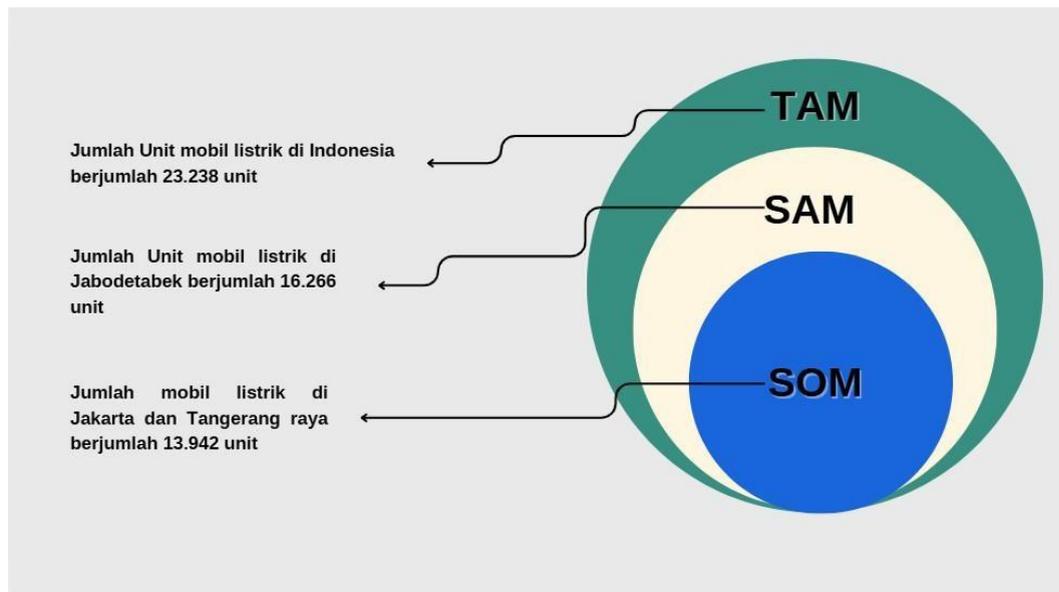


## BAB III

### ANALISIS PASAR



Gambar 3 TAM, SAM, dan SOM Aplikasi ZapSafe

Sumber: ZapSafe (2024)

Melalui pendekatan *top-down*, kami menggunakan 3 besaran ukuran untuk mengetahui ukuran pasar antara lain *Total Addressable Market (TAM)*, *Serviceable Available Market (SAM)*, dan *Serviceable Obtainable Market (SOM)*. Dalam menganalisa ukuran pasar pada bisnis *startup* harus diukur secara objektif, realistis, dan tidak bias agar produk dapat meraih potensial *customer* secara optimal.

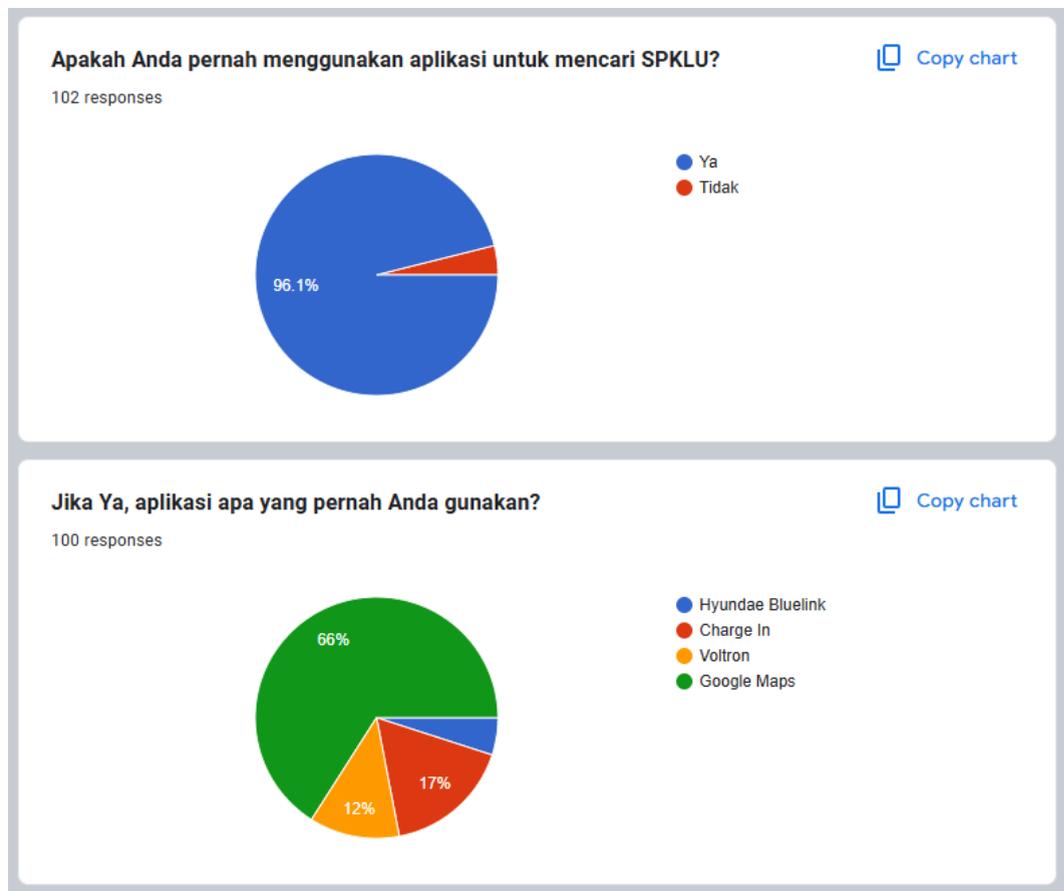
ZapSafe sebagai *platform* digital informasi SPKLU, dapat melihat TAM yang luas dengan total pengguna mobil listrik di Indonesia yang mencapai 23.230 unit mobil listrik pada 2024 (Listrik Indonesia, 2024). Dan SAM dengan total pengguna mobil listrik yang mencapai 16.266 unit mobil listrik untuk di area

Jabodetabek yang terdiri dari sekitar 70 persen penjualan mobil listrik di Indonesia, serta melihat SOM yang mencapai 13.942 unit mobil listrik untuk di area Kota Jakarta dan Tangerang Raya yang terdiri dari 50 persen dan 10 persen berturut-turut dari jumlah penjualan mobil listrik di Indonesia. Data ini berdasarkan sumber hasil *interview* dengan pelaku industri yang merupakan produsen mobil listrik *brand* Wuling. Potensi pasar ini mencakup seluruh kebutuhan pengisian daya untuk kendaraan listrik yang ada di seluruh Indonesia.

Berdasarkan dari *Product Concept Validation* yang telah kami lakukan pada tiga *dealer* di Tangerang Raya, yaitu Bumi Serpong Damai (BSD) dan Gading Serpong (GS) pada tanggal 4 november 2024 hingga 8 November 2024 (dari hari senin hingga jum'at) pada pukul 10.00 sampai 16.00 WIB, alasan kami memilih wilayah Tangerang karena selama kami melakukan kegiatan perkuliahan di Universitas Multimedia Nusantara yang berlokasi di Gading Serpong, kami mengamati selalu terlihat kendaraan mobil listrik yang berseliweran di jalan raya Gading Serpong (GS) dan Bumi Serpong Damai (BSD). Maka dari itu, tingkat adopsi kendaraan mobil listrik masyarakat Gading Serpong (GS) dan Bumi Serpong Damai (BSD) sangat tinggi, khususnya *brand* mobil listrik Wuling, Hyundai, dan BYD.

### **3.1 Analisis Kompetitor**

Dalam menjalankan bisnis aplikasi navigasi untuk SPKLU (Stasiun Pengisian Kendaraan Listrik Umum), terdapat beberapa kompetitor utama yang relevan, yaitu Google Maps, Voltron, dan ChargeIN. Ketiga kompetitor ini berasal dari industri yang berbeda namun memiliki layanan yang terkait dengan pencarian SPKLU. Kami mengambil ketiga kompetitor utama ini karena berdasarkan dari riset internal yaitu dengan melihat faktor jumlah *download* pada aplikasi *App Store* dan juga *Play Store*. Selain itu, kami juga menanyakan kepada responden pada saat melakukan validasi *design product* seperti pada gambar berikut:



Gambar 3.1 Hasil pengambilan responden mengenai penggunaan aplikasi navigasi untuk mencari SPKLU.

Sumber: ZapSafe (2024)

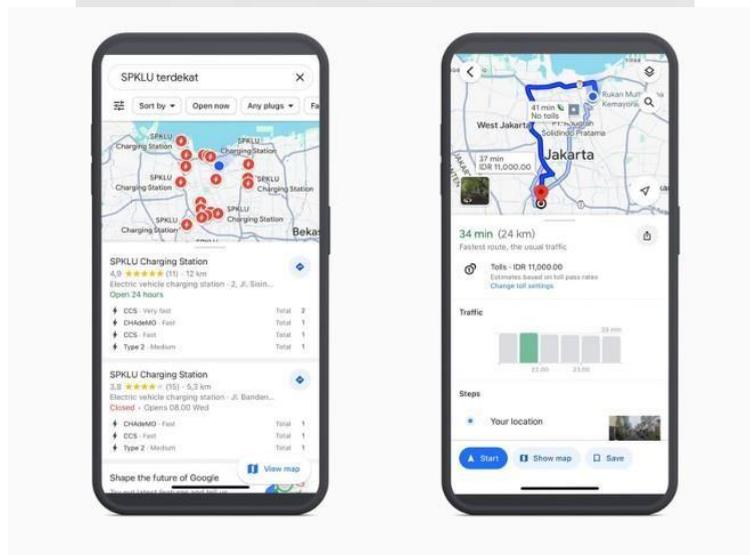
Oleh karena itu, kami mengambil ketiga aplikasi tersebut untuk menjadikan basis sebagai kompetitor yang menyediakan jasa yang hampir.

### 3.1.1 Google Maps



Gambar 4.1 Logo Aplikasi Google Maps

Sumber: Google (2005)



Gambar 3.1.1 Tampilan Aplikasi Google Maps

Sumber: Google (2005)

- Industri: Teknologi peta global.
- Mengapa kompetitor: Google Maps digunakan secara luas oleh masyarakat, termasuk pengguna mobil listrik, untuk navigasi dan pencarian lokasi, termasuk SPKLU.

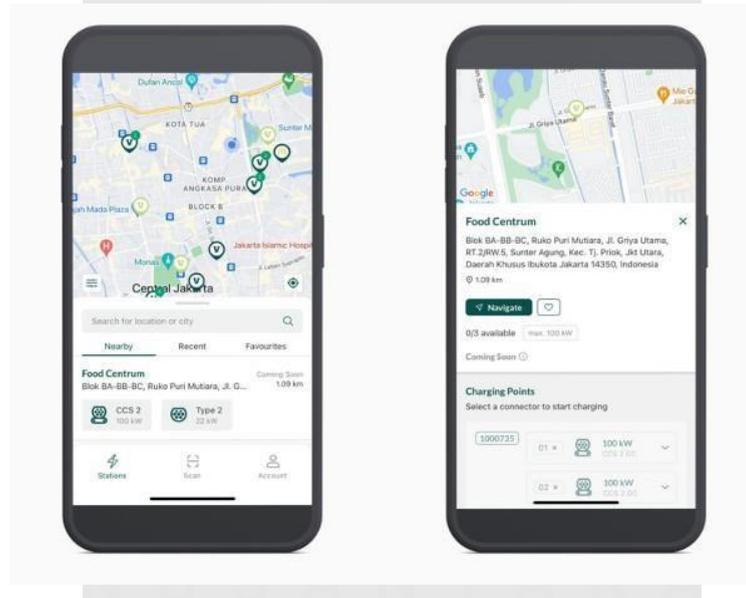
- Keunggulan: Google Maps memiliki basis pengguna yang sangat besar, dengan data peta yang lengkap dan *real-time*, sehingga sudah menjadi aplikasi yang dikenal luas.

### 3.1.2 Voltron



Gambar 3.1.2.1 Logo Aplikasi Voltron

Sumber: Voltron (2023)



Gambar  
3.1.2.2  
Tampilan

Aplikasi Voltron

Sumber: Voltron (2023)

Industri: Perusahaan swasta penyedia SPKLU dan layanan navigasi berbasis aplikasi untuk mobil listrik.

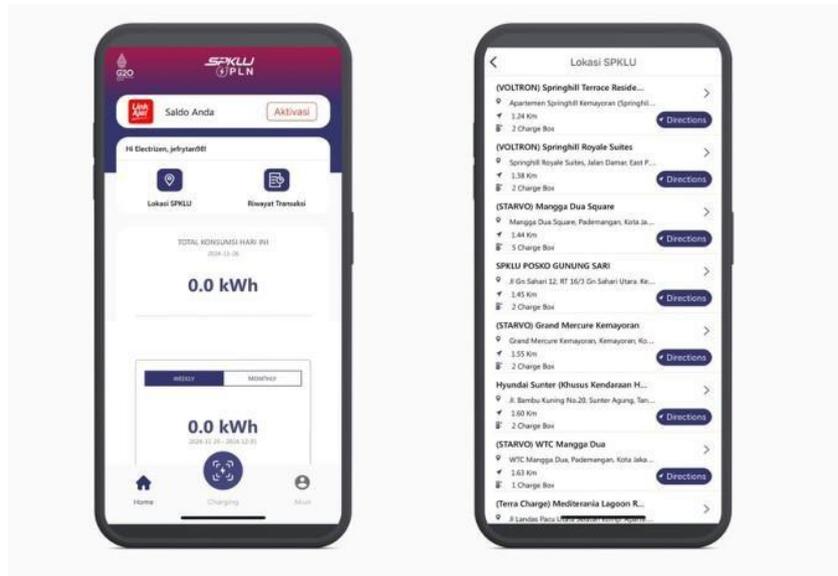
- Mengapa kompetitor: Voltron menawarkan layanan navigasi yang secara spesifik membantu pengguna mobil listrik mencari SPKLU, sehingga langsung bersaing dengan aplikasi ZapSafe.
- Keunggulan: Voltron merupakan perusahaan penyedia SPKLU sekaligus aplikasi navigasi yang dikelola oleh swasta dan memiliki SPKLU pribadi yang memungkinkan mereka mendapatkan data SPKLU mereka lebih akurat.

### 3.1.3 ChargeIn



Gambar 3.1.3.1 Logo Charge IN

Sumber: Charge IN (2021)



Gambar 3.1.3.2 Tampilan Aplikasi Charge IN

Sumber: Charge IN (2021)

- Industri: Aplikasi BUMN khusus SPKLU lokal.
- Mengapa kompetitor: Charge IN dikelola oleh BUMN, sehingga memiliki legitimasi dan akses ke SPKLU yang dikelola pemerintah.
- Keunggulan: Charge IN unggul dalam menyediakan data SPKLU lokal yang kuat, didukung oleh infrastruktur pemerintah, yang memastikan keakuratan data di berbagai wilayah.

### 3.2 Competitive Analysis Grid

*Competitive analysis* adalah sebuah strategi yang harus dilakukan secara rutin oleh perusahaan agar tidak kalah saing dengan kompetitor (Adieb M., 2023). Kami menyusun *competitive analysis* berdasarkan hasil analisa dari *customer value* dari masing-masing *brand* aplikasi navigasi SPKLU. Berikut ini merupakan *competitive analysis* yang telah kami buat dalam bentuk *tabel grid*.

Tabel 3.2 Competitive Analysis Grid

Customer Value	ZapSafe	Voltron	ChargeIN	Google Maps
Kemudahan Akses SPKLU	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Navigasi Pintar	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rekomendasi Stasiun terdekat	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Integrated dengan Home Charging	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informasi Real-Time	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Integrasi dengan kendaraan Listrik	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tabel di atas memberikan perbandingan fitur utama atau *customer value* dari empat aplikasi navigasi kendaraan listrik, yaitu ZapSafe, Voltron, ChargeIN, dan Google Maps. Berikut penjelasan tabel *Competitive Analysis Grid*:

- Kemudahan Akses SPKLU merupakan fitur penting yang dimiliki oleh semua aplikasi di tabel ini. Hal ini menunjukkan bahwa keempat aplikasi tersebut memprioritaskan kemudahan bagi pengguna untuk menemukan stasiun pengisian kendaraan listrik umum (SPKLU). Dengan demikian, fitur ini menjadi nilai dasar yang wajib dimiliki dalam ekosistem kendaraan listrik.
- Navigasi Pintar merupakan fitur yang memberikan kemampuan untuk merencanakan rute dengan optimal, termasuk pemberhentian di stasiun pengisian daya dimiliki oleh ketiga aplikasi, kecuali ChargeIN.
- Rekomendasi Stasiun Terdekat juga dihadirkan oleh tiga aplikasi, yaitu ZapSafe, Voltron, dan Google Maps. Namun, ChargeIN tampaknya belum

mendukung fitur ini. Rekomendasi ini membantu pengguna menemukan lokasi pengisian daya terdekat berdasarkan posisi mereka, memberikan kenyamanan tambahan bagi *user* kendaraan listrik.

- Integrasi *Home Charging* adalah fitur yang hanya dimiliki oleh ZapSafe dan Charge IN. Fitur ini memberikan solusi pengisian daya yang lebih fleksibel dengan menawarkan opsi pengisian di rumah dengan tarif yang lebih murah dan diskon tertentu. Hal ini menunjukkan fokus Charge IN pada memberikan nilai lebih kepada pengguna domestik.
- Informasi *Real-Time*, yang hanya tersedia di ZapSafe dan ChargeIN, memastikan bahwa pengguna selalu mendapatkan informasi terkini tentang ketersediaan *port* pengisian dan status pengisian daya kendaraan mereka. Google Maps tidak memiliki fitur ini secara spesifik, tetapi mengandalkan ulasan pengguna dan data historis untuk memberikan informasi serupa.
- Integrasi dengan Kendaraan Listrik adalah fitur unik yang hanya dimiliki oleh ZapSafe. Fitur ini memungkinkan konektivitas langsung dengan kendaraan *user*, memberikan pengalaman yang lebih mulus dalam navigasi dan pengisian daya.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa setiap aplikasi menawarkan keunggulan spesifik yang berbeda sesuai dengan target pasar dan fokusnya. Google Maps unggul dalam navigasi pintar dan integrasi kendaraan, sedangkan Charge IN memiliki fokus pada *home charging*. Voltron, di sisi lain, memberikan keseimbangan antara informasi *real-time* dan kemudahan akses SPKLU, membuatnya relevan untuk pengguna domestik yang mencari kemudahan dan efisiensi.

### **3.2.1 Peluang Keunggulan ZapSafe**

Berdasarkan dari *analysis grid* peluang keunggulan diatas, ZapSafe memiliki beberapa kelebihan utama yang membuatnya berpotensi unggul dibandingkan dengan kompetitor lain di industri aplikasi navigasi SPKLU. ZapSafe menawarkan navigasi SPKLU yang akurat dan personalisasi rute optimal, fitur yang tidak sepenuhnya dimiliki oleh semua kompetitor. Personalisasi rute optimal ini akan menjadi nilai tambah yang signifikan karena memungkinkan pengguna mendapatkan jalur yang hemat waktu dan energi baterai.

Selain itu, keunggulan lain ZapSafe terletak pada penyediaan informasi yang lengkap mengenai SPKLU, seperti lokasi, status ketersediaan, dan detail layanan, yang membantu pengguna membuat keputusan yang lebih baik saat mencari stasiun pengisian daya. Hal ini memberikan ZapSafe posisi yang lebih kompetitif dibandingkan Google Maps, meskipun memiliki cakupan luas, tidak fokus pada kebutuhan spesifik pengguna kendaraan listrik.

Dengan fokus pada kebutuhan *niche* ini, ZapSafe dapat memberikan pengalaman pengguna yang lebih memuaskan sekaligus meningkatkan loyalitas pelanggan di pasar kendaraan mobil listrik yang sedang berkembang.

### **3.3 Estimasi Penjualan Tahunan Industri berdasarkan data tahun 2024 di Indonesia**

#### **Voltron**

Dengan perusahaan Voltron yang masih berupa perusahaan tertutup atau tidak terdaftar pada Bursa Efek Indonesia, maka sulit untuk mendapatkan data yang lengkap dan akurat mengenai pendapatan dari aplikasi Voltron itu sendiri. Oleh karena itu untuk mendapatkan hasil estimasi pendapatan perusahaan Voltron, kami menggunakan perhitungan berdasarkan pendapatan

Voltron melalui model bisnis penyediaan SPKLU mereka. Untuk menghitung pendapatan Voltron, metrik yang digunakan adalah harga dari tarif SPKLU dan juga perkiraan dari pengguna SPKLU tersebut. Uraian perhitungan adalah sebagai berikut:

- Rata-rata penggunaan SPKLU kWh setiap transaksi di Indonesia: 400kWh/bulan. Yang berarti rata-rata penggunaan untuk setahun adalah 4.800kWh.
- Voltron menentukan tarif sebesar Rp2.466/kWh.
- Jumlah total SPKLU di Indonesia adalah sebesar 1.582 SPKLU, sedangkan Voltron adalah 350 SPKLU.
- Transaksi yang tercatat dalam penggunaan SPKLU di Jakarta adalah sebesar 29.449. Transaksi dari awal bulan Januari 2024 hingga bulan Mei 2024, dapat diperkirakan estimasi transaksi SPKLU di Jakarta untuk tahun 2024 jika berdasarkan rata-rata bulanan adalah 70.677 Transaksi.
- Perkiraan distribusi pengguna mobil listrik di Jakarta adalah sekitar 50 persen dari pengguna di Indonesia. Oleh karena itu jika dihitung secara nasional maka jumlah transaksi SPKLU di Indonesia adalah 141.354 Transaksi.
- Perhitungan estimasi transaksi pengguna Voltron pada tahun 2024:  
  
=Jumlah SPKLU Voltron/Jumlah SPKLU di Indonesia\*Total transaksi SPKLU:  
  
=350/1.582\*141.354=31.273 Transaksi oleh pengguna SPKLU Voltron.
- Perhitungan pendapatan tahunan Voltron 2024:  
  
=Transaksi pengguna Voltron\*Rata-rata penggunaan SPKLU setahun\*Tarif Voltron:

= $31.273 \times 4.800 \times 2.466$  = Rp370.1 Miliar

- Pendapatan tahunan Voltron di Indonesia: Rp370.1 miliar.
- Sumber utama pendapatan: Komisi dari pembayaran SPKLU, dan kolaborasi dengan penyedia SPKLU.

### **Charge IN**

Charge IN yang merupakan perusahaan BUMN yang tidak merilis pendapatan mereka yang berasal dari penyediaan SPKLU, melainkan hanya mencatat pendapatan operasional mereka secara keseluruhan. Oleh karena itu, kami juga menggunakan metode perhitungan estimasi yang telah digunakan sebelumnya terhadap Voltron.

- Rata-rata penggunaan SPKLU kWh setiap transaksi di Indonesia: 400kWh/bulan. Yang berarti rata-rata penggunaan untuk setahun adalah 4.800kWh.
- PLN menentukan tarif sekitar Rp1.600/kWh.
- Jumlah total SPKLU di Indonesia adalah sebesar 1.582 SPKLU, sedangkan jumlah total SPKLU yang disediakan oleh PLN di Indonesia adalah sebesar 1.124 SPKLU.
- Transaksi yang tercatat dalam penggunaan SPKLU di Jakarta adalah sebesar 29.449 Transaksi dari awal bulan Januari 2024 hingga bulan Mei 2024, dapat diperkirakan estimasi transaksi SPKLU di Jakarta untuk tahun 2024 jika berdasarkan rata-rata bulanan adalah 70.677 Transaksi.
- Perkiraan distribusi pengguna mobil listrik di Jakarta adalah sekitar 50 persen dari pengguna di Indonesia. Oleh karena itu jika dihitung secara nasional maka jumlah transaksi SPKLU di Indonesia adalah 141.354 Transaksi.
- Perhitungan estimasi transaksi pengguna PLN (Charge IN) pada tahun 2024:

==Jumlah SPKLU PLN/Jumlah SPKLU di Indonesia\*Total transaksi SPKLU:

== $1.124/1.582*141.354 = 100.431$  Transaksi oleh pengguna SPKLU PLN.

- Perhitungan pendapatan tahunan PLN (Charge IN) 2024:

=Transaksi pengguna PLN\*Rata-rata penggunaan SPKLU setahun\*Tarif PLN:

= $100.431*4.800*1.600 = \text{Rp } 771.3$  Miliar.

- Pendapatan tahunan PLN (Charge IN) di Indonesia: Rp 771.3 Miliar.
- Sumber utama pendapatan: Transaksi langsung pembayaran SPKLU melalui aplikasi dan biaya kemitraan dengan SPKLU.

### **Google Maps**

- Pendapatan tahunan: Rp 175 Triliun (\$ 11,1 Miliar USD). Berdasarkan data estimasi pendapatan dari Morgan Stanley mengenai Google Maps secara global, untuk data pemakai Google Maps secara regional untuk di Indonesia saja tidak terdapat informasi yang valid yang dikarenakan layanan Google Maps terintegrasi dengan semua layanan produk mereka secara global. Oleh karena itu tidak dapat dikatakan dengan pasti seberapa besar estimasi penjualan tahun untuk Google Maps di Indonesia.
- Sumber utama pendapatan: Iklan berbasis lokasi, layanan premium API dan data *traffic real-time*.