

BAB II

PEMBENTUKAN IDE BISNIS

2.1 Validasi Ide Bisnis

Validasi ide bisnis adalah proses pengumpulan data, umpan balik customer (feedback), dan analisis pasar untuk menguji dan menentukan potensi keberhasilan sebuah ide sebelum melakukan investasi yang signifikan. Tujuan dari verifikasi ini adalah untuk memastikan bahwa produk atau jasa yang dikembangkan memenuhi persyaratan & kebutuhan pasar (Blank dan Dorf, 2012). Manfaatnya antara lain mengurangi risiko kegagalan, menghemat waktu dan uang, meningkatkan kepercayaan pasar, meningkatkan layanan berdasarkan umpan balik, menentukan potensi pasar dan merancang strategi pemasaran yang lebih efektif.

2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis

Alur pengembangan ide bisnis dimulai dengan pemilihan industri lingkungan dan sosial sebagai landasan dasar, serta dengan perancangan eksekusi berupa sebuah aplikasi yang bergerak di bidang jasa. Pemilihan tersebut didasari atas minat, pengalaman serta permasalahan yang terjadi pada sekitar lingkup penulis, dan bahkan pernah dialami langsung oleh penulis. Dimana penulis bersama dengan anggota tim juga memiliki ketertarikan pada industri hewan, yang kemudian dilengkapi dengan riset akan perkembangan dari segmen pasar dari dunia hewan peliharaan di Indonesia. Berdasarkan kompas.id (2023), jumlah hewan peliharaan di Indonesia meningkat sebesar 8%. Dan berdasarkan analisa data survei dari Rakuten (2021) diperoleh bahwa dari 10.442 responden, tercatat bahwa 67% responden memiliki hewan peliharaan. Sementara, sebanyak 23% menyatakan tidak dan 10% lainnya mengaku pernah memiliki hewan peliharaan, dan sebanyak tiga dari lima rumah memiliki setidaknya satu hewan peliharaan, dengan jenis kucing sebagai hewan yang paling sering dijadikan peliharaan.

Pada tahap awal pengembangan ide bisnis ini, penulis dan anggota tim memulai dengan menganalisis pasar dan memahami kebutuhan yang ada di dalamnya. Penulis menggunakan data aktual dari survei pasar, *FGD*, dan riset pasar untuk mengidentifikasi tren dan kebutuhan dari para pemilik hewan peliharaan. Penulis dan tim pun akhirnya menemukan beberapa permasalahan, diantaranya ialah banyak pemilik hewan peliharaan yang memiliki kesulitan untuk memperhatikan pola perawatan hewan peliharaan mereka, hal ini seringkali disebabkan oleh jadwal dari pemilik hewan yang sibuk dan padat (ncbi, 2022).

Dalam proses *brainstorming* dan diskusi yang dilakukan oleh penulis bersama dengan tim, penulis mempertimbangkan mengenai beberapa ide dan konsep yang perlu diperhatikan, yakni mengenai *UI/UX*, fitur dan juga *platform* yang akan digunakan. Berikut ini merupakan pertimbangan yang didiskusikan pada tahapan tersebut:

2.1.1.1 UI/UX

Penulis bersama dengan tim mempertimbangkan rancangan *UI* pengguna aplikasi dengan memperhatikan kebutuhan pengguna dan menyesuaikannya dengan preferensi pasar. Penulis menggunakan *wireframe* dan *prototype* untuk menggambarkan pengalaman pengguna yang diinginkan dan memastikan antarmuka yang intuitif. Kemudian dilakukan juga riset terhadap *UI/UX* yang diterapkan pada beberapa aplikasi unggulan yang sering digunakan dalam kalangan masyarakat. Berdasarkan riset tersebut, penulispun memperoleh beberapa *insight*, dimana aplikasi tersebut sangat memperhatikan kemudahan pengguna untuk memahami *UI* dari aplikasi, hal ini berpengaruh pada kenyamanan dari pengguna dalam menggunakan aplikasi. Karena aplikasi ini diperuntukkan bagi para pemilik hewan peliharaan, maka penulis dan tim akan memadukan kesan fun, nyaman, dan santai, yakni dengan memperhatikan visualisasi dari icon yang digunakan, ilustrasi, serta juga foto-foto dari hewan untuk menambah kesan *realistic*.

2.1.1.2 Fitur

Menurut Tjiptono (2008), fitur adalah sebuah karakteristik sekunder atau pelengkap yang dimiliki barang dan jasa. Setelah penulis dan tim menemukan gap pasar dan peluang yang sesuai, maka timpun menentukan fitur-fitur utama yang akan menjadi ciri khas dari aplikasi yang akan dirancang. Fitur-fitur ini sendiri dirancang untuk memenuhi kebutuhan pemilik hewan peliharaan. Dan untuk fitur-fitur yang umum terdapat di dalam menu bar aplikasi jasa ialah berupa beranda, profil, riwayat pesanan, chat, dan pengaturan. Sedangkan untuk fitur pelengkap lainnya ialah seperti fitur layanan jasa yang disediakan oleh aplikasi, seperti *grooming*, *healthcare*, dan sebagainya.

2.1.1.3 Platform

Menurut (Anggriawan & Hasugian, 2017) *platform* adalah sebuah perpaduan kerja antara perangkat keras dengan perangkat lunak yang ada. Perangkat keras merupakan suatu perangkat yang nyata yaitu secara fisik dapat disentuh secara langsung, sedangkan perangkat lunak biasanya berupa suatu sistem yang terdapat di dalam perangkat keras tersebut. Dalam proyek MBKM kali ini, penulis bersama dengan tim memutuskan untuk membuat perangkat lunak berbentuk aplikasi berbasis *mobile* yaitu berada dalam perangkat keras yang digunakan. Keputusan ini didasari atas pertimbangan dan pengalaman penulis dalam mengembangkan desain *UI* serta juga dengan memperhatikan kemudahan user dalam menggunakan aplikasi *mobile* (*UX*).

Maka dengan demikian, alur pengembangan dari ide bisnis ini mencakup serangkaian langkah-langkah yang disusun terstruktur dan tetap mengacu pada data aktual, demi memastikan keberlangsungan dan keberhasilan aplikasi dalam memenuhi kebutuhan pasar sekaligus mencapai tujuan dari bisnisnya.

2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis

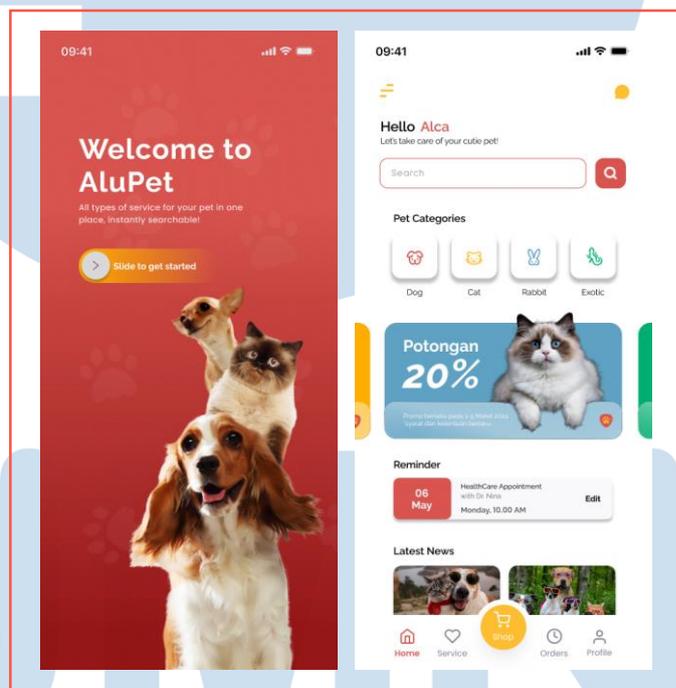
Setelah penulis bersama dengan tim telah melalui serangkaian proses yang dilakukan untuk mengoptimalkan ide bisnis yang dimiliki, pada akhirnya tim dan penulis pun memutuskan untuk menciptakan solusi atas permasalahan tersebut dengan mengembangkan sebuah aplikasi bernama "AluPet", yang menawarkan berbagai pilihan layanan perawatan hewan peliharaan. Aplikasi ini sendiri akan beroperasi pada sektor jasa, dengan tujuan utama berupa memberikan kemudahan kepada pemilik hewan peliharaan dalam merawat dan menjaga kesejahteraan hewan kesayangan mereka melalui beragam fitur yang disediakan. Dengan melakukan riset yang mendalam guna memahami apa saja kebutuhan dari target market, penulis dan tim menggunakan data dan hasil dari penelitian tersebut untuk menentukan fitur-fitur yang paling dibutuhkan para pemilik hewan peliharaan. Untuk penjelasan yang lebih mendetail tentang aplikasi ini dijabarkan dengan berdasar pada tiga aspek utama, yaitu tampilan antarmuka dan pengalaman pengguna (*UI/UX*), fitur-fitur aplikasi yang disediakan, dan juga *platform*.

Secara lebih terperinci, berikut ini merupakan penjabaran dari konsep bisnis AluPet yang telah difinalisasi:

2.1.2.1 *UI/UX*

Untuk memastikan pengguna aplikasi mendapatkan pengalaman yang optimal, penulis bersama dengan tim pun telah melakukan penentuan terhadap elemen desain yang akan diterapkan pada aplikasi AluPet. Penekanan diberikan pada elemen-elemen seperti tipografi, warna, tata letak, dan ilustrasi, dimana semua elemen ini berperan penting dalam meningkatkan pengalaman pengguna secara keseluruhan. Elemen tipografi memiliki dampak yang signifikan terhadap keterbacaan dan kemudahan pemahaman informasi dari para pengguna. Pemilihan *font* tipografi yang tepat, seperti *Raleway* dan *Poppins* yang telah dipilih dapat memastikan bahwa pengguna dapat dengan mudah

membaca dan memahami konten yang disajikan dalam aplikasi. Begitu pula dengan pemilihan warna, dimana pilihan warna yang tepat dapat menciptakan nuansa dan suasana yang sesuai dengan tujuan aplikasi. Palet warna yang dipilih untuk AluPet ialah warna putih (#000000), biru (#5FA1C3), hijau (#00AE71), jingga (#FFBD31), dan merah (#D9544F) yang dipilih guna memberikan kesan yang cerah dan menyenangkan bagi pengguna. Dengan memperhatikan setiap elemen desain ini dengan cermat, penulis dan tim berharap dapat memberikan pengalaman pengguna yang memuaskan dan memikat melalui aplikasi AluPet.

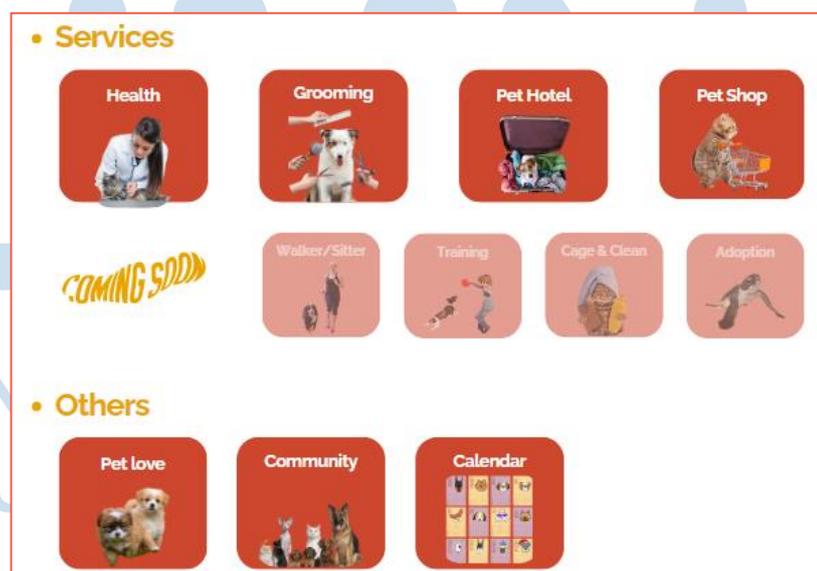


Gambar 2. 1 Tampilan UI Aplikasi AluPet

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.1.2.2 Fitur

Ketika mempertimbangkan fungsi dan juga aspek visual dari fitur aplikasi, penulis dan tim memahami betapa pentingnya kemudahan pengguna dalam menggunakan aplikasi AluPet. Oleh karena itu, penulis dan tim memutuskan untuk menyajikan serangkaian visual yang bertujuan untuk membantu pengguna dalam menggunakan aplikasi. Dalam *navigation bar*, terdapat ikon-ikon yang memudahkan navigasi pengguna, seperti *Home*, *Service*, *History*, *Profile*, dan *Pet Shop* yang divisualisasikan layaknya wujud nyata dari kata yang ada, sehingga juga dapat terkesan familiar bagi pengguna. Selain itu, untuk melengkapi fungsionalitas aplikasi, dalam *menu fries button*, terdapat beragam pilihan fitur tambahan seperti *About*, *Goals*, *Calendar*, *Contact Us*, dan *Pet Love*. Dan untuk fitur yang menjadi solusi utama dari aplikasi AluPet adalah fitur-fitur layanan perawatan hewan peliharaan, diantaranya ialah *Pet Health* yang menyediakan layanan kesehatan baik dokter maupun klinik, *Pet Grooming* untuk memesan jasa *grooming*, *Pet Hotel* untuk penginapan hewan, serta *Pet Shop* untuk pembelian berbagai kebutuhan hewan peliharaan.



Gambar 2. 2 Fitur Layanan Aplikasi AluPet

2.1.2.3 Platform

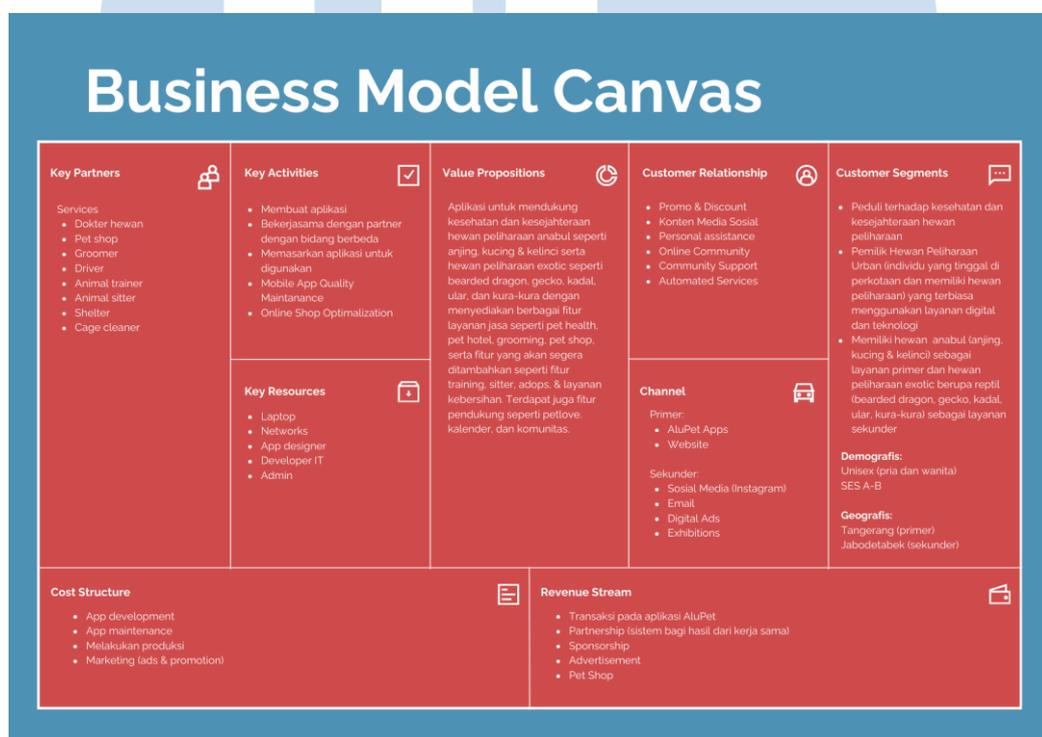
Rancangan yang telah dikembangkan oleh penulis dan timnya merupakan sebuah perangkat lunak yaitu *platform* berbasis aplikasi yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan pemilik hewan peliharaan. Aplikasi ini diberi nama "AluPet", yang memiliki tujuan untuk memberikan kemudahan bagi para pemilik hewan dalam merawat dan menjaga kesehatan hewan peliharaan mereka. Melalui *platform* aplikasi AluPet, pemilik hewan peliharaan dapat dengan mudah mengakses berbagai fitur yang menarik untuk merawat hewan kesayangan mereka, tanpa perlu khawatir tentang ketersediaan waktu dan tenaga yang diperlukan. Dan untuk *platform* berupa perangkat keras, dimana media untuk menggunakan aplikasi ini ialah berbasis *mobile* atau telepon genggam. Dengan memanfaatkan program MBKM wirausaha, penulis dan tim dapat mengembangkan aplikasi AluPet ini secara menyeluruh, baik dari segi desain, fungsionalitas, pembuatan *mockup*, *prototype*, dsb.



Gambar 2. 3 Implementasi Desain UI AluPet Pada Smartphone

2.2 Business Model Canvas

Sebelum mengeksekusi ide bisnis yang ada, penulis menggunakan *business model canvas* terlebih dahulu untuk mengilustrasikan konsep tersebut. *Business model canvas* adalah alat manajemen strategis yang digunakan untuk menggambarkan bagaimana suatu organisasi menciptakan, menyampaikan, dan memperoleh manfaat dari sebuah nilai (Osterwalder, 2010). *Business model canvas* pun menjadi dasar dari strategi bisnis yang akan diterapkan.



Gambar 2. 4 Business Model Canvas AluPet

Business model canvas terdiri dari sembilan blok termasuk pelanggan, produk, tawaran, infrastruktur, serta kelayakan finansial yang dimiliki perusahaan (Osterwalder, 2010). Di bawah ini adalah deskripsi dari *business model canvas* AluPet:

1. Customer Segments

AluPet menargetkan *customer segments* yang berfokus pada suatu segmen pasar yang spesifik. AluPet memiliki target dengan gender *unisex*, atau *available* untuk seorang laki-laki maupun perempuan, SES A-B, tinggal di

perkotaan besar sehingga bergantung pada *platform digital* untuk layanan jasa sehari-hari, yakni dengan menargetkan masyarakat yang berdomisili di wilayah Jabodetabek, terutama Tangerang dan tentu saja merupakan seorang pecinta hewan peliharaan yang sangat peduli dan memperhatikan kesejahteraan hewan peliharaannya. AluPet juga menargetkan para pemilik hewan peliharaan baik anabul yaitu anjing, kucing, dan kelinci serta juga hewan eksotis berupa reptil (*bearded dragon*, *gecko*, kadal, ular, kura-kura).

2. *Value Propositions*

Terdapat beberapa nilai utama yang ditawarkan oleh AluPet bagi para penggunanya dengan berfokus pada aspek fleksibilitas, efisiensi, kebaruan, desain, dan optimal. Aplikasi kami tidak hanya melayani hewan anabul, tetapi juga hewan eksotis, yakni mendukung kesejahteraan hewan peliharaan berbulu seperti anjing, kucing dan kelinci dan juga hewan eksotis seperti *bearded dragon*, *gecko*, kadal, ular, dan juga kura-kura. Untuk segi bisnis dari aplikasi kami ini sendiri mencakup berbagai macam layanan, diantaranya ialah fitur seperti *pet health*, *pet hotel*, *grooming* dan *petshop*. Banyak fitur lain yang akan ditambahkan kedepannya seperti *training*, *sitter*, adopsi dan layanan kebersihan. ada juga fitur pendukung seperti *pet love*, kalender, dan juga komunitas.

3. *Channels*

Channels yang digunakan AluPet ialah berupa media digital, yakni dengan menggunakan beberapa *channel platform* sebagai media untuk melakukan pemasaran hingga pendukung untuk menjalankan bisnis kami. Dimana selain *apps*, untuk menjangkau para pengguna kami akan membuat *website* sebagai *platform* sekunder yang dapat diakses oleh pengguna tanpa perlu mengunduh, ataupun melakukan *log in*. *Channel* lain yang akan digunakan untuk menjangkau para potensial lainnya ialah seperti sosial media, email, *digital ads* dan juga pengadaan *exhibitions*.

4. *Customer Relationships*

AluPet sangat memperhatikan dan menjunjung tinggi hubungan dengan para pengguna, dimana AluPet akan menyediakan berbagai konten yang akan ditampilkan pada sosial media guna menjadi jembatan agar para pengguna dapat mengetahui layanan-layanan yang kami miliki, dan juga informasi seputar *event*, *update*, serta juga promosi dan diskon yang ditawarkan. AluPet juga menyediakan fitur pelengkap berupa *community chat* yang dapat dijadikan media *support*, melakukan interaksi antar para pengguna yakni pemilik hewan peliharaan. Disamping itu, AluPet juga dilengkapi dengan *personal assistant* dan *automated services* guna membantu para *customer* secara instan.

5. *Revenue Streams*

Revenue stream atau sumber pendapatan utama AluPet diperoleh dari komisi yang didapatkan melalui setiap transaksi yang dilakukan dalam AluPet baik dari layanan jasa yang ditawarkan, maupun penjualan produk. Kemudian juga AluPet berencana untuk memperoleh dana dari *partnership* dengan bisnis lain, *sponsorship*, *banner ads* yang tersedia pada aplikasi.

6. *Key Resources*

Guna memenuhi setiap proporsi nilai yang ditawarkan oleh perusahaan AluPet, maka dibutuhkanlah *key resources* yakni sumber daya, baik dalam fisik, manusia dan bahkan finansial. Untuk sumber daya fisik yang diperlukan ialah berupa laptop, *drawing tablet*, dan juga *network*. AluPet juga membutuhkan sumber daya manusia untuk bekerja bersama diantaranya ialah *developer IT* untuk aplikasi dan juga *website* AluPet, *app designer* untuk membantu dalam proses perancangan desain dari aplikasi, dan juga admin.

7. *Key Activities*

Aktivitas utama dari perusahaan AluPet adalah produksi dan pengelolaan dari produk, dalam hal ini ialah pembuatan aplikasi, melakukan kerjasama dengan *partner-partner* yang memiliki kepentingan perusahaan, melakukan promosi terhadap aplikasi AluPet, melakukan pengelolaan atau *maintenance* aplikasi AluPet secara berkala serta juga terus mengoptimalkan *online shop* yang terdapat pada AluPet.

8. *Key Partners*

Dalam proses mengeksekusi berbagai aktivitas dari AluPet, perusahaan juga menjalin kerja sama dengan beberapa pihak eksternal sebagai partner atau rekan mitra yang akan menjalankan layanan jasa. Rekan mitra yang menjadi target untuk perusahaan kami diantaranya ialah dokter hewan, *petshop*, *groomer*, *driver* untuk layanan antar jemput, *animal trainer*, *animal sitter*, *shelter* dan juga *cage cleaner*.

9. *Cost Structure*

Struktur biaya atau pengeluaran yang terdapat dalam bisnis perusahaan antara lain meliputi *app development*, *app maintenance*, serta juga dalam melakukan produksi yakni berbagai hal yang mencakup HPP (Harga Pokok Produksi) dan juga marketing untuk menciptakan *brand awareness* dari AluPet seperti penggunaan *ads* dan juga promosi yang ada, baik melalui social media, ataupun media lainnya.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.3 Deskripsi Perusahaan

AluPet merupakan salah satu *startup* rintisan yang terbentuk dalam program MBKM Cluster Kewirausahaan dibawah naungan kampus merdeka. Perancangan AluPet ini dimulai pada bulan Januari tahun 2024 oleh Darlene Emanuela Liusvia, Priscilia Pritaris, dan Adeson Lim Setiawan. Alupet adalah sebuah hasil dari proses perjalanan panjang yang dimulai dari sebuah gagasan sederhana hingga menjadi sebuah startup yang berpotensi mengubah paradigma, fleksibilitas, dan efisiensi dalam perawatan hewan peliharaan. Terbentuknya AluPet berawal dari kepedulian mendalam terhadap kesejahteraan hewan peliharaan, dan berbagai masalah yang menjadi dampak buruk pada pola perawatan hewan, maka penulis bersama kelompok pun bersatu dalam misi bersama untuk memberikan solusi inovatif bagi para pemilik hewan peliharaan.



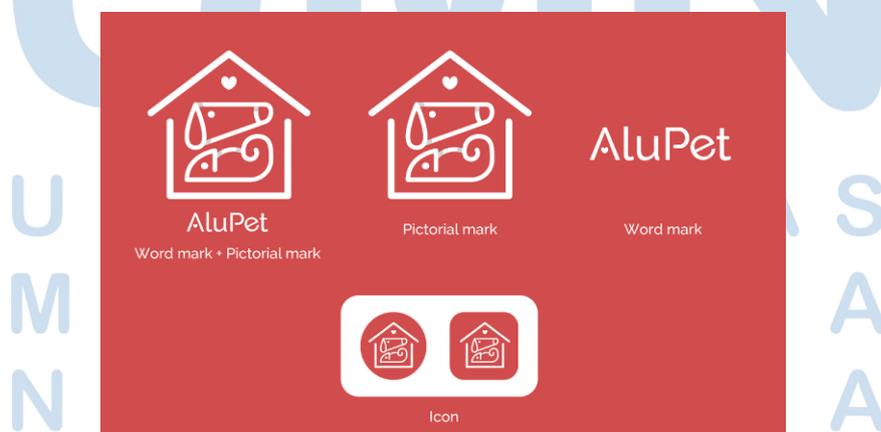
Gambar 2. 5 Logo AluPet

AluPet hadir sebagai sebuah aplikasi yang mengubah cara perawatan hewan peliharaan. AluPet menyediakan berbagai fitur yang memudahkan pemilik hewan peliharaan dalam mengelola perawatan dan kesejahteraan hewan peliharaan mereka. Aplikasi ini mendukung kesehatan dan kesejahteraan hewan peliharaan anabul seperti anjing, kucing & kelinci serta hewan peliharaan eksotis seperti *bearded dragon*, *gecko*, kadal, ular, dan kura-kura dengan menyediakan berbagai fitur layanan jasa seperti dokter, *pet hotel*, *clinic*, *training*, *sitter*, *grooming* dan layanan kebersihan, serta dilengkapi dengan tempat shopping yang berisikan penjualan produk kebutuhan hewan dan juga fitur pendukung seperti kalender, komunitas, dan forum hewan mencari pasangan untuk berkembang biak.

Tujuan utama AluPet adalah mempermudah pemilik hewan peliharaan untuk merawat peliharaan mereka dengan lebih optimal dan efisien demi kesejahteraan

hewan peliharaan. Alupet juga memiliki visi yaitu menciptakan ekosistem yang menyediakan layanan perawatan hewan peliharaan yang lengkap dan terintegrasi. Kami percaya bahwa setiap hewan berhak mendapatkan perawatan yang terbaik, dan AluPet hadir untuk menjadi solusi yang komprehensif dan mudah diakses bagi pemilik hewan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Dan misi dari AluPet adalah menyediakan pengalaman yang menyeluruh dan terpercaya bagi para pemilik hewan peliharaan, dengan menggabungkan teknologi terbaru dan keahlian dalam industri hewan. Kami berkomitmen untuk memberikan informasi yang akurat dan bermanfaat, serta layanan yang memenuhi standar tertinggi dalam perawatan hewan. Dengan fokus pada pendekatan yang holistik terhadap kesehatan dan kesejahteraan hewan, kami bertujuan untuk membangun hubungan yang kuat antara manusia dan hewan, yang didasarkan pada cinta, perawatan, dan penghargaan.

AluPet memiliki rangkaian identitas agar dapat dikenali oleh lingkup masyarakat yang ada. AluPet berasal dari gabungan dari empat kata yaitu *All You Can Pet* yang juga menjadi *tagline* dari startup ini. Dengan konsep "*All You Can Pet*", AluPet menawarkan pengguna akses tak terbatas untuk merawat dan menyayangi hewan peliharaan mereka dengan berbagai fitur dan layanan yang luas. Konsep "*All You Can Pet*" ini tidak hanya mengacu pada akses tak terbatas, tetapi juga pada komitmen untuk memberikan perawatan yang tanpa batas dan penuh cinta kepada hewan peliharaan. Alupet merupakan sebuah merek dengan esensi yang dirancang dengan cermat untuk mencerminkan nilai-nilai dasar yang dimiliki oleh perusahaan yaitu, seperti keceriaan, kesehatan, dan kebahagiaan.



Gambar 2. 6 Konfigurasi Logo AluPet

AluPet memiliki jenis logo *pictorial mark* yang juga dikombinasikan dengan *wordmark*. Logo dari AluPet yang telah divisualisasikan dengan gaya *line art* memiliki makna yang dalam akan melambangkan esensi dari filosofi serta misi dan tujuan yang diusung oleh aplikasi. Logo ini menggabungkan empat *icon* utama yakni anjing, kadal, hati, dan rumah. Penggabungan *icon-icon* ini memiliki suatu makna tersirat berupa inti dari layanan yang akan ditawarkan oleh AluPet kepada para pemilik hewan peliharaan. *Icon* anjing dan kadal merepresentasikan keberagaman dari hewan-hewan yang dilayani oleh AluPet, dimana *icon* anjing, mewakili hewan-hewan jenis anabul (anak bulu) dan *icon* kadal mewakili hewan-hewan jenis eksotis. Selanjutnya di bagian diatas dari kedua *icon* hewan tersebut terdapat *icon* hati yang mewakili esensi dari rasa cinta dan kasih sayang dari para pekerja aplikasi AluPet kepada hewan peliharaan yang mereka layani. Dan untuk *icon* terakhir yang melingkupi semua *icon* lainnya ialah sebuah *icon* rumah. *Icon* rumah ini memberikan pernyataan bahwa aplikasi ini bukan hanya sebatas *platform* layanan saja, akan tetapi aplikasi AluPet ini juga menjadi layaknya sebuah rumah yang memberikan rasa nyaman dan aman bagi para pemilih hewan peliharaan sehingga tentu saja para pemilik hewan dapat mempercayakan perawatan dan kesejahteraan hewan kesayangan mereka.

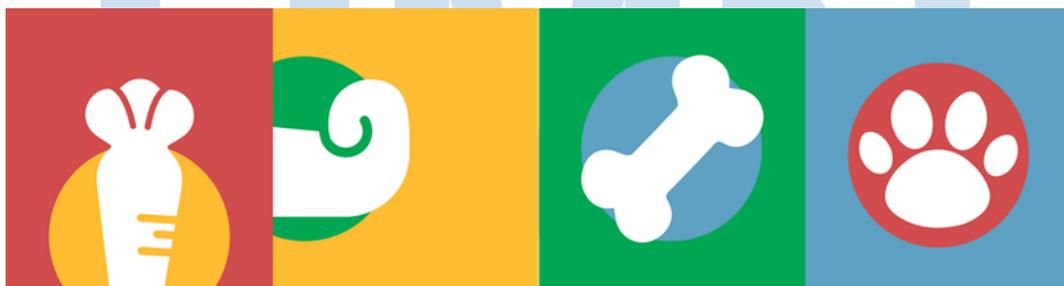


Gambar 2. 7 Warna Alternatif Logo

Penulis dan tim juga memahami bahwa pilihan warna memiliki peran yang penting dalam gambaran persepsi dan kesan visual dari para pengguna terhadap logo AluPet. Oleh sebab itu, penulis dan tim menyediakan beberapa alternatif warna, yang didasarkan atas pertimbangan terhadap kebutuhan dan preferensi dari para pengguna. Warna utama yang dipilih untuk menjadi visual utama dari logo AluPet adalah warna putih. Warna putih ini sendiri dipilih karena memiliki sifat netral yang elegan, dimana warna ini juga mampu menyatu dengan berbagai latar

belakang dengan sempurna. Pemilihan warna putih sebagai warna utama logo AluPet ini juga bertujuan untuk memberikan kesan kesederhanaan, kebersihan, serta kemurnian, sekaligus memberikan penekanan dan fokus yang kuat pada elemen-elemen visual utama dari logo. Kemudian selain warna putih, kami juga menawarkan alternatif lain yang menggunakan kombinasi beberapa warna dari palet warna AluPet yaitu merah, kuning, hijau, dan biru. Kombinasi warna-warna tersebut memberikan kesan yang cerah, ceria dan beragam sehingga dapat memberikan daya tarik dan memikat pengguna, serta menambahkan elemen optimisme pada logo AluPet. Terakhir, kami menyediakan opsi warna hitam sebagai alternatif lainnya untuk situasi tertentu. Penggunaan warna hitam pada logo AluPet, dapat dimanfaatkan apabila logo tidak terlihat jelas dikarenakan latar yang terlalu terang dan lain sebagainya. Dengan menyediakan beragam pilihan warna logo, penulis bersama dengan tim memiliki suatu tujuan untuk memastikan bahwa logo AluPet ini dapat beradaptasi di dalam berbagai konteks dan juga kebutuhan.

Dalam proses perancangan penulis dan tim begitu memperhatikan nilai-nilai yang diwakili oleh logo ini, sehingga penulis membuat segala unsur yang ada, baik dari *style* logo, *icon*, warna dari AluPet tetap terarah. Sehingga dengan demikian, logo AluPet yang ada bukan hanya menjadi sebuah representasi visual, tetapi juga menjadi simbol yang memancarkan nilai-nilai utama yang menjadi landasan dari AluPet.



Gambar 2. 8 Supergrafis AluPet

Supergrafis AluPet sendiri merupakan gabungan dari empat *icon* yang melambangkan empat kategori hewan yakni jenis dari hewan yang layanannya tersedia pada aplikasi AluPet. Yang pertama ialah icon kucing yang di lambangkan dengan tapak kaki kucing atau *paw*, lalu anjing yang di lambangkan dengan tulang,

kelinci yang dilambangkan dengan wortel dan yang terakhir berupa reptil yang di lambangkan dengan ekor bunglon. Supergrafis yang ada ini dapat digunakan sebagai pelengkap dari *representative* hewan-hewan sesuai kategori dalam AluPet, juga dengan tujung untuk memudahkan pengguna dalam mengidentifikasi AluPet melalui supergrafis yang ditampilkan.

Scope of business dari AluPet berfokus dalam menyediakan berbagai layanan yang dapat membantu para pemilik hewan peliharaan untuk merawat serta memperhatikan kesehatan dan juga kesejahteraan hewan kesayangan mereka dengan menyediakan berbagai macam fitur layanan yang dapat digunakan melalui aplikasi AluPet. Melalui aplikasi AluPet *user* dapat dengan mudah mengakses berbagai layanan jasa yang mereka butuhkan tanpa perlu mencari-cari *pet shop* ataupun *pet clinic* yang menyediakan layanan tersebut. Karena AluPet akan menyediakan kemudahan bagi para *user* dalam memberikan rekomendasi lokasi dan juga layanan yang diinginkan oleh *user* sesuai dengan kebutuhan *user*. Seluruh pembayaran baik biaya pelayanan jasa maupun produk dapat langsung dilakukan melalui aplikasi sehingga dapat memudah *user* dalam melakukan transaksi.

2.4 Struktur Perusahaan

Alupet merupakan sebuah entitas yang didedikasikan untuk menyediakan solusi inovatif dalam dunia perawatan hewan peliharaan. Alupet dibentuk dan didirikan oleh para pemikir kreatif dan berpengalaman yang menggabungkan keahlian dalam bisnis dan desain.



Gambar 2. 9 Struktur Perusahaan AluPet

Alupet sendiri terdiri dari tiga individu yang membawa keahlian dan tanggung jawab masing-masing baik dalam aspek bisnis dan desain dari perusahaan. Berikut ini adalah penjabaran peran utama dari setiap anggota Alupet:

1. Darlene Emanuela Liusvia, CEO (Chief Executive Officer)

Sebagai seorang *CEO (Chief Executive Officer)*, Darlene mengemban tanggung jawab dalam mengkoordinasikan seluruh anggota tim dalam pengambilan keputusan yang akan diterapkan oleh perusahaan. Selain itu, Darlene memiliki peran untuk terlibat aktif dalam menjalin komunikasi dengan pihak eksternal serta bertanggung jawab juga untuk mengartikulasikan visi perusahaan serta menetapkan tujuan jangka panjang dan strategi yang akan dijalankan untuk mencapainya. Namun peran Darlene yang terutama ialah memberikan arahan dan inspirasi kepada seluruh anggota tim untuk mencapai keberhasilan dan tujuan bersama.

2. Priscilia Pritaris, CMO (Chief Marketing Officer)

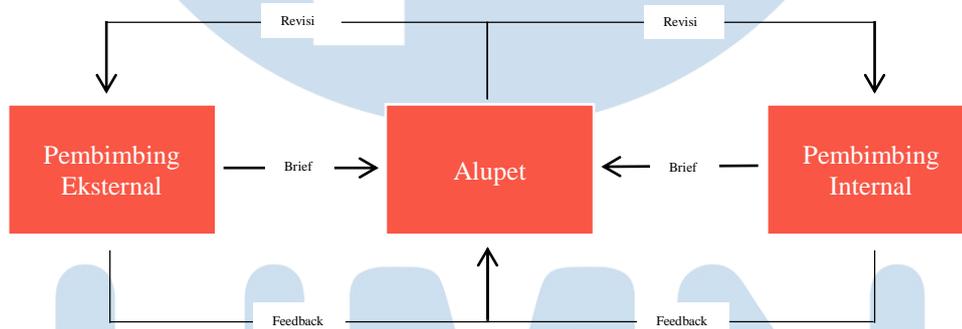
Sebagai seorang *CMO (Chief Marketing Officer)*, Priscilia memiliki peran untuk mengkoordinasikan strategi pemasaran, dimana ia bertanggung jawab atas pengelolaan terkait dengan upaya pemasaran yang akan dilakukan perusahaan. Hal ini mencakup pengembangan strategi yang inovatif dan pemahaman yang mendetail tentang perilaku konsumen. Selain itu, *CMO* juga merancang dan mengawasi pelaksanaan riset pasar yang komprehensif, untuk mendapatkan wawasan yang relevan. Tak hanya itu, *CMO* juga berperan penting dalam menciptakan sinergi tim pemasaran guna mencapai kesuksesan pemasaran yang optimal.

3. Adeson Lim Setiawan, CFO (Chief Financial Officer)

Sebagai seorang *CFO (Chief Financial Officer)*, Adeson memiliki peran sentral dalam manajemen keuangan perusahaan yakni mencakup pengelolaan dana dan segala aspek keuangan secara menyeluruh, menganalisis dengan cermat terhadap pengeluaran dan pengembangan strategi keuangan yang efektif, pengelolaan arus kas perusahaan, serta evaluasi terhadap kondisi finansial perusahaan secara keseluruhan. Adeson juga bertanggung jawab memberikan pandangan yang berharga dan mendukung pengambilan keputusan yang tepat demi keberlangsungan dan pertumbuhan perusahaan.

2.5 Alur Kerja Perusahaan

Selama pelaksanaan MBKM Kewirausahaan berlangsung, penulis melakukan koordinasi bersama dengan pembimbing internal dari mata kuliah Desain Komunikasi Visual serta pembimbing eksternal dari Skystar Ventures. Pembimbing eksternal akan memberikan *briefing* atau pandangan mengenai perancangan bisnis dari penulis, sementara pembimbing internal akan memberikan *briefing* atau pandangan terkait laporan yang bersifat akademis. Setelah melakukan *brief* yang telah diterima dari kedua belah pihak, penulis bersama dengan anggota timnya akan melaksanakan proses bimbingan yakni berupa asistensi untuk memperoleh *feedback* atau masukan dari baik dari pembimbing internal maupun eksternal. Selanjutnya, penulis pun akan berdiskusi bersama dengan anggota tim dan lalu melakukan penyesuaian ataupun revisi berdasarkan pertimbangan setiap *feedback* yang diterima.



Gambar 2. 10 Alur Koordinasi tim MBKM Cluster Kewirausahaan

2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam menganalisis kelayakan jangka panjang atas ide bisnis yang dicanangkan, penulis bersama dengan timpun melakukan perhitungan *BEP* (*break-even point*) dari penjualan produk yang dimiliki. *BEP* (*break-even point*) merupakan titik dimana tingkat pendapatan yang diperoleh dari penjualan memiliki keseimbangan atau sama dengan tingkat jumlah dari pengeluaran (Papadopoulos et al, 2011). Dilakukannya perhitungan *BEP* (*break-even point*) ini dimaksudkan untuk membantu perusahaan dalam menentukan berapa jumlah penjualan yang dibutuhkan hingga perusahaan dapat memperoleh sebuah keuntungan. Dan

sebelum melakukan perhitungan *BEP (break-even point)*, penulis dan timpun menghitung untuk biaya produksi yang terbagi atas biaya tetap dan biaya variabel, juga tim menghitung untuk harga pokok penjualan yang ada, sebagai acuan menentukan harga jual. Biaya variabel adalah sebuah biaya yang dipengaruhi oleh *volume* produksi, sedangkan biaya tetap adalah sebuah biaya tetap dan tidak dipengaruhi oleh *volume* produksi (Papadopoulos et al., 2011).

Tabel 2. 1 Pendapatan Melalui Komisi

Layanan	Harga	Komisi (10%)
Grooming	Rp150.000,00	Rp15.000,00
Kesehatan	Rp150.000,00	Rp15.000,00
Hotel	Rp90.000,00	Rp9.000,00
Produk	Harga	Fee (2,5 - 3%)
Dog food 3kg	Rp135.000,00	Rp4.000,00 (3%)
Dog food 20kg	Rp657.000,00	Rp16.500,00 (2,5%)
<i>Total pendapatan melalui fee</i>		Rp59.500,00

Tabel diatas merupakan gambaran proyeksi dari pendapatan AluPet yang akan diperoleh, yakni dengan perhitungan komisi layanan jasa sebesar 10% dan juga untuk *fee* transaksi produk yang sebesar 3% untuk produk dengan harga dibawah Rp500.000,00 dan 2,5% untuk produk dengan harga diatas Rp500.000,00. Jumlah *range* pendapatan dari AluPet ini sendiri dapat berubah sesuai dengan kategori hewan, maupun layanan yang dipilih oleh pengguna, serta juga dengan berapa jumlah layanan atau jumlah produk yang dibeli. Oleh sebab itu, berdasarkan tabel diatas apabila para pengguna menggunakan setiap layanan jasa yang ada serta juga membeli dua produk berupa *dog food* sebanyak 3kg dan *dog food* sebanyak 20kg, pendapatan AluPet yang diperoleh adalah Rp59.500,00 untuk transaksinya.

Tabel 2. 2 Harga Pokok Produksi dan Penjualan

Harga Pokok Produksi				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Biaya Tetap				
Adobe illustrator	Rp113.320,00	1 bulan	3	Rp339.960,00
Promosi	Rp500.000,00	1 bulan	1	Rp500.000,00
Gaji Admin	Rp4.760.289,00	1 bulan	1	Rp4.760.289,00
Developer IT	Rp7.100.000,00	1 bulan	1	Rp7.100.000,00
Fixed Cost				Rp12.700.249,00
Biaya Variabel				
App designer	Rp1.100.000,00	1 proyek	1	Rp1.100.000,00
Variable cost	Rp4.119,00		267	Rp1.100.000,00
Harga pokok penjualan				Rp13.800.249,00
Laba diharapkan(per bulan)	15%			Rp2.070.037,00
Harga Jual	Rp59.500,00		267	Rp15.870.286,00

Berdasarkan penjabaran dari table harga pokok produksi diatas, maka dilakukan perhitungan pada *variable cost per unit* sehingga memperoleh hasil sebesar Rp4.119,00 dan untuk *fixed cost* sebesar Rp12.700.249,00 serta juga dengan harga jual per unit sebesar Rp59.500,00 dengan laba 15%. Dengan data yang telah diperoleh itupun penulis bersama tim lalu melakukan perhitungan untuk menghitung *BEP (break-even point)* dari penjualan produk:

BEP unit : **Biaya Tetap / (Harga Jual - Biaya Variabel)**
 : Rp12.700.249,00 / (Rp59.500,00 - Rp4.119,00)
 : 229 unit

BEP rupiah : Harga Jual x BEP unit

: Rp59.500,00 x 229

: Rp13.625.500,00

Dengan hasil dari proses perhitungan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan akan mulai berhasil memperoleh keuntungan apabila telah menjual sebanyak 229 unit produk atau layanan ataupun juga memiliki total penjualan produk dengan jumlah diatas Rp13.227.683,00.

Berikut ini merupakan penjabaran perkiraan pendapatan AluPet selama satu tahun, yang dijabarkan melalui dua tabel, yaitu pendapatan selama enam bulan awal, yang dimulai dari bulan Januari hingga bulan Juni, dan juga untuk tabel kedua yang dimulai dari bulan Juli hingga bulan Desember. Yakni dengan perhitungan data pendapatan AluPet yang selama setahun pertama apabila terjadi peningkatan jumlah transaksi dari setiap bulannya sebanyak 50 transaksi.

Tabel 2. 3 Pendapatan 6 Bulan Pertama dan 6 Bulan Terakhir

Pendapatan Januari - Juni						
	jan	feb	mar	apr	mei	jun
Jumlah transaksi	100	150	200	250	300	350
Pendapatan per transaksi (Rp puluhan ribu)	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00
Total (Rp puluhan ribu)	Rp5.950.000,00	Rp8.925.000,00	Rp11.900.000,00	Rp14.875.000,00	Rp17.850.000,00	Rp20.825.000,00
Pendapatan Juli - Desember						
	jul	aug	sep	okt	nov	des
Jumlah transaksi	400	450	500	550	600	650
Pendapatan per transaksi (Rp puluhan ribu)	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00	Rp59.500,00
Total (Rp puluhan ribu)	Rp23.800.000,00	Rp26.775.000,00	Rp29.750.000,00	Rp32.725.000,00	Rp35.700.000,00	Rp38.675.000,00