



# Solvia | MoClean

# BUSINESS

# PLAN

Dipersembahkan kepada  
**Fandi Halim, S.Kom., M.Sc.**

Di Susun Oleh :  
**Solvia Group**

## Solvia | MoClean



Solvia adalah startup digital yang bergerak di bidang layanan kebersihan berbasis aplikasi, dengan produk utama bernama MoClean. MoClean hadir sebagai solusi modern untuk menjawab kebutuhan masyarakat urban terhadap layanan kebersihan yang cepat, transparan, dan terpercaya. Melalui aplikasi ini, pengguna dapat memesan jasa kebersihan rumah, kantor, atau ruang publik hanya dengan beberapa ketukan di smartphone mereka.

Target utama MoClean adalah keluarga muda, pekerja kantoran, dan perusahaan yang membutuhkan layanan kebersihan terjadwal maupun instan. Dengan sistem digital berbasis lokasi, pelanggan dapat memilih waktu dan jenis layanan sesuai kebutuhan mereka.

Bisnis ini dimiliki oleh Solvia Startup Team, yang terdiri dari para pendiri muda dengan latar belakang teknologi informasi, dan pelayanan jasa. Tim kami berkomitmen menciptakan ekosistem digital yang tidak hanya mempermudah pelanggan, tetapi juga membuka peluang kerja bagi tenaga kebersihan profesional yang sebelumnya bekerja secara konvensional.

Industri jasa kebersihan digital menunjukkan tren pertumbuhan positif, sejalan dengan meningkatnya adopsi teknologi dan gaya hidup praktis masyarakat perkotaan. Berdasarkan data industri layanan on-demand, pasar jasa kebersihan digital di Indonesia diproyeksikan tumbuh lebih dari 20% per tahun dalam lima tahun ke depan.

Untuk memperluas jangkauan layanan, Solvia membutuhkan pendanaan sebesar Rp20 juta. Dana ini akan dialokasikan untuk pengembangan aplikasi, pemasaran digital, rekrutmen tenaga kebersihan bersertifikat, serta operasional awal perusahaan. Kami memperkirakan pengembalian investasi (ROI) dapat dicapai dalam waktu kurang lebih 1 bulan, seiring peningkatan jumlah pelanggan aktif dan efisiensi biaya operasional.

Dengan visi menjadi platform kebersihan digital terpercaya di Indonesia, Solvia melalui MoClean bertekad membawa perubahan nyata dalam industri jasa kebersihan menuju era digital yang efisien, profesional, dan berkelanjutan.

## **Tim Pendiri (Founding Team)**

Solvia dibangun oleh tim profesional muda yang terdiri dari Ryan Peace Simbolon, Tasya Syafriza, Delarosa Butar Butar, Purba Tua Siregar, dan Rasidin Harahap masing-masing membawa keahlian unik di bidangnya yang saling melengkapi. Sinergi lintas disiplin ini menjadikan Solvia tidak hanya kuat dalam aspek teknologi dan manajemen, tetapi juga memiliki sensitivitas sosial yang tinggi terhadap kesejahteraan tenaga kerja dan dampak lingkungan.

Ryan Peace Simbolon berperan sebagai Chief Executive Officer (CEO) sekaligus pengarah utama strategi bisnis dan visi perusahaan. Dengan latar belakang manajemen dan pengalaman dalam pengembangan digital startup, Ryan memastikan arah Solvia selaras dengan kebutuhan pasar serta nilai keberlanjutan.

Tasya Syafriza menjabat sebagai Chief Operations Officer (COO) yang bertanggung jawab atas pengelolaan operasional harian dan pengembangan standar layanan MoClean agar efisien dan konsisten di setiap wilayah operasional.

Delarosa Butar Butar berperan sebagai Chief Technology Officer (CTO), memimpin pengembangan platform digital MoClean, termasuk sistem AI-based matching dan integrasi geolokasi real time yang menjadi keunggulan utama Solvia.

Purba Tua Siregar memegang posisi Chief Financial Officer (CFO) dengan fokus pada manajemen keuangan, strategi investasi, dan kemitraan bisnis. Ia memastikan stabilitas finansial perusahaan sekaligus membuka peluang pendanaan baru yang mendukung ekspansi jangka panjang.

Rasidin Harahap bertugas sebagai Chief Community & Partnership Officer (CCPO), berperan dalam membangun hubungan dengan mitra eksternal serta menjalankan program pemberdayaan tenaga kerja dan inisiatif sosial perusahaan. Melalui pendekatan human-centered dan kolaboratif, Rasidin membantu Solvia menjaga keseimbangan antara profitabilitas dan tanggung jawab sosial.

Kombinasi keahlian lima pendiri ini menciptakan pondasi multidisiplin yang solid bagi Solvia: perpaduan antara inovasi teknologi, ketajaman bisnis, dan komitmen sosial. Dengan kepemimpinan yang visioner dan berorientasi masa depan, tim pendiri Solvia tidak hanya menargetkan pertumbuhan ekonomi perusahaan, tetapi juga transformasi positif bagi industri kebersihan digital dan kesejahteraan tenaga kerja di Indonesia.

# Solvia Founder



## Ryan Peace Simbolon

Nim : 231111190

E- mail : ryan.peace@students.mikroskil.ac.id

Telepon : 081265897552

Alamat : Jl.Kabanjahe No.30 Medan



## Tasya Syafriza

Nim : 231112518

E- mail : tasyasyafriza@students.mikroskil.ac.id

Telepon : 085763401164

Alamat : Jl. Eka Suka VIII No.14, Medan Johor.



## Delarosa Butar Butar

Nim : 231111254

E- mail : delarosabutarbutar @students.mikroskil.ac.id

Telepon : 0895320673540

Alamat : Dusun XI No.001, Wonosari Tanjung Morawa



## Rasidin Harahap

Nim : 231110869

E- mail : rasidharahap723@gmail.com

Telepon : 081370647533

Alamat : Jl.Pengabdian Gang Saga No.382A,Bandar Setia, Percut Sei Tuan



## Purba Tua Siregar

Nim : 231112464

E- mail : purbatua244@gmail.com

Telepon : 08129447218

Alamat : Gg.Delima No.7, Jl Pimpinan, Medan

# **GENERAL COMPANY DESCRIPTION**

## Problem Statement

Dalam kehidupan modern saat ini, kesibukan masyarakat yang semakin padat sering kali membuat waktu untuk membersihkan rumah menjadi sangat terbatas. Banyak individu, terutama pekerja kantoran, mahasiswa, maupun keluarga muda di perkotaan, mengalami kesulitan untuk menjaga kebersihan lingkungan tempat tinggal mereka secara rutin. Akibatnya, kondisi rumah sering kali menjadi kurang nyaman, bahkan bisa berdampak pada kesehatan dan produktivitas penghuni. Di sisi lain, ketersediaan jasa kebersihan tradisional masih belum sepenuhnya efisien karena pemesanan dilakukan secara manual, kurang transparan dalam harga, dan tidak jarang menimbulkan ketidakpastian dalam hal kualitas layanan.

Permasalahan lainnya terletak pada kurangnya platform digital yang mampu mengintegrasikan berbagai jenis layanan kebersihan dalam satu sistem yang mudah diakses. Pengguna sering kali harus mencari penyedia jasa berbeda untuk setiap jenis kebutuhan, seperti pembersihan harian, mendalam (deep cleaning), atau layanan khusus. Hal ini tidak hanya memakan waktu, tetapi juga menurunkan tingkat kepercayaan karena tidak ada jaminan standar mutu yang konsisten di setiap penyedia jasa. Selain itu, calon pengguna juga membutuhkan informasi yang jelas mengenai jenis layanan, durasi kerja, serta peralatan yang digunakan agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan dan anggaran mereka.

Berdasarkan permasalahan tersebut, dibutuhkan sebuah solusi digital yang mampu menghadirkan layanan kebersihan yang praktis, transparan, dan profesional. Aplikasi MoClean hadir sebagai jawaban atas kebutuhan tersebut dengan menyediakan berbagai kategori layanan kebersihan yang dapat dipilih pengguna secara langsung melalui antarmuka yang sederhana dan interaktif. Pengguna dapat memesan layanan sesuai kebutuhan mulai dari daily cleaning hingga deep cleaning dengan rincian harga, waktu, dan jenis pekerjaan yang jelas. Dengan pendekatan berbasis teknologi ini, diharapkan masyarakat dapat menjaga kebersihan lingkungan rumahnya dengan lebih mudah, cepat, dan terpercaya tanpa harus mengorbankan waktu produktif mereka.

## Visi Dan Misi

**Visi :** Menjadi platform kebersihan digital paling terpercaya, efisien, dan berkelanjutan di Indonesia yang tidak hanya menghubungkan kebutuhan pelanggan dengan layanan kebersihan profesional, tetapi juga membuka peluang kerja yang bermartabat dan berdaya saing bagi tenaga kerja lokal. Melalui inovasi teknologi dan komitmen terhadap keberlanjutan, MoClean bertekad menjadi pelopor dalam menciptakan ekosistem kebersihan modern yang menjunjung nilai kepercayaan, kualitas, dan kesejahteraan bersama.

**Misi :** Memberikan layanan kebersihan berbasis teknologi dengan standar profesional tinggi, memastikan setiap pelanggan mendapatkan pengalaman pelayanan yang cepat, transparan, dan berkualitas melalui sistem pemesanan yang mudah diakses serta fitur pelacakan yang akurat.

Meningkatkan kesejahteraan dan profesionalitas tenaga kerja kebersihan dengan menyediakan pelatihan berkelanjutan, sistem kerja yang adil, serta perlindungan yang memprioritaskan keselamatan dan kenyamanan mereka di lapangan.

Mendukung masyarakat yang lebih bersih, sehat, dan produktif melalui penerapan inovasi digital yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, serta membangun kesadaran publik tentang pentingnya kebersihan sebagai bagian dari gaya hidup modern dan tanggung jawab sosial bersama.

## Company Goals and Objectives



**40 %**

Pengembangan Teknologi Platform

**35 %**

Ekspansi Pasar dan Pemasaran Digital

**25 %**

Pemberdayaan dan Profesionalisasi Tenaga Kebersihan

Sebagai perusahaan rintisan berbasis teknologi, Solvia berkomitmen menjadikan MoClean sebagai solusi utama dalam industri kebersihan digital Indonesia. Tujuan jangka panjang kami adalah membangun platform yang tidak hanya mengutamakan kemudahan pengguna, tetapi juga menciptakan dampak sosial nyata.

Dalam tiga tahun pertama, Solvia menargetkan untuk mencapai lebih dari 30.000 pengguna aktif di berbagai kota besar di Indonesia, dengan dukungan tenaga kebersihan profesional terlatih dan terdidik yang tergabung dalam platform. Selain itu, perusahaan menargetkan perluasan layanan ke 5 kota utama seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan, dan Denpasar.

Pencapaian kinerja akan diukur melalui pertumbuhan pengguna, kepuasan pelanggan, tingkat retensi tenaga kebersihan, serta stabilitas keuangan perusahaan. Dengan model bisnis berbasis komisi dan langganan, Solvia berupaya mencapai profitabilitas pada akhir tahun kedua operasional.

## Industry Description

Solvia beroperasi dalam industri jasa kebersihan digital berbasis aplikasi, yang termasuk dalam kategori on-demand service industry sebuah sektor yang terus menunjukkan pertumbuhan signifikan di era transformasi digital. Industri ini mengalami lonjakan permintaan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya higienitas, efisiensi waktu, serta kemudahan dalam mengakses layanan berbasis teknologi. Di tengah gaya hidup masyarakat urban yang semakin sibuk, kebutuhan akan layanan kebersihan yang praktis, profesional, dan terpercaya menjadi peluang besar bagi perusahaan untuk menghadirkan solusi digital yang responsif dan mudah diakses.

Menurut berbagai laporan riset pasar, sektor layanan digital on-demand di Indonesia mencatat pertumbuhan tahunan sebesar 20–25% dalam tiga tahun terakhir. Peningkatan ini didorong oleh tiga faktor utama: tingginya penetrasi internet dan penggunaan smartphone, perubahan perilaku konsumen pasca-pandemi yang lebih menekankan aspek kebersihan dan kesehatan, serta meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap sistem transaksi berbasis aplikasi. Kombinasi antara kemudahan teknologi dan kebutuhan akan layanan cepat menjadikan industri ini semakin kompetitif dan terbuka terhadap inovasi baru, termasuk dalam bidang jasa kebersihan digital seperti yang ditawarkan oleh Solvia.

Melihat perkembangan tersebut, Solvia berupaya memanfaatkan momentum pertumbuhan pasar dengan menghadirkan inovasi layanan yang berfokus pada user experience, keamanan transaksi, serta kualitas tenaga kerja yang profesional. Platform ini dirancang untuk memberikan pengalaman pengguna yang intuitif sekaligus efisien, mulai dari pemesanan layanan, pemilihan waktu, hingga pelacakan proses pembersihan secara real time. Selain itu, Solvia juga mengembangkan sistem AI-based matching yang berfungsi untuk mencocokkan pelanggan dengan penyedia jasa secara lebih akurat berdasarkan lokasi, preferensi, dan jenis layanan yang dibutuhkan. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga menciptakan pengalaman yang lebih personal dan terpercaya bagi pengguna.

Dengan pendekatan digital yang adaptif dan berorientasi pada kualitas layanan, Solvia menempatkan dirinya sebagai bagian dari transformasi industri jasa kebersihan menuju ekosistem digital yang berkelanjutan. Ke depan, potensi industri ini diproyeksikan akan semakin besar, seiring meningkatnya permintaan masyarakat terhadap layanan kebersihan profesional yang cepat, transparan, dan dapat diandalkan. Hal ini membuka peluang bagi Solvia untuk menjadi pionir dalam industri kebersihan digital di Indonesia dengan memadukan teknologi, profesionalitas, dan nilai keberlanjutan dalam satu platform terpadu.

## Company Strength and Core Competencies

Kekuatan utama Solvia | MoClean terletak pada perpaduan antara inovasi teknologi, profesionalisme layanan, keunggulan tim multidisiplin, serta orientasi sosial dan lingkungan. Perusahaan tidak hanya berfokus pada profitabilitas semata, tetapi juga pada penciptaan nilai berkelanjutan bagi pelanggan, mitra kerja, dan masyarakat. Pendekatan ini menjadikan MoClean bukan sekadar platform jasa kebersihan digital, melainkan bagian dari gerakan menuju gaya hidup bersih, sehat, dan produktif di era modern. Dengan menggabungkan teknologi pintar, manajemen berbasis data, dan nilai kemanusiaan, Solvia membangun diferensiasi yang kuat di tengah kompetisi pasar layanan digital on-demand.

### 1. Inovasi Teknologi dan Sistem Digital Terpadu

MoClean dikembangkan melalui pendekatan user-centered design yang menempatkan kenyamanan pengguna sebagai prioritas utama. Platform ini mengintegrasikan teknologi AI (Artificial Intelligence) dan geolokasi real time untuk mencocokkan pengguna dengan tenaga kebersihan terdekat secara cepat dan akurat. Selain itu, sistemnya juga dilengkapi dengan berbagai fitur pendukung seperti:

- Sistem rating & ulasan berbasis performa untuk menjaga kualitas layanan.
- Fitur pembayaran digital yang aman, terintegrasi dengan e-wallet dan QRIS.
- Algoritma rekomendasi layanan yang menyesuaikan penawaran dengan pola pemakaian pelanggan.

Kombinasi fitur tersebut menciptakan ekosistem digital yang efisien, transparan, dan responsif terhadap kebutuhan pengguna. Dengan terus memperbarui sistem berbasis data pengguna dan masukan pelanggan, MoClean mampu mempertahankan relevansi serta keunggulan kompetitifnya di tengah perubahan cepat industri teknologi jasa kebersihan.

### 2. Tim Multidisiplin yang Kompeten dan Visioner

Solvia dibangun oleh tim profesional muda yang memiliki keahlian di bidang teknologi informasi, manajemen bisnis, serta pengembangan sosial masyarakat. Sinergi keahlian ini memungkinkan perusahaan untuk mengelola operasional digital dengan presisi teknis sekaligus sensitif terhadap kebutuhan sosial tenaga kerja. Tim Solvia berkomitmen untuk:

- Mengembangkan strategi bisnis berbasis riset pasar dan analisis data.
- Menyediakan pelatihan berkelanjutan bagi tenaga kebersihan agar profesional dan beretika.
- Membangun jejaring dengan inkubator bisnis, lembaga sosial, dan pemerintah daerah untuk memperluas dampak positif perusahaan.

Melalui pendekatan kolaboratif ini, Solvia mampu beradaptasi secara cepat terhadap dinamika industri, memupuk inovasi internal, dan menanamkan budaya organisasi yang agile serta berorientasi pada pembelajaran berkelanjutan.

### 3. Reputasi Layanan dan Orientasi Pengguna

Filosofi utama MoClean adalah “Bersih tanpa drama” sebuah prinsip yang menegaskan komitmen perusahaan terhadap layanan yang praktis, transparan, dan bebas kendala. Solvia memahami bahwa kebersihan bukan sekadar hasil akhir, tetapi juga pengalaman pelanggan yang harus berjalan lancar dari awal hingga akhir proses layanan. Setiap tenaga kebersihan dilatih tidak hanya dalam hal teknis, tetapi juga dalam aspek etika, komunikasi, dan pelayanan pelanggan.

Sistem rating pelanggan menjadi landasan evaluasi yang objektif untuk memastikan peningkatan kualitas secara konsisten. Pendekatan berbasis pengalaman pengguna ini menciptakan hubungan jangka panjang antara pelanggan dan platform, membangun brand trust serta loyalitas pengguna digital. Dengan menjaga integritas, kualitas, dan kecepatan layanan, MoClean berhasil memosisikan diri sebagai mitra terpercaya dalam mewujudkan lingkungan hidup yang bersih dan nyaman, baik untuk rumah tangga maupun bisnis.

Secara keseluruhan, kekuatan Solvia | MoClean tidak hanya terletak pada teknologi yang inovatif, tetapi juga pada nilai-nilai sosial dan humanis yang diusungnya. Kombinasi antara efisiensi digital dan keberlanjutan sosial menjadikan perusahaan ini unggul dalam menciptakan dampak positif bagi pengguna, pekerja, dan masyarakat luas.

## Company Strength and Core Competencies

### 4. Komitmen Sosial dan Lingkungan

Solvia memandang keberhasilan bisnis tidak hanya diukur dari aspek finansial, tetapi juga dari dampak sosial dan keberlanjutan lingkungan yang dihasilkannya. Melalui platform MoClean, perusahaan membuka akses kerja layak bagi tenaga kebersihan informal yang selama ini kurang terakomodasi dalam sistem ekonomi formal. Mereka mendapatkan pelatihan literasi digital, peningkatan keterampilan kerja, serta pembinaan mengenai etika dan keselamatan kerja. Pendekatan ini menciptakan rantai nilai sosial yang inklusif, di mana teknologi menjadi alat pemberdayaan manusia, bukan pengganti tenaga kerja.

Lebih dari itu, MoClean menginisiasi program **Eco-Clean**, sebuah upaya konkret dalam mendukung gerakan hijau dan ekonomi sirkular. Dalam program ini, perusahaan menggunakan bahan pembersih ramah lingkungan, mendukung produsen lokal, dan mengedukasi pelanggan untuk lebih peduli terhadap dampak ekologis dari kegiatan kebersihan. Dengan langkah ini, Solvia menunjukkan komitmen nyata terhadap Sustainable Development Goals (SDGs) nomor 8 dan 12, yaitu Decent Work and Economic Growth serta Responsible Consumption and Production. Kolaborasi lintas sektor antara teknologi, tenaga kerja, dan lingkungan menjadikan Solvia pelopor dalam integrasi nilai keberlanjutan di industri layanan digital.

### 5. Model Bisnis Adaptif dan Skalabel

Solvia mengembangkan model bisnis yang adaptif, skalabel, dan berkelanjutan, memadukan berbagai sumber pendapatan seperti komisi transaksi, sistem langganan (subscription), dan kemitraan korporasi (B2B). Pendekatan hybrid ini memberikan keseimbangan antara arus kas stabil dan peluang pertumbuhan jangka panjang. Platform MoClean dirancang dengan arsitektur digital yang fleksibel, memungkinkan ekspansi geografis ke berbagai kota besar maupun wilayah sekunder di Indonesia. Skalabilitas ini juga berlaku secara fungsional dari layanan kebersihan rumah tangga hingga korporasi dan fasilitas publik.

Keunggulan lain dari model ini adalah kemampuan adaptasi terhadap dinamika pasar lokal. Melalui data analitik dan pemantauan tren permintaan, Solvia dapat menyesuaikan strategi harga, promosi, dan fitur layanan sesuai dengan karakteristik demografis wilayah. Selain itu, kolaborasi strategis dengan pemerintah daerah, pengembang properti, dan perusahaan logistik membuka peluang integrasi vertikal dalam rantai layanan. Dengan fleksibilitas dan efisiensi operasional tinggi, MoClean memiliki potensi besar untuk menjadi standar baru dalam industri kebersihan digital nasional.

### 6. Keamanan Data dan Kepercayaan Pelanggan

Di tengah pertumbuhan industri layanan digital, keamanan data dan kepercayaan pelanggan menjadi elemen fundamental bagi keberlangsungan bisnis. Solvia menyadari bahwa pelanggan menyerahkan bukan hanya waktu dan uang, tetapi juga data pribadi yang sangat berharga. Untuk itu, perusahaan menerapkan sistem keamanan berlapis yang mencakup enkripsi end-to-end, autentikasi multi-faktor, dan audit keamanan berkala. Selain itu, kebijakan privasi MoClean dikomunikasikan secara transparan, memastikan pengguna memahami bagaimana data mereka digunakan dan dilindungi.

Langkah ini tidak hanya membangun trust ecosystem antara pengguna, tenaga kebersihan, dan perusahaan, tetapi juga memperkuat citra MoClean sebagai platform yang etis dan bertanggung jawab. Solvia juga menyiapkan mekanisme pelaporan dan penanganan insiden keamanan secara cepat untuk menjamin perlindungan pengguna secara maksimal. Dengan mengedepankan aspek keandalan dan transparansi, MoClean berhasil menciptakan keunggulan kompetitif yang sulit ditiru yaitu kepercayaan publik. Keamanan digital bukan hanya fitur, tetapi menjadi fondasi nilai dan budaya perusahaan dalam setiap interaksi dengan pelanggan.

## Legal Form of Ownership

Solvia didirikan dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT) sebagai bentuk legal yang paling tepat untuk mendukung visi jangka panjang perusahaan dalam membangun ekosistem layanan kebersihan digital berskala nasional. Pemilihan struktur hukum ini tidak hanya berorientasi pada aspek administratif, tetapi juga merupakan keputusan strategis yang memberikan fondasi hukum, finansial, dan manajerial yang kuat bagi pertumbuhan MoClean sebagai platform berbasis teknologi. Dengan status PT, Solvia dapat beroperasi secara profesional, transparan, serta memenuhi standar hukum yang diakui di Indonesia, sekaligus mempersiapkan diri untuk menjalin kemitraan dengan pihak eksternal, termasuk investor dan institusi bisnis.

Sebagai startup digital yang melibatkan banyak pemangku kepentingan mulai dari pelanggan individu, penyedia jasa kebersihan, hingga mitra korporasi. Struktur PT memungkinkan pemisahan aset pribadi pemilik dengan aset perusahaan. Pemisahan ini penting untuk mengurangi risiko hukum dan menjaga stabilitas finansial, terutama dalam industri layanan berbasis platform yang menuntut sistem operasional dan keuangan yang aman serta terukur. Dengan demikian, seluruh kegiatan operasional MoClean dapat berjalan secara lebih profesional dan terjamin dalam aspek tanggung jawab hukum, perpajakan, serta perlindungan konsumen.

Selain itu, status PT memberikan sejumlah keunggulan kompetitif strategis yang mendukung rencana pertumbuhan Solvia di masa depan. Pertama, dari sisi akses pendanaan dan investasi, struktur saham dalam PT memungkinkan perusahaan menjalin kerja sama dengan investor, baik dari kalangan perorangan, institusi keuangan, maupun venture capital yang berfokus pada sektor teknologi dan layanan digital. Hal ini menjadi elemen krusial bagi startup seperti Solvia yang membutuhkan modal berkelanjutan untuk riset dan pengembangan (R&D), peningkatan infrastruktur digital, serta ekspansi layanan ke kota-kota besar di Indonesia.

Kedua, bentuk PT memberikan citra profesional dan kredibilitas hukum yang lebih tinggi di mata mitra bisnis, pelanggan, dan lembaga pemerintah. Legalitas ini memperkuat kepercayaan publik terhadap MoClean sebagai perusahaan yang menjunjung prinsip transparansi, akuntabilitas, serta tata kelola yang baik (Good Corporate Governance). Dengan status ini pula, Solvia dapat dengan mudah menjalin kolaborasi lintas sektor baik dengan pemerintah daerah, pengembang properti, maupun penyedia ekosistem digital lainnya.

Ketiga, struktur kepemilikan dalam PT juga memberikan fleksibilitas pengembangan bisnis. Solvia dapat memperluas komposisi pemegang saham, menghadirkan co-founder baru, atau menerapkan Employee Stock Option Plan (ESOP) untuk memberikan insentif kepada karyawan berprestasi. Skema ini tidak hanya meningkatkan loyalitas internal, tetapi juga menumbuhkan budaya inovasi yang berkelanjutan di dalam organisasi. Dengan seluruh keunggulan tersebut, pemilihan bentuk hukum Perseroan Terbatas (PT) menjadi langkah fundamental yang sejalan dengan visi Solvia untuk tumbuh sebagai startup digital yang berkelanjutan, kredibel, dan inklusif. Struktur ini membuka jalan bagi Solvia untuk memperluas skala bisnis, menarik investasi strategis, dan memperkuat posisinya sebagai pelopor di industri jasa kebersihan digital berbasis teknologi di Indonesia.

# **PRODUCT AND SERVICES**



## Tampilan Aplikasi Produk

Ini adalah fitur tampilan rancangan antarmuka halaman pendaftaran akun baru untuk aplikasi SOLVIA. Desain ini dibuat dengan gaya minimalis yang menonjolkan kesan profesional dan modern. Warna lembut dipilih untuk memberikan kenyamanan visual bagi pengguna, sementara tata letaknya disusun secara rapi agar mudah dipahami. Logo dan judul **Daftar Akun Baru** ditempatkan di bagian atas untuk memperjelas fungsi halaman, sehingga pengguna langsung mengetahui tujuan dari tampilan ini.

Di bagian bawah, terdapat empat kolom input yaitu nama lengkap, email, password, dan konfirmasi password yang dirancang dengan tepi membulat agar tampak lebih lembut dan ramah. Tombol **Daftar Sekarang** diberi warna hijau toska yang mencolok untuk menonjolkan fungsi utamanya sebagai call to action. Selain itu, saya juga menambahkan tautan **Sudah punya akun? Masuk** agar pengguna yang telah memiliki akun dapat langsung berpindah ke halaman login tanpa kebingungan.



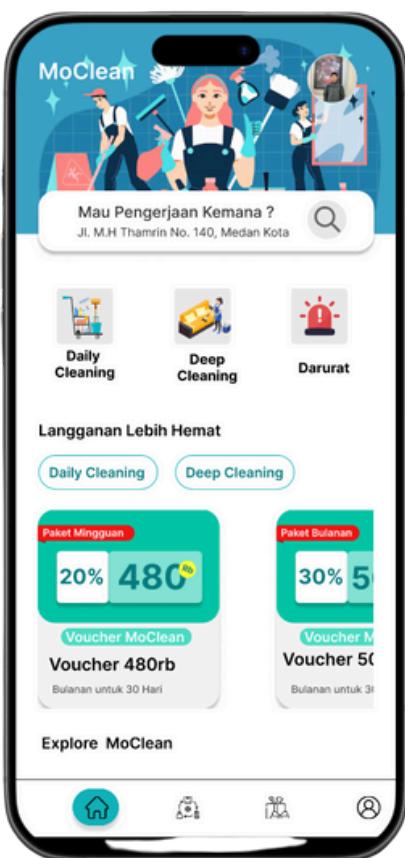
ini adalah tampilan fitur tampilan rancangan halaman login untuk aplikasi MoClean yang menjadi kelanjutan dari desain sebelumnya. Desain ini tetap mengusung gaya yang konsisten, yaitu sederhana, bersih, dan mudah digunakan. Logo MoClean ditempatkan di bagian atas bersama tulisan **Masuk ke MoClean** untuk mempertegas identitas aplikasi dan tujuan halaman tersebut. Pemilihan warna lembut bertujuan menciptakan nuansa tenang dan profesional yang sejalan dengan karakter aplikasi.

Selanjutnya, pada bagian formulir terdapat dua kolom input yaitu Username atau Email dan Password yang dirancang dengan tampilan tepi melengkung untuk memberi kesan modern. Tombol **Masuk** berwarna hijau toska ditempatkan di tengah sebagai pusat perhatian dan ajakan utama bagi pengguna. Di bagian bawah, di desain menambahkan tautan **Belum punya akun? Daftar dan Lupa password?** agar pengguna baru maupun pengguna lama yang mengalami kendala dapat dengan mudah menemukan solusi tanpa meninggalkan halaman ini.

Kedua fitur tersebut memiliki fungsi utama sebagai bagian dari proses autentikasi pengguna dalam sebuah aplikasi. Tampilan pertama, yaitu halaman Daftar Akun Baru pada aplikasi SOLVIA, berfungsi untuk memfasilitasi pengguna baru dalam membuat akun dengan mengisi data seperti nama, email, dan kata sandi. Sedangkan tampilan kedua, yaitu halaman Masuk ke MoClean, berfungsi untuk memberikan akses kepada pengguna yang sudah memiliki akun agar dapat masuk ke dalam sistem dengan memasukkan username atau email serta password. Kedua tampilan ini dirancang dengan prinsip kemudahan penggunaan (user-friendly) dan kejelasan navigasi agar pengguna dapat melakukan proses pendaftaran dan login tanpa kebingungan.

Secara keseluruhan, kedua rancangan antarmuka ini menunjukkan konsistensi desain yang bersih, sederhana, dan fungsional. Tampilan SOLVIA berfokus pada proses pembuatan akun baru, sementara MoClean menjadi pintu masuk bagi pengguna yang telah terdaftar. Pemilihan warna lembut dan elemen yang seimbang menunjukkan perhatian terhadap estetika sekaligus pengalaman pengguna (user experience). Dengan rancangan seperti ini, aplikasi dapat memberikan kesan profesional serta mempermudah pengguna dalam berinteraksi dengan sistem secara efisien dan nyaman.

## Tampilan Aplikasi Produk



ini adalah penampilan halaman home yang menampilkan tampilan antarmuka halaman utama aplikasi MoClean setelah pengguna berhasil melakukan login. Di bagian atas, terdapat kolom pencarian dengan teks **Mau Pengerjaan Kemana?** yang memungkinkan pengguna untuk langsung memasukkan alamat atau lokasi pekerjaan mereka. Fitur ini sangat memudahkan pengguna dalam menentukan tempat layanan kebersihan, sehingga aplikasi dapat menyesuaikan lokasi pekerjaan secara otomatis. Selain itu, terdapat ikon profil di pojok kanan atas yang menampilkan gambar profil pengguna, memberikan kemudahan bagi mereka untuk mengakses pengaturan akun atau melihat riwayat pemesanan. Latar belakang halaman ini dihiasi dengan ilustrasi pekerja kebersihan yang menciptakan suasana yang ramah dan memperkuat identitas aplikasi sebagai penyedia jasa kebersihan.

Di bawah kolom pencarian, terdapat tiga menu utama yang mudah diakses, yaitu **Daily Cleaning, Deep Cleaning, dan Darurat**. Menu Daily Cleaning menawarkan layanan kebersihan rutin yang dapat dilakukan setiap hari, cocok untuk pengguna yang membutuhkan kebersihan rumah tangga secara terjadwal. Menu Deep Cleaning diperuntukkan bagi mereka yang membutuhkan pembersihan lebih mendalam dan menyeluruh, seperti pembersihan karpet, sofa, atau area yang jarang dibersihkan. Terakhir, menu Darurat menyediakan layanan kebersihan untuk kebutuhan mendesak, seperti tumpahan atau kebersihan setelah renovasi rumah. Ketiga pilihan menu ini memudahkan pengguna untuk langsung memilih layanan sesuai dengan kebutuhan mereka.

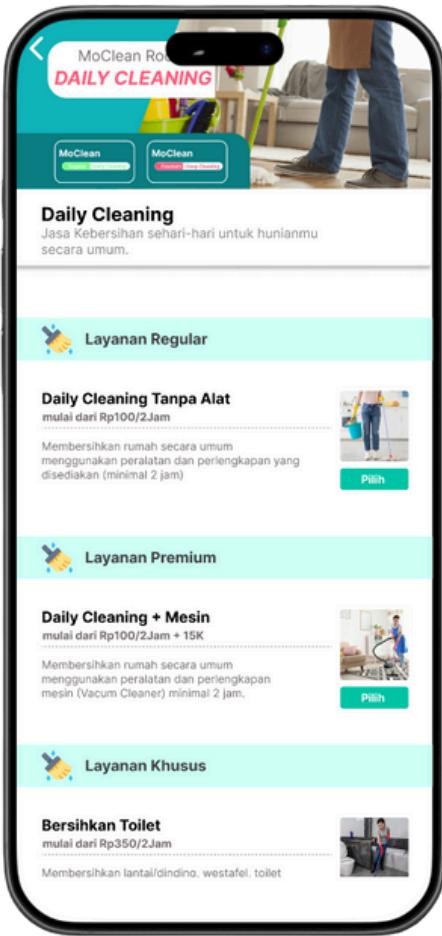
Pada bagian **Langganan Lebih Hemat**, terdapat dua paket berlangganan yang dapat dipilih pengguna: Berlangganan Bulanan dan Tahunan. Setiap paket menampilkan harga yang sudah didiskon, dengan persentase potongan harga yang jelas, seperti 20% untuk paket bulanan dan 30% untuk paket tahunan. Fitur ini memberikan kemudahan bagi pengguna yang ingin berlangganan untuk layanan kebersihan dalam jangka waktu tertentu. Dengan adanya diskon yang menarik, aplikasi ini mendorong pengguna untuk memilih opsi berlangganan yang lebih ekonomis, sambil memastikan mereka tetap mendapatkan layanan berkualitas secara rutin.

Di bagian bawah tampilan terdapat menu navigasi dengan ikon-ikon yang jelas, yaitu Home, Pesanan, Riwayat, dan Profil. Menu navigasi ini memudahkan pengguna untuk berpindah antar fitur aplikasi dengan mudah. Ikon Home membawa pengguna kembali ke halaman utama, Pesanan memungkinkan mereka untuk melihat status layanan yang sedang berlangsung, Riwayat menyimpan riwayat pesanan yang pernah dilakukan, dan Profil memungkinkan pengguna untuk mengedit informasi pribadi atau mengakses pengaturan akun. Dengan desain yang responsif dan fungsional, aplikasi ini memberikan pengalaman pengguna yang optimal, serta membuatnya mudah digunakan untuk semua jenis kebutuhan kebersihan.

Fitur ini berfungsi sebagai halaman utama dari aplikasi MoClean yang menawarkan berbagai layanan kebersihan dengan fokus pada kemudahan dan kenyamanan pengguna. Fungsi utama dari halaman ini adalah untuk memfasilitasi pengguna dalam memilih layanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka, seperti Daily Cleaning untuk kebersihan rutin, Deep Cleaning untuk pembersihan mendalam, dan Darurat untuk layanan kebersihan mendesak. Selain itu, fitur pencarian lokasi memungkinkan pengguna untuk menentukan tempat pelaksanaan dengan cepat, sementara pilihan paket berlangganan yang lebih hemat memberikan pengguna opsi yang lebih ekonomis untuk penggunaan jangka panjang. Menu navigasi yang jelas memudahkan pengguna untuk menjelajahi seluruh fitur aplikasi, termasuk memeriksa status pesanan, riwayat layanan, dan pengaturan akun mereka.

Secara keseluruhan, tampilan ini menunjukkan desain aplikasi MoClean yang tidak hanya fungsional tetapi juga ramah pengguna. Penggunaan warna yang konsisten dan elemen visual yang menarik, seperti ilustrasi pekerja kebersihan, menciptakan pengalaman pengguna yang menyenangkan dan intuitif. Fitur-fitur yang ada memberikan akses mudah dan cepat bagi pengguna untuk memilih layanan kebersihan sesuai kebutuhan mereka, baik itu layanan rutin, pembersihan mendalam, atau layanan darurat. Selain itu, adanya opsi berlangganan dengan harga diskon yang jelas memberikan nilai lebih bagi pengguna yang ingin menggunakan layanan dalam jangka panjang. Desain yang sederhana namun efektif ini memastikan aplikasi dapat digunakan dengan mudah oleh berbagai kalangan, sehingga mendukung tujuan utama aplikasi, yaitu menyediakan layanan kebersihan yang mudah diakses dan efisien.

## Tampilan Aplikasi Produk



ini adalah tampilan menu daily cleaning, tampilan ini menampilkan tampilan halaman layanan Daily Cleaning dalam aplikasi MoClean. Di bagian atas tampilan, terdapat judul **Daily Cleaning** yang jelas, disertai dengan deskripsi singkat tentang layanan kebersihan sehari-hari yang disediakan untuk pengguna. Bagian ini bertujuan untuk memberikan informasi langsung kepada pengguna mengenai jenis layanan yang mereka pilih, yaitu kebersihan rumah secara umum. Di bawahnya, terdapat tiga kategori layanan yang dapat dipilih, yaitu Layanan Regular, Layanan Premium, dan Layanan Khusus, yang masing-masing menawarkan variasi layanan sesuai kebutuhan pengguna.

Pada kategori Layanan Regular, terdapat pilihan layanan Daily Cleaning Tanpa Alat yang dibanderol dengan harga mulai dari Rp100.000 per dua jam. Layanan ini menawarkan kebersihan rumah secara umum tanpa menggunakan alat atau mesin tambahan, cukup dengan tenaga pembersih yang profesional. Fitur ini memberikan fleksibilitas bagi pengguna yang hanya membutuhkan layanan dasar tanpa peralatan khusus. Di samping setiap layanan, terdapat tombol **Pilih** yang memudahkan pengguna untuk memilih layanan yang diinginkan dan melanjutkan ke tahap pemesanan.

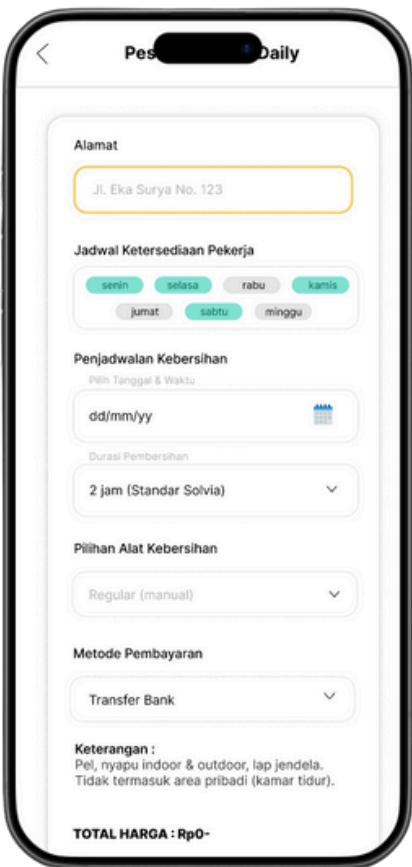
Kategori berikutnya adalah Layanan Premium, yang menyediakan opsi lebih lengkap dengan menggunakan peralatan dan mesin tambahan. Salah satu layanan yang tersedia di kategori ini adalah Daily Cleaning + Mesin dengan harga mulai dari Rp100.000 per jam ditambah biaya tambahan untuk mesin (Vacuum Cleaner) sebesar Rp15.000. Layanan ini menawarkan pembersihan rumah secara umum dengan tambahan mesin pembersih, memberikan hasil yang lebih maksimal bagi pengguna yang membutuhkan kebersihan mendalam. Seperti pada kategori sebelumnya, tombol **Pilih** tersedia untuk memudahkan pengguna dalam melakukan pemilihan layanan premium ini.

Terakhir, terdapat kategori Layanan Khusus, yang menawarkan layanan Bersihkan Toilet dengan harga mulai dari Rp350.000 per jam. Layanan ini ditujukan untuk membersihkan area-area tertentu yang lebih spesifik, seperti lantai, dinding, dan toilet. Pengguna yang memilih layanan ini akan mendapatkan pembersihan menyeluruh pada area yang lebih sensitif, seperti kamar mandi. Kategori layanan ini memberikan pilihan bagi pengguna yang memiliki kebutuhan pembersihan lebih terperinci dan ingin memastikan kebersihan di area tertentu rumah mereka. Desain antarmuka yang sederhana dan navigasi yang mudah memudahkan pengguna untuk memilih dan memesan layanan yang mereka butuhkan.

fitur ini berfungsi sebagai halaman pemilihan layanan Daily Cleaning dalam aplikasi MoClean. Fungsinya adalah untuk memberikan pengguna pilihan jenis layanan kebersihan yang sesuai dengan kebutuhan mereka, baik dari segi cakupan pekerjaan maupun anggaran biaya. Melalui tampilan ini, pengguna dapat dengan mudah membandingkan layanan berdasarkan kategori Regular, Premium, dan Khusus lengkap dengan deskripsi, harga, serta durasi minimal pengerjaan. Tombol **Pilih** di setiap layanan berperan sebagai navigasi langsung menuju proses pemesanan, sehingga mempercepat interaksi pengguna tanpa kebingungan. Dengan struktur yang terorganisir dan informasi harga yang transparan, tampilan ini membantu pengguna dalam mengambil keputusan secara cepat dan efisien.

Secara keseluruhan, tampilan halaman Daily Cleaning ini menunjukkan rancangan antarmuka yang informatif, fungsional, dan mudah digunakan. Setiap elemen dirancang dengan tujuan untuk mempermudah pengguna memahami variasi layanan yang ditawarkan oleh MoClean, mulai dari layanan dasar tanpa alat, hingga layanan premium dengan peralatan tambahan, dan layanan khusus seperti pembersihan toilet. Desainnya yang rapi dengan penggunaan warna lembut memberikan kesan profesional dan nyaman untuk dilihat, selaras dengan identitas aplikasi sebagai penyedia jasa kebersihan modern. Dengan adanya sistem kategori yang jelas dan navigasi yang sederhana, halaman ini mampu meningkatkan pengalaman pengguna sekaligus memperkuat kepercayaan terhadap profesionalitas layanan MoClean..

## Tampilan Aplikasi Produk



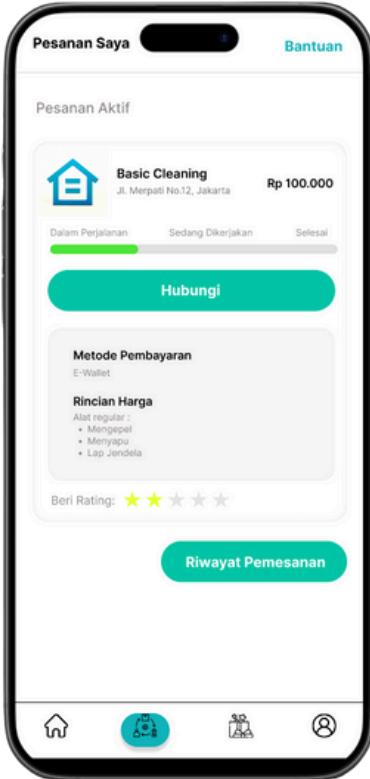
Tampilan lanjutan ini memperlihatkan halaman konfirmasi pemesanan dalam proses layanan kebersihan harian di aplikasi Solvia | MoClean. Pada bagian ini, pengguna diarahkan untuk melakukan penjadwalan kebersihan dengan memasukkan tanggal dan waktu sesuai preferensi melalui kolom input tanggal yang terintegrasi dengan fitur kalender. Komponen ini memastikan pengguna dapat memilih jadwal yang tersedia secara akurat dan mudah, sekaligus menghindari tumpang tindih pesanan antar pelanggan.

Selanjutnya, pengguna dapat memilih durasi pembersihan, dengan opsi default **2 jam (Standar Solvia)**. Fitur ini memberi fleksibilitas dalam menyesuaikan lamanya waktu pembersihan berdasarkan ukuran area atau kebutuhan pengguna. Di bawahnya terdapat menu pilihan alat kebersihan, seperti **Regular (manual)**, yang memungkinkan pelanggan memilih jenis perlengkapan sesuai preferensinya baik menggunakan peralatan standar, eco-friendly, atau mesin otomatis di versi lanjut aplikasi.

Bagian berikutnya menampilkan opsi metode pembayaran, misalnya **Transfer Bank**, yang dapat diganti dengan metode digital lainnya seperti e-wallet atau kartu debit. Sistem pembayaran ini terintegrasi dengan keamanan transaksi digital yang terenkripsi, menjamin transparansi dan kenyamanan pelanggan. Di bawahnya terdapat kolom keterangan, tempat pengguna memberikan detail tambahan terkait area atau batas pembersihan, seperti **Pel, nyapu indoor & outdoor, lap jendela. Tidak termasuk area pribadi (kamar tidur)**.

Pada bagian paling bawah, sistem menampilkan estimasi total harga secara otomatis (**TOTAL HARGA: Rp0**) yang akan berubah sesuai pilihan durasi dan alat kebersihan. Tombol **Konfirmasi Pesanan** menjadi langkah terakhir untuk menyelesaikan transaksi. Fungsi utama tampilan ini adalah memberikan transparansi penuh, kendali pengguna atas layanan yang dipilih, serta memastikan seluruh proses pemesanan berlangsung cepat, akurat, dan profesional mewujudkan pengalaman pemesanan digital yang efisien khas Solvia | MoClean.

Fungsi utama dari tampilan ini adalah sebagai halaman konfirmasi pemesanan layanan kebersihan harian (Daily Cleaning) di aplikasi Solvia | MoClean, yang memungkinkan pengguna meninjau kembali seluruh detail pemesanan sebelum menyelesaikan transaksi. Melalui fitur ini, pengguna dapat memastikan jadwal kebersihan, durasi layanan, pilihan alat, metode pembayaran, serta keterangan area kerja sudah sesuai kebutuhan. Kesimpulannya, tampilan ini berperan penting sebagai tahap akhir dalam proses pemesanan yang menekankan akurasi, transparansi biaya, dan kemudahan konfirmasi, sehingga mendukung pengalaman pengguna yang efisien, aman, dan terpercaya dalam menggunakan layanan kebersihan digital Solvia.



## Tampilan Aplikasi Produk

Tampilan ini merupakan lanjutan langsung dari fitur **Order Daily Cleaning**, yang menampilkan status dan detail pesanan pengguna setelah proses pemesanan selesai dilakukan. Setelah pengguna mengisi data pemesanan seperti alamat, jadwal, durasi pembersihan, alat yang digunakan, serta metode pembayaran pada halaman sebelumnya, tampilan **Pesanan Saya** ini menjadi pusat kontrol untuk memantau dan mengelola layanan yang sedang berjalan. Di bagian atas, pengguna dapat melihat informasi inti seperti jenis layanan **Basic Cleaning**, alamat lokasi (Jl. Merpati No.12, Jakarta), serta total biaya yang harus dibayarkan. Informasi tersebut memastikan konsistensi antara data pemesanan di halaman sebelumnya dengan pesanan aktif yang telah dikonfirmasi oleh sistem.

Selanjutnya, tampilan ini menghadirkan indikator status pekerjaan dengan tiga tahapan utama: **Dalam Perjalanan**, **Sedang Dikerjakan**, dan **Selesai**. Fitur ini terhubung langsung dengan jadwal kebersihan yang diatur pengguna pada halaman order, sehingga status akan berubah secara otomatis mengikuti progres pekerjaan di lapangan. Tombol **Hubungi** juga disediakan untuk memberikan akses komunikasi cepat antara pengguna dan petugas kebersihan, memungkinkan koordinasi tambahan atau klarifikasi tanpa harus keluar dari aplikasi. Dengan ini, pengguna dapat memantau layanan secara real-time serta memastikan kualitas pelaksanaan sesuai harapan.

Pada bagian tengah tampilan, terdapat rincian metode pembayaran dan detail pekerjaan yang bersumber dari pilihan pengguna di halaman order. Contohnya, metode pembayaran melalui e-wallet dan penggunaan alat kebersihan reguler (manual) ditampilkan kembali sebagai bentuk transparansi transaksi. Selain itu, rincian seperti **mengelap**, **menyapu**, dan **lap jendela** memperkuat kesesuaian antara layanan yang dipesan dan layanan yang dijalankan. Elemen ini berfungsi untuk mencegah miskomunikasi serta mempertegas profesionalitas Solvia dalam mengelola pesanan pelanggan.

Terakhir, fitur **Beri Rating** dan **Riwayat Pemesanan** menjadi penutup alur interaksi dari pemesanan hingga evaluasi layanan. Pengguna dapat memberikan penilaian terhadap hasil kerja petugas sebagai bentuk umpan balik yang akan memengaruhi sistem penilaian internal Solvia. Tombol **Riwayat Pemesanan** memungkinkan pengguna meninjau kembali pesanan terdahulu atau melakukan pemesanan ulang dengan cepat berdasarkan preferensi sebelumnya. Dengan demikian, tampilan **Pesanan Saya** ini bukan hanya menjadi pelengkap dari fitur **Order Daily Cleaning**, tetapi juga berperan penting dalam membangun ekosistem layanan kebersihan digital yang terintegrasi, transparan, dan berorientasi pada pengalaman pengguna.

Fungsi dari tampilan **Pesanan Saya** ini adalah untuk memberikan pengguna akses penuh dalam memantau status layanan kebersihan yang telah dipesan melalui fitur **Order Daily Cleaning**. Melalui halaman ini, pengguna dapat melihat detail pesanan seperti jenis layanan, lokasi, biaya, metode pembayaran, serta progres penggerjaan secara real-time. Selain itu, tersedia tombol **Hubungi** untuk berkomunikasi langsung dengan petugas kebersihan dan fitur **Beri Rating** untuk menilai kualitas layanan setelah selesai. Secara keseluruhan, tampilan ini berfungsi sebagai pusat kendali interaktif yang memastikan transparansi, kenyamanan, dan keterhubungan antara pelanggan dan tim Solvia, sekaligus menegaskan komitmen platform dalam menghadirkan layanan kebersihan digital yang profesional dan responsif.

## Tampilan Aplikasi Produk

Tampilan **Riwayat Pemesanan** ini merupakan lanjutan langsung dari fitur **Pesanan Saya**, yang menampilkan status dan progres layanan Daily Cleaning yang sebelumnya telah dilakukan pengguna. Setelah pesanan diselesaikan dan status berubah menjadi **selesai**, sistem secara otomatis memindahkan data transaksi tersebut ke halaman riwayat. Hal ini memastikan pengguna tetap memiliki rekam jejak digital yang rapi dan mudah diakses, sehingga seluruh aktivitas kebersihan yang dilakukan melalui aplikasi MoClean dapat terdokumentasi dengan baik.

The screenshot shows a completed service order for 'Daily Cleaning'. The details are as follows:

|                |                         |
|----------------|-------------------------|
| Daily Cleaning | selesai                 |
| • Tanggal      | : 25 Okt 2025           |
| • Durasi       | : 2 jam                 |
| • Harga        | : Rp 100.000            |
| • Metode       | : E-Wallet              |
| • Tipe         | : Regular (alat manual) |

**Keterangan :**  
Pel, nyapu indoor & outdoor, lap jendela.  
Tidak termasuk area pribadi (kamar tidur).

Total: Rp100.000 [Download Invoice](#)

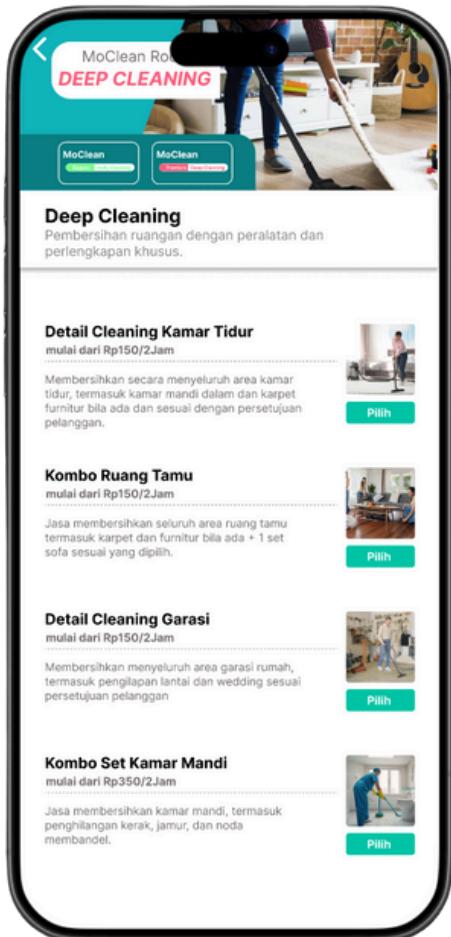
Bagian utama pada halaman ini menampilkan informasi detail layanan yang telah selesai, mencakup tanggal pelaksanaan, durasi kerja, total biaya, metode pembayaran, serta tipe layanan yang digunakan. Format tampilan yang ringkas namun informatif ini membantu pengguna mengecek kembali detail pemesanan sebelumnya, misalnya untuk membandingkan durasi, harga, atau jenis layanan yang dipilih pada waktu berbeda. Dengan demikian, pengguna dapat lebih mudah melakukan evaluasi dan penjadwalan ulang berdasarkan kebutuhan kebersihan mereka.

Di bawahnya terdapat kolom keterangan, yang menjelaskan lingkup pekerjaan yang telah dilakukan, seperti pembersihan indoor dan outdoor, pengepelan, dan pembersihan jendela. Keterangan ini menjadi pengingat transparan mengenai batasan layanan yang telah disepakati sejak proses pemesanan di halaman Order Daily Cleaning, memastikan konsistensi antara ekspektasi pengguna dan hasil kerja tim kebersihan Solvia.

Selain itu, fitur **Download Invoice** menambah nilai profesional pada sistem MoClean, memungkinkan pengguna untuk mengunduh bukti transaksi resmi secara instan. Fitur ini tidak hanya berguna bagi pengguna individu, tetapi juga bagi pelanggan korporat yang membutuhkan dokumentasi formal untuk laporan keuangan. Dengan keterkaitan yang kuat antara halaman Order Daily Cleaning, Pesanan Saya, dan Riwayat Pemesanan, MoClean menunjukkan alur layanan yang utuh, transparan, dan efisien dari proses pemesanan hingga pelaporan akhir.

Fungsi dari tampilan **Riwayat Pemesanan** ini adalah memberikan pengguna akses mudah untuk melihat rekam jejak seluruh layanan kebersihan yang telah selesai dilakukan melalui aplikasi MoClean. Fitur ini menampilkan detail lengkap seperti tanggal, durasi, biaya, metode pembayaran, hingga jenis layanan, disertai opsi untuk mengunduh invoice sebagai bukti transaksi resmi. Kesimpulannya, tampilan ini berperan penting dalam menjaga transparansi dan akuntabilitas layanan, sekaligus memperkuat pengalaman pengguna dengan menyediakan dokumentasi digital yang rapi dan profesional setelah proses pemesanan selesai.

## Tampilan Aplikasi Produk



Ini adalah fitur tampilan yang menunjukkan halaman Deep Cleaning dari aplikasi MoClean, yang difokuskan pada layanan pembersihan mendalam menggunakan peralatan dan perlengkapan khusus. Di bagian atas terdapat judul **Deep Cleaning** beserta deskripsi singkat **Pembersihan ruangan dengan peralatan dan perlengkapan khusus**, yang memberikan penjelasan langsung kepada pengguna mengenai tujuan dari layanan ini. Selain itu, terdapat juga dua tombol navigasi MoClean Regular dan MoClean Deep Cleaning yang berfungsi sebagai menu untuk berpindah antara kategori layanan. Elemen desain ini memberikan kesan profesional dan memudahkan pengguna memilih jenis layanan kebersihan sesuai kebutuhan rumah mereka.

Pada bagian daftar layanan pertama, terdapat opsi Detail Cleaning Kamar Tidur dengan harga mulai dari Rp150.000 untuk 2 jam. Layanan ini ditujukan untuk membersihkan secara menyeluruh area kamar tidur, termasuk kamar mandi dalam dan karpet furnitur bila ada, sesuai dengan kebutuhan dan persetujuan pelanggan. Tersedia tombol "Pilih" di sisi kanan yang berfungsi sebagai penghubung menuju proses pemesanan. Layanan ini cocok untuk pengguna yang ingin menjaga kebersihan area pribadi seperti kamar tidur agar tetap nyaman dan sehat, terutama dengan bantuan tenaga profesional dan peralatan lengkap.

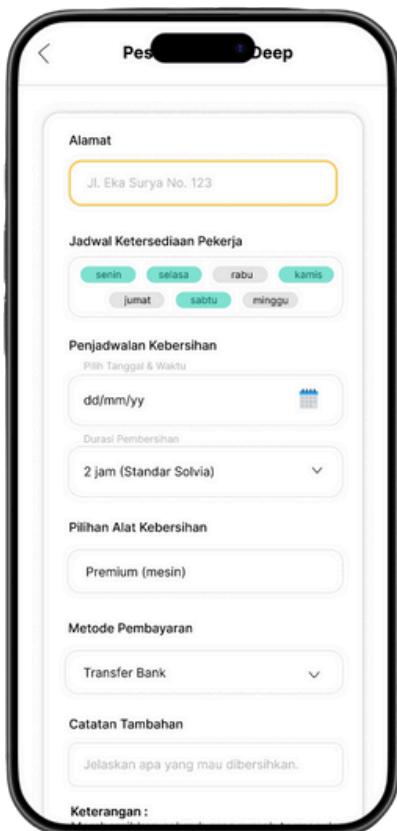
Selanjutnya, terdapat Kombo Ruang Tamu dan Detail Cleaning Garasi, masing-masing juga dibanderol mulai dari Rp150.000 untuk 2 jam. Kombo Ruang Tamu menyediakan jasa pembersihan area ruang tamu secara menyeluruh termasuk karpet dan furnitur, serta tambahan pembersihan sofa sesuai keinginan pelanggan. Sedangkan Detail Cleaning Garasi berfokus pada kebersihan area garasi, mencakup pengelapan lantai hingga proses wedding seal sesuai permintaan pelanggan. Kedua layanan ini memberikan fleksibilitas bagi pengguna yang ingin menjaga kebersihan area semi-publik di rumah, baik untuk kenyamanan visual maupun keamanan dari debu dan kotoran berat.

Layanan terakhir adalah Kombo Set Kamar Mandi, dengan tarif mulai dari Rp350.000 untuk 2 jam. Layanan ini memiliki fokus pembersihan intensif di area kamar mandi, mencakup penghilangan kerak, jamur, dan noda membandel yang sulit dibersihkan secara manual. Ini merupakan layanan yang memberikan hasil kebersihan tingkat tinggi, cocok untuk menjaga higienitas ruangan yang paling rentan terhadap bakteri. Secara keseluruhan, tampilan halaman Deep Cleaning ini dirancang dengan struktur yang jelas dan interaktif, menghadirkan pengalaman pengguna yang informatif serta mempermudah proses pemilihan layanan berdasarkan kebutuhan spesifik setiap ruangan di rumah.

Tampilan ini berfungsi sebagai halaman utama bagi pengguna untuk memilih jenis layanan Deep Cleaning yang ditawarkan oleh aplikasi MoClean. Setiap kategori layanan seperti Detail Cleaning Kamar Tidur, Kombo Ruang Tamu, Detail Cleaning Garasi, dan Kombo Set Kamar Mandi memiliki deskripsi, estimasi harga, serta tombol **Pilih** yang memudahkan pengguna melakukan pemesanan langsung. Selain itu, fungsi utama tampilan ini juga untuk memberikan informasi yang jelas dan terstruktur mengenai jenis ruangan yang bisa dibersihkan, durasi waktu, dan perlengkapan yang digunakan. Dengan begitu, pengguna dapat menentukan layanan sesuai dengan area rumah yang membutuhkan perawatan mendalam.

Secara keseluruhan, tampilan Deep Cleaning ini dirancang dengan antarmuka yang informatif, fungsional, dan mudah dipahami. Desainnya membantu pengguna menavigasi layanan dengan cepat, menilai biaya, serta memahami manfaat setiap jenis pembersihan. Kehadiran fitur ini memperkuat citra profesional MoClean sebagai platform jasa kebersihan modern yang tidak hanya menawarkan pembersihan dasar, tetapi juga pembersihan mendalam untuk menjaga kenyamanan dan higienitas hunian. Dengan struktur yang jelas dan tombol interaktif, halaman ini mampu memberikan pengalaman pengguna yang efisien serta meningkatkan kepercayaan terhadap layanan yang disediakan.

## Tampilan Aplikasi Produk



Tampilan fitur Order Deep Cleaning ini menampilkan langkah lanjutan dari proses pemesanan layanan kebersihan, di mana pengguna dapat mengatur rincian layanan secara lengkap sebelum melakukan konfirmasi. Pada bagian awal, terdapat fitur Penjadwalan Kebersihan yang memungkinkan pengguna memilih tanggal dan waktu pelaksanaan pembersihan melalui kolom **Pilih Tanggal & Waktu**. Dengan adanya ikon kalender, pengguna dapat menyesuaikan jadwal sesuai dengan ketersediaan mereka. Hal ini memudahkan proses penjadwalan yang fleksibel dan terencana, serta memastikan layanan dapat dilakukan tepat waktu.

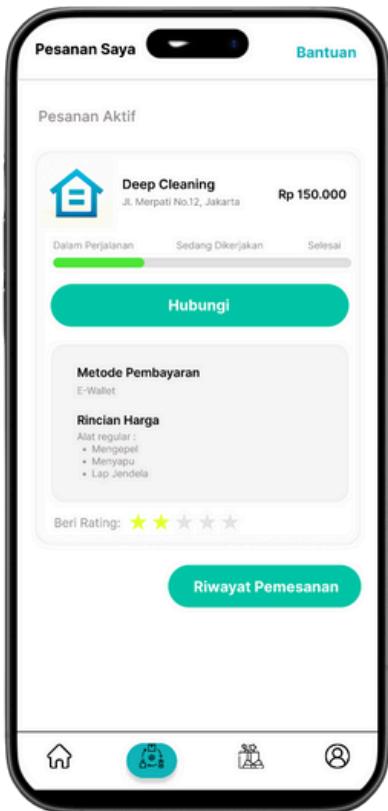
Selanjutnya terdapat pilihan Durasi Pembersihan, di mana pengguna dapat menentukan lama waktu pengerjaan, misalnya **2 jam (Standar Solvia)**. Fitur ini membantu menyesuaikan kebutuhan pembersihan dengan ukuran area atau tingkat kekotoran yang ada. Dengan adanya opsi durasi, sistem juga dapat menghitung estimasi biaya dan ketersediaan tenaga kerja secara otomatis, menciptakan pengalaman pemesanan yang transparan dan efisien.

Pada bagian berikutnya, fitur Pilihan Alat Kebersihan memberikan opsi kepada pengguna untuk menentukan jenis peralatan yang digunakan, seperti **Premium (mesin)**. Ini menunjukkan bahwa pengguna memiliki kendali terhadap kualitas dan jenis layanan yang mereka inginkan. Fitur Metode Pembayaran juga tersedia, dengan opsi seperti **Transfer Bank** yang menambah kenyamanan dalam bertransaksi. Pengguna dapat memilih metode pembayaran sesuai preferensi, sehingga proses pembayaran menjadi lebih cepat dan aman.

Terakhir, terdapat kolom Catatan Tambahan yang memungkinkan pengguna memberikan instruksi atau permintaan khusus terkait area atau cara pembersihan tertentu. Di bawahnya juga disertakan Keterangan Layanan, yang menjelaskan ruang lingkup pekerjaan, seperti pembersihan seluruh area rumah termasuk area pribadi bila diminta. Bagian bawah menampilkan Total Harga dan tombol **Konfirmasi Pesanan** sebagai langkah akhir untuk menyelesaikan proses pemesanan. Keseluruhan tampilan ini mencerminkan sistem pemesanan yang intuitif, detail, dan dirancang agar pengguna dapat memesan layanan kebersihan dengan mudah, aman, dan sesuai kebutuhan spesifik mereka.

Tampilan fitur Order Deep Cleaning ini berfungsi sebagai tahap akhir dalam proses pemesanan layanan kebersihan, di mana pengguna dapat meninjau dan menyesuaikan seluruh detail sebelum melakukan konfirmasi. Melalui fitur ini, pengguna dapat memilih tanggal dan durasi pembersihan, menentukan jenis alat yang digunakan, memilih metode pembayaran, serta menambahkan catatan khusus sesuai kebutuhan. Dengan adanya informasi harga total dan tombol **Konfirmasi Pesanan**, sistem memastikan transparansi serta kemudahan dalam transaksi. Secara keseluruhan, tampilan ini menyimpulkan bahwa aplikasi dirancang untuk memberikan pengalaman pemesanan yang praktis, terstruktur, dan fleksibel, sehingga pengguna dapat memesan layanan deep cleaning dengan rasa percaya diri dan kenyamanan penuh.

## Tampilan Aplikasi Produk



Tampilan fitur Order Deep Cleaning lanjutan ini merupakan bagian dari sistem pemantauan pesanan aktif yang memberikan pengguna akses langsung terhadap status layanan yang sedang berlangsung. Pada bagian atas, terdapat informasi utama mengenai jenis layanan yang dipesan, yaitu **Deep Cleaning**, beserta alamat lokasi pekerjaan dan total biaya sebesar Rp150.000. Elemen ini membantu pengguna memastikan detail pesanan secara cepat tanpa harus membuka halaman tambahan. Selain itu, sistem status progres yang terdiri dari tiga tahap Dalam Perjalanan, Sedang Dikerjakan, dan Selesai memberikan transparansi mengenai sejauh mana pekerjaan telah dilaksanakan oleh petugas kebersihan.

Fitur tombol **Hubungi** menjadi elemen interaktif penting yang memungkinkan pengguna berkomunikasi langsung dengan pekerja atau pihak penyedia layanan. Dengan fungsi ini, pengguna dapat memberikan instruksi tambahan, menanyakan status kedatangan, atau menyampaikan kendala secara real-time. Hal ini mendukung efisiensi komunikasi dan meningkatkan rasa aman serta kepercayaan antara pelanggan dan penyedia jasa. Desain tombol yang berwarna hijau terang juga memberikan penekanan visual agar mudah dikenali oleh pengguna.

Selanjutnya, terdapat informasi rinci mengenai metode pembayaran dan rincian harga. Pada bagian Metode Pembayaran, pengguna dapat melihat bahwa transaksi dilakukan melalui E-Wallet, memberikan kemudahan dalam proses pembayaran digital tanpa perlu interaksi tunai. Di bawahnya, bagian Rincian Harga menampilkan daftar kegiatan pembersihan yang termasuk dalam layanan, seperti mengepel, menyapu, dan membersihkan jendela. Elemen ini berfungsi memberikan kejelasan terhadap cakupan pekerjaan, sehingga pelanggan memahami apa saja yang didapat dari biaya yang dibayarkan.

Bagian terakhir dari tampilan ini adalah fitur Beri Rating dan tombol Riwayat Pemesanan. Sistem rating memungkinkan pengguna menilai kualitas layanan berdasarkan pengalaman mereka, yang nantinya bisa menjadi acuan bagi penyedia jasa untuk meningkatkan kualitas pelayanan. Sementara itu, tombol **Riwayat Pemesanan** memberikan akses langsung ke seluruh histori layanan yang pernah dilakukan pengguna, mendukung pencatatan dan pengelolaan data pemesanan secara mudah. Secara keseluruhan, tampilan ini menunjukkan kesinambungan sistem order yang terintegrasi dengan fitur pelacak, komunikasi, evaluasi, dan dokumentasi, memastikan setiap proses layanan deep cleaning berjalan transparan dan profesional.

Fungsi utama dari tampilan Order Deep Cleaning ini adalah untuk memudahkan pengguna dalam memantau status pesanan yang sedang berlangsung secara real-time, mulai dari tahap **Dalam Perjalanan** hingga **Selesai**. Tampilan ini juga menyediakan akses cepat untuk berkomunikasi dengan petugas melalui tombol Hubungi, menampilkan rincian metode pembayaran serta daftar aktivitas pembersihan yang dilakukan, dan memungkinkan pengguna memberikan penilaian terhadap layanan yang diterima. Secara keseluruhan, fitur ini berfungsi sebagai pusat kendali layanan kebersihan, memastikan transparansi proses, kemudahan komunikasi, serta evaluasi kualitas pelayanan agar pengalaman pengguna menjadi lebih efisien dan terpercaya.

## Tampilan Aplikasi Produk

Tampilan riwayat pemesanan Deep Cleaning ini dirancang untuk memberikan pengguna ringkasan lengkap mengenai layanan yang telah selesai digunakan. Di bagian atas, pengguna dapat melihat informasi utama seperti nama layanan “Deep Cleaning” yang menandakan jenis jasa kebersihan yang dipilih, serta label status “selesai” yang menunjukkan bahwa proses pembersihan telah rampung. Fitur ini penting untuk membedakan pesanan yang aktif, sedang berlangsung, atau sudah selesai, sehingga pengguna dapat dengan mudah menelusuri riwayat layanan yang pernah digunakan.

Bagian berikutnya menampilkan detail pesanan secara lebih spesifik, yaitu tanggal pelaksanaan, durasi pengerjaan, harga layanan, metode pembayaran, dan tipe alat yang digunakan. Informasi ini membantu pengguna untuk mengevaluasi efisiensi waktu, biaya, serta jenis layanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Misalnya, metode pembayaran “Transfer Bank” menunjukkan bahwa sistem ini mendukung transaksi non-tunai yang aman, sementara tipe “Premium (alat mesin)” menandakan penggunaan peralatan profesional untuk hasil pembersihan lebih optimal.

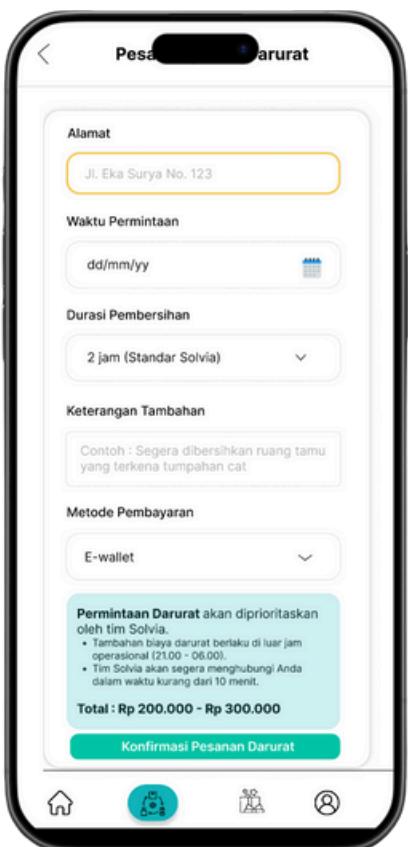
Selanjutnya, terdapat kolom keterangan yang memberikan rincian tambahan mengenai cakupan layanan. Dalam contoh ini, keterangan menyebutkan bahwa pembersihan mencakup seluruh area rumah termasuk area pribadi seperti dua kamar tidur. Fitur ini memberikan transparansi terhadap hasil kerja yang diterima pengguna, sehingga mereka dapat memahami dengan jelas ruang lingkup layanan tanpa ada informasi yang terlewat. Hal ini juga menjadi bukti bahwa aplikasi tidak hanya mencatat transaksi, tetapi juga mendokumentasikan aspek operasional dari layanan tersebut.

Di bagian bawah, terdapat informasi total biaya layanan dan tombol “Download Invoice”. Tombol ini berfungsi sebagai akses cepat bagi pengguna untuk mengunduh bukti transaksi dalam bentuk digital, baik untuk keperluan arsip pribadi maupun administrasi. Kehadiran fitur ini memperkuat fungsi sistem sebagai platform yang profesional dan terpercaya, memastikan setiap transaksi tercatat dengan baik. Secara keseluruhan, tampilan ini memiliki korelasi kuat dengan halaman “Pesanan Saya”, di mana pengguna dapat memantau pesanan aktif hingga selesai, lalu melihat riwayat lengkapnya dalam bentuk ringkas dan informatif.

Tampilan riwayat pemesanan Deep Cleaning ini berfungsi sebagai dokumentasi lengkap dari layanan yang telah selesai dilakukan oleh pengguna. Dalam tampilan ini, pengguna dapat melihat detail transaksi secara jelas, seperti tanggal layanan, durasi pengerjaan, total biaya, metode pembayaran, serta tipe layanan yang digunakan. Kolom keterangan juga memberikan informasi tambahan mengenai cakupan area yang dibersihkan, menambah transparansi terhadap hasil kerja. Fitur Download Invoice menjadi elemen penting yang memungkinkan pengguna menyimpan bukti pembayaran dalam format digital, baik untuk keperluan administrasi maupun referensi layanan di masa depan. Secara keseluruhan, tampilan ini menjadi kelanjutan dari fitur “Pesanan Saya”, memastikan seluruh proses transaksi tercatat rapi, transparan, dan mudah diakses kembali oleh pengguna.

## Tampilan Aplikasi Produk

Tampilan pada gambar ini memperlihatkan fitur **Pesanan Darurat** (Emergency Cleaning Service) yang menjadi salah satu inovasi unggulan dalam aplikasi Solvia | MoClean. Fitur ini didesain khusus untuk pengguna yang membutuhkan layanan kebersihan dalam waktu cepat, misalnya setelah terjadi tumpahan bahan cair, insiden rumah tangga, atau kebutuhan mendadak di luar jam operasional biasa. Pada bagian awal tampilan, terdapat kolom alamat yang dapat diisi manual oleh pengguna. Kolom ini berfungsi untuk memastikan lokasi layanan dikirimkan dengan akurat kepada sistem dan tim kebersihan. Fitur ini juga terintegrasi dengan peta digital berbasis geolokasi, memungkinkan aplikasi secara otomatis mendeteksi posisi pengguna dan mempersingkat waktu koordinasi.



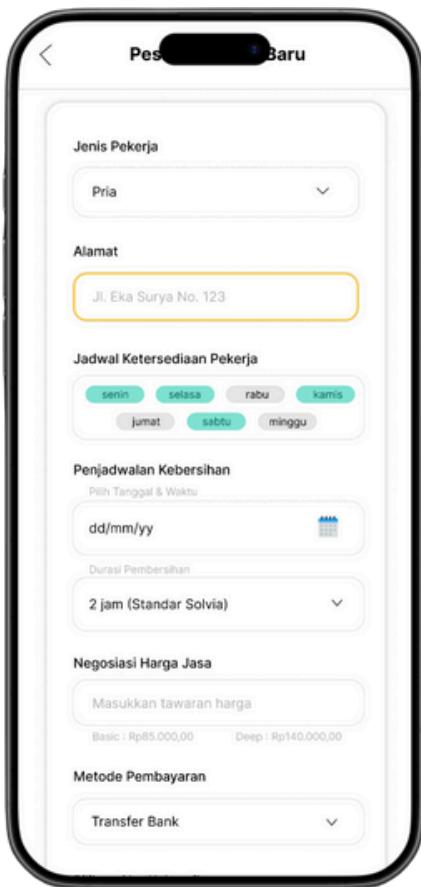
Selanjutnya, pengguna dapat memilih waktu permintaan dan durasi pembersihan melalui menu dropdown yang sederhana dan interaktif. Sistem menyediakan pilihan durasi standar seperti **2 jam (Standar Solvia)** namun tetap fleksibel sesuai kebutuhan pengguna. Fitur ini sangat penting untuk menyesuaikan jadwal layanan dengan urgensi keadaan. Tersedia juga kolom keterangan tambahan yang memungkinkan pengguna memberikan detail spesifik terkait kondisi darurat, seperti area yang harus diprioritaskan atau jenis kotoran yang perlu ditangani. Dengan adanya kolom ini, tim kebersihan dapat mempersiapkan peralatan dan perlengkapan sesuai situasi, sehingga efisiensi waktu dan hasil kerja tetap optimal.

Bagian berikutnya menampilkan metode pembayaran, di mana pengguna dapat memilih sistem E-wallet yang sudah terintegrasi dengan platform pembayaran digital populer seperti OVO, GoPay, atau Dana. Integrasi ini tidak hanya memberikan kemudahan transaksi tanpa uang tunai, tetapi juga meningkatkan keamanan dan kecepatan proses pembayaran. Dengan sistem otomatis, pengguna tidak perlu melakukan konfirmasi manual karena pembayaran akan diverifikasi secara langsung oleh sistem Solvia. Hal ini memperkuat pengalaman pengguna yang serba cepat dan aman, terutama dalam situasi darurat yang menuntut kepraktisan.

Pada bagian bawah tampilan, terdapat panel informasi yang menonjol dengan warna biru muda berisi penjelasan tambahan terkait prioritas penanganan pesanan darurat. Di dalam panel ini disebutkan bahwa permintaan akan segera diprioritaskan oleh tim Solvia, dengan estimasi waktu konfirmasi maksimal 10 menit. Informasi biaya tambahan untuk permintaan di luar jam operasional (21.00–06.00) juga dicantumkan secara transparan agar pengguna memahami kisaran tarif yang berlaku, yaitu antara Rp200.000 hingga Rp300.000. Bagian akhir ditutup dengan tombol **Konfirmasi Pesanan Darurat** yang berfungsi sebagai langkah terakhir untuk memproses permintaan. Secara keseluruhan, tampilan ini menunjukkan bagaimana Solvia menggabungkan desain antarmuka yang bersih, intuitif, dan fungsional demi menghadirkan layanan kebersihan profesional yang cepat, responsif, dan terpercaya.

Fungsi utama dari tampilan fitur Pesanan Darurat ini adalah untuk memfasilitasi pengguna yang membutuhkan layanan kebersihan cepat dalam situasi mendesak dengan proses pemesanan yang praktis, aman, dan efisien. Setiap elemen dalam tampilan mulai dari pengisian alamat, waktu permintaan, durasi layanan, hingga metode pembayaran digital dirancang agar pengguna dapat mengatur seluruh detail layanan hanya dalam beberapa langkah. Adanya informasi transparan mengenai biaya tambahan dan waktu respons tim memperkuat kepercayaan serta kenyamanan pengguna. Secara keseluruhan, tampilan ini mencerminkan komitmen Solvia | MoClean dalam menghadirkan solusi kebersihan berbasis teknologi yang responsif terhadap kebutuhan real-time, memperkuat citra perusahaan sebagai platform layanan yang profesional, cepat tanggap, dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.

## Tampilan Fitur Berlangganan yang ada



Tampilan ini merupakan antarmuka fitur berlangganan layanan kebersihan pada aplikasi Solvia, yang memungkinkan pengguna melakukan pemesanan rutin dengan pengaturan yang lebih fleksibel dan personal. Pada bagian paling atas, pengguna dapat memilih jenis pekerja, misalnya pria atau wanita, sesuai preferensi kenyamanan dan kebutuhan area rumah. Fitur ini memberikan kontrol kepada pengguna untuk menyesuaikan karakteristik tenaga kerja dengan lingkungan rumah tangga atau ruang kerja yang akan dibersihkan.

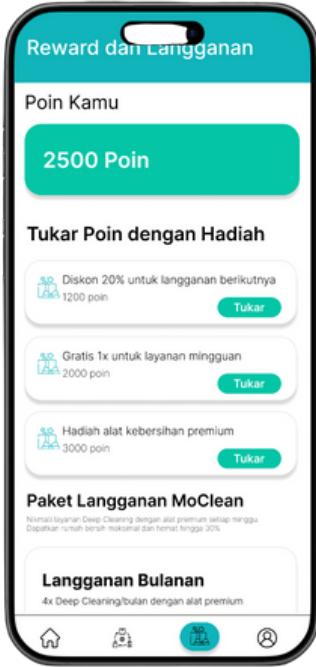
Selanjutnya terdapat kolom alamat, yang menjadi titik utama lokasi langganan. Alamat yang dimasukkan akan otomatis tersimpan dalam sistem sehingga pengguna tidak perlu mengisi ulang setiap kali melakukan pemesanan berikutnya. Tepat di bawahnya, tersedia fitur jadwal ketersediaan pekerja, yang menampilkan pilihan hari dalam seminggu. Fitur ini berfungsi untuk menyesuaikan jadwal berlangganan berdasarkan hari-hari tertentu yang diinginkan pengguna, misalnya hanya hari kerja atau akhir pekan, sehingga efisien dan sesuai rutinitas.

Pada bagian penjadwalan kebersihan, pengguna dapat memilih tanggal dan waktu spesifik yang diinginkan, serta menentukan durasi pembersihan yang disediakan dengan standar waktu “2 jam (Standar Solvia)” atau opsi lain sesuai kebutuhan. Di bawahnya, terdapat kolom negosiasi harga jasa, yang menjadi nilai tambah unik dari fitur berlangganan ini. Pengguna dapat memasukkan tawaran harga sesuai kesepakatan dengan penyedia jasa, sementara sistem tetap menampilkan kisaran harga dasar untuk jenis layanan “Basic” dan “Deep Cleaning” sebagai acuan agar transaksi tetap transparan dan adil bagi kedua belah pihak.

Terakhir, fitur metode pembayaran memungkinkan pengguna memilih opsi pembayaran yang diinginkan, seperti transfer bank atau metode digital lain yang kompatibel dengan sistem aplikasi. Keseluruhan tampilan ini menggambarkan pendekatan user-centered design dari Solvia yang memadukan fleksibilitas, efisiensi, dan transparansi dalam proses pemesanan berlangganan. Melalui fitur ini, pengguna dapat menikmati layanan kebersihan berkala dengan pengaturan yang sepenuhnya disesuaikan, memperkuat citra Solvia sebagai solusi smart cleaning service yang adaptif terhadap gaya hidup modern.

Fungsi utama dari tampilan fitur berlangganan ini adalah untuk mempermudah pengguna dalam mengatur layanan kebersihan rutin dengan pengaturan yang fleksibel dan personal, mulai dari pemilihan jenis pekerja, jadwal ketersediaan, durasi kerja, hingga metode pembayaran. Selain itu, adanya fitur negosiasi harga memberikan keleluasaan bagi pengguna untuk menyesuaikan biaya sesuai kemampuan dan kebutuhan, sekaligus menciptakan interaksi yang transparan antara pengguna dan penyedia jasa. Secara keseluruhan, tampilan ini menyimpulkan bahwa Solvia menghadirkan sistem berlangganan yang efisien, adaptif, dan ramah pengguna mendukung kenyamanan pelanggan dalam menjaga kebersihan ruang secara berkelanjutan dengan teknologi yang praktis dan modern.

## Tampilan Fitur Berlangganan yang ada



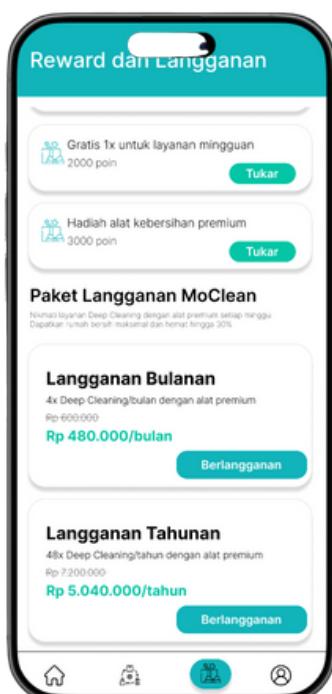
Tampilan ini merupakan lanjutan dari fitur Reward dan Langganan pada aplikasi MoClean yang berfungsi sebagai pusat pengelolaan poin dan paket langganan pengguna. Di bagian atas, terdapat fitur penukaran poin (Reward Exchange) yang memungkinkan pengguna menukar poin hasil dari aktivitas mereka di aplikasi dengan berbagai hadiah menarik. Sebagai contoh, 2000 poin dapat ditukar dengan layanan gratis satu kali untuk pembersihan mingguan, sedangkan 3000 poin dapat ditukar dengan hadiah berupa alat kebersihan premium. Tombol **Tukar** disediakan agar pengguna dapat langsung menukarkan poin tanpa proses rumit, sehingga menciptakan pengalaman yang cepat dan interaktif.

Bagian berikutnya menampilkan fitur Paket Langganan MoClean, yang memberikan kemudahan bagi pengguna untuk berlangganan layanan Deep Cleaning secara berkala. Fitur ini disertai deskripsi singkat yang menjelaskan manfaat utama berlangganan, yaitu mendapatkan layanan pembersihan dengan alat premium setiap minggu, sekaligus menghemat hingga 30% dibandingkan dengan pemesanan manual. Bagian ini menonjolkan nilai efisiensi, kenyamanan, serta kualitas tinggi dari layanan yang ditawarkan.

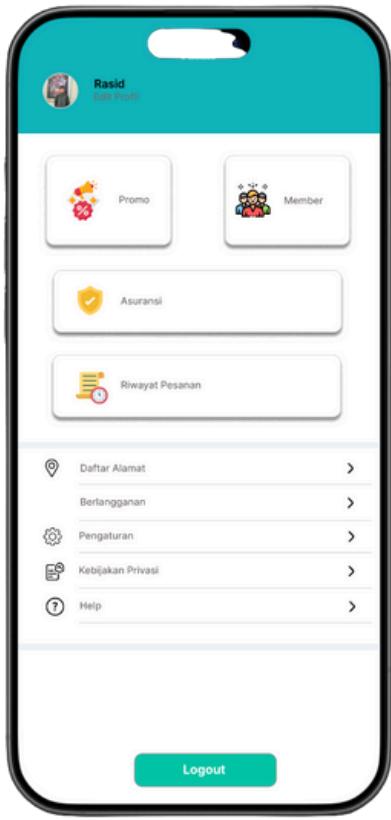
Kemudian terdapat dua pilihan utama, yaitu Langganan Bulanan dan Langganan Tahunan. Pada Langganan Bulanan, pengguna memperoleh empat kali layanan Deep Cleaning per bulan dengan alat premium. Harga normal Rp600.000 dipotong menjadi Rp480.000 per bulan sebagai bentuk penawaran eksklusif. Sementara itu, Langganan Tahunan menawarkan total 48 kali layanan per tahun dengan harga hemat, dari Rp7.200.000 menjadi Rp5.040.000 per tahun. Kedua paket dilengkapi tombol **Berlangganan** yang memudahkan pengguna untuk langsung melakukan pembelian atau aktivasi paket.

Secara keseluruhan, tampilan ini memadukan dua sistem loyalitas pelanggan reward poin dan paket berlangganan yang saling melengkapi. Pengguna yang aktif berlangganan dapat terus mengumpulkan poin dan menuarkannya dengan hadiah, menciptakan siklus manfaat berkelanjutan. Desainnya sederhana namun fungsional, dengan fokus pada kemudahan navigasi, transparansi harga, dan dorongan bagi pengguna untuk tetap setia menggunakan layanan MoClean secara rutin.

Tampilan fitur Reward dan Langganan pada aplikasi MoClean berfungsi untuk memberikan manfaat tambahan bagi pengguna melalui sistem poin dan paket langganan yang hemat. Melalui fitur ini, pengguna dapat menukar poin yang dikumpulkan dengan berbagai hadiah seperti diskon, layanan gratis, atau alat kebersihan premium, sekaligus memilih paket langganan bulanan maupun tahunan dengan harga yang lebih terjangkau. Kesimpulannya, tampilan ini dirancang untuk meningkatkan loyalitas dan kepuasan pengguna dengan menghadirkan kemudahan dalam mengelola keanggotaan, menghemat biaya layanan, serta memberikan pengalaman yang lebih eksklusif dan berkelanjutan dalam menggunakan layanan MoClean.



## Tampilan Fitur Berlangganan yang ada



Tampilan profil ini menampilkan identitas pengguna beserta berbagai fitur utama yang dapat diakses dengan mudah dalam satu halaman. Di bagian atas, terdapat informasi pengguna seperti nama, foto profil, dan opsi “Edit Profil” untuk memperbarui data pribadi. Fitur ini dirancang agar pengguna dapat mengelola identitas dan preferensi mereka secara mandiri, memberikan sentuhan personal dalam pengalaman penggunaan aplikasi.

Selanjutnya, terdapat beberapa menu berbentuk kartu seperti Promo, Member, Asuransi, dan Riwayat Pesanan. Fitur Promo memungkinkan pengguna melihat penawaran atau diskon aktif, sementara Member menunjukkan status keanggotaan dan keuntungan eksklusif bagi pelanggan berlangganan. Fitur Asuransi memberikan rasa aman tambahan dengan perlindungan terhadap risiko selama layanan kebersihan berlangsung, sedangkan Riwayat Pesanan memudahkan pengguna untuk memantau dan meninjau kembali aktivitas pemesanan sebelumnya.

Bagian bawah menampilkan menu navigasi tambahan seperti Daftar Alamat, Berlangganan, Pengaturan, Kebijakan Privasi, dan Help. Menu ini memberikan kontrol penuh terhadap pengelolaan langganan, preferensi alamat, hingga bantuan teknis jika pengguna mengalami kendala. Dengan tata letak yang bersih dan ikon yang intuitif, fitur ini memperkuat kesan profesional sekaligus fungsional dari aplikasi.

Secara keseluruhan, tampilan profil ini berfungsi sebagai pusat kontrol utama pengguna dalam mengatur akun, langganan, dan riwayat aktivitas mereka di aplikasi. Kesimpulannya, desain halaman ini tidak hanya memberikan kemudahan akses ke berbagai fitur penting, tetapi juga menciptakan pengalaman pengguna yang nyaman, personal, dan efisien bagi pelanggan MoClean yang berlangganan.

Tampilan profil ini berfungsi sebagai pusat kendali akun pengguna yang berlangganan, di mana semua informasi pribadi, riwayat pemesanan, status keanggotaan, dan fitur tambahan seperti promo serta asuransi dapat diakses dalam satu halaman. Melalui tampilan ini, pengguna dapat dengan mudah mengatur langganan, memperbarui profil, memeriksa kebijakan privasi, hingga mendapatkan bantuan jika diperlukan. Kesimpulannya, halaman profil ini dirancang untuk memberikan kemudahan dan efisiensi bagi pengguna dalam mengelola seluruh aktivitas serta layanan yang terhubung dengan akun mereka, menjadikannya elemen penting untuk meningkatkan pengalaman pengguna secara keseluruhan di aplikasi MoClean.

# MARKETING PLAN

## Marketing Overview

MoClean hadir sebagai solusi atas permasalahan meningkatnya kebutuhan masyarakat perkotaan terhadap layanan kebersihan yang praktis, efisien, dan terpercaya. Perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin sibuk, khususnya mahasiswa, pekerja kantoran, dan keluarga muda, menyebabkan keterbatasan waktu untuk membersihkan hunian secara mandiri. Selain itu, kesadaran masyarakat terhadap kebersihan dan kesehatan lingkungan juga terus meningkat, terutama pasca pandemi.

Dalam menganalisis pasar, MoClean menggunakan pendekatan STP (Segmenting, Targeting, Positioning):

### 1. Segmenting

Pasar MoClean dibagi berdasarkan:

- Demografis: usia 18–45 tahun, mahasiswa, karyawan, dan keluarga muda
- Geografis: wilayah perkotaan dan sekitarnya
- Psikografis: individu dengan gaya hidup praktis dan peduli kebersihan
- Perilaku: membutuhkan jasa kebersihan berkala atau on-demand

### 2. Targeting

Target utama MoClean adalah:

- Mahasiswa dan pekerja yang tinggal di kos, apartemen, atau rumah kontrakan
- Keluarga muda yang membutuhkan jasa kebersihan rumah secara rutin

Segmen ini dinilai memiliki permintaan tinggi dan cenderung mencari solusi yang cepat serta mudah diakses secara digital.

### 3. Positioning

MoClean diposisikan sebagai jasa kebersihan yang praktis, terjangkau, dan dapat diandalkan, dengan pemesanan yang mudah melalui platform digital serta tenaga kerja yang terlatih dan profesional.

Dari sisi peluang pasar, MoClean menargetkan penguasaan pangsa pasar awal sekitar 3–5% dari total pengguna jasa kebersihan di wilayah operasional awal. Permintaan terhadap jasa kebersihan terus meningkat seiring tren outsourcing pekerjaan rumah tangga dan penggunaan layanan berbasis aplikasi.

Namun, terdapat beberapa tantangan dalam memasuki pasar, seperti:

- Tingginya persaingan dengan penyedia jasa kebersihan lain
- Biaya operasional dan pemasaran di tahap awal
- Membangun kepercayaan pelanggan terhadap kualitas layanan

## Marketing Program

### 1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran MoClean dirancang dengan menyesuaikan karakteristik segmen pelanggan utama, yaitu individu atau kelompok yang mengutamakan kemudahan layanan, harga yang terjangkau, serta hasil kebersihan yang memuaskan. Fokus pemasaran diarahkan pada solusi praktis bagi masyarakat urban, mahasiswa, dan pekerja yang memiliki keterbatasan waktu namun tetap menginginkan lingkungan hunian yang bersih dan sehat. Pendekatan ini menekankan nilai efisiensi, kenyamanan, dan keandalan layanan sebagai daya tarik utama.

### 2. Produk dan Paket Layanan

MoClean menyediakan beberapa pilihan paket layanan untuk memberikan fleksibilitas kepada pelanggan sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka, yaitu:

- Paket Basic

Layanan pembersihan ringan yang mencakup area utama hunian, seperti menyapu, mengepel, membersihkan debu, dan merapikan ruangan. Paket ini ditujukan bagi pelanggan yang membutuhkan perawatan kebersihan rutin.

- Paket Deep Cleaning

Layanan pembersihan menyeluruh yang mencakup area detail dan sulit dijangkau, seperti kamar mandi, dapur, sela-sela furnitur, serta pembersihan noda membandel. Paket ini cocok bagi pelanggan yang membutuhkan kebersihan maksimal, misalnya setelah pindah hunian atau sebelum acara tertentu.

- Paket Berlangganan (Mingguan/Bulanan)

Paket ini dirancang untuk pelanggan tetap dengan jadwal pembersihan rutin. Sistem berlangganan memberikan kemudahan dalam penjadwalan serta harga yang lebih ekonomis dibandingkan pemesanan satuan.

Pembagian paket layanan ini bertujuan untuk memberikan opsi yang jelas, fleksibel, dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, sekaligus mendorong loyalitas melalui paket berlangganan.

### 3. Manfaat (Benefit) bagi Pelanggan

Manfaat utama yang diperoleh pelanggan MoClean antara lain:

- Penghematan waktu dan tenaga, karena proses pembersihan dilakukan oleh tenaga profesional.
- Lingkungan hunian yang lebih bersih dan sehat, sehingga meningkatkan kenyamanan dan kualitas hidup.
- Kemudahan dalam pemesanan layanan, dengan sistem pemesanan yang praktis dan cepat melalui platform digital.
- Hasil layanan yang konsisten dan memuaskan, sesuai dengan standar operasional yang ditetapkan MoClean.

## Marketing Program

### 4. Strategi Promosi

Untuk menjangkau target pasar secara efektif, MoClean menerapkan beberapa strategi promosi, antara lain:

- Pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk meningkatkan brand awareness melalui konten edukatif, promosi, dan testimoni pelanggan.
- Promo khusus bagi pengguna baru, seperti potongan harga atau paket trial untuk mendorong penggunaan pertama.
- Program referral pelanggan, di mana pelanggan yang merekomendasikan MoClean kepada orang lain akan mendapatkan insentif tertentu.
- Kerja sama dengan komunitas mahasiswa dan perkantoran, sebagai strategi penetrasi pasar untuk menjangkau segmen potensial secara lebih luas dan terarah.

### 5. Prediksi Penjualan

Pada tahap awal operasional, MoClean menetapkan target penjualan yang bersifat realistik dan bertumbuh secara bertahap, dengan fokus utama pada akuisisi pelanggan baru dan pembentukan basis pelanggan tetap melalui paket berlangganan.

#### 1. Tahap Awal (0–6 Bulan)

Pada fase ini, penjualan difokuskan pada:

- Pengenalan layanan MoClean ke pasar
- Membangun kepercayaan pelanggan
- Mengumpulkan testimoni dan pengalaman pengguna

Pendapatan utama pada tahap ini berasal dari:

- Paket Basic dan Paket Deep Cleaning untuk pemesanan satuan
- Promo pengguna baru yang mendorong trial layanan

Jumlah transaksi diperkirakan masih terbatas, namun terjadi peningkatan bertahap setiap bulan seiring aktivitas promosi digital dan kerja sama komunitas. Pelanggan pada tahap ini didominasi oleh mahasiswa, pekerja kos, dan keluarga kecil.

#### 2. Tahap Pertumbuhan (6–12 Bulan)

Memasuki tahap ini, MoClean mulai menargetkan:

- Peningkatan pelanggan repeat order
- Konversi pelanggan satuan menjadi pelanggan berlangganan

Kontributor utama penjualan pada tahap ini:

- Paket Berlangganan mingguan dan bulanan
- Pemesanan rutin dari pelanggan yang sudah puas dengan layanan sebelumnya

Dengan meningkatnya brand awareness dan konsistensi kualitas layanan, penjualan diproyeksikan tumbuh lebih stabil. Pendapatan tidak hanya bergantung pada jumlah pelanggan baru, tetapi juga dari pendapatan berulang (recurring revenue) melalui sistem berlangganan

## Marketing Program

### 3. Tahap Stabilisasi dan Penguatan (Tahun ke-2)

Pada tahap ini, MoClean diproyeksikan telah memiliki:

- Basis pelanggan tetap yang solid
- Pola permintaan layanan yang lebih dapat diprediksi

Penjualan diharapkan berasal dari:

- Dominasi paket berlangganan sebagai sumber pendapatan utama
- Pemesanan Deep Cleaning berkala untuk kebutuhan khusus pelanggan tetap

Pertumbuhan penjualan pada fase ini cenderung lebih stabil dan konsisten, didukung oleh loyalitas pelanggan, rekomendasi dari mulut ke mulut, serta efektivitas program referral.

### 4. Faktor Pendukung Pertumbuhan Penjualan

Beberapa faktor yang mendukung pencapaian target penjualan MoClean antara lain:

- Kemudahan pemesanan melalui platform digital
- Harga yang kompetitif dan fleksibilitas paket layanan
- Kualitas layanan yang konsisten sesuai standar operasional
- Strategi promosi yang berkelanjutan di media sosial
- Program berlangganan yang mendorong pendapatan jangka panjang

### 5. Proyeksi Jangka Menengah

Dalam jangka menengah, MoClean menargetkan:

- Pertumbuhan jumlah pelanggan tetap setiap periode
- Peningkatan nilai transaksi rata-rata per pelanggan
- Penjualan yang semakin stabil melalui kombinasi pemesanan satuan dan berlangganan

Pendekatan ini diharapkan mampu menciptakan model penjualan yang berkelanjutan, mengurangi ketergantungan pada promo jangka pendek, dan memperkuat posisi MoClean di pasar jasa kebersihan.

### 6. Proyeksi Jangka Akhir MoClean

Pada jangka akhir, MoClean diproyeksikan berada pada fase bisnis yang stabil dan berkelanjutan dengan tingkat brand awareness yang kuat. Penjualan didominasi oleh paket berlangganan, sehingga pendapatan bersifat lebih konsisten dan dapat diprediksi.

Pertumbuhan penjualan cenderung stabil, didukung oleh tingkat retensi pelanggan yang tinggi serta sistem referral. Fokus bisnis diarahkan pada efisiensi operasional dan kualitas layanan, yang memungkinkan terciptanya arus kas yang sehat dan margin keuntungan yang lebih baik.

Secara keseluruhan, MoClean berada pada posisi yang siap untuk pengembangan lebih lanjut tanpa kehilangan stabilitas bisnis.

## Competitor Analysis

Dalam menjalankan bisnisnya, MoClean menghadapi persaingan dari kompetitor langsung maupun kompetitor tidak langsung yang beroperasi di pasar jasa kebersihan.

### 1. Kompetitor Langsung

Kompetitor langsung MoClean berasal dari penyedia jasa kebersihan rumah yang telah menerapkan sistem pemesanan berbasis digital, baik melalui aplikasi maupun platform online. Kompetitor ini umumnya menawarkan layanan yang serupa, seperti pembersihan rutin dan pembersihan menyeluruh, dengan jangkauan pasar yang sudah terbentuk. Kekuatan utama kompetitor langsung terletak pada pengalaman operasional dan basis pelanggan yang telah ada, namun pada beberapa kasus masih memiliki keterbatasan dalam fleksibilitas paket dan pendekatan personal kepada segmen tertentu.

### 2. Kompetitor Tidak Langsung

Kompetitor tidak langsung meliputi jasa kebersihan informal atau tenaga kebersihan lepas yang beroperasi secara mandiri. Kompetitor jenis ini biasanya menawarkan harga yang lebih rendah dan bersifat fleksibel, namun tidak memiliki standar layanan yang konsisten, sistem pemesanan yang terstruktur, maupun jaminan kualitas layanan. Risiko yang sering muncul pada kompetitor tidak langsung adalah ketidakpastian hasil layanan dan keterbatasan dalam profesionalisme.

### 3. Keunggulan Kompetitif MoClean

Keunggulan kompetitif MoClean terletak pada kombinasi antara teknologi digital dan orientasi pada pengalaman pelanggan, yang meliputi:

- Kemudahan pemesanan berbasis aplikasi, yang memungkinkan pelanggan memesan layanan secara cepat, transparan, dan terjadwal.
- Variasi paket layanan yang fleksibel, sehingga pelanggan dapat menyesuaikan layanan dengan kebutuhan dan anggaran mereka.
- Pendekatan digital yang relevan dengan segmen mahasiswa dan pekerja muda, yang mengutamakan kepraktisan dan efisiensi.
- Standar layanan yang jelas dan konsisten, sehingga kualitas layanan dapat terjaga.

### 4. Posisi MoClean dalam Persaingan

Dengan menggabungkan teknologi, transparansi layanan, dan fokus pada kepuasan pelanggan, MoClean berada pada posisi yang kompetitif di pasar jasa kebersihan. Pendekatan ini memungkinkan MoClean tidak hanya bersaing dari sisi harga, tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang di tengah persaingan yang semakin ketat serta memberikan tawaran layanan cleaning service darurat yang menjadi andalan para target pelanggan sebagai pembeda dari para kompetitor.



# **OPERATIONAL AND ORGANIZATIONAL PLAN**

## Business Model

MoClean menerapkan model bisnis berbasis jasa (service-based business) yang berfokus pada penyediaan layanan kebersihan profesional melalui platform digital. Model bisnis ini dirancang untuk menjawab kebutuhan masyarakat perkotaan yang mengutamakan kemudahan akses, fleksibilitas layanan, serta kualitas hasil yang konsisten. Pemanfaatan teknologi digital memungkinkan proses pemesanan, penjadwalan, dan komunikasi dengan pelanggan dilakukan secara efisien dan transparan.

Nilai utama (value proposition) MoClean terletak pada kemudahan penggunaan layanan, pilihan paket yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan anggaran pelanggan, serta standar kualitas layanan yang terjaga melalui sistem operasional yang terstruktur.

### Revenue Stream

Sumber pendapatan MoClean berasal dari beberapa aliran utama, yaitu:

1. Pembayaran Layanan per Kunjungan
2. Ditujukan bagi pelanggan yang memiliki kebutuhan kebersihan bersifat insidental atau tidak rutin. Skema ini memberikan fleksibilitas bagi pelanggan baru untuk mencoba layanan MoClean tanpa komitmen jangka panjang.
3. Paket Layanan Berlangganan (Mingguan/Bulanan)
4. Paket berlangganan menjadi fokus utama MoClean dalam menciptakan pendapatan berulang (recurring revenue). Skema ini memberikan kepastian pendapatan, meningkatkan loyalitas pelanggan, serta memudahkan perencanaan operasional dan keuangan perusahaan.
5. Layanan Tambahan (Add-on Services)
6. Meliputi layanan tambahan seperti deep cleaning, pembersihan area khusus, atau permintaan layanan ekstra di luar paket standar. Layanan add-on memberikan nilai tambah bagi pelanggan sekaligus menawarkan margin keuntungan yang lebih tinggi bagi perusahaan.

Diversifikasi sumber pendapatan ini memungkinkan MoClean menjaga stabilitas arus kas serta menyesuaikan layanan dengan kebutuhan pelanggan yang beragam.

### Pricing Strategy

MoClean menerapkan strategi competitive pricing, dengan menetapkan harga yang kompetitif dan terjangkau bagi segmen target utama, yaitu mahasiswa, pekerja muda, dan keluarga muda di wilayah perkotaan. Penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan daya beli pasar, kondisi kompetitor, serta biaya operasional, tanpa mengorbankan standar kualitas layanan.

Paket berlangganan ditawarkan dengan harga yang lebih ekonomis dibandingkan layanan satuan sebagai bentuk insentif bagi pelanggan untuk melakukan repeat order. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan customer lifetime value, memperkuat loyalitas pelanggan, serta membangun hubungan jangka panjang yang berkelanjutan.

### Cost Structure

Struktur biaya MoClean dirancang agar efisien, terkontrol, dan berfokus pada kebutuhan inti operasional, khususnya pada fase awal bisnis. Komponen biaya utama meliputi:

- Biaya pengadaan peralatan dan bahan pembersih, untuk mendukung kualitas layanan dan standar kebersihan yang konsisten.
- Biaya operasional tenaga kerja, termasuk proses rekrutmen, pelatihan, dan pemberian kompensasi tenaga kebersihan.
- Biaya pemasaran digital, yang digunakan untuk meningkatkan brand awareness dan akuisisi pelanggan melalui media sosial dan platform online.
- Biaya transportasi operasional, guna menunjang mobilitas tim layanan ke lokasi pelanggan.
- Biaya administrasi dan legalitas, sebagai bagian dari kepatuhan hukum dan keberlanjutan bisnis.

Dengan struktur biaya yang terfokus dan pemanfaatan teknologi digital, MoClean memiliki peluang besar untuk mencapai efisiensi operasional, menjaga profitabilitas, serta mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan dalam jangka panjang.

## Production

MoClean beroperasi sebagai penyedia jasa kebersihan berbasis layanan (service production), di mana proses produksi tidak menghasilkan produk fisik, melainkan hasil kebersihan dan pengalaman layanan yang dirasakan langsung oleh pelanggan di lokasi mereka. Oleh karena itu, keberhasilan proses produksi MoClean sangat bergantung pada standar operasional yang jelas, kompetensi sumber daya manusia, serta pengawasan dan evaluasi kerja yang berkelanjutan.

### Metode Produksi Layanan

Produksi layanan MoClean dilaksanakan oleh tim kebersihan yang telah melalui proses rekrutmen dan pelatihan internal sesuai standar perusahaan. Proses produksi layanan dilakukan secara terstruktur melalui tahapan berikut:

#### 1. Pemesanan Layanan

Pelanggan melakukan pemesanan melalui WhatsApp Business atau kanal digital MoClean dengan memilih jenis layanan, paket yang diinginkan, serta waktu pelaksanaan. Informasi pemesanan dicatat secara sistematis untuk memastikan ketepatan layanan.

#### 2. Penjadwalan dan Penugasan Tim

Tim operasional melakukan penjadwalan dan penugasan tenaga kebersihan berdasarkan lokasi pelanggan, jenis layanan, serta ketersediaan tenaga kerja. Tahap ini bertujuan untuk menjaga efisiensi waktu, ketepatan layanan, dan optimalisasi sumber daya.

#### 3. Persiapan Peralatan dan Bahan

Sebelum pelaksanaan layanan, tim kebersihan mempersiapkan peralatan dan bahan pembersih sesuai dengan jenis paket layanan yang dipilih pelanggan. Penggunaan bahan pembersih ramah lingkungan menjadi bagian dari komitmen MoClean terhadap keamanan dan kesehatan pelanggan.

#### 4. Pelaksanaan Layanan di Lokasi

Tim kebersihan melaksanakan proses pembersihan di lokasi pelanggan sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP), checklist pekerjaan, dan ruang lingkup layanan yang telah ditentukan. Setiap tahapan kerja dilakukan secara sistematis untuk memastikan hasil kebersihan yang optimal.

#### 5. Evaluasi dan Umpaman Balik

Setelah layanan selesai, pelanggan diberikan kesempatan untuk memberikan penilaian, ulasan, dan masukan. Umpaman balik ini digunakan sebagai bahan evaluasi kualitas layanan serta dasar perbaikan berkelanjutan.

### Biaya Produksi

Biaya produksi layanan MoClean meliputi beberapa komponen utama, yaitu:

- Gaji dan insentif tenaga kebersihan, sebagai bentuk penghargaan atas kinerja dan produktivitas.
  - Pengadaan bahan pembersih, khususnya bahan ramah lingkungan yang aman dan efektif.
  - Penyusutan, perawatan, dan penggantian peralatan kebersihan, guna menjaga kesiapan dan kualitas alat kerja.
- Struktur biaya produksi dirancang agar efisien dan terkendali, tanpa mengorbankan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan.

### Quality Control

Pengendalian kualitas merupakan elemen penting dalam proses produksi MoClean dan dilakukan secara berkelanjutan melalui:

- Penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang jelas dan konsisten.
- Supervisi lapangan oleh tim operasional untuk memastikan pelaksanaan kerja sesuai standar.
- Evaluasi hasil kerja berdasarkan checklist, rating, dan testimoni pelanggan.

Quality control bertujuan untuk menjaga konsistensi layanan, kepuasan pelanggan, serta reputasi MoClean di pasar jasa kebersihan.

### Customer Service

MoClean menyediakan layanan pelanggan melalui WhatsApp Business dan media sosial sebagai pusat komunikasi utama. Customer service berperan dalam:

- Menerima dan memproses pemesanan layanan
- Menangani keluhan dan kendala pelanggan
- Menerima saran dan masukan untuk peningkatan layanan

Peran customer service tidak hanya sebagai penghubung dengan pelanggan, tetapi juga sebagai bagian dari sistem peningkatan kualitas layanan secara berkelanjutan.

## Key Metrics

Untuk memantau kinerja operasional dan keberlanjutan bisnis, MoClean menetapkan sejumlah indikator kinerja utama (Key Metrics) yang bersifat kuantitatif dan terukur. Key metrics ini digunakan sebagai dasar evaluasi kinerja, pengambilan keputusan strategis, serta perencanaan pengembangan usaha di masa depan.

### 1. Jumlah Order per Bulan

Indikator ini digunakan untuk mengukur tingkat permintaan layanan MoClean dalam periode tertentu. Peningkatan jumlah order menunjukkan efektivitas strategi pemasaran, tingkat penerimaan pasar, serta relevansi layanan dengan kebutuhan pelanggan. Data ini juga membantu dalam perencanaan kapasitas tenaga kerja dan penjadwalan operasional.

### 2. Jumlah Pelanggan Aktif dan Repeat Order

Jumlah pelanggan aktif dan tingkat repeat order menjadi indikator utama loyalitas pelanggan. Metrik ini menunjukkan sejauh mana pelanggan merasa puas dan bersedia menggunakan kembali layanan MoClean. Tingginya repeat order juga mencerminkan keberhasilan paket berlangganan dalam menciptakan pendapatan berulang (recurring revenue) yang stabil.

### 3. Tingkat Kepuasan Pelanggan

Tingkat kepuasan pelanggan diukur melalui rating layanan, ulasan, serta feedback pelanggan setelah penggunaan jasa. Metrik ini berfungsi sebagai indikator kualitas layanan, profesionalisme tenaga kebersihan, serta pengalaman pelanggan secara keseluruhan. Hasil evaluasi kepuasan pelanggan digunakan sebagai dasar perbaikan layanan dan peningkatan standar operasional.

### 4. Pendapatan Bulanan (Monthly Revenue)

Pendapatan bulanan merupakan tolok ukur utama pertumbuhan bisnis dan kesehatan arus kas MoClean. Metrik ini mencerminkan kontribusi dari berbagai paket layanan, baik pemesanan satuan maupun berlangganan. Tren pendapatan yang meningkat dan stabil menunjukkan keberhasilan strategi pemasaran dan retensi pelanggan.

### 5. Efisiensi Biaya Operasional

Efisiensi biaya operasional diukur dengan membandingkan total biaya operasional terhadap pendapatan yang dihasilkan. Metrik ini digunakan untuk memastikan bahwa kegiatan operasional berjalan secara optimal dan berkelanjutan. Pengendalian biaya yang baik memungkinkan MoClean menjaga margin keuntungan sekaligus meningkatkan daya saing.

### 6. Evaluasi dan Penggunaan Key Metrics

Evaluasi terhadap seluruh key metrics dilakukan secara berkala, baik bulanan maupun kuartalan. Hasil evaluasi digunakan untuk:

- Menentukan strategi pemasaran dan promosi selanjutnya
- Meningkatkan kualitas dan efisiensi layanan
- Mendukung perencanaan pengembangan dan scale-up usaha MoClean

Dengan penerapan key metrics yang terukur dan konsisten, MoClean dapat memastikan pertumbuhan bisnis yang sehat dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

## Location

MoClean tidak memerlukan lokasi toko atau outlet komersial berskala besar, karena seluruh layanan kebersihan dilaksanakan langsung di lokasi pelanggan. Model bisnis berbasis layanan ini memungkinkan MoClean untuk beroperasi secara fleksibel dan efisien tanpa ketergantungan pada ruang usaha yang bersifat front-facing. Meskipun demikian, MoClean tetap membutuhkan lokasi fisik sebagai base operasional untuk mendukung kelancaran kegiatan bisnis sehari-hari.

### Fungsi Lokasi Operasional

Lokasi operasional MoClean memiliki beberapa fungsi utama, yaitu:

- Tempat penyimpanan peralatan dan bahan pembersih, agar perlengkapan kerja tersusun rapi, aman, dan siap digunakan.
- Ruang administrasi, untuk pengelolaan data pemesanan, jadwal layanan, dan pencatatan operasional.
- Ruang koordinasi tim, yang digunakan untuk briefing sebelum layanan dan evaluasi setelah layanan selesai.

Keberadaan base operasional ini berperan penting dalam menjaga kesiapan tim serta konsistensi kualitas layanan.

### Kriteria dan Karakteristik Lokasi

Lokasi yang dibutuhkan oleh MoClean berupa ruangan sederhana dengan luas relatif kecil, sehingga tidak memerlukan biaya sewa yang tinggi. Pemilihan lokasi didasarkan pada beberapa kriteria utama, antara lain:

- Mudah diakses oleh tim operasional, baik menggunakan kendaraan roda dua maupun roda empat.
- Dekat dengan jalan utama, untuk mempermudah mobilitas dan distribusi tim layanan.
- Berlokasi di sekitar area pemukiman atau pusat aktivitas pelanggan, sehingga jarak tempuh menuju lokasi layanan menjadi lebih singkat.
- 

### Efisiensi Operasional melalui Lokasi

Pemilihan lokasi yang strategis bertujuan untuk:

- Meningkatkan efisiensi waktu tempuh tenaga kebersihan ke lokasi pelanggan
- Menekan biaya transportasi operasional
- Memungkinkan respons layanan yang lebih cepat terhadap permintaan pelanggan

Dengan konsep lokasi yang efisien dan fungsional ini, MoClean dapat mengoptimalkan biaya operasional sekaligus menjaga kualitas dan ketepatan layanan yang diberikan kepada pelanggan.

## Legal Environment

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, MoClean menempatkan aspek legal dan regulasi sebagai fondasi utama dalam membangun bisnis yang berkelanjutan, profesional, dan terpercaya. Kepatuhan terhadap ketentuan hukum tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kewajiban formal, tetapi juga untuk melindungi perusahaan, tenaga kerja, serta membangun kepercayaan pelanggan dan mitra bisnis.

### 1. Perizinan dan Legalitas Usaha

MoClean memastikan bahwa seluruh perizinan usaha dan legalitas operasional dipenuhi sesuai dengan peraturan yang berlaku. Hal ini mencakup pendaftaran usaha, izin operasional jasa, serta kepatuhan terhadap ketentuan administratif yang ditetapkan oleh otoritas terkait. Legalitas ini menjadi dasar agar seluruh kegiatan bisnis MoClean berjalan secara sah, tertib, dan terlindungi secara hukum.

### 2. Standar Operasional Prosedur (SOP)

MoClean menyusun dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang mencakup seluruh proses kerja, mulai dari pelayanan pelanggan, pelaksanaan layanan di lapangan, hingga prosedur keselamatan kerja. SOP ini bertujuan untuk:

- Menjaga konsistensi kualitas layanan
- Meminimalkan risiko kesalahan dan kecelakaan kerja
- Mengatur penggunaan peralatan serta bahan pembersih secara aman dan bertanggung jawab

Penerapan SOP yang jelas menjadi bagian penting dalam pengelolaan risiko operasional.

### 3. Perlindungan Tenaga Kerja

Sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan, MoClean mempertimbangkan penggunaan asuransi kerja bagi tenaga kebersihan untuk melindungi mereka dari risiko yang mungkin terjadi selama menjalankan tugas di lapangan. Langkah ini mencerminkan komitmen MoClean terhadap keselamatan, kesejahteraan tenaga kerja, serta profesionalisme dalam pengelolaan sumber daya manusia.

### 4. Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property)

MoClean berupaya membangun identitas merek yang jelas dan konsisten, yang meliputi nama usaha, logo, serta elemen visual pendukung lainnya. Identitas merek ini direncanakan untuk didaftarkan sesuai ketentuan hak kekayaan intelektual guna:

- Melindungi hak eksklusif atas merek
- Mencegah penggunaan tanpa izin oleh pihak lain
- Memperkuat citra dan posisi brand MoClean di pasar

### 5. Kepatuhan terhadap Regulasi Kebersihan dan Keselamatan

MoClean memperhatikan regulasi yang berkaitan dengan standar kebersihan, keselamatan kerja, serta penggunaan bahan pembersih, khususnya saat layanan dilakukan di lokasi pelanggan. Kepatuhan terhadap regulasi ini bertujuan untuk:

- Menjamin keamanan pelanggan dan tenaga kerja
- Mengurangi risiko dampak kesehatan dan lingkungan
- Meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap kualitas dan keamanan layanan

### 6. Dampak Legal terhadap Keberlanjutan Bisnis

Dengan memperhatikan dan menerapkan aspek legal secara menyeluruh, MoClean dapat:

- Mengurangi risiko hukum dan operasional
- Membangun reputasi sebagai penyedia jasa yang profesional dan bertanggung jawab
- Mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang

## Personnel

### Perencanaan SDM

Pada tahap awal operasional, MoClean dijalankan dengan struktur tim yang ramping untuk menjaga efisiensi biaya serta fleksibilitas manajemen. Jumlah karyawan direncanakan bertambah secara bertahap seiring dengan peningkatan jumlah pelanggan, frekuensi layanan, dan cakupan wilayah operasional.

Perencanaan SDM disusun untuk periode tiga tahun operasional, dengan tujuan mencapai keseimbangan antara kualitas layanan, produktivitas tenaga kerja, dan efisiensi operasional. Pendekatan ini memungkinkan MoClean menyesuaikan kapasitas tim dengan kebutuhan pasar tanpa membebani struktur biaya.

Struktur organisasi MoClean dirancang sederhana dengan pembagian peran yang jelas, meliputi:

Struktur organisasi MoClean dirancang sederhana dan fungsional agar alur koordinasi berjalan cepat dan pengambilan keputusan dapat dilakukan secara efektif, khususnya pada fase awal pertumbuhan startup.

#### 1. Founder / Manajer Operasional

Peran ini bertanggung jawab atas:

- Perencanaan dan pengambilan keputusan strategis usaha
- Pengawasan operasional harian dan alur kerja tim
- Pengendalian kualitas layanan sesuai SOP
- Evaluasi kinerja usaha dan pengembangan bisnis

Founder berperan sebagai penggerak utama yang memastikan seluruh aktivitas bisnis berjalan selaras dengan visi dan tujuan MoClean.

#### 2. Admin / Customer Service

Admin / Customer Service memiliki tanggung jawab utama dalam:

- Mengelola pemesanan layanan dari pelanggan
- Menjadi penghubung komunikasi antara pelanggan dan tim operasional
- Menyusun jadwal dan koordinasi tim kebersihan
- Melakukan pencatatan administrasi, laporan layanan, dan data pelanggan

Peran ini menjadi kunci dalam menjaga kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan.

#### 3. Tenaga Kebersihan

Tenaga kebersihan bertugas untuk:

- Melaksanakan layanan kebersihan di lokasi pelanggan sesuai SOP
- Menggunakan peralatan dan bahan pembersih secara aman dan efektif
- Menjaga sikap profesional, disiplin, dan etika kerja
- Memastikan hasil layanan sesuai dengan standar kualitas dan harapan pelanggan

Tenaga kebersihan merupakan ujung tombak layanan yang secara langsung memengaruhi persepsi pelanggan terhadap MoClean.

#### Rekrutmen dan Pelatihan

Proses rekrutmen tenaga kerja dilakukan melalui media sosial, komunitas lokal, dan jaringan mahasiswa, dengan mempertimbangkan aspek sikap kerja, kedisiplinan, kejujuran, serta kemauan untuk belajar dan berkembang.

Seluruh tenaga kebersihan wajib mengikuti program pelatihan awal, yang mencakup:

- Pengenalan Standar Operasional Prosedur (SOP) kebersihan
- Pelatihan keselamatan dan kesehatan kerja
- Simulasi layanan kebersihan di lapangan
- Pelatihan etika pelayanan dan komunikasi dengan pelanggan

Program pelatihan ini bertujuan untuk menciptakan standar kualitas layanan yang konsisten, profesional, dan aman.

#### Sistem Remunerasi dan Motivasi

Sistem remunerasi MoClean dirancang secara adil, transparan, dan berbasis kinerja, dengan mempertimbangkan:

- Jam kerja yang dijalani
- Jumlah layanan yang diselesaikan
- Tingkat tanggung jawab masing-masing posisi

Skema remunerasi ini diharapkan mampu:

- Meningkatkan motivasi dan produktivitas karyawan
- Mendorong tanggung jawab dan kedisiplinan kerja
- Menumbuhkan loyalitas tenaga kerja terhadap perusahaan

Dengan pengelolaan SDM yang terencana dan berkelanjutan, MoClean dapat menjaga kualitas layanan sekaligus mendukung pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang.

# **FINANCIAL PLANS**

## Rencana Anggaran Biaya (RAB) 3 tahun mendatang

Harga / klien = Rp100.000

Upah cleaner = Rp50.000

Bruto perusahaan = Rp50.000

Tara (operasional perusahaan) = Rp25.000

Netto (laba bersih perusahaan) = Rp25.000 / klien

Target klien:

- Tahun 1 = 12.000
- Tahun 2 = 18.000
- Tahun 3 = 30.000

| KATEGORI / ITEM        | Tahun 1              | Tahun 2              | Tahun 3              |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>REVENUE</b>         |                      |                      |                      |
| Total klien / tahun    | 12.000               | 18.000               | 30.000               |
| Pendapatan             | <b>1.200.000.000</b> | <b>1.800.000.000</b> | <b>3.000.000.000</b> |
| <b>COST LANGSUNG</b>   |                      |                      |                      |
| Upah tenaga kebersihan | 600.000.000          | 900.000.000          | 1.500.000.000        |

|   |                   |                   |                    |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|
| <b>PERALATAN &amp; BAHAN KEBERSIHAN</b> |                   |                   |                    |
| Vacuum cleaner industri                 | 24.000.000        | 8.000.000         | 8.000.000          |
| Mesin steam & blower                    | 15.000.000        | 5.000.000         | 5.000.000          |
| Alat manual (sapu, pel, dll)            | 6.000.000         | 6.000.000         | 6.000.000          |
| Chemical & cairan pembersih             | 18.000.000        | 24.000.000        | 30.000.000         |
| APD & seragam                           | 10.000.000        | 12.000.000        | 15.000.000         |
| Perawatan & penggantian alat            | 7.000.000         | 10.000.000        | 16.000.000         |
| <b>Subtotal Peralatan</b>               | <b>80.000.000</b> | <b>65.000.000</b> | <b>80.000.000</b>  |
| <b>MARKETING &amp; PROMOSI</b>          |                   |                   |                    |
| Iklan media sosial                      | 24.000.000        | 36.000.000        | 48.000.000         |
| Influencer & endorsement                | 12.000.000        | 18.000.000        | 24.000.000         |
| Spanduk, brosur, branding               | 8.000.000         | 12.000.000        | 16.000.000         |
| Event promo                             | 10.000.000        | 14.000.000        | 20.000.000         |
| Website & konten                        | 6.000.000         | 10.000.000        | 12.000.000         |
| <b>Subtotal Marketing</b>               | <b>60.000.000</b> | <b>90.000.000</b> | <b>120.000.000</b> |

|   |                   |                   |                   |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>IT &amp;<br/>PENGEMBANGAN<br/>APLIKASI</b> |                   |                   |                   |
| Server & hosting                              | 10.000.000        | 12.000.000        | 18.000.000        |
| Maintenance sistem                            | 8.000.000         | 12.000.000        | 18.000.000        |
| Upgrade fitur                                 | 7.000.000         | 10.000.000        | 14.000.000        |
| Keamanan data & backup                        | 5.000.000         | 6.000.000         | 10.000.000        |
| <b>Subtotal IT</b>                            | <b>30.000.000</b> | <b>40.000.000</b> | <b>60.000.000</b> |
| <b>TRANSPORT &amp;<br/>LOGISTIK</b>           |                   |                   |                   |
| BBM & operasional                             | 20.000.000        | 30.000.000        | 45.000.000        |
| Perawatan kendaraan                           | 8.000.000         | 12.000.000        | 18.000.000        |
| Parkir & tol                                  | 5.000.000         | 8.000.000         | 12.000.000        |
| Distribusi alat & bahan                       | 7.000.000         | 10.000.000        | 15.000.000        |
| <b>Subtotal<br/>Transport</b>                 | <b>40.000.000</b> | <b>60.000.000</b> | <b>90.000.000</b> |

| <b>BIAYA<br/>OPERASIONAL<br/>LAIN</b> |                      |                      |                      |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Sewa kantor                           | 36.000.000           | 42.000.000           | 48.000.000           |
| Gaji admin & manajemen                | 120.000.000          | 150.000.000          | 180.000.000          |
| Listrik, internet, dll                | 24.000.000           | 30.000.000           | 36.000.000           |
| Dana darurat                          | 20.000.000           | 25.000.000           | 30.000.000           |
| <b>TOTAL COST</b>                     | <b>1.010.000.000</b> | <b>1.447.000.000</b> | <b>2.224.000.000</b> |
| <b>LABA BERSIH<br/>PERUSAHAAN</b>     | <b>190.000.000</b>   | <b>353.000.000</b>   | <b>776.000.000</b>   |
| <b>Margin Bersih</b>                  | <b>158%</b>          | <b>196%</b>          | <b>258%</b>          |

**SOLVIA | MOCLEAN**

@copyright Solvia - 2025