

## **BAB II**

### **PEMBENTUKAN IDE BISNIS**

#### **2.1 Validasi Ide Bisnis**

Penulis dan tim telah melakukan diskusi bersama untuk melihat peluang bisnis yang dibutuhkan sekarang dan memiliki pasar yang luas. Hal ini juga dipertimbangkan penulis karena banyaknya keluhan dan juga kekhawatiran dari orang-orang di sekitar penulis, maka dari itu penulis telah menetapkan validasi ide bisnis dengan proses seperti dibawah ini:

##### **2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis**

Dalam proses mengembangkan ide bisnis ini, penulis menentukan fokus untuk ide bisnis dalam bidang kreatif, khususnya membuat aplikasi yang menyediakan layanan jasa. Fokus ide bisnis ini dipilih oleh penulis karena hal tersebut berdasarkan minat dan juga permasalahan sosial yang terjadi di sekitar lingkungan penulis, anggota tim dna juga hasil riset yang menyatakan bahwa pertumbuhan angka pemilik hewan peliharaan di Indonesia. Salah satu data tersebut menyatakan bahwa jumlah hewan peliharaan di Indonesia meningkat sebesar 8% (Kompas, 2023), data tersebut di dukung oleh survey yang dilakukan oleh Rakuten (2021), sebanyak tiga dari lima rumah memiliki minimal satu hewan peliharaan, dan sebagian besar adalah kucing. Dari data tersebutlah penulis kemudian menjadikan awal untuk mengembangkan solusi berupa ide bisnis aplikasi jasa petcare untuk daerah Tangerang.

Penulis dan tim menumkan satu permasalahan dimana para pemilik hewan peliharaan memiliki kesulitan untuk merawat hewan peliharaan mereka karena jadwal mereka yang padat (ncbi,2022). Hal tersbut sangat di sayangkan karena para pemilik hewan memiliki peran dan juga tanggung jawab untuk merawat kesehatan dan juga kesejahteraan hewan peliharaan mereka.

Saat melakukan *brainstorming*, penulis mempertimbangkan beberapa poin penting bersama tim mengenai UI/UX, fitur dan platform sebagai berikut:

### **1. UI/UX**

Tim kami telah melakukan penelitian UI/UX terhadap aplikasi unggulan yang sudah umum di kalangan masyarakat. Dari hasil penelitian ini, kami menyimpulkan bahwa kemudahan pengguna dalam memahami UI sangat penting pada sebagian besar aplikasi. Hal ini dapat memudahkan pengguna untuk menggunakan aplikasi tanpa harus menghabiskan banyak waktu untuk memahami berbagai opsi yang tersedia. Khususnya, mengingat aplikasi ini ditujukan untuk layanan hewan peliharaan, penulis dan tim juga berencana untuk menyisipkan kesan ceria melalui visualisasi ikon, ilustrasi, dan juga foto-foto untuk meningkatkan pengalaman pengguna dalam menggunakan aplikasi tersebut.

### **2. Fitur**

Menurut Tiptono (2008), fitur merupakan karakteristik sekunder atau elemen pelengkap dalam barang dan jasa. sebagai pendiri palikasi yang berfokus pada bidang jasa, fitur dalam aplikasi menjadi aspek penting untuk melengkapi layanan yang disediakan. Fitur-fitur ayng lazim dijumpai dalam menu bar aplikasi jasa mencakup beranda, profil, riwayat pesanan, chat, dan pengaturan. Sementara itu, fitur pelengkap lainnya yang sering terdapat dalam aplikasi jasa perawatan hewan peliharaan mencakup layanan spesifik seperti grooming, perawatan kesehatan, pelatihan, dan sebagainya.

### **3. Platform**

Menurut Anggriawan dan Hasugian (2017), platform adalah hasil gabungan antara perangkat keras dan perangkat lunak. Perangkat keras merupakan pada komponen fisik yang dapat

dipegang secara langsung, sementara perangkat lunak umumnya berupa sistem yang beroperasi di dalam perangkat keras tersebut. Perangkat lunak yang sering ditemui melibatkan aplikasi dan situs web. Dalam proyek MBKM ini, penulis dan tim memutuskan untuk mengembangkan perangkat lunak dalam bentuk aplikasi mobile, yang berarti perangkat keras yang digunakan adalah telepon genggam. Keputusan ini diambil setelah melalui sejumlah pertimbangan, termasuk pengalaman penulis dalam merancang desain dan memastikan kenyamanan pengguna saat menggunakan aplikasi mobile.

### **2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis**

Setelah banyak proses untuk memaksimalkan ide bisnis ini, penulis dan tim memutuskan Solusi yang cocok untuk ide bisnis berupa aplikasi jasa petcare yang bernama “AluPet”. Aplikasi ini menawarkan kemudahan bagi para pemilik hewan peliharaan untuk merawat hewan peliharaan mereka melalui fitur layanan jasa yang tersedia di dalam aplikasi AluPet. Setelah melakukan beberapa riset untuk menyesuaikan dengan kebutuhan target market, penulis dan tim memutuskan fitur-fitur yang paling dibutuhkan oleh para pemilik hewan peliharaan sesuai data riset yang telah dilakukan. Penjelasan secara menyeluruh akan dijelaskan berdasarkan 3 poin utama yaitu UI/UX, fitur dan platform seperti di bawah ini:

#### **1. UI/UX**

Untuk memberikan pengalaman yang menarik bagi para pengguna, penulis dan tim menetapkan elemen-elemen desain yang dapat digunakan ke dalam aplikasi AluPet. Beberapa elemen tersebut adalah elemen tipografi, warna, layout dan ilustrasi. Pemilihan elemen tipografi sangatlah krusial, karena pemilihan tipografi yang sulit terbaca akan menyulitkan pengguna untuk memahami atau bahkan malas untuk melihat dan membaca keterangan yang disediakan. Kesalahan dalam memilih elemen

warna juga berpengaruh bagi kesan pertama pengguna saat menggunakan aplikasi. Dengan begitu, penulis dan tim memilih jenis font *Raleway* dan *Poppins*. Selain itu, pemilihan warna yang digunakan memiliki kesan ceria, sehingga warna putih (#000000), biru (#5FA1C3), hijau (#00AE71), jingga (#FFBD31), dan merah (#D9544F) dipilih menjadi color palette aplikasi AluPet.

## 2. Fitur

Pemilihan dalam hal kegunaan dan juga visual fitur dapat sangat berpengaruh pada kemudahan pengguna selama menggunakan aplikasi. Maka itu penulis dan tim memilih untuk menggunakan beberapa visual yang memudahkan pengguna untuk memahami dan menggunakan aplikasi AluPet. Pada navigation bar, terdapat icon Home, Service, History, Profile, dan *Pet Shop*. Untuk melengkapi fitur aplikasi, di dalam menu fries, button, terdapat beberapa pilihan fitur seperti *About*, *Goals*, *Calendar*, *Contact Us*, dan *Pet Love*. Fitur yang menjadi Solusi utama permasalahan yang diangkat adalah layanan pet care seperti *pet health* yang menyediakan layanan kesehatan bagi hewan peliharaan, *grooming* untuk memesan layanan *grooming*, *pet hotel* untuk memberikan layanan penginapan hewan peliharaan dan juga pet shop untuk membeli keperluan dan juga makanan hewan peliharaan yang berkualitas.

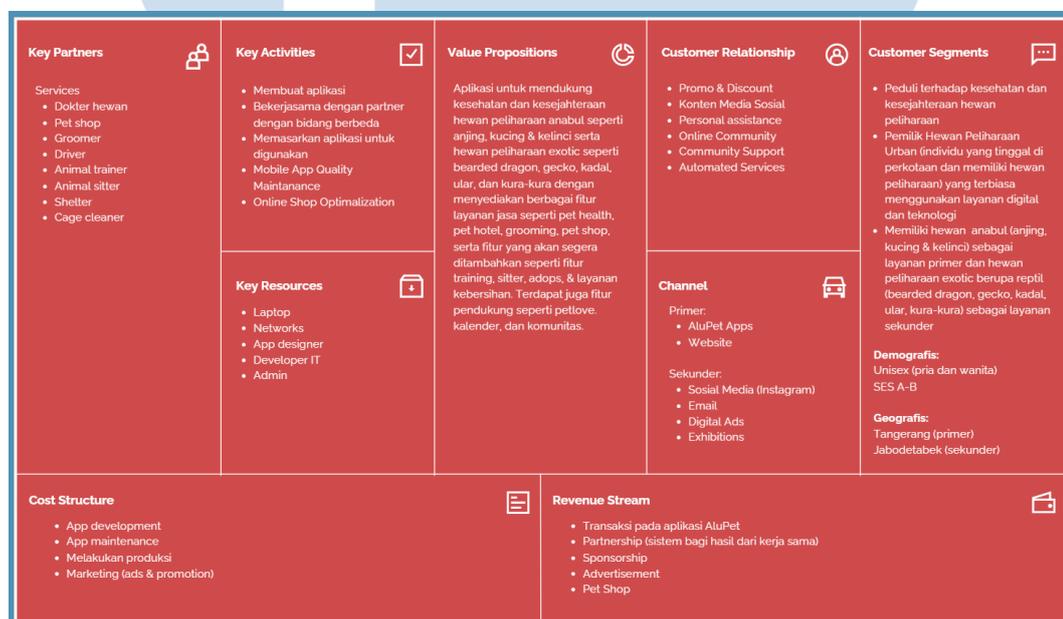
## 3. Platform

Platform yang dirancang oleh penulis dan tim merupakan platform berbasis aplikasi. Aplikasi ini adalah layanan bernama "AluPet" yang bertujuan untuk memudahkan pemilik hewan peliharaan dalam merawat binatang peliharaan mereka. Melalui platform aplikasi Alupet, pemilik hewan peliharaan dapat dengan mudah mengakses fitur menarik untuk merawat hewan peliharaan mereka tanpa harus khawatir tentang waktu dan tenaga. Penulis

berharap dengan adanya aplikasi AluPet, tantangan dan kesulitan yang dihadapi oleh pemilik hewan peliharaan dalam melakukan aktivitas sehari-hari karena hewan peliharaan mereka dapat teratasi dengan baik. Dengan adanya MBKM kewirausahaan ini, penulis akan merancang platform aplikasi AluPet baik dari segi desain aplikasi, kegunaan, mockup, prototipe, serta kebutuhan lainnya yang dapat mendukung berdirinya aplikasi AluPet.

## 2.2 Business Model Canvas

Penulis dan tim telah menentukan *business model canvas* sebagai acuan dalam hal mengembangkan ide bisnis selama proses pengerjaan aplikasi ini, dan berikut *business model canvas* yang telah dibuat oleh penulis dan juga tim:



Gambar 2.1 Business Model Canvas AluPet

### 1. Customer Segments

*Customer segments* dari bisnis kami adalah seorang laki-laki atau perempuan yang tinggal di tangerang dan juga pecinta hewan peliharaan yang sangat peduli akan kesejahteraan dan juga kesehatan hewan peliharaan mereka. Bisnis kami juga menargetkan para pemilik hewan peliharaan berbulu pada umumnya dan juga hewan peliharaan reptil yang menjadi keunikan bisnis kami. Kami juga melakukan segmentasi pada customer kami

yang tinggal di perkotaan besar sehingga sangat bergantung pada platform digital untuk layanan jasa sehari-hari.

## **2. Value Propositions**

*Value propositions* bisnis kami adalah aplikasi yang dapat mendukung kesejahteraan hewan peliharaan berbulu seperti anjing, kucing dan kelinci dan juga hewan exotik seperti bearded dragon, gecko, kadal, ular, dan juga kura-kura. Bisnis aplikasi kami juga mencakup banyak fitur layanan seperti *pet health, pet hotel, grooming dan petshop*. Banyak fitur lain yang akan ditambahkan kedepannya seperti training, sitter, dan layanan kebersihan. ada juga fitur pendukung seperti paw love, kalender, adopsi dan juga komunitas.

## **3. Channels**

Bisnis kami akan menggunakan beberapa channel sebagai media promosi untuk mencapai target customer kami, yang utama adalah aplikasi Alupet dan juga website kami. Media pendukung untuk mempromosikan bisnis kami adalah melalui sosial media, email, digital ads dan juga exhibition.

## **4. Customer Relationships**

Hubungan antara customer dan juga bisnis kami juga sangat kami perhatikan dan kami menyediakan banyak konten sosial media agar customer kami dapat mengetahui layanan-layanan yang kami miliki, promosi dan juga diskon yang kami adakan, dalam aplikasi kami juga memiliki online community, community support, personal assistant dan juga automated services untuk membantu para customer kami.

## **5. Revenue Streams**

*Revenue stream* atau sumber pendapatan kami adalah komisi yang didapatkan melalui transaksi yang dilakukan dalam aplikasi kami, partnership dengan bisnis lain, sponsorship, ads dalam aplikasi dan juga transaction fee dalam pembelian produk pada bagian pet shop.

## **6. Key Resources**

*Key resources* kami atau yang akan bekerja bersama kami adalah developer it untuk aplikasi dan juga website kami, app designer untuk membantu proses pembuatan aplikasi utama kami, admin, dan juga networks.

## **7. Key Activities**

Aktivitas utama yang bisnis kami akan lakukan bersama partner adalah pembuatan aplikasi, menjalankan layanan-layanan yang tersedia dalam website, melakukan promosi terhadap aplikasi kami, maintenance aplikasi kami secara berkala dan juga optimalisasi online shop kami.

## **8. Key Partners**

Bisnis kami juga menggandeng beberapa pihak sebagai partner atau rekan mitra untuk menjalankan layanan jasa yang disediakan oleh aplikasi kami. Rekan mitra yang kami tetapkan untuk bekerja sama antara lain adalah dokter hewan, petshop, groomer, driver untuk layanan antar jemput, animal trainer, animal sitter, shelter dan juga cage cleaner.

## **9. Cost Structure**

*Cost structure* atau pengeluaran dalam bisnis kami antara lain untuk app development, app maintenance, melakukan produksi dan juga untuk marketing seperti ads dan juga promosi.

### **2.3 Deskripsi Perusahaan**

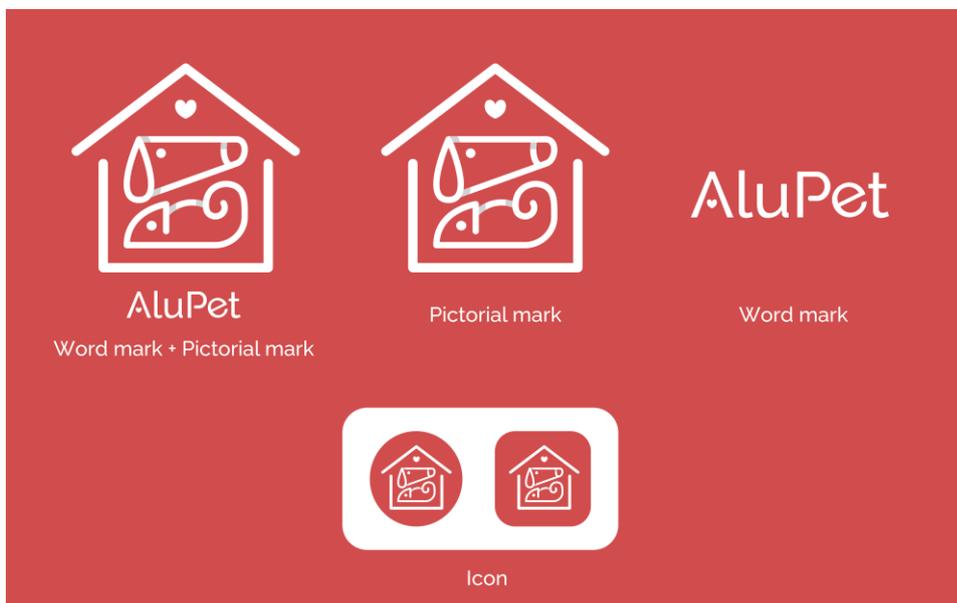
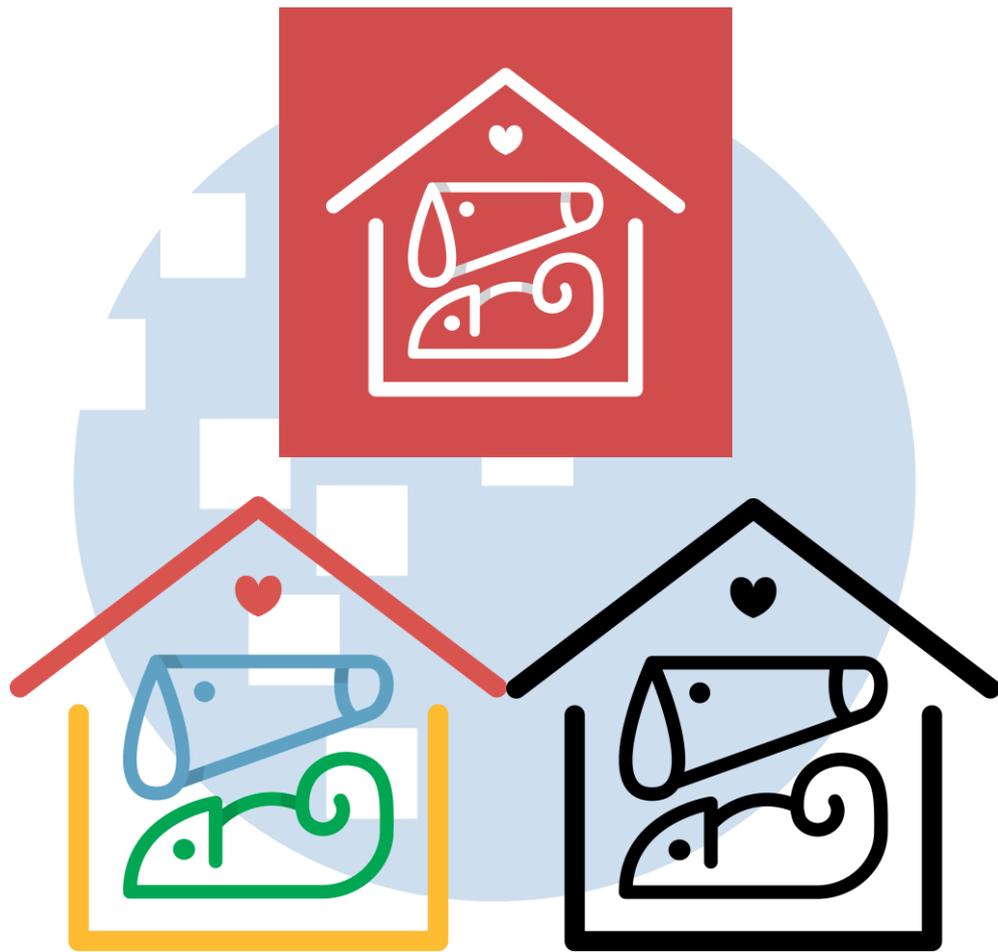
AkuPet merupakan salah satu start up yang dirintis dan terbentuk dalam program MBKM Cluster kewirausahaan di bawah naungan kampus merdeka. Perancangan AluPet dimulai pada bulan Januari 2024 oleh Darlene Emanuela Liusvia, Priscilia Pritaris, dan Adeson Lim Setiawan. AluPet mewakili hasil dari sebuah perjalanan yang dimulai dari gagasan sederhana dan telah berkembang menjadi sebuah startup dengan potensi untuk merevolusi paradigma, fleksibilitas, dan efisiensi dalam perawatan hewan peliharaan. Terbentuknya AluPet berasal dari kepedulian yang mendalam terhadap kesejahteraan hewan peliharaan dan berbagai masalah yang mempengaruhi perawatan hewan peliharaan secara negatif. Oleh

karena itu, penulis bersama timnya bersatu dalam misi kolektif untuk memberikan solusi inovatif bagi para pemilik hewan peliharaan.

AluPet hadir sebagai aplikasi yang inovatif dan juga mengubah cara perawatan hewan peliharaan. AluPet memiliki fitur yang dapat memudahkan para pemilik hewan peliharaan untuk merawat dan juga menjaga kesejahteraan hewan peliharaan mereka. Aplikasi ini mencakup layanan untuk banyak hewan peliharaan mulai dari anabul seperti anjing, kucing dan juga kelinci serta hewan exotic seperti bearded dragon, gecko, kadal, ular dan kura-kura. Layanan yang di sediakan oleh AluPet antara lain layanan kesehatan, *pet hotel, clinic, training, sitter, grooming* dan layanan kebersihan, dan juga petshop yang menjual 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 binatang kesayangan mereka dengan lebih optimal dan efisien demi kesejahteraan hewan tersebut. Selain itu, AluPet juga bermimpi untuk menciptakan sebuah ekosistem yang menyediakan layanan perawatan hewan peliharaan yang komprehensif dan terintegrasi, serta menjadi mitra setia bagi pemilik hewan dalam perjalanan merawat dan memelihara hewan kesayangan mereka. Kami yakin bahwa setiap hewan berhak mendapatkan perawatan terbaik, dan AluPet hadir untuk menjadi solusi yang komprehensif dan mudah diakses bagi pemilik hewan untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Misi AluPet adalah memberikan pengalaman yang terpercaya dan menyeluruh bagi pemilik hewan peliharaan, dengan menggabungkan teknologi terkini dan keahlian dalam industri hewan. Kami berkomitmen untuk menyediakan informasi yang akurat dan bermanfaat, serta layanan yang memenuhi standar tertinggi dalam perawatan hewan. Dengan fokus pada pendekatan holistik terhadap kesehatan dan kesejahteraan hewan, tujuan kami adalah membangun ikatan yang kuat antara manusia dan hewan, yang didasarkan pada kasih sayang, perhatian, dan penghargaan.



N U S A N T A R A  
Gambar 2.2 Logo AluPet

Aplikasi AluPet memiliki logo yang berjenis *pictorial mark* yang digabung dengan word mark. Pada logo AluPet terdapat empat jenis ikon. Ikon pertama terdapat *line art* yang berbentuk anjing untuk mewakili hewan anabul dan juga ikon kadal untuk mewakili hewan exotic. Di sekeliling dua hewan tersebut terdapat ikon rumah yang memiliki arti bahwa aplikasi ini dapat menjadi tempat yang nyaman bagi pemilik maupun hewan peliharaan. Ikon hati di bagian atas logo melambangkan rasa cinta dan kasih sayang pemilik hewan dan para pekerja yang bekerja sama dengan aplikasi kami untuk merawat hewan peliharaan mereka. Dalam pemilihan warna logo, kami juga memiliki beberapa alternatif warna. Kami memilih warna netral, yaitu putih, sebagai representasi bahwa aplikasi kami adalah sebuah layanan untuk membantu pemilik hewan peliharaan dalam meningkatkan kesejahteraan binatang peliharaan mereka. Selain warna netral, kami juga menciptakan opsi logo dengan palet warna yang menggambarkan berbagai layanan yang kami sediakan untuk berbagai jenis hewan peliharaan. Oleh karena itu, kami menggabungkan warna-warna seperti merah, kuning, hijau, dan biru dalam desain logo kami.

Alasan lain kami menggunakan warna-warna tersebut sebagai opsi logo adalah karena mereka membawa kesan ceria, yang akan menjadi identitas merek utama dan sekunder di dalam aplikasi AluPet. Terakhir, kami juga menyertakan warna hitam sebagai alternatif dalam situasi tertentu, seperti ketika logo tidak terlihat jelas karena latar belakang yang terlalu terang atau sebagainya.



Gambar 2.3 Supergrafis AluPet

Supergrafis yang kami gunakan melambangkan 4 kategori hewan yang ada pada aplikasi kami yaitu kucing yang dilambangkan oleh tapak kaki atau paw,

anjing yang di lambangkan oleh tulang, kelinci yang dilambangkan oleh wortel dan juga reptil yang di lambangkan oleh ekor bunglon. supergrafis ini bisa digunakan sesuai kategori pada bagian aplikasi, sehingga memudahkan pengguna untuk mengidentifikasi tampilan Ui melalui supergrafis yang ditampilkan.

*Scope of business* dari AluPet mencakup aktivitas yang dapat membantu para pemilik hewan peliharaan yang ingin merawat kesehatan dan juga kesejahteraan hewan mereka dengan menyediakan fitur layanan yang dapat dijangkau melalui aplikasi AluPet. Sehingga user dapat dengan mudah menemukan layanan jasa yang cocok sesuai dengan pilihan, tanpa perlu mencari-cari pet shop yang menyediakan layanan tersebut. Dengan begitu AluPet akan menyediakan rekomendasi tempat dan juga layanan yang diinginkan oleh user sesuai dengan kebutuhan user, menerima layanan dengan bertemu langsung atau menggunakan layanan antar jemput hewan peliharaan mereka. Semua biaya layanan jasa dan juga produk dapat langsung dibayar melalui aplikasi sehingga mudah user untuk menggunakannya.

#### 2.4 Struktur Perusahaan

Alupet merupakan sebuah badan usaha yang bertujuan 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. Alupet terdiri dari tiga individu, masing-masing membawa keahlian dan tanggung jawabnya dalam aspek bisnis dan desain perusahaan. Berikut adalah penjabaran peran utama dari setiap anggota Alupet:



Gambar 2.4 Struktur Perusahaan AluPet

**1. Darlene Emanuela Liusvia, CEO (*Chief Executive Office*)**

Sebagai CEO (Chief Executive Officer), Darlene bertanggung jawab untuk mengoordinasikan seluruh anggota tim dalam proses pengambilan keputusan organisasi. Selain itu, tugas Darlene meliputi berperan aktif dalam berkomunikasi dengan pihak eksternal, mengartikulasikan visi perusahaan, menetapkan tujuan jangka panjang, dan merancang strategi untuk mencapainya. Namun, peran utama Darlene adalah memberikan arahan dan inspirasi kepada seluruh anggota tim untuk mencapai kesuksesan dan tujuan bersama.

**2. Priscilia Pritaris, CMO (*Chief Marketing Officer*)**

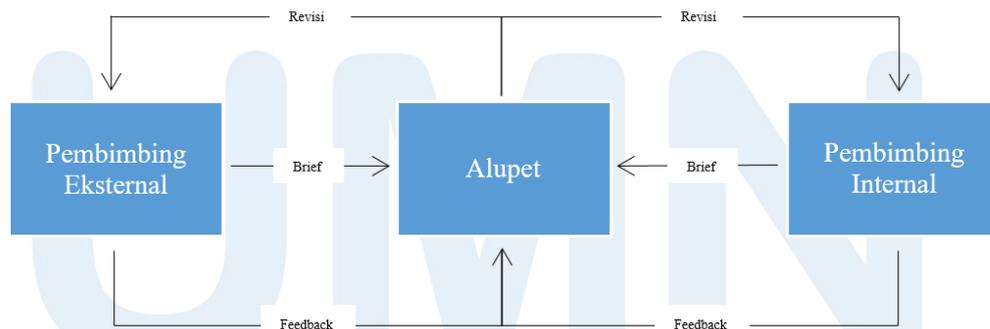
Sebagai seorang CMO (Chief Marketing Officer), Priscilia memiliki tanggung jawab untuk mengoordinasikan strategi pemasaran. Ini berarti ia bertanggung jawab atas manajemen segala upaya pemasaran yang akan dilakukan oleh perusahaan, termasuk pengembangan strategi yang inovatif serta pemahaman mendalam tentang perilaku konsumen. Selain itu, Priscilia juga bertugas merancang dan mengawasi pelaksanaan riset pasar yang menyeluruh, untuk memperoleh wawasan yang relevan. Tidak hanya itu, Priscilia juga memiliki peran kunci dalam membangun sinergi di antara tim pemasaran untuk mencapai kesuksesan pemasaran yang optimal.

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

Sebagai seorang CFO (Chief Financial Officer), Adeson memiliki peran utama dalam manajemen keuangan perusahaan. Tanggung jawabnya meliputi pengelolaan dana dan aspek keuangan secara menyeluruh, analisis teliti terhadap pengeluaran, pengembangan strategi keuangan yang efektif, pengelolaan arus kas perusahaan, dan evaluasi kondisi finansial perusahaan secara menyeluruh. Selain itu, Adeson bertanggung jawab atas memberikan pandangan berharga serta mendukung pengambilan keputusan yang tepat demi keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan.

## 2.5 Alur Kerja Perusahaan

Selama MBKM Kewirausahaan, penulis bekerja sama dengan pembimbing internal dari mata kuliah Desain Komunikasi Visual dan pembimbing eksternal dari Skystar Ventures. Pembimbing eksternal memberikan pandangan tentang perancangan bisnis penulis, sementara pembimbing internal memberikan pandangan terkait aspek akademis laporan. Setelah menerima brief dari kedua pihak, penulis dan timnya melakukan bimbingan untuk mendapatkan *feedback* dari kedua pembimbing. Selanjutnya, penulis dan tim membahas dan menyesuaikan atau merevisi proyek berdasarkan *feedback* yang diterima.



Gambar 2.5 Alur Koordinasi tim MBKM Cluster Kewirausahaan

## 2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Tabel diatas menunjukkan proyeksi pendapatan AluPet dari komisi layanan jasa sebesar 10% dan juga fee transaksi produk sebesar 3% untuk produk dengan harga dibawah Rp500.000,00 dan 2,5% untuk produk dengan harga diatas Rp500.000,00. Besar pendapatan AluPet dapat berubah sesuai dengan layanan yang dipilih oleh pengguna, dan juga jumlah layanan atau produk yang dibeli.

Tabel 2.1 Pendapatan

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

Maka itu pendapatan AluPet jika pengguna menggunakan setiap layanan jasa dan juga membeli 2 produk tersebut adalah Rp59.500,00 untuk setiap transaksi.

Tabel 2.2 Biaya pokok

<b>Harga Pokok Produksi</b>				
<b>Pengeluaran</b>	<b>Biaya</b>	<b>Waktu</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Biaya/Bulan</b>
<b>Biaya Tetap</b>				
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
<b>Fixed Cost</b>				<b>Rp12.700.249,00</b>
<b>Biaya Variabel</b>				
App designer	Rp1.100.000,00	1 proyek	1	Rp1.100.000,00
<b>Variable cost</b>	Rp4.119,00		267	<b>Rp1.100.000,00</b>
<b>Harga pokok penjualan</b>				<b>Rp13.800.249,00</b>
Laba diharapkan(per bulan)	15%			Rp2.070.037,00
Harga Jual	Rp59.500,00		267	Rp15.870.286,00

Berdasarkan tabel di atas, maka didapatkan variable cost per unit sebesar Rp4.119,00, perhitungan ini didapatkan dari total biaya variabel yang dibagi

dengan total jumlah produk penjualan untuk mendapatkan keuntungan. Fixed cost sebesar Rp12.700.249,00 yang telah diperhitungkan dari pengeluaran untuk 1 bulan termasuk dari gaji admin sampai software yang digunakan. Harga jual per unit sebesar Rp59.500,00 dengan laba 15% yang telah ditetapkan. Maka dengan data tersebut, penulis dapat menghitung BEP (break-even point) dari penjualan produk:

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &: \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}) \\ &: \text{Rp12.700.249,00} / (\text{Rp59.500,00} - \text{Rp4.119,00}) \\ &: 229 \text{ unit} \\ \text{BEP rupiah} &: \text{Harga Jual} \times \text{BEP unit} \\ &: \text{Rp59.500,00} \times 229 \\ &: \text{Rp13.625.500,00} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa perusahaan akan mulai mendapatkan keuntungan setelah menjual 229-unit produk atau layanan atau memiliki total penjualan diatas Rp13.227.683,00

Di bawah ini merupakan data pendapatan AluPet selama setahun pertama jika peningkatan jumlah transaksi dari setiap bulannya bertambah 50 transaksi. Penambahan 50 transaksi ini dikarenakan perhitungan yang telah ditetapkan penulis dengan alasan baru meningkatkan *awareness* AluPet terhadap *customer* melalui media yang digunakan oleh AluPet secara fisik dan juga digital. Maka perkembangan *customer* yang diharapkan sebesar 50 *customer* setiap bulannya. Maka dari itu penulis menentukan pendapatan tahunan dari bulan januari sampai Desember 2024 seperti yang ada di bawah ini:

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

Tabel 2.3 Pendapatan tahun pertama

<b>Pendapatan Januari - Juni</b>						
	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
<b>Pendapatan Juli - Desember</b>						
	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