKLU menjadi pemicu kepanikan yang signifikan. *User* seperti Nana, Michael, dan Nelson mengeluhkan keterbatasan infrastruktur, aplikasi yang rumit, atau kondisi SPKLU yang penuh sehingga sulit diakses ketika baterai mulai menipis. Hal ini membuat mereka merasa “panik” ketika kapasitas baterai tidak mencukupi untuk menemukan

stasiun pengisian daya. Kedua, kapasitas baterai yang rendah atau pas-pasan juga menambah rasa panik, seperti yang dialami Michael, Andrew, dan Gandhi. Kondisi ini menuntut pengguna untuk segera menemukan SPKLU, terutama ketika indikator baterai menunjukkan peringatan rendah (indikator oranye pada simbol baterai). Selain itu, keterbatasan infrastruktur SPKLU seperti antrean panjang dan kondisi stasiun yang rusak semakin memperburuk situasi. Alex dan Gilbert menyatakan kepanikan muncul saat mereka harus menunggu lama karena antrean atau menempuh jarak lebih jauh untuk menemukan SPKLU lain.

Tingkat kepanikan bervariasi mulai dari 20% hingga 40% tergantung situasi pengguna. Kepanikan rendah, sekitar 20%, dialami oleh pengguna seperti Deo dan Andrew yang merasa panik hanya karena aplikasi yang terlalu banyak dan SPKLU suka *unavailable*. Sementara itu, kepanikan sedang, sekitar 30%, terjadi pada pengguna seperti Nana, Michael, Alex, Gandhi, dan Gilbert yang menghadapi kombinasi kesulitan mencari SPKLU, kapasitas baterai rendah, dan antrian panjang. Kepanikan tertinggi, yaitu 40%, dialami oleh Ardika dan Nelson yang merasa kesulitan mencari SPKLU yang sesuai kebutuhan mobil atau mengalami kebingungan saat SPKLU dalam kondisi penuh (tidak tersedia). Dengan demikian, kepanikan pengguna sebagian besar dipicu oleh ketidakpastian terkait lokasi SPKLU, kapasitas baterai yang menipis, dan keterbatasan infrastruktur, sementara perasaan aman muncul dari pemakaian yang terukur, manajemen baterai yang baik, dan kepastian jarak tempuh.



Gambar 2.3.1 Melakukan interview dengan *user* mobil listrik

Sumber: ZapSafe (2024)



Gambar 2.3.2 Melakukan interview dengan *user* mobil listrik

Sumber: ZapSafe (2024)

Oleh karena itu, kami melakukan tindakan merubah arah bisnis ZapSafe secara fundamental (*pivot*) terhadap *problem* yang akan kami selesaikan, menjadi

aplikasi yang dapat membantu pemilik dan pengguna kendaraan mobil listrik dalam mengatasi kepanikan mereka dalam mengendarai mobil listrik sehari-hari. Kami menggunakan strategi *customer problem pivot*. Menurut Dailysocial.id, *customer problem pivot* adalah strategi yang dilakukan oleh suatu *brand* dengan cara merubah fungsi produk. Dengan menggunakan strategi ini, ZapSafe tidak perlu merubah produk layanannya secara total, melainkan hanya merubah fungsinya supaya dapat menyelesaikan permasalahan *user* mobil listrik yang sebenarnya. Setelah melakukan *pivot* dengan strategi *customer problem pivot*, ZapSafe berfokus pada pemahaman yang lebih mendalam terhadap kebutuhan pengguna kendaraan listrik melalui serangkaian riset dan wawancara dengan target pasar utama, yaitu pemilik dan pengguna kendaraan mobil listrik.

Kami menyadari bahwa tantangan utama pengguna kendaraan listrik tidak hanya terkait dengan menemukan SPKLU semata, tetapi juga dengan keandalan informasi yang disediakan oleh aplikasi navigasi SPKLU. Oleh karena itu, ZapSafe berencana untuk mengembangkan fitur yang berbasis informasi *real-time* mengenai kondisi stasiun pengisian daya (*availability*), yaitu fitur *trip plan* dan *recommendation*. Dengan langkah ini, ZapSafe berharap dapat menciptakan platform aplikasi yang benar-benar relevan dan memberikan solusi komprehensif bagi pengguna kendaraan listrik, sekaligus mendukung percepatan adopsi kendaraan listrik di Indonesia.

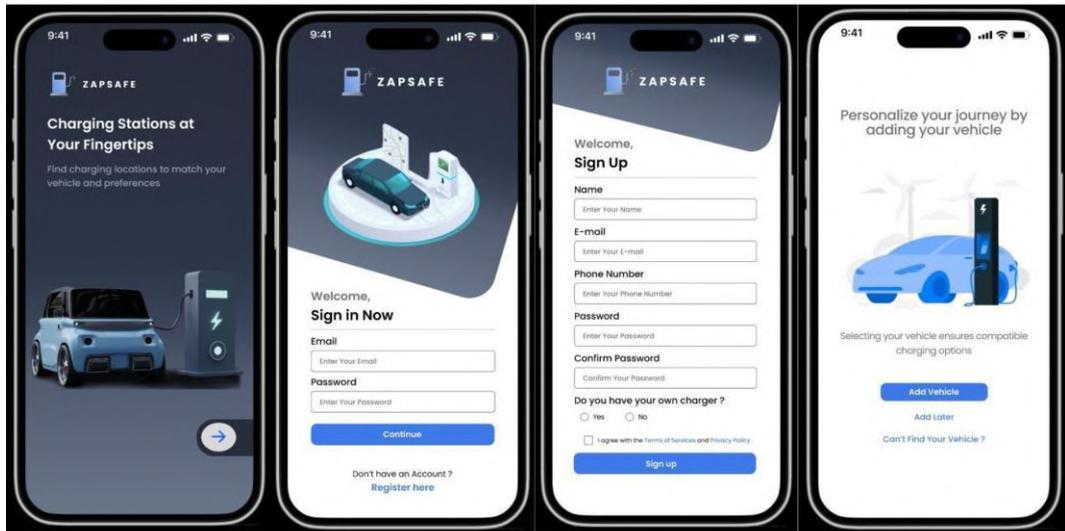
2.4 Tagline

Dengan tagline "*ZapSafe: Your Electric Journey, Panic-Free!*" kami ingin aplikasi ZapSafe bisa membuat pengalaman berkendara *user* dengan kendaraan mobil listrik menjadi mudah dan efisien. Sehingga permasalahan utama para user pengguna kendaraan mobil listrik, yaitu kepanikan tidak ada lagi di benak para *user*.

2.5 Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi guna memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Menurut Kotler dan Keller (2012), produk mencakup objek fisik, jasa, orang, tempat, organisasi, ide, atau kombinasi dari semuanya. Definisi ini menekankan bahwa produk tidak hanya terbatas pada barang berwujud, tetapi juga mencakup elemen tidak berwujud yang memberikan nilai bagi konsumen (Kotler & Keller, 2012).

Minimum Viable Product (MVP) adalah versi awal dari suatu produk yang diluncurkan dengan fitur dan fungsionalitas minimum untuk memvalidasi hipotesis dan memahami kebutuhan pasar secara cepat dan efisien (Ries, 2011). MVP dirancang untuk memberikan solusi dasar dari masalah yang ingin dipecahkan, dengan tujuan utama mengumpulkan umpan balik pengguna dalam waktu singkat dan biaya yang minimal. Dengan MVP, pengembang dapat menguji asumsi bahwa produk mereka akan relevan dan diterima oleh pasar sebelum melakukan investasi lebih besar untuk pengembangan produk yang lebih lengkap. MVP sering digunakan untuk memvalidasi *problem-solution fit*, yakni memastikan bahwa solusi yang ditawarkan oleh produk memang menjawab kebutuhan atau masalah nyata di pasar.



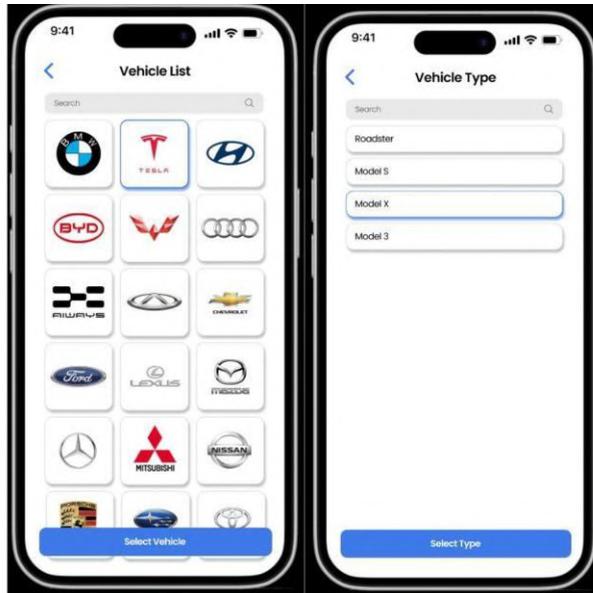
Gambar 2.5.1 Tampilan Halaman Awal dan Sign Up Prototipe Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Link Prototype:

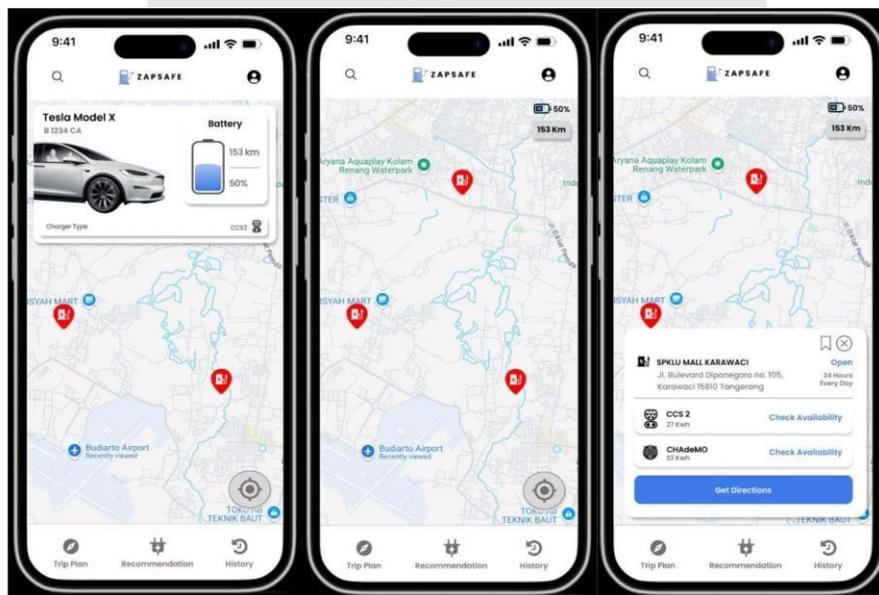
<https://www.figma.com/proto/zpSn3G7zhoKEY1NYIRgmi8/Ngecass?node-id=1-391&node-type=canvas&t=sq78GmJowOnO3tdT-0&scaling=scale-down&content-scaling=fixed&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=1%3A2>

MVP ZapSafe dirancang untuk memberikan fitur dasar yang memungkinkan pengguna, dalam hal ini para pengendara kendaraan listrik (EV), untuk mengakses informasi stasiun pengisian daya (SPKLU) di seluruh Indonesia secara efisien dan nyaman. Versi awal dari aplikasi ini memiliki fitur utama yang memberikan pengguna akses lokasi SPKLU dan status ketersediaan stasiun pengisian daya di dekat mereka. Dengan pendekatan *All-in-One*, aplikasi ini mengakumulasi berbagai data terkait SPKLU di Indonesia dalam satu platform, menjadikannya sumber informasi terpusat bagi pengguna EV.



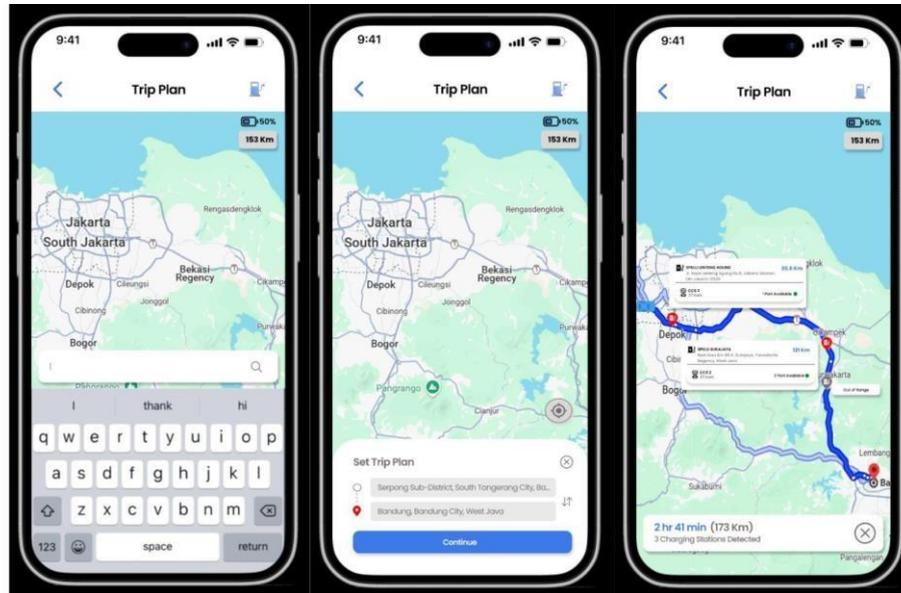
Gambar 2.5.2 Tampilan Halaman Pemilihan Kendaraan Mobil Listrik Prototipe Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)



Gambar 2.5.3 Tampilan Halaman Beranda Prototipe Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)



Gambar 2.5.4 Tampilan Halaman Trip Plan Prototipe Aplikasi ZapSafe

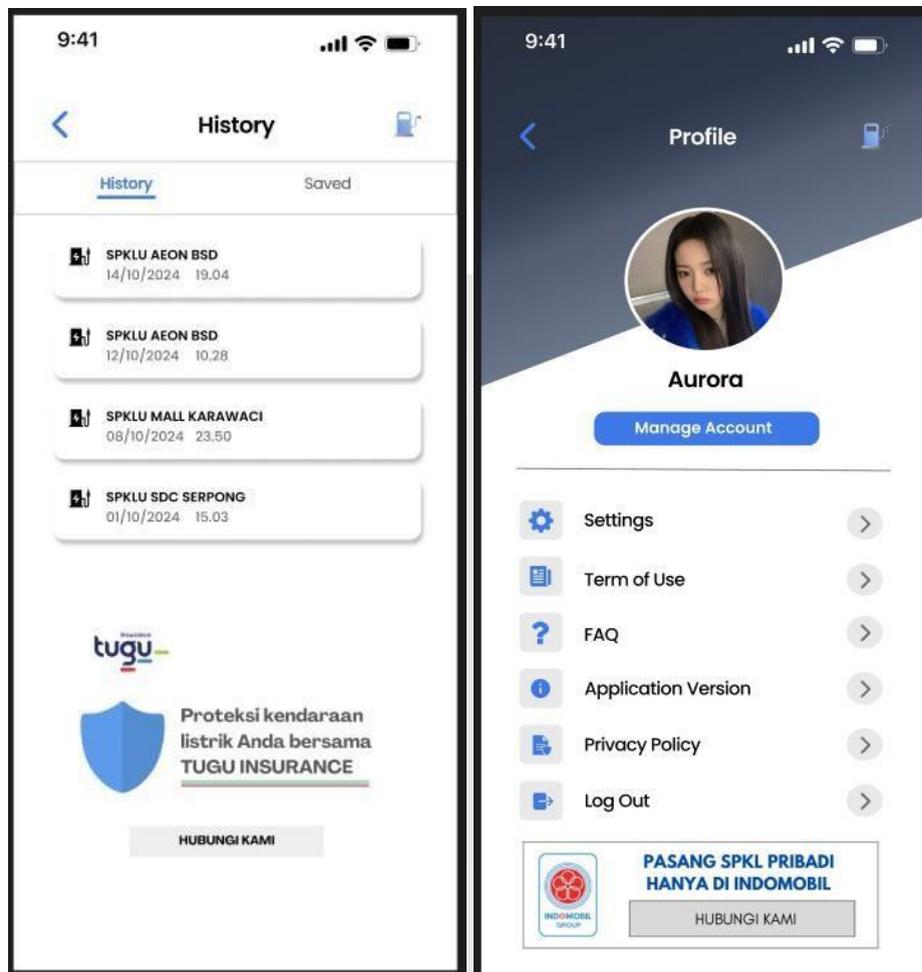
Sumber: ZapSafe (2024)

Selain fitur inti untuk menampilkan lokasi SPKLU, MVP ZapSafe juga menawarkan beberapa fitur tambahan yang meningkatkan pengalaman pengguna, seperti fitur *trip plan* untuk membantu pengguna merencanakan perjalanan jarak jauh secara lebih nyaman, integrasi dasar dengan mobil listrik untuk menampilkan data kendaraan pengguna di dalam aplikasi, serta personalisasi data yang memungkinkan aplikasi untuk menyesuaikan informasi sesuai dengan kendaraan mobil listrik spesifik yang dimiliki pengguna. Dalam tahap MVP ini, ZapSafe bertujuan untuk membuktikan bahwa solusi "All-in-One" untuk pencarian SPKLU dan personalisasi data kendaraan dapat menjadi solusi yang diminati pasar dan memenuhi kebutuhan pengguna EV di Indonesia. Dengan mengumpulkan data dan umpan balik dari pengguna pada tahap awal ini, ZapSafe dapat mengidentifikasi fitur yang paling penting bagi pengguna serta menentukan area pengembangan yang perlu diprioritaskan di masa depan (ZapSafe, 2024).

Untuk *brand promotion*, ZapSafe berencana akan melakukan kerjasama (*partnership*) dengan *brand* mobil listrik yang ada di Indonesia. ZapSafe akan mendiskusikan perihal strategi *brand promotion* apa yang dibutuhkan oleh *brand* mobil listrik yang akan berencana melakukan kerja sama sehingga kami bisa menyusun *brand campaign* yang lebih *personalized* kepada *brand* mobil listrik yang telah bekerja sama dengan kami.

Bentuk dari *brand promotion* ini adalah tampilan UI dan juga UX dari aplikasi ZapSafe akan dibuat sesuai dengan bentuk yang diinginkan oleh *Brand* yang melakukan kerja sama dengan ZapSafe. Contohnya adalah dengan diadakannya event dimana UI dan UX dari aplikasi ZapSafe disesuaikan dengan tema dari brand yang bekerjasama, mulai dari warna, logo hingga alur fungsional aplikasi. Sehingga pada saat *Brand Campaign* tersebut dilakukan, aplikasi ZapSafe memiliki karakteristik yang sesuai dengan brand yang melakukan kerja sama.

ZapSafe mengandalkan model bisnis berbasis iklan sebagai *hidden revenue*. Model ini memanfaatkan informasi data pengguna, termasuk data lokasi, preferensi, dan pola pencarian, untuk menyajikan iklan yang relevan dan terpersonalisasi. ZapSafe akan menyediakan *space* (ruang) dalam aplikasi untuk menampilkan iklan, yaitu *display ads*. *Display ads* adalah iklan yang memiliki bentuk *banner* atau *pop-up* yang disesuaikan dengan riwayat penggunaan pengguna. ZapSafe akan menyediakan *space* (ruang) pada aplikasi untuk menampilkan iklan. Ruang iklan yang pertama berada di bawah halaman *profile* dan ruang iklan yang kedua berada di bawah halaman fitur *history*.



Gambar 2.5.5 Tampilan Peletakan Iklan pada aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

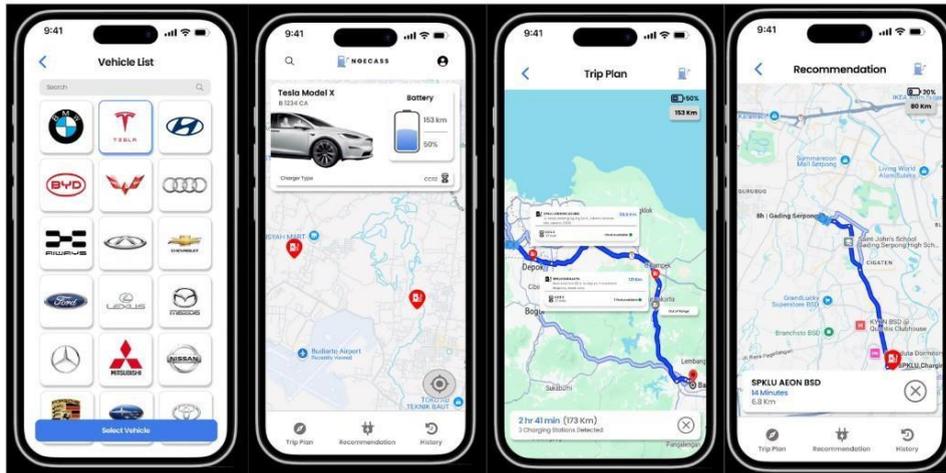
2.6 Status Bisnis Saat Ini

Saat ini, status ZapSafe berada pada tahap *market validation*. Untuk memvalidasi ide ini, data dan umpan balik dari pengguna potensial dapat dikumpulkan melalui survei atau wawancara mendalam untuk memahami seberapa besar mereka mengalami kesulitan dalam menemukan SPKLU dan pentingnya informasi ketersediaan SPKLU bagi mereka. Selain itu, uji coba aplikasi dalam skala kecil di kota-kota besar seperti Jakarta atau Surabaya dapat

memberikan wawasan tentang efektivitas dan nilai tambah yang ditawarkan aplikasi ini. Validasi ini penting untuk memastikan bahwa solusi yang dikembangkan benar-benar menjawab kebutuhan pengguna EV di Indonesia dan memiliki potensi pasar yang kuat.

Pada kegiatan *Product Concept Validation* yang kami lakukan di tiga dealer di daerah Bumi Serpong Damai (BSD) dan Gading Serpong (GS), kami melakukan validasi ide bisnis dengan menggunakan *prototype* ZapSafe yang telah kami buat menggunakan Figma. Tujuan dari validasi ini untuk memastikan bahwa aplikasi kami layak digunakan oleh pengguna mobil listrik. Selain itu, kami juga ingin menerima kritik dan masukan tentang *prototype* ZapSafe dari para pemilik dan pengguna mobil secara langsung. *Feedback* tersebut akan kami gunakan untuk memperbaiki *prototype* aplikasi kedepannya.

Aplikasi ZapSafe memiliki berbagai macam fitur yang dapat membantu para pengguna mobil listrik, Fitur-fitur tersebut berupa Fitur rekomendasi, Fitur *Trip plan*, dan Fitur *Personalize* data mobil. Ketiga fitur tersebut ingin kami validasi untuk membuktikan bahwa fitur-fitur yang kami sediakan sudah *problem-solution fit*.



Gambar 2.6 Product Concept Validation Menggunakan Prototype Figma ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Kami melakukan validasi konsep produk terhadap *prototype* yang telah kami buat dan perbarui. Hal ini dilakukan berdasarkan *interview* mengenai *Product-Solution Fit* sebelumnya. Kami melakukan tahap ini untuk menentukan apakah target delapan puluh persen yang kami tetapkan tertarik dan setuju untuk menggunakan produk dan layanan yang kami tawarkan sehingga dapat dilakukan pengembangan konsep produk. Dengan melakukan hal ini, kami dapat memastikan bahwa produk dan layanan yang kami kembangkan dapat diterima dengan baik oleh pelanggan kami dan akan digunakan jika dirilis.

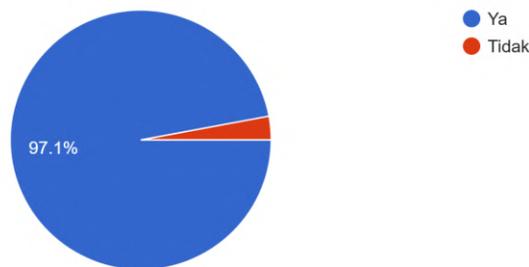
Product Concept Validation yang kami lakukan pada tiga *dealer* di Bumi Serpong Damai (BSD) dan Gading Serpong (GS) karena berdasarkan tempat pengecasan yang disediakan di ketiga *dealer* tersebut. Kami mencari pengguna yang sedang melakukan pengisian disana atau sekaligus yang ingin melakukan *service* rutin. *Product Concept Validation* dilakukan dari tanggal 4 november 2024

hingga 8 November 2024 (dari hari senin hingga jum'at) pada pukul 10.00 sampai 16.00 WIB.

Selama proses validasi konsep produk di wilayah Gading Serpong (GS) dan Bumi Serpong Damai (BSD), kami menggunakan beberapa pendekatan untuk menarik perhatian mereka. Salah satunya adalah memperlihatkan video skenario yang menggambarkan situasi yang sedang mereka hadapi saat mengendarai mobil listrik setiap hari, bersama dengan solusinya. Setelah itu, kami membagi tim kami menjadi dua tim, masing-masing terdiri dari tiga (3) orang dan dua (2) orang. Pembagian tim ini juga dibagi menjadi *shift* di dealer setiap hari. Kami bergantian melakukan wawancara dengan orang-orang yang datang ke dealer pada waktu yang telah ditetapkan.

2.6.1 Hasil Validasi Produk terhadap Ketertarikan Pasar

Apakah anda merasa aplikasi NGE-CASS dapat membantu Anda dalam menggunakan mobil listrik sehari-hari?
102 responses



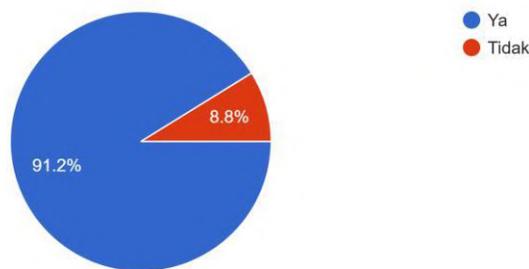
Gambar 2.6.1 Hasil Survei Melalui Google Form Terhadap Ketertarikan Pasar Terhadap Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Kesimpulan dari data tersebut adalah bahwa mayoritas besar responden, yaitu 97,1% dari total 102 responden, merasa bahwa aplikasi ZapSafe dapat membantu mereka dalam menggunakan mobil listrik sehari-hari. Hanya sebagian kecil responden, sebesar 2,9%, yang merasa bahwa aplikasi ini tidak membantu. Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi ZapSafe memiliki potensi yang besar dalam memberikan nilai tambah bagi pengguna mobil listrik dan dipersepsikan sebagai solusi yang efektif dalam mendukung penggunaan kendaraan listrik.

2.6.2 Jumlah Tingkat Keinginan Pasar untuk Menggunakan Aplikasi

Apakah anda ingin menggunakan aplikasi NGEKASS?
102 responses



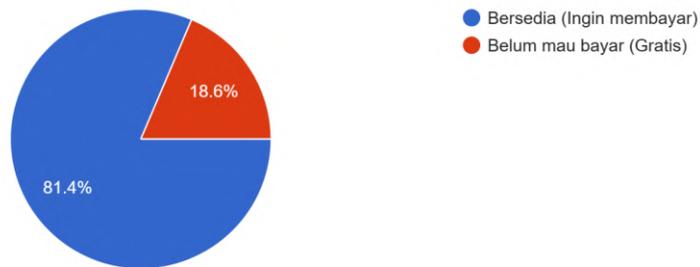
Gambar 2.6.2 Hasil Survei Melalui Google Form Terhadap Keinginan Untuk Menggunakan Terhadap Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Kesimpulan dari data tersebut adalah bahwa sebagian besar responden, yaitu 91,2% dari total 102 responden, menyatakan ingin menggunakan aplikasi ZapSafe. Hanya 8,8% responden yang tidak tertarik menggunakan aplikasi ini. Hal ini menunjukkan minat yang tinggi terhadap aplikasi ZapSafe di kalangan pengguna potensial, mengindikasikan bahwa aplikasi ini memiliki daya tarik yang kuat dan dapat diterima di pasar sebagai solusi bagi kebutuhan pengguna kendaraan listrik.

2.6.3 Ketersediaan Pasar untuk Membayar Layanan Aplikasi

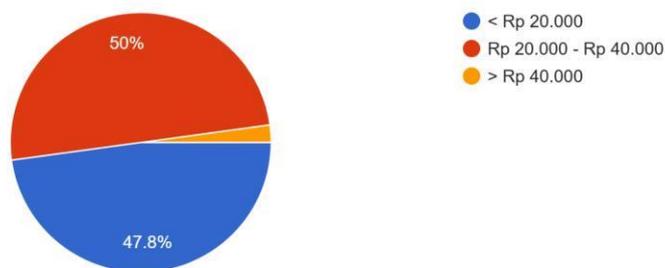
Aplikasi NGECASS akan disediakan dalam bentuk subscription dan dapat digunakan secara gratis dalam 2 minggu pertama sejak diunduh. Apakah Anda akan aplikasi NGECASS saat masa trial berakhir?
102 responses



Gambar 2.6.3 Hasil Survei Melalui Google Form Terhadap Kesiediaan Untuk Membayar Terhadap Layanan Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Jika bersedia, di range harga berapa?
92 responses



Gambar 2.6.3 Hasil Survei Melalui Google Form Terhadap Kesiediaan Jumlah Bayar Terhadap Layanan Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Kesimpulan dari data di atas adalah sebagai berikut:

1. Minat *Subscription* Aplikasi ZapSafe: Sebagian besar responden, yaitu 81,4% dari 102 responden, menyatakan bersedia untuk membayar biaya *subscription* setelah masa uji coba gratis 2 minggu berakhir. Hanya 18,6% responden yang tidak bersedia membayar dan lebih memilih layanan gratis. Ini menunjukkan potensi pasar yang cukup besar untuk model bisnis *subscription* aplikasi ZapSafe.
2. Preferensi Harga *Subscription*: Dari responden yang bersedia membayar, terdapat dua preferensi harga yang hampir seimbang. Sebanyak 47,8% responden memilih kisaran harga kurang dari Rp 20.000, sementara 50% lainnya memilih kisaran Rp 20.000 - Rp 40.000. Hanya sebagian kecil responden yang memilih harga di atas Rp 40.000. Hal ini menunjukkan bahwa pengguna lebih tertarik dengan harga *subscription* yang terjangkau, dan rentang harga optimal berada di bawah Rp 40.000 per bulan.

Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa mayoritas pengguna potensial aplikasi ZapSafe bersedia membayar biaya *subscription* dengan preferensi harga yang relatif rendah, mengindikasikan bahwa strategi penetapan harga yang kompetitif akan lebih menarik bagi pengguna.

2.6.4 Validasi Terhadap Persepsi Nama *Brand* Ngecass

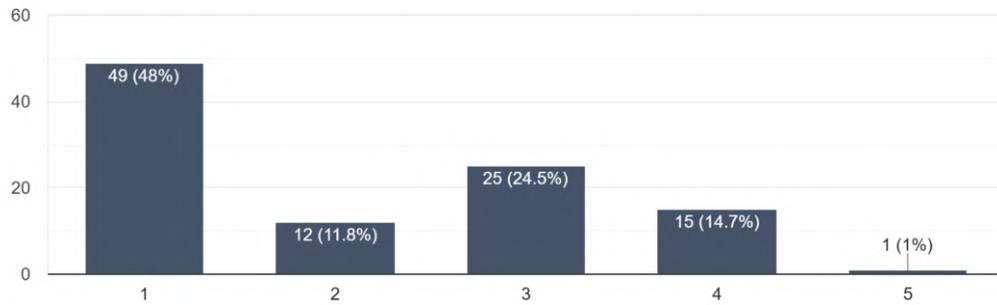
Di dalam *form* validasi ini, kami juga melakukan validasi terhadap persepsi kepada para calon pengguna aplikasi terhadap *brand* Ngecass itu sendiri, dengan menanyakan apakah nama *brand* Ngecass itu menggambarkan manfaat yang dirasakan calon pengguna melalui aplikasi, apakah nama Ngecass itu mudah untuk diingat serta diucapkan dan apakah nama Ngecass membuat para calon pengguna memahami fungsi, kegunaan dan *value* dari aplikasi Ngecass itu sendiri.

Setelah mendapatkan data dari hasil validasi yang lengkap, dapat dilihat pada grafik dibawah bahwa:

- 49 responden dapat menggambarkan manfaat yang sesuai dengan aplikasi yang disediakan oleh Ngecass.

Apakah nama NGECASS dapat menggambarkan manfaat sesuai yang Anda rasakan?

102 responses



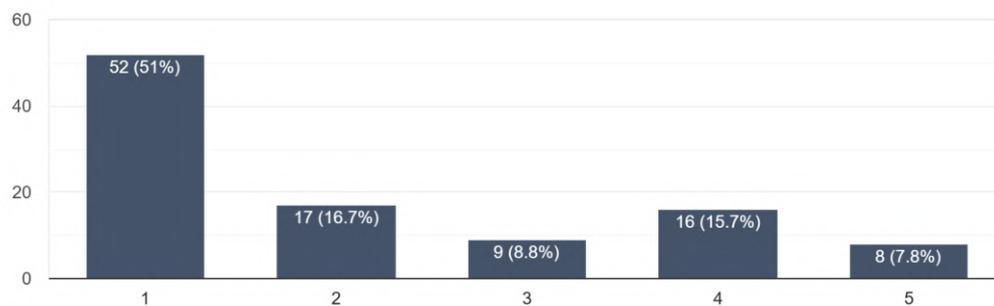
Gambar 2.6.4.1 Responden mengenai Manfaat dari nama NGECASS

Sumber: ZapSafe (2024)

- 52 Responden merasa bahwa nama *brand* Ngecass adalah nama yang mudah diingat dan diucapkan.

Menurut Anda, apakah nama NGECASS itu mudah diingat dan diucapkan?

102 responses



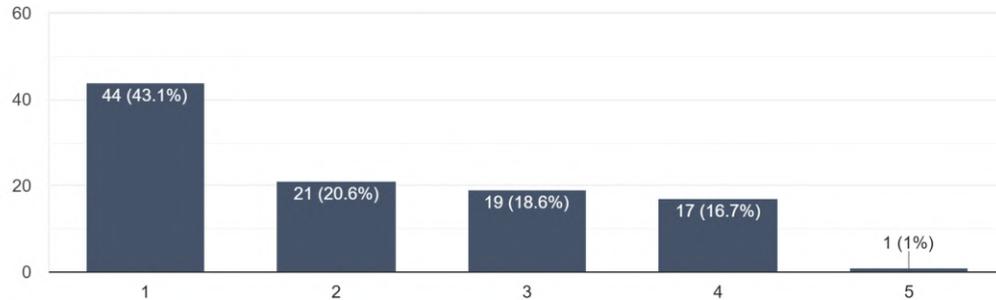
Gambar 2.6.4.2 Responden mengenai Kemudahan dari nama NGECASS

Sumber: ZapSafe (2024)

- 44 Responden merasa bahwa nama Ngecass membuat mereka memahami mengenai *value* yang diberikan oleh Ngecass itu sendiri.

Apakah nama NGECASS membuat Anda dapat memahami nilai produk tersebut?

102 responses



Gambar 2.6.4.3 Responden mengenai Nilai dari nama NGECASS

Sumber: ZapSafe (2024)

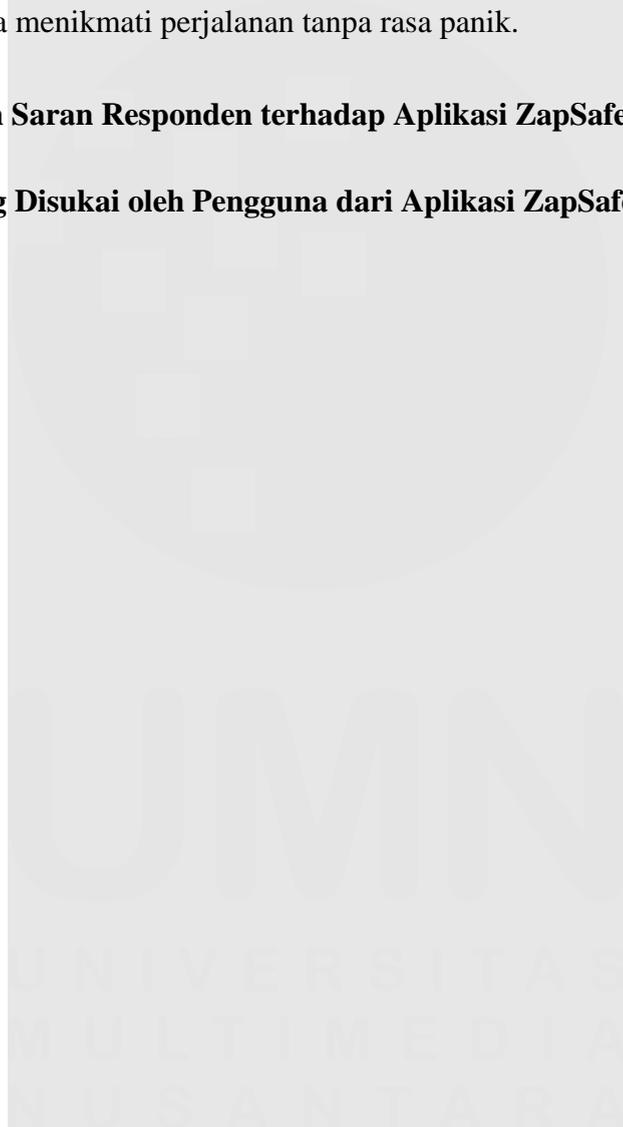
Dengan hasil validasi yang telah dikumpulkan, dapat disimpulkan bahwa nama *brand* Ngecass masih kurang dapat merepresentasikan pandangan yang diinginkan oleh tim terhadap calon pengguna aplikasi, karena hasil validasi tersebut tidak mencapai target sebesar 80 persen dari responden yang berpendapat positif. Oleh karena itu, tim Ngecass melakukan *rebranding* atas *brand* aplikasi, menjadi ZapSafe. Kami memilih nama *brand* ZapSafe karena, *Zap*: Merujuk pada kilatan listrik atau energi, simbol dari kecepatan, efisiensi, dan teknologi berbasis listrik. Kata ini mencerminkan esensi dari kendaraan listrik yang modern dan berteknologi tinggi. *Safe*: Mengacu pada keamanan, kenyamanan, dan ketenangan pikiran, sesuai dengan nilai "Anti-Panik" yang menjadi *value* aplikasi ini.

Ketika dihubungkan dengan nilai yang dijelaskan sebelumnya, ZapSafe membawa makna sebagai aplikasi yang:

- Menjamin pengguna tidak perlu khawatir kehabisan daya di tengah jalan dengan fitur seperti peringatan dini dan lokasi pengisian daya terdekat.
- Memberikan rasa aman dan percaya diri selama perjalanan melalui informasi waktu tempuh yang akurat berdasarkan status baterai.
- Menciptakan pengalaman berkendara yang bebas stres, membantu pengguna menikmati perjalanan tanpa rasa panik.

2.6.5 Kritik dan Saran Responden terhadap Aplikasi ZapSafe

2.6.5.1 Hal yang Disukai oleh Pengguna dari Aplikasi ZapSafe



Apa yang Anda sukai dari aplikasi NGECASS?	
desainnya bagus	
dapat mempermudah dalam mencari spklu terdekat dan juga memberikan arahan lewat mana jalan yang terdekat	
Efisien dan mudah digunakan	
stabil	
mudah digunakan	
praktis dan sangat membantu	
bermanfaat karena dapat memudahkan ngecas	
UI aplikasinya menarik dan pemilihan warna aplikasinya enak di mata.	
Praktis	
Simple dan tidak banyak menu yang susah dipahami	
Dapat membantu pada saat bepergian keluar kota, soalnya bisa tau ada dimana aja spklu yang sesuai.	
Mudah untuk mencari stasiun pengisian terdekat	
informasi SPKLU lengkap dan jelas hingga status availabilitynya	
Aplikasinya unik dan punya fitur yang membantu saya terus tidak repot dalam pengoprasional aplikasinya	
Ada data tentang ketersediaan charger yang diupdate jadi bisa tau informasi tentang spklu.	
Aplikasinya memiliki UI yang menarik dan sangat membantu karena fitur-fiturnya yang ditawarkan lengkap.	
Bisa buat mobil apa aja, ada pilihan tipe mobil jadi enak aja ga ribet	
Bisa membantu buat cari spklu yang cocok sama jenis charger mobilnya yang kalo wuling ada beda sendiri.	
Fitur tampilan trip plan yang dapat digunakan saat keadaan baterai lemah sangat membantu	
UI nya keren, warna oke banget	
Aplikasinya membantu sekali buat daily aktivitas saya apalagi ada fitur filterisasi tadi yang nampilin spklu sesuai sama tipe mobil saya	
Mempermudah pengendara dalam keadaan tidak terduga	
Mempermudah pengemudi mencari tempat pengisian daya	
Aplikasinya membantu saya buat mencari spklu yang sesuai sama mobil saya, tipe chargernya juga bisa sesuai	
Tampilannya udah modern	
Aplikasinya bagus, lengkap bisa bantu buat cari spklu yang sesuai sama mobil saya	
Informasinya terlihat hanya dengan 2 tap	
Tampilan yang simpel dan mudah untuk dilihat bagi yang awam	
Bisa bantu buat cari spklu yang lagi ga kepace.	
Aplikasinya bisa membantu cari tempat ngecas.	
Simple dan mudah digunakan	
Bisa bantu cari spklu yang lagi kosong.	
Aplikasinya bagus fiturnya juga bagus	
Bagus aplikasinya membantu buat mencari spklu yang sesuai	
Suka dari segi fiturnya yang ngebantu aku buat cari spklu, terus sesuai juga sama tipe mobil yang aku pakai	
Fiturnya membantu aku banget secara pribadi ya, apalagi ada filter buat nampilin spklu yang sesuai sama tipe mobil aku	
Bisa cari spklu yang sesuai sih sama tipe mobil aku	
Aplikasinya bagus untuk mencari stasiun pengisian, fiturnya oke-oke	
Aplikasinya bisa membantu buat yang keluar kota.	
Terdapat informasi tentang kesediaan SPKLU yang lagi gak dipakai jadi ga ribet.	
Bisa membantu nyari spklu yang sesuai sama jenis charger wuling yang beda	
Simple dan membantu sekali dalam mencari spklu	
Gampang buat cari spklu yang lagi kosong atau ga kepace kalo data mobilnya kesambung sama aplikasi	
Terhubung dengan spklu di sepanjang jalan tol.	
Bisa buat nyari spklu yang lagi ga dipake misal kalau lagi butuh langsung ngecas	
Tampilan simple ga banyak menu-menu lain, aplikasi cocok buat semua tipe mobil listrik termasuk yang saya pakai	
Aplikasinya keren sih, karena pakainya ga terlalu ribet	
Mudah digunakan, cuma klik berapa kali udah bisa ngasih infonya.	
Bagus buat keluar kota supaya tau dimana aja spklu yang sesuai	

Gambar 2.6.5.1.1 Kumpulan Data Hal Yang Disukai Oleh Pengguna Dari Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Apa yang Anda sukai dari aplikasi NGECASS?

Aplikasinya simpel dan user-friendly jadi engga perlu bingung mencari stasiun pengisian.
Memudahkan para pengguna kendaraan listrik
ada informasi mengenai stasiun itu tersedia apa engga itu sangat membantu sih
Tampilannya udah enak dilihat mudah dimengerti
Sudah terdapat fitur darurat dan customer service jadi tidak perlu panik apabila aplikasi terjadi kesalahan dan tidak ada sinyal di jalan
Ada beberapa fitur berbeda dari gmaps dan itu sangat membantu saya
sangat suka dengan konsep aplikasi yaitu menggabungkan seluruh stasiun ke 1 aplikasi
Detail informasinya sudah oke, kemudahan untuk menggunakannya juga oke banget seperti cuman butuh 1-2 tap.
lebih mudah untuk mencari tempat yang tersedia untuk mengisi mobil listrik
Sangat mudah digunakan dan fiturnya sangat lengkap sesuai dengan yang dibutuhkan
Sangat membantu terutama pada fitur tripplannya
seluruh aplikasinya sangat membantu dan lebih berharap aplikasi ini segera diluncurkan
Sangat suka dengan fitur real-time ketersediaan stasiunnya
Dari tampilan sudah simple dan aplikasinya sangat menyelesaikan masalah saya
persis menyelesaikan masalah ketika saya ragu akan baterai yang cukup atau tidak ketika lagi ke Bandung atau puncak
Terdapat fitur yang berbeda dari google maps sangat membantu
seluruhnya saya suka terutama fitur trip plan sudah sangat lengkap
Sangat lengkap dan responsive aplikasinya apalagi terdapat one tap solution itu sih sangat menyelesaikan kepanikan saya saat berpergian jauh
sangat membantu begitu saya menekan stasiun yang saya ingin tuju, semua informasi sudah ditampilkan oleh aplikasi
Kadang saya ke stasiun ternyata stasiunnya sudah penuh tetapi dalam aplikasi ini sudah ada fiturnya yang sangat membantu
Tampilan dan iconnya sangat menarik dan simple
Semua yang diperlukan sudah ada di aplikasi ini
Tampilannya sangat bagus dan mudah dimengerti
Fitur-fitur yang dibuat di aplikasi sudah sesuai dalam menyelesaikan kepanikan pengguna
Tampilannya enak dilihat dan gampang untuk dipakai
Seluruhnya suka sangat membantu permasalahan yang saya alami selama ini
Saya suka begitu pencet icon langsung muncul apakah stasiunnya tersedia untuk digunakan atau tidak
Bisa buat cari spklu yang sesuai sama colokan mobil
Mendapatkan informasi yang agak susah dicari di aplikasi lain.
Kalau bisa dihubungkan sama data live dari SPKLU nya bisa sangat membantu dalam menggunakan mobil listrik.
UI nya fresh
-
Fiturnya oke
Aplikasinya rapih, aesthetic gitu
fiturnya bagus dan on point
Fiturnya banya, jadi fungsional
Fitur oke dan simple
Keren sih aplikasinya walaupun masih prototype
Kalau udah running, kebayang sih fungsional banget
Tampilannya oke simple dan ga banyak menu yang bikin bingung
Sangat membantu untuk menyelesaikan kepanikan
Saya suka dari segi fiturnya sih, karena relate sama saya yang belum lama punya mobil listrik
Fitur oke sangat membantu saya
Fitur Tripplan sudah sangat membantu menangani masalah kepanikan
Aplikasinya cukup bagus, fiturnya juga baru juga jadi oke sih
Fiturnya oke membantu saya yang baru punya mobil listrik
Fiturnya oke baru juga kan, saya suka sih di fitur-fiturnya, apalagi tadi yang kasih informasi spklu itu
Simple dan fiturnya membantu sih
Tampilan dan fiturnya udah bagus sih menurut aku
Aplikasinya cukup berguna untuk pemakaian mobil listrik sehari-hari.
Fitur yang buat jalan jauh itu ngebantu saya banget yang baru punya mobil listrik ya

Gambar 2.6.5.1.2 Kumpulan Data Hal Yang Disukai Oleh Pengguna Dari Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Pengguna menyukai tampilan UI (*User Interface*) aplikasi karena sederhana, menarik, dan menggunakan warna yang nyaman di mata. Banyak yang merasa bahwa desain antarmuka lebih mudah untuk dipahami, simpel, dan tidak membingungkan, sehingga memberikan pengalaman pengguna yang positif. Selain itu, fitur yang lengkap menambah nilai lebih bagi aplikasi.

Dalam aspek kemudahan mencari SPKLU dan informasi ketersediaannya, pengguna merasa terbantu untuk menemukan SPKLU terdekat dengan cepat, termasuk informasi mengenai ketersediaan *charger*. Kemampuan aplikasi untuk memberikan rute terdekat serta status *real-time* dari SPKLU dianggap sangat bermanfaat.

Fitur *trip plan* dan navigasi diapresiasi karena relevan dengan kebutuhan sehari-hari pengguna, terutama dalam perjalanan jauh. Fitur ini memberikan rasa aman dengan memastikan ketersediaan SPKLU sepanjang rute, bahkan saat daya baterai mobil lemah. Beberapa pengguna juga memuji filterisasi berdasarkan jenis *charger* dan mobil yang memudahkan mereka menemukan SPKLU yang kompatibel, sesuai kebutuhan spesifik kendaraan listrik mereka.

2.6.5.2 Hal yang Tidak Disukai oleh Pengguna dari Aplikasi ZapSafe



Gambar 2.6.5.2.1 Kumpulan Data Hal Yang Tidak Disukai Oleh Pengguna Dari Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Apa yang Anda kurang atau tidak suka dari aplikasi NGECESS?
ini aja yang kurang seperti terlalu ribet kalau ingin memakai harus sign in daftar dulu
-
fitur tampilan baterai kurang berguna
mungkin hanya kurang dibagian awal aga membingungkan dan memakan cukup banyak waktu untuk digunakan
-
Tampilan peta nya terlalu monoton
-
-
tampilan yang relatif kurang ramai
-
tidak ada
-
-
Tampilan terlalu sepi
aga ribet karena harus daftar terlebih dahulu
-
tidak ada
tidak ada karna saya hanya menghadapi masalah ketersediaan stasiun dan sudah terselesaikan di aplikasi ngecass
-
-
masih aga sulit dimengerti untuk bagian awal dan memakan waktu banyak
fitur profile tidak begitu berguna
-
-
mungkin diperjelas lagi tampilan pada mapsnya
Tampilan di home screen nya agak kurang menarik
Fiturnya agak sedikit supaya lebih komprehensif.
Kurang tutorial jadi cukup bingung di awal awal.
Untuk UX terlihat kaku
Kalo aku rasa ya, Aplikasinya masih kurang ya untuk pemakaian aku, karena tampilannya masih kurang enak dilihat
Aplikasinya sih masih terlalu mentah kelihatannya, jadi mungkin di tampilannya yang masih kurang buat saya ya
Tidak adanya petunjuk untuk menggunakan aplikasi
Tampilan kurang bagus kalo saya
Warna aplikasi nya kurang masuk di aku
Aplikasinya dari tampilan masih kurang buat saya
Mungkin dari recommendation nya ya
font nya biasa aja
belum ada
-
Tampilan nya kurang ya kalo saya, dari segi warna juga agak kurang enak, kalo dari saya sih gitu
aplikasinya masih terlalu kaku, mungkin dari warna nya ya
-
Tampilan sih udah oke ya, tapi kayak ada yang kurang pas pake tadi di prototypenya, mungkin dibagian warnanya kali ya yang kurang interaktif
belum ada
warnanya masih monoton
mungkin dari warna aplikasinya ya yang agak kurang
belum ada sejauh ini
Tampilan agak kurang menarik.
tampilannya masih kurang enak dilihat, masih agak kaku
tampilan yang terlihat kosong
-

Gambar 2.6.5.2.2 Kumpulan Data Hal Yang Tidak Disukai Oleh Pengguna Dari Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Beberapa pengguna menganggap desain UI/UX kurang menarik dan monoton. Warna dan font dinilai terlalu kaku dan tidak interaktif. Peta yang disajikan juga dianggap terlalu sederhana tanpa elemen visual tambahan untuk memperkaya pengalaman.

Selain itu, kurangnya tutorial atau panduan pengguna menjadi perhatian utama. Banyak pengguna merasa bingung saat pertama kali menggunakan aplikasi karena tidak adanya petunjuk yang jelas. Hal ini membuat proses awal penggunaan terasa sulit dan membingungkan.

Pengguna juga memberikan kritik terhadap fitur yang dirasa kurang relevan. Misalnya, beberapa fitur seperti tampilan profil atau baterai dianggap tidak memberikan nilai tambah. Proses *login* dan registrasi pun dinilai terlalu rumit dan membutuhkan penyederhanaan.

2.6.5.3 Feedback untuk Perbaikan Aplikasi ZapSafe

Apakah Anda memiliki masukan untuk prototype aplikasi? Seperti fitur tambahan apa yang diperlukan untuk memaksimalkan kegunaan aplikasi?
sudah bagus
design UI dibuat lebih simple agar pengguna bisa lebih mudah dalam mengeksplor aplikasi ngecass
Mudah digunakan oleh orang tua
-
design UI dibuat lebih simple supaya pengguna bisa gampang explore aplikasi
tidak, sudah bagus
menurut saya sudah cukup bagus segala fiturnya
App assistant atau tutorial
Sudah bagus
Dari segi design masih kurang menarik, mungkin bisa dibuat lebih atraktif dan tidak monoton
Diluar tampilan dari aplikasi, fungsinya sih udah oke tinggal di buat lebih
Tidak ada
design UI lebih disederhanakan supaya pengguna aplikasi bisa lebih mudah dalam mengeksplor aplikasinya
Mungkin warna atau penempatan menu bisa dikembangkan lebih baik, karena tampilannya jadi flat atau tidak menarik
Tampilannya bisa dibuat lebih gampang dimengerti atau dikasi tutorial di awalnya cara pakainya.
Saya merasa masih awam dengan fitur-fitur yang ada, sehingga sedikit membingungkan saat menggunakannya. Saran saya diperlukan sebuah tutorial dalam bentuk video
Tampilan aplikasi mungkin bisa dibikin lebih keren kali ya atau lebih menarik gitu warnanya
Penjelasan yang singkat tapi bisa buat pemakai aplikasi ngerti cara pemakaiannya.
dipersingkat untuk tampilan dan disimplekan
Mungkin kedepannya maps bisa semaksimal Google Maps
Fitur udah cukup buat saya, tapi tampilannya agak kurang sih buat saya, masih terlalu kaku
-
Mengubah desain IU agar lebih sederhana dan tidak sulit digunakan oleh pengguna
Mungkin bisa ditambahin fitur yang simple" aja sih kayak night mode gitu biar lebih enak aja sih, itu sih preferensi saya ya
Tata cara penggunaan aplikasinya
Mungkin masukannya sih dibagian tampilan kayak menu awal gitu bisa dibikin lebih proper biar ga sama kayak google maps, tapi kalo dari fungsi fitur udah cukup ya
Alangkah baiknya fitur saved spklu favorit bisa bikin file, jadi bisa menyimpan spklu favorit sesuai masing-masing daerah
mencari cara bagaimana aplikasi dapat memakan sedikit storage
Dipermudah aja cara pakai aplikasinya.
Bisa lebih jelas aja tampilan aplikasinya.
Sudah bagus
-
Sejauh ini belum ada sih ya, karena masih prototype juga tapi kalo pribadi oke-oke aja
Udah oke sih jadi belum punya masukan buat aplikasinya
Belum ada sih untuk sejauh ini, paling dari tampilan aplikasi aja sih yang masih agak kurang suka di aku
Kalo masukan mungkin dari tampilan aplikasinya bisa dibagusin lagi biar ga monoton banget aplikasinya
Mungkin bisa diperbaiki tampilannya jadi lebih ngebuat orang tertarik, sisanya udah oke buat aku
Belum ada
Ditambahkan tampilan dari aplikasinya.
Ditambahkan lagi di bagian tampilan aplikasinya.
-
-
Kalau bisa sambungin sama semua spklu yang tersedia di indonesia
Upgrade lagi tentang tampilan aplikasinya.
Bagusin aja lagi sih design nya
Overall sudah oke, cuma ada sedikit concern dibagian coloring aplikasinya, masih terlalu monoton
Kalau bisa tone warna aplikasi nya diganti agar lebih menarik
Ditambahkan tutorial singkatnya supaya lebih paham pengguna lainnya
-
menyediakan keterangan berapa penggunaan penyimpanan aplikasi
menambahkan fitur seperti informasi mengenai stasiun pengisian bahan bakar listrik yang lebih dikhususkan untuk merk mobil tertentu, karena pada beberapa merk mobil r

Gambar 2.6.5.3.1 Kumpulan Data Feedback Untuk Perbaikan Oleh Pengguna Untuk Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Apakah Anda memiliki masukan untuk prototype aplikasi? Seperti fitur tambahan apa yang diperlukan untuk memaksimalkan kegunaan aplikasi

menyediakan keterangan berapa penggunaan penyimpanan aplikasi

menambahkan fitur seperti informasi mengenai stasiun pengisian bahan bakar listrik yang lebih dikhususkan untuk merk mobil tertentu, karena pada beberapa merk mobil men
buat saja anonymous jadi langsung bisa pakai berdasarkan hpnya aja

-

membuat fitur kira-kira berapa harga untuk mencapai angka tertentu

Persimple bagian awal kalau bisa

-

Kalau bisa tampilan map dibikin lebih menarik

-

-

tambahkan fitur atau apa saja yang bisa membuat tampilan lebih ramai

-

mungkin harganya lebih dimurahkan

-

-

tambahkan icon dll yang meramalkan tampilan

cari cara bagaimana agar dipersimple bagian awal

-

tidak ada

tidak ada

-

-

di permudah dengan menyediakan tutorial

kalau bisa tambahkan icon profile pada google maps agar fitur tersebut berguna

-

-

beri warna lain atau tambahkan sesuatu pada tampilan maps

Designnya bisa diperbaiki supaya lebih menarik

Ditambahkan fiturnya lagi biar pemakainya bersedia untuk bayar.

Ditambahn tutorial sama designnya dibagusin lagi.

Untuk sekarang tidak ada

Aplikasinya sebenarnya bagus, apalagi fitur-fiturnya juga udah oke dan belum ada sejauh ini yang punya, tapi aku kurang suka aja sih sama tampilannya yang terlalu sederhana

Kalau fitur sih menurut saya udah bagus, tapi untuk pemakaian jangka panjang, tampilannya masih kurang sih ya. Mungkin masih perlu diubah lagi

Menurut aku kurang petunjuk penggunaan aplikasi sih

Mungkin bisa dibikin lebih matang lagi aplikasinya terutama di tampilan, masih terlalu kurang buat saya

Ga ada

Mungkin bisa dimaksimalkan lagi ya aplikasinya, terutama dari tampilan aplikasinya yang kalo menurut saya masih terlalu kurang enak dilihat apalagi buat penggunaan jangka

Tidak ada

Tidak ada

belum ada sih sejauh ini ya

-

mungkin warna nya bisa dibikin lebih interaktif kali ya

Ya paling bisa diubah dari tampilannya gitu kayak warna nya sih

-

paling dimaksimalin di tampilannya sih warna gitu, soalnya fiturnya udah bagus, sayang kalo tampilannya masih kurang interaktif gitu

belum ada

mungkin bisa dimaksimalin di tampilannya sih, yang tadi itu warnanya masih agak monoton kurang menarik

paling warna nya agak dibikin lebih apa ya berwarna mungkin biar enak dilihatnya

belum ada sih

Tambahn lagi buat design dari aplikasinya.

mungkin bisa dimaksimalin di warnanya yang lumayan masih agak kaku

Gambar 2.6.5.3.2 Kumpulan Data Feedback Untuk Perbaikan Oleh Pengguna Untuk Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Dari sisi desain UI, pengguna menyarankan agar tampilan lebih sederhana namun tetap atraktif. Warna yang digunakan dapat dibuat lebih interaktif dan terasa terlalu kasar dalam pemakaiannya, sehingga menambah daya

tarik visual aplikasi. Penambahan elemen visual pada peta atau menu awal juga diusulkan untuk memperkaya pengalaman pengguna.

Untuk panduan penggunaan, pengguna merekomendasikan penambahan tutorial singkat atau fitur petunjuk di awal penggunaan. Ini akan membantu pengguna baru memahami fungsi-fungsi aplikasi dengan lebih mudah dan mengurangi kebingungan.



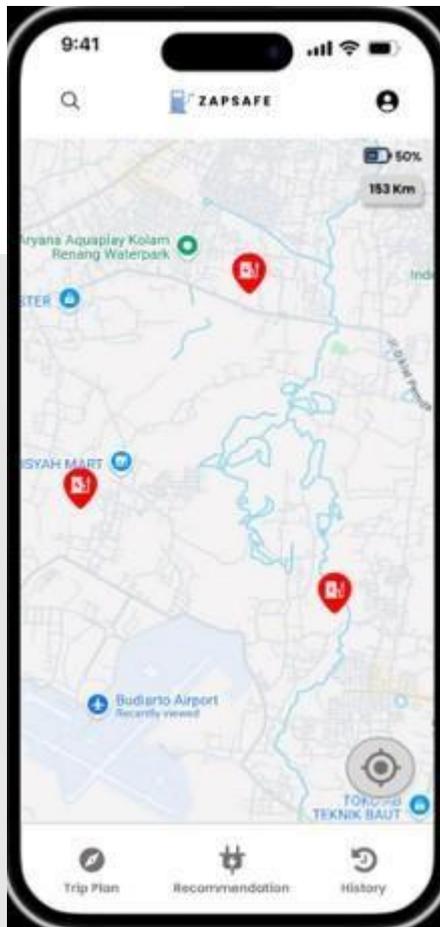
Gambar 2.6.5.3 Tutorial singkat yang dapat membantu para pengguna pertama mengerti dimana saja fitur yang dapat dipakai dan bagaimana cara menggunakannya.

Sumber: ZapSafe (2024)



Gambar 2.6.5.4 Tutorial singkat yang dapat membantu para pengguna pertama mengerti dimana saja fitur yang dapat dipakai dan bagaimana cara menggunakannya.

Sumber: ZapSafe (2024)



Gambar 2.6.5.5 Tampilan utama pada aplikasi dibuat lebih *simple* dan tidak terlalu mencolok dengan menggunakan warna datar yaitu warna putih.

Sumber: ZapSafe (2024)

Secara keseluruhan, pengguna merasa bahwa aplikasi ZapSafe memiliki potensi besar karena fitur-fiturnya yang sudah cukup lengkap dan relevan. Namun, dengan perbaikan pada desain dan panduan penggunaan, aplikasi ini dapat memberikan pengalaman yang lebih nyaman dan memuaskan bagi penggunanya.

2.7 Tujuan Pembuatan *Business Plan*

Tujuan utama pembuatan *business plan* adalah untuk memberikan panduan strategis yang jelas mengenai bagaimana sebuah produk atau layanan dapat menghasilkan pendapatan. Dalam *business plan*, analisis sumber pendapatan menjadi fokus penting untuk mengidentifikasi model bisnis, target pasar, serta strategi pemasaran yang paling efektif. Dengan demikian, rencana ini membantu pemilik usaha untuk memahami aliran pendapatan, termasuk dari penjualan produk, layanan tambahan, atau sumber lainnya, sehingga keputusan bisnis dapat diambil secara tepat dan mendukung keberlanjutan usaha.

Business plan adalah alat strategis yang penting bagi ZapSafe untuk menarik investasi karena memberikan gambaran komprehensif tentang visi, misi, dan arah pengembangan perusahaan. Dalam dokumen ini, investor dapat menilai potensi bisnis melalui analisis pasar, strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan rencana operasional yang disusun secara sistematis. Selain itu, *business plan* menunjukkan komitmen dan profesionalisme manajemen dalam mengelola bisnis, sehingga meningkatkan kepercayaan investor terhadap kelayakan dan prospek keuntungan dari investasi yang ditanamkan. Dengan *business plan* yang jelas dan meyakinkan, perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk menarik pendanaan yang dibutuhkan guna mendorong pertumbuhan dan inovasi.

Dengan dibuatnya *business plan* ini, ZapSafe berharap untuk mendapatkan investor yang bersedia untuk menyediakan modal untuk merealisasikan perencanaan pembuatan aplikasi ZapSafe yang saat ini masih mencapai tahap *prototype*. Dengan beberapa fitur layanan yang telah disebutkan sebelumnya pada sub bab 2.6 paragraf 3, ZapSafe berencana akan mencari dana melalui investor eksternal. ZapSafe menggunakan dana yang telah didapatkan untuk menjalankan pengembangan aplikasi, pemasaran, dan RnD (*Research and Development*). Zapsafe membutuhkan investasi berupa suntikan dana yang

membantu *startup* untuk mendapatkan modal, dan juga memvalidasi ide di pasar dengan melibatkan pelaku industri yang dapat membantu dalam pengembangan bisnis.

Dalam proses mencari investasi untuk perusahaan *startup* seperti ZapSafe yang masih dalam fase awal pengembangan aplikasi, kami menghadapi berbagai tantangan. Beberapa tantangan ini sering kali terkait dengan sifat industri yang masih baru atau *niche*, serta risiko yang dirasakan oleh calon investor. Berikut adalah beberapa tantangan tersebut, yaitu:

1. Ketidakpastian Pasar

- Industri Baru atau Belum Matang: Industri terkait (seperti infrastruktur kendaraan listrik pada masa awal ZapSafe) mungkin belum berkembang dengan baik. Jumlah pengguna potensial masih terbatas, dan pertumbuhan pasar bergantung pada faktor eksternal seperti regulasi, adopsi teknologi, dan perubahan kebiasaan konsumen.
- Sulit Memvalidasi Permintaan: Karena pasarnya belum terbukti, investor sering meragukan apakah aplikasi akan memiliki cukup pengguna yang mau memanfaatkan layanan tersebut.

2. Kebutuhan Modal yang Tinggi

- Industri seperti infrastruktur kendaraan listrik atau aplikasi berbasis jaringan (*network-based apps*) sering memerlukan dana besar untuk pengembangan dan pemasaran sebelum mencapai skala ekonomi yang menguntungkan.
- Investor cenderung khawatir tentang kemungkinan "*burn rate*" tinggi, terutama jika *startup* membutuhkan banyak iterasi produk sebelum menemukan pasar.

3. Ketergantungan pada Faktor Eksternal

- Regulasi Pemerintah: Keberhasilan ZapSafe bergantung pada penetrasi kendaraan listrik, yang sering kali bergantung pada kebijakan pemerintah seperti subsidi atau insentif. Ketidakpastian dalam regulasi bisa membuat investor ragu.
- Ketersediaan Infrastruktur: *Startup* ini bergantung pada pertumbuhan infrastruktur stasiun pengisian daya yang memadai, yang mungkin belum cukup berkembang di wilayah tertentu.

2.8 Kebutuhan Dana yang Diharapkan

ZapSafe memerlukan investasi awal pada tahun pertama sebesar Rp 443.997.945 untuk mendukung operasional, marketing dan SDM, dengan proyeksi saldo kas negatif yang berlanjut hingga akhir tahun. Saldo kas terendah diperkirakan akan terus meningkat karena pendapatan yang masih belum menutup biaya pengeluaran. Pada tahun kedua, diperlukan lagi investasi untuk biaya pengembangan aplikasi sebesar Rp 748.052.735. Pada bulan Juli 2026, pendapatan dari ZapSafe mulai berdampak positif terhadap arus kas hingga akhirnya mencapai titik impas pada bulan Oktober 2027. Oleh karena itu, investasi tersebut krusial untuk menjaga likuiditas dan mendukung operasional hingga perusahaan mencapai titik impas. Pada tahun kedua, diperlukan lagi investasi untuk membiayai pengembangan aplikasi sebesar Rp 748.052.735. Investor dapat melakukan investasi terhadap perusahaan ZapSafe dengan total sebesar Rp 1.192.050.680, dengan ini tim ZapSafe dapat mencapai ROI sebesar 10 persen dalam kurun waktu tiga tahun.

2.9 Status Hukum dan Kepemilikan Usaha

Kepemilikan usaha ini akan dibagi secara merata di antara lima pendiri sebagai bentuk kesetaraan dalam peran awal dan kontribusi pendirian usaha. Masing-masing pendiri akan memiliki porsi kepemilikan sebesar 20 persen dari total saham usaha. Pendekatan pembagian ini dipilih untuk menjaga

keadilan dan memperkuat komitmen bersama dalam mengembangkan usaha kedepannya.

Detail mengenai pembagian kepemilikan usaha adalah sebagai berikut:

- Jonathan Hans selaku CEO dari ZapSafe berhak menerima sebesar 20 persen atas saham kepemilikan perusahaan.
- Sultan Althaf Arthawijaya selaku COO dari ZapSafe berhak menerima sebesar 20 persen atas saham kepemilikan perusahaan.
- Muhammad Alfiko Kholiq selaku CFO dari ZapSafe berhak menerima sebesar 20 persen atas saham kepemilikan perusahaan.
- Tiffany Regina Angeline selaku CMO dari ZapSafe berhak menerima sebesar 20 persen atas saham kepemilikan perusahaan.
- Jeffrey Tan selaku Marketing Officer dari ZapSafe berhak menerima sebesar 20 persen atas saham kepemilikan perusahaan.

Jika di masa depan perusahaan ZapSafe mendapatkan investasi yang berasal dari investor eksternal, maka setiap pemegang saham dari ZapSafe bersedia untuk mencairkan sebagian dari hak kepemilikan saham mereka sesuai dengan ketentuan yang berlaku dengan pihak investor untuk memasukkan investasi yang berupa dana segar untuk kepentingan perusahaan.

Setelah pembagian kepemilikan usaha disepakati, kami akan mendirikan sebuah Perseroan Terbatas (PT) untuk memberikan legalitas dan struktur hukum yang jelas bagi bisnis ini. Pendirian PT ini bertujuan untuk meningkatkan kredibilitas usaha, mempermudah akses ke sumber pendanaan, serta memberikan perlindungan hukum bagi para pemilik usaha. Dalam struktur PT, pembagian kepemilikan akan disesuaikan dengan porsi saham yang telah disepakati sebelumnya oleh para pendiri.