

## **BAB II**

### **PEMBENTUKAN IDE BISNIS**

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

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

Menurut riset dari Rakuten Insight Global mengenai survei status kepemilikan hewan peliharaan Indonesia terdapat 10.442 responden, 67% memiliki hewan peliharaan. Sedangkan 23% tidak memiliki hewan peliharaan dan 10% mengaku memiliki hewan peliharaan.

Pengembangan ide bisnis ini dimulai dari pengalaman pribadi penulis yang memiliki pengalaman merasa kekhawatiran tinggi karena menunggu waktu lama saat hewan kesayangannya dimandikan karena adanya antrian yang panjang, serta permasalahan adopsi yang sering terjadi potensi penipuan dan terhalang karena adanya jarak yang jauh.

Dengan adanya permasalahan tersebut, ide bisnis ini dirancang untuk memecahkan sebuah solusi pelayanan antar jemput hewan peliharaan khususnya anjing dan kucing dalam wujud aplikasi yang menyediakan jasa antar jemput hewan peliharaan.

##### **2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis**

Setelah melakukan diskusi dan brainstorming bersama tim, kami menyepakati dan merancang konsep bisnis sebagai berikut,

### 2.1.2.1 Lingkup Bisnis

Bidang bisnis elektronik Pawmisi menyediakan jasa dan transportasi hewan peliharaan khususnya anjing dan kucing yang tersedia pada jangkauan Tangerang Selatan.

### 2.1.2.2 Layanan

Pawmisi memberikan layanan untuk mengantar hewan peliharaan khususnya anjing dan kucing ke *pet salon*, *pet hotel* dan adopsi untuk memudahkan pemilik hewan dalam melakukan pengantaran hewan yang sedang memiliki kesibukan atau tidak memiliki kendaraan.

### 2.1.2.3 Fitur

Aplikasi pawmisi memiliki fitur yang sesuai dan membantu melengkapi untuk kebutuhan oleh pemilik hewan:

#### 1. Tracking Live

*Live Tracking* merupakan fitur untuk memantau posisi hewan secara real-time dan memberikan informasi mengenai kondisi hewan peliharaan para pengguna seperti informasi mengenai pemberian pakan dan proses pemandian.

#### 2. E-wallet

*E-wallet* untuk menyimpan uang dan transaksi menjadi lebih mudah pada aplikasi Pawmisi, terutama untuk para langganan *breeder* dan mitra yang mengumpulkan uang terlebih dahulu serta para pelanggan pengguna antar jemput Pawmisi.

#### 3. Chat

Fitur *chat* atau obrolan dapat dipakai untuk membantu melakukan komunikasi kepada pemilik hewan saat ingin melakukan adopsi ataupun menggunakan layanan *customer service*. Kehadiran fitur komunikasi sangat penting untuk memberikan koneksi antar *customer*, *breeder* dan *user*.

#### **4. Customer Service**

Fitur *customer service* berguna untuk menerima keluhan dan membantu memberi solusi kepada user jika terjadi suatu masalah dan bantuan saat menggunakan aplikasi atau layanan antar jemput Pawmisi. Dengan kehadiran *customer service* ini juga dapat membuat pengguna merasa lebih nyaman.

#### **5. Rating & Review**

Pada fitur ini akan membantu *user* untuk meyakinkan dan memilih mitra tempat penginapan hewan, pemandian yang tepat, dan *breeder* sehingga pemilik hewan tidak memiliki keraguan untuk melakukan layanan antar jemput yang diberikan Pawmisi.

#### **6. Visual**

Visual pada Pawmisi dirancang dengan konsep playful dan friendly dalam bentuk vector dan digital imaging, dengan dominan warna merah, kuning, putih dan hitam untuk mendapatkan kesan ramah oleh target market.

#### **7. Platform dan Model Bisnis**

Pawmisi merupakan aplikasi yang dapat diunduh di Appstore dan Playstore tersedia pada platform minimal Android 8 dan iOS 11. Pawmisi memiliki model bisnis B2B (*Business to Customer*) yang memberikan layanan jasa kepada pengguna dan juga B2B (*Business to Business*) yang dimana bisnis ini bekerjasama dengan bisnis lain sehingga mendapatkan pendapatan dari komisi mitra *pet salon*, *pet hotel* dan adopsi.

## 2.2 Business Model Canvas

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2012), *Business Model Canvas* atau BMC merupakan strategi manajemen yang penting dalam merancang sebuah bisnis untuk mengukuhkan target, keuangan dan infrastruktur. Berikut *business model canvas* yang menjadi acuan pada ide bisnis yang dirancang



Gambar 2.1 Gambar Business Model Canvas

*Business model canvas* terdapat sembilan kotak yang berisikan *customer segmen, relationship, channels, revenue streams, cost structure, value propositions, key activities, key resources* dan *key partners* (Osterwalder et al., 2010). Dari penjelasan pada *business model canvas* yang dibuat diatas menjelaskan bahwa:

### 1. Customer Segments

*Customer segments* merupakan target bisnis pada segmen pelanggan dalam *Business Model Canvas* (BMC) yang dapat membantu perusahaan memahami pelanggan berdasarkan

karakteristik, demografis, perilaku, kebutuhan dan masalah. *Customer segment* milik Pawmisi berdomisili wilayah Tangerang Selatan, dengan usia primer 25-34 tahun yang sudah berpenghasilan diposisi menengah keatas dengan kegemaran merawat kucing dan anjing.

## 2. Value Propotision

*Value Propositions* dalam *Business Model Canvas* (BMC) memiliki kegunaan yang diperoleh konsumen pada membeli suatu produk dari perusahaan, yang dimana dapat menjadi solusi suatu masalah yang sedang dihadapi. Pawmisi memiliki *Accessibility*, *Performance*, *Newness* dan *Convenient*. *Accessibility* yang dimana memberikan kemudahan pemesanan layanan antar jemput kepada user. *Performance* yang dimana pawmisi memberikan performa kecepatan penjemputan yang nyaman dan aman untuk hewan. *Newness* yang dimana aplikasi Pawmisi memberikan keunggulan dengan adanya fitur tracking. *Convenient* dengan adanya e-wallet yang bernama PawPay.

## 3. Channels

*Channel* dalam *Business Model Canvas* (BMC) merupakan cara perusahaan berinteraksi kepada para pelanggan. Aplikasi Pawmisi dikeluarkan melalui platform *Appstore* dan *Playstore*. Selain itu, Pawmisi akan menggunakan media sosial *Instagram* dan *Facebook* untuk menjalankan promosi serta menggunakan media konvensional seperti *billboard*, *banner* dan *mobile vision*.

## 4. Customer Relationships

*Customer Relationships* dalam *Business Model Canvas* (BMC) merupakan bagian yang menjelaskan cara perusahaan dapat



menjalin hubungan dengan user dengan memikirkan pemahaman untuk mengambil hati *user* dan mempertahankan loyalitas mereka.

Untuk kenyamanan para *user* saat menggunakan aplikasi Pawmisi, kami memberikan fitur notification agar *user* dapat terus mengingat aplikasi dan kabar terbaru mengenai Pawmisi. Promo dan status loyalitas juga diberikan kepada *user* agar dapat menikmati dan keuntungan menggunakan aplikasi.

Pawmisi memberikan fitur *review* pelayanan yang dapat membantu memahami keinginan pelanggan dan meningkatkan kualitas pelayanan dari review yang diberikan, sehingga *user* akan tetap merasa nyaman menggunakan layanan yang diberikan. Pada aplikasi Pawmisi juga memberikan koneksi kepada satu komunitas yang merawat kucing dan anjing.

## **5. Revenue Streams**

*Revenue Streams* dalam *Business Model Canvas* (BMC) merupakan bagian penghasilan perusahaan dari aliran pendapatan *user*. Pendapatan utama Pawmisi diperoleh dari hasil penjualan antar-jemput, biaya layanan transaksi antar-jemput dan komisi dari mitra yang diajak bekerja sama.

## **6. Key Resources**

*Key Resources* dalam *Business Model Canvas* (BMC) merupakan aset penting yang dibutuhkan saat perusahaan sedang berjalan. Pada aset fisik, perusahaan menggunakan smartphone dan kendaraan. Sumber daya manusia dibutuhkan karena merupakan elemen penting yang diperlukan untuk menjaga kelangsungan bisnis. Pawmisi membutuhkan kurir untuk mengantarkan barang, desainer grafis yang merancang materi promosi, desainer *User Interface* (UI)

atau *User Experience* (UX), dan tim penjualan yang memasarkan penjualan produk.

## **7. Key Activities**

*Key Activities* dalam *Business Model Canvas* (BMC) merupakan bagian yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Pawmisi memberikan layanan antar jemput hewan dengan menggabungkan pengguna dan kurir, mempertahankan kualitas pelayanan dan keamanan dalam mengantar jemput hewan, mengembangkan aplikasi *development* dan *marketing*.

## **8. Key Partners**

*Key Partners* dalam *Business Model Canvas* (BMC) merupakan bagian yang berperan penting dalam semua mitra ataupun pihak eksternal. Ide bisnis kami menjalin kolaborasi dengan mitra *pet salon* dan *pet hotel* terpercaya serta terpilih untuk menyediakan layanan perawatan hewan peliharaan.

Pawmisi juga bekerjasama dengan *platform* dompet digital lainnya untuk mempermudah pengguna. Selain itu, ide bisnis kami juga bekerja sama dengan vendor terkait produksi kolateral. Untuk strategi promosi, kami bekerja sama dengan selebgram terkenal pada komunitas hewan peliharaan.

## **9. Cost Structure**

*Cost Structure* dalam *Business Model Canvas* (BMC) bagian biaya dari bisnis yang mencakup biaya operasi, biaya tetap dan variabel. Biaya tetap merujuk pada pengeluaran gaji kurir dan administrasi. Serta pengeluaran tambahan untuk aplikasi, promosi,

sewa tempat usaha dan *maintenance* aplikasi. Terkait biaya variabel dibutuhkan untuk biaya bahan bakar dikarenakan ide bisnis kami menggunakan mobil dan motor.

### 2.3 Deskripsi Perusahaan

Pawmisi merupakan perusahaan *start up* dalam bidang teknologi yang memberikan layanan jasa antar jemput melalui aplikasi khusus hewan peliharaan yakni anjing dan kucing. Pawmisi menyediakan aplikasi jasa antar jemput untuk melakukan pengantaran menuju *pet hotel*, *pet grooming*, dan adopsi.

Pawmisi melakukan pengantaran hewan dengan mobil dan motor yang aman dan nyaman untuk hewan dan pemilik hewan. Hewan akan merasakan kenyamanan saat diantar jemput oleh Pawmisi karena adanya kehadiran penyejuk udara didalam kendaraan untuk menghindari stress karena kepanasan pada hewan. Selain itu, pemilik hewan juga dapat merasa aman dan nyaman karena dapat menunggu dirumah dan tetap dapat mengawasi hewannya.

Nama pawmisi berasal dari kata “paw” yang mengidentifikasi arti hewan peliharaan yaitu kucing dan anjing dan kata “misi” memiliki arti bahwa paket yang iantar oleh kurir aman dan pulang sampai tujuan ketika sudah sampai rumah penerima.



Gambar 2.2 Logo Perusahaan Pawmisi

Logo perusahaan Pawmisi didesain menggunakan tipe logo wordmark. Pada huruf "P" yang membentuk jalan berliku memiliki arti



siap menghadapi tantangan di masa depan dan dapat menemukan jalan keluar dari sebuah masalah.

Pada huruf "W" didesain seperti bentuk hidung dan mulut hewan yang ditemani tanda titik sehingga dapat terlihat seperti *pin location* yang memiliki arti lokasi para customer dan tanda tersebut menandakan bahwa jasa akan menemukan lokasi para customer dan mengantar hewan kesayangannya. Logo didesain dengan kesan *playful* dan *typography* dengan banyak *curve* pada logo. Terkait warna menggunakan merah karena memiliki makna energi dan kegembiraan (Zainudin, 2022).

### 2.3.1 Visi dan Misi

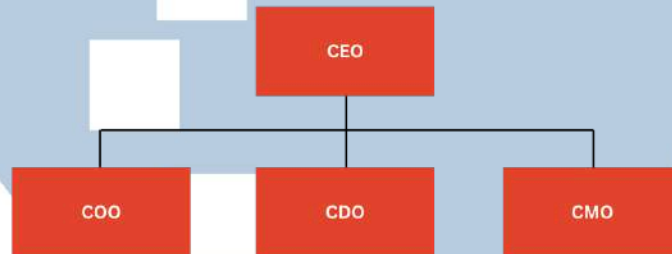
Perusahaan pada umumnya mempunyai visi dan misi, visi menggambarkan masa depan terhadap perusahaannya dan misi merupakan tujuan perusahaan dengan batas singkat (Wibisono, 2006). Pawmisi memiliki visi untuk menjadi brand terpercaya bagi para pemilik hewan peliharaan dalam memastikan kesejahteraan dan kebahagiaan hewan kesayangan mereka melalui layanan antar jemput yang berkualitas dan berkelanjutan.

Adapun misi yang dimiliki oleh perusahaan Pawmisi:

1. Memberikan layanan antar jemput yang aman, nyaman, dan dapat diandalkan di setiap perjalanan hewan peliharaan dengan kurir yang terlatih dan berpengalaman
2. Menjadikan proses perjalanan hewan peliharaan menuju *pet salon*, *pet hotel*, dan proses adopsi menjadi lebih mudah dan efisien.
3. Bekerjasama dengan mitra-mitra *pet salon* dan *pet hotel* dalam menyediakan jasa antar jemput hewan peliharaan yang terbaik

4. Memastikan proses adopsi berjalan lancar dengan menjadi penghubung yang aman antara pembuka adopsi dan pengadopsi hewan peliharaan
5. Menyediakan fitur canggih dalam memantau proses hewan peliharaan di *pet salon*, *pet hotel*, dan perjalanan.
6. Menawarkan pilihan layanan yang beragam dan sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pemilik hewan peliharaan.

#### 2.4 Struktur Perusahaan



Gambar 2.3 Struktur Perusahaan PAWMISI

Berikut merupakan anggota tim perusahaan Pawmisi dengan jobdescnya:

1. **Jasmine Zafirah Azade Ciptono, CEO:** dalam posisi menjadi *Chief Executive Officer* memiliki jobdesk untuk mengatasi sebuah masalah, menetapkan visi dan misi dan mengembangkan inovasi produk maupun layanan kepada pengguna.

2. **Agnes Angelica, COO:** memiliki posisi menjadi *Chief Operational Officer* yang bertanggung jawab untuk mengatur alur pelaksanaan aktivitas mengenai layanan antar jemput hewan dan operasional aplikasi bagian internal.

3. **Kayla Abigail, CPO:** Kayla Abigail memiliki peran menjadi *Chief Product Officer* yang bertanggung jawab untuk menciptakan kualitas dan konsistensi produk dan mempertahankan pengalaman terbaik untuk para pengguna.
4. **Rasya Salsabila, CMO:** Rasya Salsabila memiliki peran menjadi *Chief Marketing Officer* yang memiliki tanggung jawab atas strategi pemasaran aplikasi dan mengelola desain keperluan promosi media sosial.

Dalam melakukan pengembangan perusahaan, Pawmisi memiliki anggota tim dengan peran yang sudah dibagikan tugas. Berikut adalah hasil pembagian peran anggota tim dalam melakukan pengembangan peran desain visual dan melakukan perancangan aplikasi:

**a. Jasmine Zafirah**

- a. *Mascot Designer:* Mendesain karakter maskot Pawmisi beserta *Brand Mascot Guideline*.
- b. *Graphic Designer:* Mendesain *media collateral* dan media pemasaran Pawmisi.

**b. Agnes Angelica**

- a. *Graphic Designer:* Mendesain media promosi Pawmisi
- b. *UI/UX Designer:* Mendesain tampilan dan interaktivitas aplikasi

**c. Kayla Abigail**

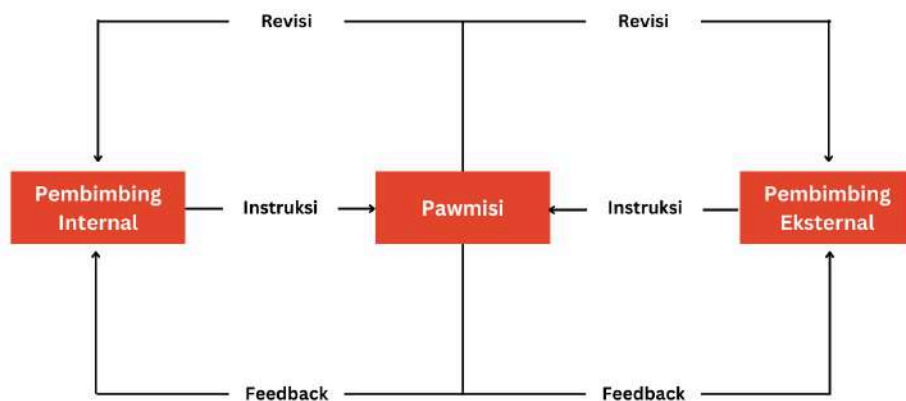
- a. *UI/UX Designer:* Mendesain tampilan, interaktivitas, dan *prototype* aplikasi
- b. *Graphic Designer:* Mendesain media kolateral Pawmisi.

**d. Rasya Salsabila**

- a. *Graphic Designer* : Mendesain keperluan publikasi dan pemasaran lewat media sosial dan media konvensional.
- b. *Logo Designer* : Mengkonsep brand identity dengan mendesain logo dan supergraphic beserta *Graphic Standard Manual*.

## 2.5 Alur Kerja Perusahaan

Pada pelaksanaan MBKM Kewirasahaan, saya melakukan koordinasi kepada dosen pembimbing internal dari Program Studi Desain Komunikasi Visual dan pembimbing eksternal dari Skystar Ventures. Pembimbing internal bertanggung jawab dengan hasil laporan karya ilmiah yang bersifat akademis, sedangkan pembimbing eksternal memberikan arahan terkait perancangan ide bisnis yang dijalani oleh tim.



Gambar 2.4 Alur Koordinasi tim MBKM Cluster Kewirasahaan

Saat melakukan bimbingan hasil proses kerja kepada pembimbing internal dan pembimbing eksternal, penulis menjalankan komunikasi dengan menjelaskan proses apa saja yang sudah dijalani, para pembimbing akan membantu memberikan masukan dan arahan.

## 2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Analisa Kelayakan Usaha merupakan kegiatan untuk mendalami mengenai usaha dan digunakan untuk menentukan usaha yang dijalani

dapat dijalani atau tidak dapat dijalankan (Suharyanto et al., 2021). Menganalisa kelayakan usaha dapat melihat potensi keberhasilan dan juga dapat mengevaluasi dari suatu proyek yang sudah dirancang untuk mengetahui perkiraan biaya yang harus disiapkan.

Tabel 2.1 Tabel Analisis Kelayakan Usaha

Biaya Investasi			
Perlengkapan	Harga	Qty	Jumlah
Motor	Rp 18.000.000	3	Rp 54.000.000
Mobil van	Rp 173.000.000	2	Rp 346.000.000
Pet carrier	Rp 500.000	5	Rp 2.500.000
Kandang hewan	Rp 3.000.000	2	Rp 6.000.000
Seragam kurir	Rp 120.000	6	Rp 720.000
Jaket kurir	Rp 140.000	4	Rp 560.000
Helm kurir	Rp 500.000	4	Rp 2.000.000
Jumlah investasi			Rp 411.780.000

Tabel 2.2 Tabel Analisis Kelayakan Usaha

Harga Pokok Produksi				
Pengeluaran	Waktu	Qty	Biaya/bulan	Jumlah
Biaya Tetap				
Jasa Programmer	-	1	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
Biaya Pendaftaran App Store	<i>Lifetim e</i>	1	Rp 1.565.190	Rp 1.565.190
Biaya pendaftaran Play Store	<i>Lifetim e</i>	1	Rp 395.250	Rp 395.250
Gaji kurir motor	1 tahun	3	Rp 3.500.000	Rp 126.000.000
Gaji kurir mobil	1 tahun	2	Rp 6.000.000	Rp 144.000.000



Gaji admin	1 tahun	2	Rp 5.000.000	Rp 120.000.000
Biaya sewa kantor	1 tahun	1	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
Biaya promosi	1 tahun	-	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
Biaya penyusutan mobil van	1 tahun	2	1/10 *Rp 346.000.000	Rp 34.600.000
Biaya penyusutan motor	1 tahun	3	1/10*Rp 54.000.000	Rp 5.400.000
Biaya penyusutan pet <i>carrier</i>	1 tahun	5	1/2*Rp 2.500.000	Rp 1.250.000
Biaya penyusutan kandang hewan	1 tahun	2	1/2*Rp 6.000.000	Rp 3.000.000
Biaya penyusutan seragam kurir	1 tahun	6	1/2*Rp 720.000	Rp 360.000
Biaya penyusutan jaket kurir	1 tahun	4	1/2*Rp 560.000	Rp 280.000
Biaya penyusutan helm kurir	1 tahun	4	1/2*Rp 2.000.000	Rp 1.000.000
Total Biaya Tetap				Rp 737.850.440
Biaya Variabel				
Bensin 3 motor	1 tahun	6 liter/hari	Rp 1.800.000	Rp 21.900.000
Bensin 2 mobil	1 tahun	6 liter/hari	Rp 1.800.000	Rp 21.900.000
Biaya listrik	1 tahun	-	Rp 500.000	Rp 6.000.000
Biaya air	1 tahun	-	Rp 300.000	Rp 3.600.000
Total Biaya Variabel		3600	Rp 14.833	Rp 53.400.000
Harga Pokok Penjualan				Rp 791.250.440

Berdasarkan penentuan table biaya diatas, maka dapat ditentukan bahwa biaya tetap sebesar Rp 637.427.880 biaya variabel per transaksi sebesar Rp 14.833, dan harga jual senilai Rp 80.000 dengan laba 20%.

Dengan data diatas, hasil perhitungan penulis mengenai BEP (*Break Even Point*) dari penjualan produk:

1. BEP Unit = Biaya Tetap / (Harga Jual – Biaya Variabel) = Rp 737.850.440 / (Rp 80.000 – Rp 14.833) = 11.322 unit
2. BEP Rupiah = Harga Jual x BEP unit = Rp 80.000 x 11.322 unit = Rp 905.796.418

Sehingga dapat disimpulkan bahwa perusahaan dapat mendapatkan keuntungan setelah menjual 11.322 unit produk dengan mencapai total penjualan di atas Rp 905.796.418.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA