

BAB I

EXECUTIVE SUMMARY

1.1 Profil Perusahaan

Graphic Visual (Gravis) adalah platform berbasis situs web yang menyediakan tempat untuk para *freelancer* DKV berjualan jasa kreatif dan bertransaksi dengan klien agar dapat mengembangkan pasar dan kemampuannya di bidang masing-masing. Gravis didirikan pada tahun 2021 oleh tim mahasiswa berjumlah enam orang yang memiliki keinginan untuk ikut serta membantu bidang Industri Kreatif dengan menghadirkan tempat baru bagi produsen dan konsumen sub sektor DKV untuk bertransaksi dengan aman dan mudah di suatu platform yang memiliki desain pengalaman pengguna yang dikenali oleh masyarakat Indonesia. Gravis memiliki keunikan dengan memberikan fitur *Draft* Gravis yang mengefektifkan komunikasi antara *freelancer* dengan klien sehingga meminimalkan revisi serta memaksimalkan hasil karya dengan ekspektasi klien.

1.2 Aspek Pasar

Maraknya digitalisasi pada pasca pandemi Covid-19 membuat sub sektor DKV memiliki peran penting dalam menyampaikan informasi agar menarik perhatian dan mudah dipahami oleh masyarakat luas. Hal ini mengakibatkan meningkatnya jumlah pekerja kreatif khususnya pekerja lepas (*freelancer*) yang sebagian besar merupakan lulusan baru, mahasiswa, dan pelajar. Selain meningkatnya *freelancer* DKV, penggunaan jasa kreatif seperti desain juga banyak digunakan oleh mayoritas perusahaan atau bisnis pada pasca pandemi Covid-19 sebagai strategi pemasarannya.

Target Pasar *Graphic Visual* (Gravis) terdiri atas dua segmen pengguna, yaitu *freelancer* DKV dan klien. Hal ini dikarenakan Gravis menggunakan sistem operasional *multi-sided* platform yang melayani produsen, konsumen, atau prosument. Pada segmen *freelancer* DKV, Gravis menargetkan pengguna berusia 17-25 tahun yang sedang bekerja penuh atau sampingan sebagai *freelancer* dan akrab dengan platform digital. Sedangkan pada segmen klien,

Gravis menargetkan pengguna berusia 20-35 tahun yang sedang menjalankan bisnis pribadi dan akrab menggunakan platform digital dan *marketplace* yang ada di Indonesia. Gravis menargetkan kedua segmen tersebut sedang tinggal di kota Bandung, Jawa Barat.

Saat ini, Gravis memiliki tiga kompetitor langsung yaitu Sribu, Sribulancer, dan Project.co.id. Berdasarkan pengamatan sebelumnya terhadap ketiga kompetitor, Gravis memiliki keunggulan dengan memiliki *unique selling point* pada fitur *Draft* Gravis yang memudahkan klien menyampaikan arahan pesanan serta memudahkan *freelancer* DKV memahami arahan, meminimalkan revisi, dan memaksimalkan hasil pesanan sesuai dengan ekspektasi klien. Selain itu, Gravis akan menggunakan fitur-fitur yang biasa digunakan pada *marketplace* digital di Indonesia seperti fitur Pilih Varian dan *Add-On*.

1.3 Aspek Operasional

Gravis akan meluncurkan situs web dalam bentuk MVP dengan menyediakan fitur-fitur utama untuk setiap segmen pengguna. Sebagai *unique selling point*, Gravis menyediakan fitur *Draft* yang akan memudahkan kedua segmen pengguna untuk memberikan dan memahami arahan sehingga hasil pesanan dapat mendekati ekspektasi. *Draft* ini terdiri dari nama proyek, deskripsi proyek, pilih palet warna, referensi desain/ilustrasi, dan catatan untuk *freelancer*. Berdasarkan USP ini, tercipta *tagline* yaitu “*we connect, you create*”, yang berarti Gravis menjadi penghubung antara *freelancer* DKV dengan klien agar dapat berkreasi bersama.

Dalam situs web Gravis, klien akan memiliki fitur-fitur yang memudahkan dalam mencari dan bertransaksi jasa kreatif seperti pencarian, kategori, *filter* jenis dan harga, pilih varian, *add-on*, *Draft* Gravis, pembayaran, buka toko (*dashboard*), serta pengaturan akun. Sedangkan untuk *freelancer* DKV akan memiliki fitur-fitur untuk mengelola toko yaitu data proyek masuk, berlangsung, dan selesai, data statistik penjualan, transaksi, dan interaksi, unggah produk/jasa, unggah portofolio, serta pengaturan *dashboard*. Fitur *chat* dalam situs web Gravis menggunakan aplikasi bantuan yaitu WhatsApp.

1.4 Aspek Keuangan

Aspek keuangan Gravis ditulis dalam bentuk proyeksi lima tahun kedepan karena Gravis akan aktif menjalankan kegiatan bisnis pada tahun ke-0 atau pra MVP, yaitu dimulai pada bulan Juli tahun 2022. Proyeksi keuangan Gravis dibagi menjadi proyeksi pembiayaan, proyeksi pendapatan, dan proyeksi keuangan secara keseluruhan. Berikut adalah pemaparan dari setiap bagian proyeksi keuangan Gravis.

1.4.1 Proyeksi Pembiayaan

Pembiayaan Gravis sebagai perusahaan jasa memiliki tiga jenis pengeluaran yang diperhitungkan yaitu modal investasi, modal pemasaran dan operasional, serta modal tenaga kerja. Berikut adalah pengeluaran per tahun Gravis secara lengkap.

a. Pengeluaran Tahun Pra MVP

Tabel 1.1 Modal Tahun Pra MVP

Modal Pengembangan				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Registrasi <i>Domain dan Web Hosting</i>	Tahunan	Rp600.000,00	Rp600.000,00
2.	Input Data Awal dan Analisis	Sekali	Rp2.700.000,00	Rp2.700.000,00
3.	Integrasi <i>Payment Gateway</i>	Tahunan	Rp36.000,00	Rp36.000,00
4.	Legalitas Perusahaan	Sekali	Rp10.000.000,00	Rp10.000.000,00
Total				Rp13.336.000,00
Modal Pemasaran dan Operasional				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Instagram <i>Ads</i>	Bulanan	Rp100.000,00	Rp600.000,00
2.	<i>Event</i>	Semester	Rp2.500.000,00	Rp2.500.000,00
Total				Rp3.100.000,00
Modal Tenaga Kerja				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Kompetisi	Tahunan	Rp600.000,00	Rp600.000,00
Total				Rp600.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

b. Pengeluaran Tahun Pertama

Tabel 1.2 Modal Tahun Pertama

Modal Pengembangan				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Registrasi <i>Domain dan Web Hosting</i>	Tahunan	Rp1.200.000,00	Rp1.200.000,00
2.	Integrasi <i>Payment Gateway</i>	Tahunan	Rp648.000,00	Rp648.000,00
3.	<i>Front-end</i>	Tahunan	Rp3.000.000,00	Rp3.000.000,00
4.	<i>Back-end</i>	Tahunan	Rp9.000.000,00	Rp9.000.000,00
5.	<i>Maintenance Situs Web</i>	Tahunan	Rp2.500.000,00	Rp2.500.000,00
6.	Fitur <i>Chat</i>	Tahunan	Rp2.000.000,00	Rp2.000.000,00
7.	Pelatihan	Tahunan	Rp5.000.000,00	Rp5.000.000,00
Total				Rp23.348.000,00
Modal Pemasaran dan Operasional				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	<i>Instagram Ads</i>	Bulanan	Rp200.000,00	Rp2.400.000,00
2.	<i>TikTok Ads</i>	Bulanan	Rp100.000,00	Rp1.200.000,00
3.	<i>Influencer Endorsement</i>	Kuartalan	Rp200.000,00	Rp800.000,00
4.	<i>Web Search Optimization</i>	Tahunan	Rp11.400.000,00	Rp11.400.000,00
5.	<i>Event</i>	Semester	Rp2.500.000,00	Rp5.000.000,00
6.	<i>Giveaway</i>	Bulanan	Rp60.000,00	Rp720.000,00
Total				Rp21.520.000,00
Modal Tenaga Kerja				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Gaji Karyawan	Bulanan	Rp3.000.000,00	Rp36.000.000,00
2.	Kompetisi	Tahunan	Rp1.200.000,00	Rp1.200.000,00
3.	Kuota Internet	Bulanan	Rp450.000,00	Rp5.400.000,00
Total				Rp42.600.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

c. Pengeluaran Tahun Kedua

Tabel 1.3 Modal Tahun Kedua

Modal Pengembangan				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Registrasi <i>Domain dan Web Hosting</i>	Tahunan	Rp1.512.000,00	Rp1.512.000,00
2.	Integrasi <i>Payment Gateway</i>	Tahunan	Rp864.000,00	Rp864.000,00
3.	<i>Front-end</i>	Tahunan	Rp3.000.000,00	Rp3.000.000,00
4.	<i>Back-end</i>	Tahunan	Rp9.000.000,00	Rp9.000.000,00
5.	<i>Maintenance Situs Web</i>	Tahunan	Rp2.500.000,00	Rp2.500.000,00
6.	Fitur <i>Chat</i>	Tahunan	Rp2.000.000,00	Rp2.000.000,00
7.	Pelatihan	Tahunan	Rp5.000.000,00	Rp5.000.000,00
Total				Rp23.876.000,00
Modal Pemasaran dan Operasional				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Instagram <i>Ads</i>	Bulanan	Rp300.000,00	Rp3.600.000,00
2.	TikTok <i>Ads</i>	Bulanan	Rp200.000,00	Rp2.400.000,00
3.	<i>Influencer Endorsement</i>	Kuartalan	Rp300.000,00	Rp1.200.000,00
4.	<i>Web Search Optimization</i>	Tahunan	Rp11.400.000,00	Rp11.400.000,00
5.	<i>Event</i>	Semester	Rp2.500.000,00	Rp5.000.000,00
6.	<i>Giveaway</i>	Bulanan	Rp60.000,00	Rp720.000,00
Total				Rp24.320.000,00
Modal Tenaga Kerja				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Gaji Karyawan	Bulanan	Rp3.000.000,00	Rp36.000.000,00
2.	Kompetisi	Tahunan	Rp1.200.000,00	Rp1.200.000,00
3.	Kuota Internet	Bulanan	Rp450.000,00	Rp5.400.000,00
Total				Rp42.600.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

d. Pengeluaran Tahun Ketiga

Tabel 1.4 Modal Tahun Ketiga

Modal Pengembangan				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Registrasi <i>Domain</i> dan <i>Web Hosting</i>	Tahunan	Rp2.940.000,00	Rp2.940.000,00
2.	Integrasi <i>Payment Gateway</i>	Tahunan	Rp1.080.000,00	Rp1.080.000,00
3.	<i>Front-end</i>	Tahunan	Rp3.000.000,00	Rp3.000.000,00
4.	<i>Back-end</i>	Tahunan	Rp9.000.000,00	Rp9.000.000,00
5.	<i>Maintenance</i> Situs Web	Tahunan	Rp2.500.000,00	Rp2.500.000,00
6.	Fitur <i>Chat</i>	Tahunan	Rp2.000.000,00	Rp2.000.000,00
7.	Pelatihan	Tahunan	Rp5.000.000,00	Rp5.000.000,00
Total				Rp25.520.000,00
Modal Pemasaran dan Operasional				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Instagram <i>Ads</i>	Bulanan	Rp400.000,00	Rp4.800.000,00
2.	TikTok <i>Ads</i>	Bulanan	Rp300.000,00	Rp3.600.000,00
3.	<i>Influencer Endorsement</i>	Kuartalan	Rp400.000,00	Rp1.600.000,00
4.	<i>Web Search Optimization</i>	Tahunan	Rp11.400.000,00	Rp11.400.000,00
5.	<i>Event</i>	Semester	Rp2.500.000,00	Rp5.000.000,00
6.	<i>Giveaway</i>	Bulanan	Rp60.000,00	Rp720.000,00
Total				Rp27.120.000,00
Modal Tenaga Kerja				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Gaji Karyawan	Bulanan	Rp3.000.000,00	Rp36.000.000,00
2.	Kuota Internet	Bulanan	Rp450.000,00	Rp5.400.000,00
Total				Rp41.400.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

e. Pengeluaran Tahun Keempat

Tabel 1.5 Modal Tahun Keempat

Modal Pengembangan				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Registrasi <i>Domain</i> dan <i>Web Hosting</i>	Tahunan	Rp5.880.000,00	Rp5.880.000,00
2.	Integrasi <i>Payment Gateway</i>	Tahunan	Rp3.600.000,00	Rp3.600.000,00
3.	<i>Front-end</i>	Tahunan	Rp3.000.000,00	Rp3.000.000,00
4.	<i>Back-end</i>	Tahunan	Rp19.000.000,00	Rp19.000.000,00
5.	<i>Maintenance</i> Situs Web	Tahunan	Rp2.500.000,00	Rp2.500.000,00
6.	Fitur <i>Chat</i>	Tahunan	Rp2.000.000,00	Rp2.000.000,00
7.	Pelatihan	Tahunan	Rp10.000.000,00	Rp10.000.000,00
Total				Rp45.980.000,00
Modal Pemasaran dan Operasional				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Instagram <i>Ads</i>	Bulanan	Rp500.000,00	Rp6.000.000,00
2.	TikTok <i>Ads</i>	Bulanan	Rp400.000,00	Rp4.800.000,00
3.	<i>Influencer Endorsement</i>	Kuartalan	Rp500.000,00	Rp2.000.000,00
4.	<i>Web Search Optimization</i>	Tahunan	Rp11.400.000,00	Rp11.400.000,00
5.	<i>Event</i>	Semester	Rp2.500.000,00	Rp5.000.000,00
6.	<i>Giveaway</i>	Bulanan	Rp60.000,00	Rp720.000,00
Total				Rp29.920.000,00
Modal Tenaga Kerja				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Gaji Karyawan	Bulanan	Rp3.000.000,00	Rp72.000.000,00
2.	Kuota Internet	Bulanan	Rp450.000,00	Rp5.400.000,00
Total				Rp77.400.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

f. Pengeluaran Tahun Kelima

Tabel 1.6 Modal Tahun Kelima

Modal Pengembangan				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Registrasi <i>Domain</i> dan <i>Web Hosting</i>	Tahunan	Rp5.880.000,00	Rp5.880.000,00
2.	Integrasi <i>Payment Gateway</i>	Tahunan	Rp7.200.000,00	Rp7.200.000,00
3.	<i>Front-end</i>	Tahunan	Rp3.000.000,00	Rp3.000.000,00
4.	<i>Back-end</i>	Tahunan	Rp19.000.000,00	Rp19.000.000,00
5.	<i>Maintenance</i> Situs Web	Tahunan	Rp2.500.000,00	Rp2.500.000,00
6.	Fitur <i>Chat</i>	Tahunan	Rp2.000.000,00	Rp2.000.000,00
7.	Pelatihan	Tahunan	Rp10.000.000,00	Rp10.000.000,00
Total				Rp49.580.000,00
Modal Pemasaran dan Operasional				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Instagram <i>Ads</i>	Bulanan	Rp600.000,00	Rp7.200.000,00
2.	TikTok <i>Ads</i>	Bulanan	Rp500.000,00	Rp6.000.000,00
3.	<i>Influencer Endorsement</i>	Kuartalan	Rp600.000,00	Rp2.400.000,00
4.	<i>Web Search Optimization</i>	Tahunan	Rp11.400.000,00	Rp11.400.000,00
5.	<i>Event</i>	Semester	Rp3.500.000,00	Rp7.500.000,00
6.	<i>Giveaway</i>	Bulanan	Rp100.000,00	Rp1.200.000,00
Total				Rp35.700.000,00
Modal Tenaga Kerja				
No.	Deskripsi	Frekuensi	Harga	Total/Tahun
1.	Gaji Karyawan	Bulanan	Rp9.000.000,00	Rp108.000.000,00
2.	Kuota Internet	Bulanan	Rp450.000,00	Rp5.400.000,00
Total				Rp113.400.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

g. Rekapitulasi Pengeluaran

Tabel 1.7 Rekapitulasi Pengeluaran

No.	Tahun	Jenis Pengeluaran	Total Modal
1.	Pra MVP	Modal Pengembangan	Rp13.336.000,00
		Modal Pemasaran dan Operasional	Rp3.100.000,00
		Modal Tenaga Kerja	Rp600.000,00
2.	Pertama	Modal Pengembangan	Rp23.348.000,00
		Modal Pemasaran dan Operasional	Rp21.520.000,00
		Modal Tenaga Kerja	Rp42.600.000,00
3.	Kedua	Modal Pengembangan	Rp23.876.000,00
		Modal Pemasaran dan Operasional	Rp24.320.000,00
		Modal Tenaga Kerja	Rp42.600.000,00
4.	Ketiga	Modal Pengembangan	Rp25.520.000,00
		Modal Pemasaran dan Operasional	Rp27.120.000,00
		Modal Tenaga Kerja	Rp41.400.000,00
5.	Keempat	Modal Pengembangan	Rp45.980.000,00
		Modal Pemasaran dan Operasional	Rp29.920.000,00
		Modal Tenaga Kerja	Rp77.400.000,00
6.	Kelima	Modal Pengembangan	Rp49.580.000,00
		Modal Pemasaran dan Operasional	Rp35.700.000,00
		Modal Tenaga Kerja	Rp113.400.000,00
Total			Rp641.320.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

1.4.2 Proyeksi Pendapatan

Dalam proyeksi pendapatan Gravis, pendapatan dihitung dari tahun pra MVP hingga tahun kelima untuk menyesuaikan proyeksi pembiayaan Gravis. Berikut adalah proyeksi pendapatan per tahun Gravis secara lengkap.

Tabel 1.8 Proyeksi Pendapatan Tahun Pra MVP – Tahun Kelima

No.	Deskripsi	Pendapatan	Target	Frekuensi	Total Pendapatan
Tahun Pra MVP					
1.	Komisi Layanan Konektor	Rp30.000,00	10 transaksi	Bulanan	Rp1.800.000,00
Total					Rp1.800.000,00
Tahun Pertama					
1.	Komisi Layanan Konektor	Rp45.000,00	60 transaksi	Bulanan	Rp32.400.000,00
Total					Rp32.400.000,00
Tahun Kedua					
1.	Komisi Layanan Konektor	Rp45.000,00	80 transaksi	Bulanan	Rp43.200.000,00
2.	Layanan Iklan Eksternal	Rp100.000,00	lima <i>brand</i>	Bulanan	Rp6.000.000,00
3.	Layanan Iklan Internal	Rp30.000,00	lima <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp1.800.000,00
Total					Rp51.000.000,00
Tahun Ketiga					
1.	Komisi Layanan Konektor	Rp45.000,00	100 transaksi	Bulanan	Rp54.000.000,00
2.	Layanan Iklan Eksternal	Rp200.000,00	lima brand	Bulanan	Rp12.000.000,00
3.	Layanan Iklan Internal Top 3	Rp60.000,00	tiga <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp2.160.000,00
4.	Layanan Iklan	Rp40.000,00	dua <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp960.000,00

	Internal Top 5				
5.	Layanan Iklan Internal Top 10	Rp20.000,00	lima <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp1.200.000,00
Total					Rp70.320.000,00
Tahun Keempat					
1.	Komisi Layanan Konektor	Rp50.000,00	300 transaksi	Bulanan	Rp180.000.000,00
2.	Layanan Iklan Eksternal	Rp300.000,00	lima brand	Bulanan	Rp18.000.000,00
3.	Layanan Iklan Internal Top 3	Rp60.000,00	tiga <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp2.160.000,00
4.	Layanan Iklan Internal Top 5	Rp40.000,00	dua <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp960.000,00
5.	Layanan Iklan Internal Top 10	Rp20.000,00	lima <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp1.200.000,00
Total					Rp202.320.000,00
Tahun Kelima					
1.	Komisi Layanan Konektor	Rp50.000,00	600 transaksi	Bulanan	Rp360.000.000,00
2.	Layanan Iklan Eksternal	Rp400.000,00	lima brand	Bulanan	Rp24.000.000,00
3.	Layanan Iklan Internal Top 3	Rp90.000,00	tiga <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp3.240.000,00

4.	Layanan Iklan Internal Top 5	Rp60.000,00	dua <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp1.440.000,00
5.	Layanan Iklan Internal Top 10	Rp30.000,00	lima <i>freelancer</i>	Bulanan	Rp1.800.000,00
Total					Rp390.480.000,00
Total Tahun Pertama – Tahun Kelima					Rp746.520.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

1.4.3 Proyeksi Keuangan Gravis

Dalam proyeksi keuangan Gravis, memuat rencana keuangan yang dihitung dari tahun pra MVP hingga tahun kelima. Berikut adalah proyeksi keuangan keseluruhan Gravis secara lengkap.

Tabel 1.9 Proyeksi Keuangan Gravis Tahun Pertama-Tahun Kelima

Tahun	Pendapatan	Pengeluaran	Laba/Rugi
Pra MVP	Rp1.800.000,00	-Rp17.036.000,00	-Rp15.236.000,00
Ke-1	Rp32.400.000,00	-Rp87.468.000,00	-Rp70.304.000,00
Ke-2	Rp51.000.000,00	-Rp90.796.000,00	-Rp110.100.000,00
Ke-3	Rp70.320.000,00	-Rp94.040.000,00	-Rp133.820.000,00
Ke-4	Rp202.320.000,00	-Rp153.300.000,00	-Rp84.800.000,00
Ke-5	Rp390.480.000,00	-Rp198.680.000,00	Rp107.000.000,00

Sumber: Data Tim Gravis, 2022

Berdasarkan tabel proyeksi keuangan Gravis, dapat disimpulkan bahwa Gravis diperkirakan akan mengalami *payback period* pada tahun kelima dengan laba yang dihasilkan berjumlah Rp107.000.000,00 dengan total lima tahun tiga bulan.