





VoltCrew


BUSINESS PLAN & STRATEGI PENGEMBANGAN

Startup Teknologi Elektro & IoT

 Modal Rp 250 Jt

 BEP Bulan ke-8

 Target 10 Kota

 Rp 3 M/Bulan (5 Thn)

where young minds create the future

Daftar Isi

- 1. Ringkasan Eksekutif
- 2. Deskripsi Perusahaan
- 3. Analisis Pasar
- 4. Strategi Pemasaran (Marketing Mix 7P)
- 5. Rencana Operasional
- 6. Perencanaan Keuangan
- 7. Strategi Pengembangan
- 8. Portofolio Produk
- 9. Analisis Pasar Singkat
- 10. Bukti Kerja & Validasi (Traction)


1 Ringkasan Eksekutif


VoltCrew adalah startup teknologi elektro yang dijalankan tim mahasiswa, menggabungkan **jasa kelistrikan profesional, solusi smart home & IoT, workshop hands-on elektronika, dan konsultasi project** dalam satu ekosistem terintegrasi. Kami hadir menjawab dua masalah sekaligus: masyarakat kesulitan menemukan jasa listrik yang terpercaya, dan mahasiswa/pelajar teknik kesulitan mendapat bimbingan praktis.


Dengan modal awal **Rp 250.000.000**, VoltCrew menargetkan Break Even Point pada **bulan ke-8** operasional, tumbuh dari revenue run-rate ±Rp 100 juta/bulan di Tahun 1 menjadi **Rp 780 juta/bulan di Tahun 3**, dengan target jangka panjang ekspansi ke **10 kota dan revenue Rp 3 miliar/bulan dalam 5 tahun**.


Business plan ini merangkum keseluruhan strategi — dari analisis pasar, marketing mix, operasional, keuangan, hingga roadmap pengembangan — sebagai peta jalan eksekusi VoltCrew ke depan.

 Modal Rp 250 Jt

 BEP Bulan ke-8

 Target 10 Kota

 Rp 3 M/Bulan (5 Tahun)

 50+ Proyek Tervalidasi

2 Deskripsi Perusahaan

Sejarah Singkat

VoltCrew didirikan oleh lima mahasiswa teknik elektro yang gelisah melihat kesenjangan antara ilmu yang dipelajari di kampus dan penerapannya di lapangan. Berangkat dari project kecil membantu tetangga kost memperbaiki instalasi listrik, ide ini berkembang menjadi startup yang menggabungkan jasa profesional dengan semangat edukasi.

Visi

Menjadi ekosistem teknologi elektro terdepan di Indonesia yang memungkinkan generasi muda untuk menciptakan solusi inovatif dan berkelanjutan.

Misi

- Menyediakan layanan kelistrikan berkualitas dengan harga terjangkau
- Mengembangkan solusi smart home & IoT yang mudah diakses
- Membangun komunitas pembelajar elektronika aktif
- Menciptakan lapangan kerja untuk talenta muda di bidang teknik

2 Deskripsi Perusahaan

Nilai-Nilai Inti



Inovasi

Selalu mengadopsi teknologi terkini



Edukasi

Mengajar, bukan sekadar melayani



Kolaborasi

Membangun ekosistem, bukan silo



Sustainability

Berdampak jangka panjang

Keempat nilai ini menjadi fondasi budaya kerja tim VoltCrew dalam setiap layanan, workshop, dan produk yang dikembangkan.

3 Analisis Pasar

Tren Industri

Pasar IoT Indonesia diproyeksikan tumbuh **CAGR 25%** hingga 2030, didorong Making Indonesia 4.0. Pasar jasa kelistrikan domestik bernilai **Rp 45 triliun/tahun**, dengan 60% masih dilayani tukang listrik informal tanpa sertifikasi — celah besar bagi model VoltCrew yang profesional namun terjangkau.

Rp 45 T

Pasar Jasa Kelistrikan/Tahun

CAGR 25%

Pertumbuhan Pasar IoT



Total Addressable → Serviceable Available → Serviceable Obtainable Market

3 Analisis Pasar

Target Customer



Pemilik Rumah & Kost

Usia 25–40 tahun, butuh instalasi aman & smart home starter kit



Mahasiswa & Pelajar

Butuh bimbingan project, workshop hands-on, komponen elektronika



Startup & UMKM

Butuh setup kantor pintar & instalasi listrik komersial hemat budget

Ketiga segmen ini merepresentasikan kombinasi kebutuhan jasa profesional dan edukasi praktis yang menjadi keunggulan VoltCrew.

4 Strategi Pemasaran (Marketing Mix 7P)

Product

Paket bundling Smart Home Starter Kit, subscription maintenance Rp 199rb/bln, workshop bersertifikat.

Price

Penetration pricing 20% di bawah market, freemium edukasi, corporate discount 15% untuk project >Rp 10jt.

Place

Online (website, IG, TikTok, WA Business), offline (booth kampus, pameran), partnership kost/coworking.

Promotion

Content marketing YouTube/TikTok, referral Rp 50rb, SEO & Google Ads, kolaborasi influencer tech.

People

Teknisi berseragam dengan ID card & sertifikasi, training soft skills komunikasi & etika kerja.

Process

Booking online → konfirmasi 30 menit → jadwal fleksibel → laporan digital, garansi 30 hari.

Physical Evidence

Seragam & kendaraan bermerek, laporan digital foto+diagram, sertifikat workshop ber-QR code.

5 Rencana Operasional

Alur Proses Layanan



Peralatan & Infrastruktur

- Perkakas instalasi & alat ukur (multimeter, clamp meter, insulation tester)
- Modul IoT & smart home (sensor, microcontroller, kamera CCTV)
- Lab prototyping (soldering station, 3D printer, PCB fabrication)
- Basecamp/lab kerja di area kampus + kendaraan operasional


Kapasitas Tahun 1


- 8 teknisi part-time mahasiswa + 3 instructor workshop
- 25–40 project jasa instalasi & smart home/bulan
- 3–5 batch workshop (15–25 peserta/batch)


5 Rencana Operasional


Mitra Rantai Pasok & Customer Acquisition Funnel

Mitra Rantai Pasok

 Schneider Electric — diskon 15-20%

 Tokopedia/Bukalapak — dropship komponen

 DigiKey/LCSC — sourcing import

 Gojek/Grab — delivery same-day

Customer Acquisition Funnel

Fase	Channel Utama	Target Metrik
Awareness	TikTok, Instagram, YouTube, SEO	50.000 impressions/bulan
Interest	Website visit, DM inquiry	1.000 visits/bulan
Consideration	Konsultasi WhatsApp, quotation	150 quotes/bulan
Purchase	Booking & pembayaran	35-40 project/bulan
Retention & Advocacy	Maintenance reminder, referral	10-12 repeat, 5-8 referral/bulan

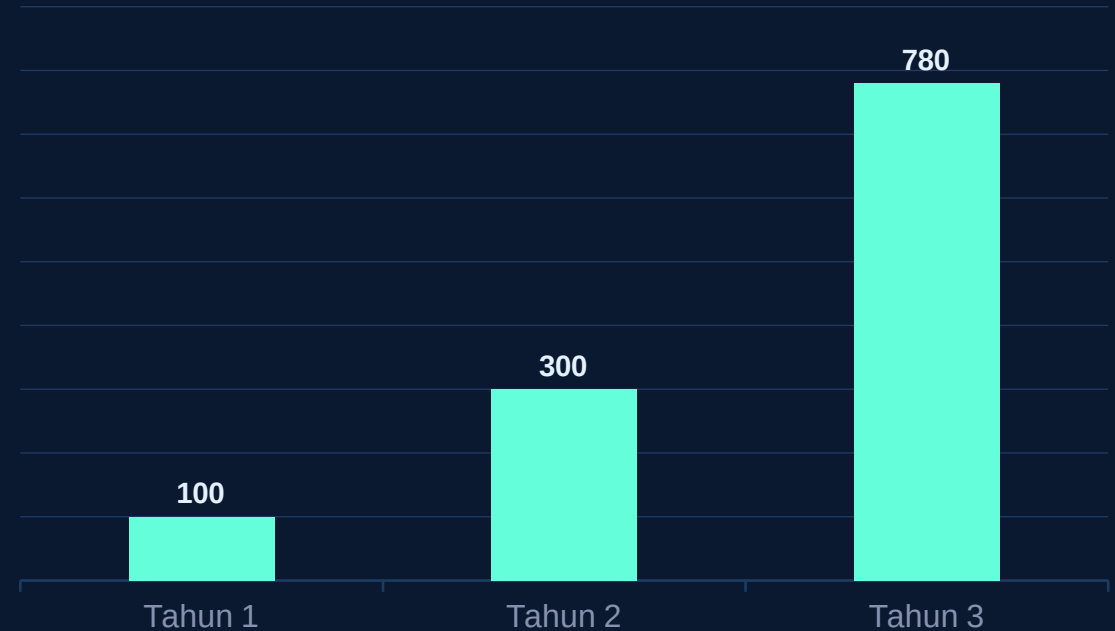
6 Perencanaan Keuangan

Indikator Utama

Indikator	Nilai
Modal Awal	Rp 250.000.000
Break Even Point	25 project/bulan (Rp 100 jt/bln) — Bulan ke-8
Target Gross Margin	40-45%
Target Net Margin (Tahun 3)	15-20%
Payback Period	±21 bulan (1 tahun 9 bulan)

Detail lengkap modal, arus kas, dan simulasi laba rugi tersedia pada dokumen Manajemen Keuangan VoltCrew.

Proyeksi Pendapatan Bulanan (Run-Rate)



6 Perencanaan Keuangan

Proyeksi Pendapatan & Laba Rugi

Komponen	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Total Pendapatan (Tahunan)	Rp 1.003.000.000	Rp 3.600.000.000	Rp 9.360.000.000
Laba/Rugi Bersih	-Rp 78.800.000	Rp 432.000.000	Rp 1.684.800.000

Ringkasan Tren



Catatan: Tahun 1 masih mencatat kerugian operasional karena investasi awal, dengan proyeksi profitabilitas mulai stabil di Tahun 2 seiring skala project meningkat.

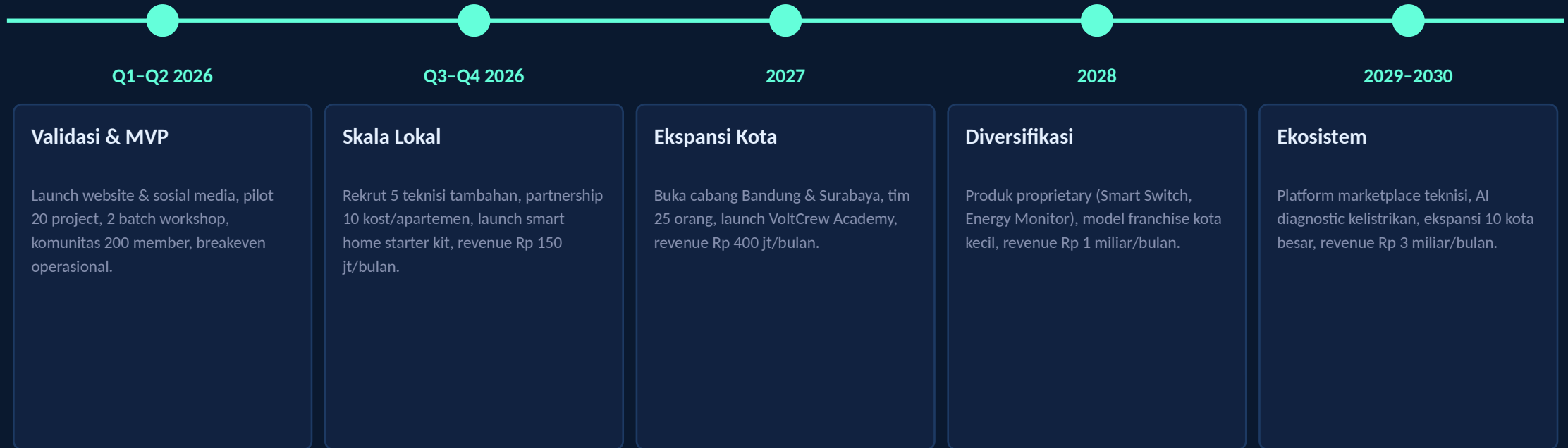
7 Strategi Pengembangan

Ansoff Matrix



7 Strategi Pengembangan

Roadmap 2026–2030



7 Strategi Pengembangan

KPI & Milestone Utama

Tahun	Target Revenue	Jumlah Kota	Jumlah Tim	Milestone Kunci
2026	Rp 100–150 jt/bulan	1	16	Breakeven, komunitas 200 member
2027	Rp 400 jt/bulan	3	25	VoltCrew Academy, ekspansi kota
2028	Rp 1 M/bulan	5	55	Produk proprietary, franchise
2029–2030	Rp 3 M/bulan	10	100+	Platform marketplace nasional

10

Kota (Tahun 2029–30)

100+

Anggota Tim

Rp 3 M

Revenue/Bulan Target

5 Thn

Horizon Strategis

8 Portofolio Produk

Produk & Layanan Saat Ini



Instalasi & Perbaikan

Jasa kelistrikan rumah & komersial



Smart Home & IoT

Starter kit hingga sistem custom



Workshop Elektronika

Arduino, robotika, PCB design



Konsultasi Project

Bimbingan tugas akhir & lomba

Pipeline Produk (2027-2029)



VoltCrew App (2027)

Booking, monitoring project, loyalty points & komunitas



AI Diagnostic (2028)

Deteksi masalah kelistrikan dari foto & deskripsi user



Platform Marketplace (2029)

Menghubungkan teknisi verified dengan customer nasional

9 Analisis Pasar Singkat

Ringkasan cepat kondisi pasar VoltCrew sebagai referensi sekilas

Rp 54,7 T

Total Addressable Market

±15%

CAGR Blended Industri

60%

Pasar Masih Informal

<1%

Target Market Share (5 Thn)

🎯 Segmen: Mahasiswa, Rumah/Kost, UMKM

⚔️ Kompetisi: Sedang

✅ Market Readiness: Tinggi (Tervalidasi)

Kondisi pasar mendukung entry VoltCrew: permintaan tinggi, kompetisi moderat, dan validasi awal yang kuat menjadi dasar keyakinan pertumbuhan jangka panjang.

10 Bukti Kerja & Validasi (Traction)

50+

Proyek Selesai

200+

Peserta Workshop

15+

Mitra Industri

Proses Validasi

Tahap	Metode	Hasil
Problem Interview	Wawancara 50 mahasiswa & 30 pemilik rumah	78% kesulitan cari tukang listrik terpercaya
Landing Page Test	Google & Instagram Ads, 2 minggu	CTR 4,2%, 120 inquiry, 35 booking jasa
MVP Workshop	Pilot Arduino dasar (15 peserta)	NPS 72, 100% merekomendasikan
Pilot Project	5 instalasi rumah + 2 smart home	Rating 4,8/5, margin 35%

10 Bukti Kerja & Validasi (Traction)

Testimoni Early Customer

"VoltCrew datang dengan harga transparan, kerja rapi, dan jelasin cara kerja MCB saya. Recommended!"

— Budi, Pemilik Kost di Depok

"Workshop Arduino-nya beda. Langsung praktek, sekarang saya bisa lanjut sendiri untuk tugas akhir."

— Rina, Mahasiswa Teknik Elektro UI



VoltCrew

Terima Kasih — Mari Membangun Masa Depan Bersama