

BAB II

PEMBENTUKAN IDE BISNIS

2.1 Validasi Ide Bisnis

Validasi ide bisnis FURTUNE diperlukan penulis dan tim untuk mengembangkan aplikasi yang dapat menjawab kebutuhan pemilik hewan peliharaan. Proses ini melibatkan riset pasar, survei calon pengguna, serta analisis tren industri *pet care* di Indonesia. Menurut penelitian yang dilakukan Seppänen et al. (2017), validasi ide bisnis melibatkan berbagai praktik seperti meniru fitur yang sudah ada di pasar, membuat *prototype*, berkonsultasi dengan ahli, serta mengumpulkan *feedback*. Tim FURTUNE memanfaatkan kombinasi dari metode ini dengan melakukan riset kompetitor, mengembangkan *wireframe*, serta melakukan diskusi dengan pemilik *pet shop* untuk memahami tantangan utama dalam perawatan hewan. Dengan begitu, FURTUNE dapat merancang fitur yang lebih relevan bagi pengguna.

2.1.1 Alur Pengembangan Ide Bisnis

Ide bisnis FURTUNE dikembangkan berdasarkan analisis kebutuhan dalam merawat hewan peliharaan, yang mencakup tidak hanya pemberian makanan tetapi juga aspek penting lainnya seperti *grooming*, vaksinasi, serta pemberian vitamin. Salah satu faktor utama dalam perawatan adalah menjaga kebersihan hewan, terutama dalam hal mandi yang frekuensinya bergantung pada tipe bulu, ukuran tubuh, tingkat aktivitas, dan kondisi kesehatan. Meskipun kucing dikenal dapat membersihkan dirinya sendiri, mereka tetap perlu dimandikan dalam kondisi tertentu, seperti sering beraktivitas di luar, memiliki bulu panjang, atau mengalami masalah kulit dan kutu. *National Cat Groomers of America* merekomendasikan mandi setiap 4-6 minggu sekali agar bulu kucing tetap sehat (Halodoc, 2021). Selain itu, anjing perlu dimandikan secara teratur untuk menjaga kebersihan dan kesehatannya, namun frekuensinya harus diatur agar minyak alami pada kulitnya tetap terpelihara. Idealnya, anjing dimandikan minimal setiap tiga bulan sekali dan maksimal

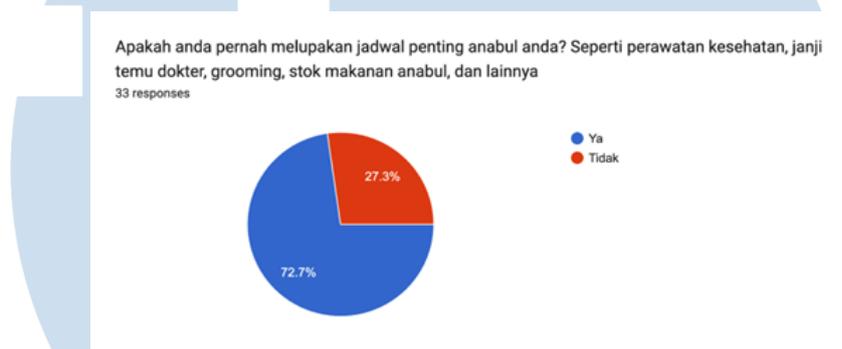
seminggu sekali, kecuali ada rekomendasi khusus dari dokter hewan (Halodoc, 2020). Pemilik harus memperhatikan tanda-tanda seperti tubuh yang mulai kotor, bau tidak sedap, atau sering menggaruk, serta memilih *shampoo* yang sesuai untuk mencegah alergi dan menjaga kesehatan bulu serta kulitnya.

Tidak hanya kebersihan, menjaga kesehatan juga merupakan elemen penting dalam perawatan hewan peliharaan. Salah satu bentuk perawatan yang penting adalah vaksinasi, yang berperan dalam meningkatkan sistem kekebalan tubuh serta melindungi anjing dan kucing dari penyakit serius yang dapat berakibat fatal. Anak anjing dan anak kucing yang baru lahir memperoleh kekebalan pasif dari induknya melalui susu, tetapi antibodi ini akan berkurang seiring waktu. Oleh karena itu, vaksinasi sebaiknya diberikan mulai usia 6-8 minggu agar sistem imun berkembang optimal (Purina, 2023). Anjing umumnya menerima vaksin *parvovirus* pada usia dua bulan, diikuti dengan vaksin *distemper, parainfluenza, hepatitis, dan leptospira* pada usia tiga hingga lima bulan. Sementara itu, kucing memerlukan vaksin *panleukopenia, rhinotracheitis, dan calici* mulai usia tiga bulan, serta vaksin rabies pada bulan kelima, dengan *booster* tahunan untuk menjaga efektivitas perlindungan (Purina, 2023). Setelah vaksinasi, pemilik harus memastikan hewan tidak dimandikan selama satu minggu untuk menghindari stres yang dapat menurunkan daya tahan tubuh. Selain itu, pemberian vitamin selama 10 hari setelah vaksinasi dapat membantu pembentukan antibodi yang optimal. Vaksinasi hanya boleh diberikan pada hewan yang sehat, memiliki nafsu makan baik, serta tidak menunjukkan gejala penyakit seperti batuk, pilek, diare, atau masalah kulit (Purina, 2023).

Di samping aspek kebersihan dan kesehatan, pemilik anjing betina juga perlu memperhatikan *heat cycle*, yang berlangsung sekitar 2-4 minggu. Selama fase ini, anjing betina akan mengalami keluarnya bercak darah serta menunjukkan beberapa perubahan perilaku (Halodoc, 2021). Agar rumah tetap bersih, pemilik dapat memanfaatkan popok khusus untuk anjing, terutama jika anjing belum terbiasa menjaga kebersihan dirinya sendiri. Dalam

penggunaannya, popok perlu diganti secara rutin untuk menjaga kebersihannya serta mencegah kemungkinan iritasi pada kulit.

Dengan berbagai jadwal perawatan yang harus diperhatikan, banyak pemilik anjing dan kucing merasa kesulitan dalam memantau kebutuhan hewan peliharaan mereka.



Gambar 2.1 Data Hasil Kuesioner

Hal ini terbukti dari hasil kuesioner yang telah disebar, ditemukan bahwa banyak pemilik sering lupa dengan jadwal penting seperti *grooming*, vaksinasi, serta pemeriksaan kesehatan rutin.

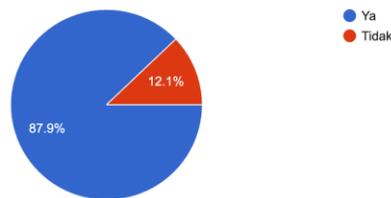


Gambar 2.2 Data Hasil Kuesioner

Selain itu, mereka juga mengalami kesulitan dalam mengingat kapan terakhir kali hewan mereka menerima perawatan medis, termasuk vaksinasi dan pemberian obat. Tak jarang, pemilik juga kehabisan stok makanan karena lupa membeli atau tidak menyadari kapan persediaan makanan hampir habis.

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

Apakah anda merasa perlu aplikasi atau alat bantu untuk mengingat semua jadwal perawatan anabul?
33 responses



Gambar 2.3 Data Hasil Kuesioner

Data kuesioner juga menunjukkan bahwa 87% pemilik anjing dan kucing membutuhkan alat yang dapat membantu mereka mengatur jadwal perawatan hewan peliharaan mereka. Fakta ini memperkuat urgensi pengembangan FURTUNE sebagai aplikasi yang dirancang untuk mempermudah pemilik dalam mengelola jadwal perawatan hewan mereka. Dengan mempertimbangkan data sekunder serta hasil kuesioner, tim FURTUNE merancang fitur utama aplikasi ini, yaitu jadwal pengingat untuk vaksinasi, *grooming*, serta pemberian suplemen dan obat. Dengan adanya fitur ini, pemilik dapat memastikan bahwa kesehatan hewan peliharaan mereka tetap terjaga secara optimal.

2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis

Dalam tahap finalisasi ide bisnis ini, tim memutuskan untuk mengembangkan FURTUNE, sebuah aplikasi berbasis teknologi yang bertujuan membantu pemilik hewan peliharaan dalam merawat anjing dan kucing mereka. Aplikasi ini juga berfungsi sebagai *platform* bagi *pet shop*, salon *grooming*, serta klinik hewan untuk menjual produk dan jasa mereka secara lebih efisien. Keputusan ini diambil setelah menganalisis berbagai alternatif ide yang telah dirumuskan sebelumnya serta mempertimbangkan data sekunder dan hasil kuesioner yang telah dikumpulkan.

Aplikasi FURTUNE menggabungkan unsur *Information and Communication Technology* (ICT) dalam pengelolaan perawatan hewan dengan berbagai fitur inovatif yang tidak banyak ditemukan dalam aplikasi serupa. Fitur utama yang ditawarkan meliputi kalender dan *reminder*, yang

berfungsi sebagai pengingat untuk jadwal vaksinasi, pemberian vitamin, *grooming*, serta jadwal *medical check-up* rutin. Selain itu, fitur ini juga menyediakan notifikasi mengenai siklus menstruasi anjing betina agar pemilik dapat lebih memperhatikan kebersihan dan kesehatannya. Selanjutnya, terdapat fitur *marketplace* produk hewan, yang menjadi tempat bagi *pet shop* untuk menjual makanan, vitamin, mainan, serta kebutuhan lainnya, dilengkapi dengan sistem manajemen stok agar pemilik hewan tidak kehabisan makanan atau perlengkapan penting.

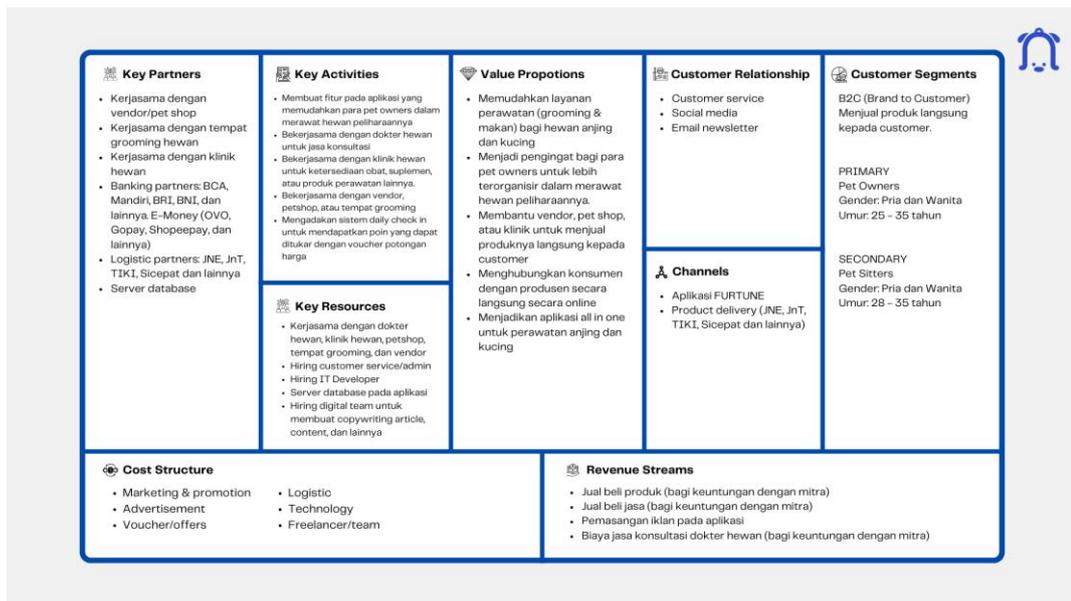
Aplikasi ini juga menyediakan fitur reservasi layanan *grooming* serta konsultasi dokter hewan secara daring, sehingga pemilik hewan dapat melihat jadwal yang tersedia dan memilih waktu yang paling sesuai. Selain itu, terdapat fitur *review*, dimana pengguna dapat memberikan ulasan terhadap layanan yang digunakan, sehingga membantu pemilik lain dalam memilih vendor yang terpercaya. Dengan berbagai fitur ini, FURTUNE diharapkan dapat menjadi solusi terintegrasi yang tidak hanya mempermudah pemilik hewan dalam mengelola perawatan peliharaan mereka, tetapi juga membantu bisnis *pet shop*, salon *grooming*, dan klinik hewan dalam mengembangkan layanan mereka secara lebih efisien.

2.2

Business Model Canvas

Penulis bersama tim telah menentukan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai panduan untuk menyusun bisnis agar lebih terarah. BMC terdiri dari sembilan elemen utama yang saling berkaitan, berikut merupakan penjabaran sembilan elemen tersebut:

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



Gambar 2.4 Business Model Canvas FURTUNE

1. Customer Segments

Customer Segments yang merupakan target dari aplikasi FURTUNE dibagi menjadi dua segmen pelanggan. Segmen yang pertama adalah segmen primer yang merupakan pemilik hewan peliharaan berusia 25-35 tahun, baik pria maupun wanita, yang ingin mempermudah perawatan hewan mereka. Yang kedua adalah segmen sekunder yang merupakan *pet sitters*, pria dan wanita berusia 28-35 tahun, yang juga membutuhkan layanan terkait perawatan hewan.

2. Value propositions

Value Propositions dari FURTUNE adalah aplikasi yang menawarkan kemudahan dalam perawatan anjing dan kucing melalui layanan grooming dan pengingat jadwal perawatan. Selain itu, FURTUNE menjadi penghubung antara vendor, *pet shop*, dan klinik dengan pelanggan, sehingga mereka dapat menjual produk dan jasa secara lebih efisien melalui *platform digital*. Sehingga aplikasi FURTUNE dapat menjadi aplikasi yang *all in one* untuk perawatan anjing dan kucing.

3. Channels

Layanan FURTUNE dapat diakses melalui aplikasi FURTUNE sebagai media utama untuk terhubung dengan pelanggan, sehingga mereka dapat

memesan layanan dan produk dengan mudah. Selain itu, sistem pengiriman yang bekerja sama dengan JNE, J&T, TIKI, Sicepat, dan jasa pengiriman lainnya memastikan barang dapat dikirim langsung kepada pelanggan.

4. *Customer relationship*

FURTUNE membangun hubungan dengan pelanggan melalui layanan *customer service*, interaksi di media sosial, serta pengiriman *email newsletter* untuk memberikan informasi dan promo terkait perawatan hewan peliharaan pada aplikasi FURTUNE.

5. *Revenue streams*

Pendapatan utama FURTUNE berasal dari penjualan produk dan jasa yang ditawarkan melalui kerja sama dengan berbagai mitra, termasuk *pet shop*, klinik hewan, dan penyedia layanan *grooming*. Selain itu, pemasukan tambahan diperoleh dari pemasangan iklan di dalam aplikasi. FURTUNE juga mendapatkan keuntungan dari biaya jasa konsultasi dokter hewan, di mana pendapatan ini dibagi dengan mitra sebagai bentuk kerja sama yang saling menguntungkan.

6. *Key activities*

FURTUNE berfokus pada pengembangan fitur aplikasi yang memudahkan perawatan hewan, kerja sama dengan dokter hewan untuk layanan konsultasi, serta dengan vendor dan klinik untuk penyediaan obat, suplemen, dan kebutuhan lainnya. Selain itu, aplikasi ini juga menjalin kemitraan dengan *pet shop* dan tempat *grooming*. Selain itu, FURTUNE juga menyediakan fitur *daily check in* yang dapat memberikan keuntungan kepada pengguna berupa poin yang dapat ditukarkan berbagai macam *voucher* seperti potongan harga ataupun *cashback* pada beberapa toko, salon, ataupun klinik.

7. *Key resources*

Untuk menjalankan bisnis ini, FURTUNE mengandalkan kerja sama dengan dokter hewan, klinik, *pet shop*, tempat *grooming*, dan vendor. Selain itu, perusahaan merekrut tenaga kerja di bidang *customer service*,

pengembang IT, serta mengelola *server database* yang mendukung operasional aplikasi. Selain itu, dalam pembuatan artikel maupun konten digital lainnya untuk kebutuhan promosi, informasi atau layanan dalam aplikasi, bisnis FURTUNE membutuhkan *digital team* yang akan bekerja dibawah pengawasan CMO.

8. *Key partners*

FURTUNE menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, seperti vendor dan *pet shop*, tempat *grooming*, klinik hewan, serta mitra perbankan dan *e-money* seperti, BCA, Mandiri, BRI, OVO, Gopay, dan ShopeePay untuk mempermudah transaksi. Selain itu, kerja sama dengan jasa logistik seperti, JNE, J&T, TIKI, dan Sicepat untuk distribusi produk kepada pelanggan.

9. *Cost structure*

Pengeluaran utama dalam bisnis ini mencakup biaya pemasaran dan promosi, pengelolaan aplikasi, logistik pengiriman produk, serta biaya iklan guna meningkatkan *brand awareness* dan menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, FURTUNE juga memerlukan biaya untuk *voucher* yang akan dikeluarkan setiap bulannya. Dan dengan berjalannya aplikasi, FURTUNE juga akan mengeluarkan biaya yang akan digunakan untuk pekerja *freelance* dan *team* dalam memastikan aplikasi dapat berjalan dengan baik.

2.3 Deskripsi Perusahaan

FURTUNE merupakan bisnis yang mulai dikembangkan pada tahun 2025 setelah sebelumnya dicetuskan pada tahun 2024 oleh Oxana Matus, Alecia Cindy, Vivian Huang, dan Kevina Agnes Santosa sebagai para pendiri. Gagasan ini berawal dari pengalaman salah satu *founder* dalam merawat hewan peliharaan yang memiliki kendala karena seringkali lupa jadwal penting hewan peliharaannya. Hal inilah yang kemudian menginspirasi mereka untuk menciptakan solusi yang lebih praktis bagi pemilik anjing dan kucing. Saat ini, layanan serupa di Indonesia masih tergolong sedikit, sehingga FURTUNE memiliki peluang besar untuk

berkembang dan menjadi solusi inovatif dalam industri perawatan hewan peliharaan.

Nama FURTUNE berasal dari gabungan kata “*Fur*” yang berarti bulu dan “*Tune*” yang berarti melodi atau nada. “*Tune*” juga menggambarkan notifikasi yang muncul sebagai pengingat yang membantu pemilik hewan dalam memberikan perawatan bagi anjing dan kucing mereka. Secara pelafalan, FURTUNE juga terdengar seperti “*fortune*” yang berarti keberuntungan atau nasib baik dengan harapan bahwa aplikasi ini dapat membawa manfaat besar bagi para pemilik hewan dan tentunya bagi anjing serta kucing yang mendapatkan perawatan yang lebih baik dan teratur.

FURTUNE memiliki visi untuk menjadi aplikasi andalan yang memudahkan perawatan anjing dan kucing serta menjadi penghubung antara mitra dengan pengguna melalui layanan terbaik yang terjangkau. Dengan visi ini, FURTUNE diharapkan dapat menjadi *platform* yang membantu pemilik anjing dan kucing dalam merawat hewan peliharaannya secara lebih terorganisir. Selain itu, FURTUNE juga bertujuan untuk mempermudah komunikasi dan transaksi antara produsen serta konsumen dalam bidang perawatan dan kebutuhan hewan.

Untuk mewujudkan visi tersebut, maka FURTUNE memiliki misi sebagai berikut:

1. Menghubungkan pemilik anjing dan kucing dengan layanan profesional yang terpercaya.
2. Menyediakan berbagai layanan terpadu, mulai dari pengingat agenda, *grooming*, *marketplace*, hingga konsultasi kesehatan.
3. Memastikan pengalaman pemesanan layanan yang cepat, mudah, dan nyaman.
4. Membangun komunitas pecinta hewan (anjing dan kucing) yang saling berbagi dan memberikan dukungan.

Sebagai aplikasi yang berperan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, FURTUNE menyediakan fitur-fitur yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pengguna. Berikut adalah layanan utama yang tersedia dalam aplikasi:

1. FURTUNE *Calendar*

Fitur ini memberikan kemudahan bagi pemilik hewan untuk mencatat dan menjadwalkan berbagai kebutuhan perawatan, seperti *grooming*, pemeriksaan kesehatan, pemberian vaksin, vitamin, serta pemantauan stok makanan. Aplikasi akan memberikan pengingat melalui notifikasi sebelum tanggal yang dijadwalkan, untuk memastikan hewan peliharaan mendapatkan perawatan tepat waktu. Selain itu, pengguna juga dapat langsung terhubung dengan *pet shop* atau tempat *grooming* untuk melakukan reservasi maupun pembelian produk.

2. FURTUNE *Shop*

Melalui fitur ini, pemilik hewan dapat membeli berbagai kebutuhan seperti makanan, obat-obatan, vitamin, hingga aksesoris. FURTUNE menyediakan *platform* bagi *pet shop* dan *vendor* untuk membuka toko *online* mereka di dalam aplikasi, layaknya sistem *e-commerce*. Produk yang dibeli kemudian akan dikirim langsung ke rumah pelanggan melalui layanan pengiriman yang tersedia. Pada fitur *shop*, FURTUNE akan menggunakan GPS (*Global Positioning System*) yang berfungsi untuk mengatur alamat pengiriman serta melacak keberadaan barang. FURTUNE juga menggunakan GPS sebagai alat pelacakan alamat toko serta memastikan akurasi lokasi pesanan sehingga dapat memudahkan kurir dalam proses pengantaran produk.

3. FURTUNE *Grooming*

Fitur ini merupakan layanan yang mempermudah pemilik hewan untuk mencari dan memesan layanan *grooming* di tempat terdekat. Pengguna dapat melihat ulasan serta *rating* dari pelanggan lain sebelum memilih tempat *grooming* yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Selain itu, jadwal *grooming* dapat langsung tersimpan dalam FURTUNE *Calendar* sehingga tidak terlewatkan. GPS (*Global Positioning System*) juga dipakai dalam

fitur *grooming* sebagai alat untuk melacak alamat salon yang terdekat dari lokasi pengguna.

4. FURTUNE *Vet*

Ketika hewan peliharaan sakit atau memerlukan perawatan medis, fitur ini memberikan akses bagi pengguna untuk berkonsultasi dengan dokter hewan secara *online* melalui *chat*. Selain itu, pemilik hewan juga dapat membeli obat, suplemen, dan vitamin yang direkomendasikan oleh dokter langsung melalui aplikasi. Dalam kondisi darurat, tersedia fitur *emergency call* yang langsung menghubungkan pemilik hewan dengan klinik hewan terdekat. FURTUNE juga menggunakan GPS (*Global Positioning System*) dalam fitur *vet* yang dipakai untuk melacak alamat klinik yang terdekat dari lokasi pengguna terutama saat terjadi keadaan darurat yang memerlukan *emergency call*. Sebagai bagian dari rencana kerja sama dengan dokter hewan, sistem akan dirancang sehingga hanya pengguna yang memiliki wewenang untuk mengakhiri sesi konsultasi. Tujuannya adalah agar para dokter hewan dapat menjawab seluruh pertanyaan dari pengguna secara lengkap dan tidak terburu-buru.

Penggunaan GPS (*Global Positioning System*) yang dipakai FURTUNE pada fitur *shop*, *grooming*, dan *vet* akan terintegrasi dengan platform Google Maps. Google Maps akan membantu pengguna untuk menemukan lokasi layanan terdekat dengan lebih akurat melalui sistem navigasi, pelacakan, dan pemetaan yang berbasis data dari berbagai sumber, termasuk Google Earth. Sehingga, pengguna dapat mengakses layanan sesuai lokasi secara efisien dan *real-time*.

Sistem pembayaran yg digunakan FURTUNE dalam fitur *shop*, *grooming*, serta *vet* akan menggunakan sistem *payment gateway*. *Payment gateway* adalah sistem transaksi yang dapat menghubungkan pembayaran antara konsumen dan pihak bank atau non-bank lalu kepada produsen atau penjual. Dalam sistem transaksi ini, pembayaran dapat dilakukan dari debit, kredit, transfer bank, maupun *e-wallet*. Dalam sistem kerja *payment gateway*, terdapat *payment processor* yang menjadi bagian dari langkah verifikasi antara kode pembayaran dengan pihak bank

atau non-bank sehingga jika data konsumen maupun kode pembayaran tidak sesuai, transaksi akan dibatalkan. Sistem *payment gateway* ini dinilai lebih aman dipakai bagi produsen atau penjual karena dapat meminimalisir tindakan kejahatan.

FURTUNE juga mempunyai 4 fitur pendukung lainnya seperti *Daily Check In*, *My Order*, dan *FURTUNE Help* yang digunakan untuk melengkapi pengalaman pengguna selama menggunakan aplikasi. Berikut ini adalah penjelasan mengenai 4 fitur tersebut:

1. *Daily Check In*

Dengan fitur *daily check in*, pengguna akan mendapatkan sejumlah poin saat masuk aplikasi dan menekan ikon *daily check in* setiap harinya. Dalam fitur ini terdapat 7 hari *check point* yang harus dijalani oleh pengguna untuk mendapatkan poin yang lebih besar di hari ketujuh. Jika pengguna melewatkan 1 hari dari ketujuh hari tersebut, maka poin akan hangus dan akan terulang secara otomatis ke hari pertama lagi. Sehingga, pengguna akan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan poin yang lebih besar. Poin yang telah dikumpulkan pengguna kemudian dapat ditukarkan dengan berbagai macam *voucher* potongan harga yang berlaku pada toko, salon, dan klinik dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Dalam pendistribusiannya, FURTUNE akan membatasi jumlah *voucher* yang dikeluarkan setiap bulannya.

2. *My Order*

FURTUNE mempunyai fitur *my order* yang bertujuan sebagai tempat bagi pengguna untuk melihat riwayat transaksi dari FURTUNE *Grooming*, *Shop*, ataupun *Vet*. Pada fitur ini, pengguna dapat melacak barang yang telah mereka beli di FURTUNE *Shop*. Selain itu, pengguna yang belum melakukan pembayaran setelah melakukan *emergency call* pada FURTUNE *Vet* juga akan tercatat dalam fitur *my order*.

3. FURTUNE *Help*

Untuk mendukung kepuasan pengguna selama menggunakan aplikasi, FURTUNE menyediakan fitur FURTUNE *Help* yang akan berperan sebagai *customer service* dari FURTUNE. Pada fitur ini, pengguna dapat menggunakan *quick messages* pada halaman *chat customer service*. *Quick message* ini dapat dipilih oleh pengguna sesuai kebutuhan.

4. *Today's Article*

Pada tampilan *homepage* aplikasi FURTUNE serta FURTUNE *Vet*, terdapat artikel *digital* yang membahas informasi seputar perawatan hewan peliharaan khususnya untuk anjing dan kucing. Artikel akan diunggah setiap harinya dengan informasi yang berbeda oleh *digital team* dari FURTUNE.

Dalam perancangan bisnis maupun aplikasi FURTUNE pada proyek MBKM *Cluster Kewirausahaan*, penulis dan tim membatasi hanya pada tampilan desain UI/UX hingga *prototype* aplikasi. Sehingga, kerja sama dan kesepakatan maupun penggunaan layanan dengan pihak eksternal tidak direalisasikan

Sebagai sebuah merek, FURTUNE memiliki identitas visual yang dirancang untuk menciptakan kesan yang kuat dan mudah dikenali oleh target konsumennya. Identitas ini mencakup elemen-elemen seperti logo, palet warna, tipografi, serta *supergraphic*. Berikut merupakan elemen-elemen pada identitas visual FURTUNE:



Gambar 2.5 Logo Perusahaan FURTUNE

FURTUNE memiliki dua versi logo sebagai bagian dari identitas visualnya, yaitu *combination mark* sebagai logo utama dan *pictorial mark* sebagai logo sekunder. Logo *combination mark* menampilkan nama "FURTUNE" dengan huruf "N," yang diganti dengan ikon lonceng notifikasi berbentuk wajah anjing. Ikon lonceng ini juga digunakan sebagai *pictorial mark*, yang melambangkan fitur utama aplikasi, yaitu FURTUNE *Calendar*, dimana fitur ini akan memberi notifikasi pada pengguna untuk memberi *reminder* pada agenda yang telah tercatat di aplikasi.

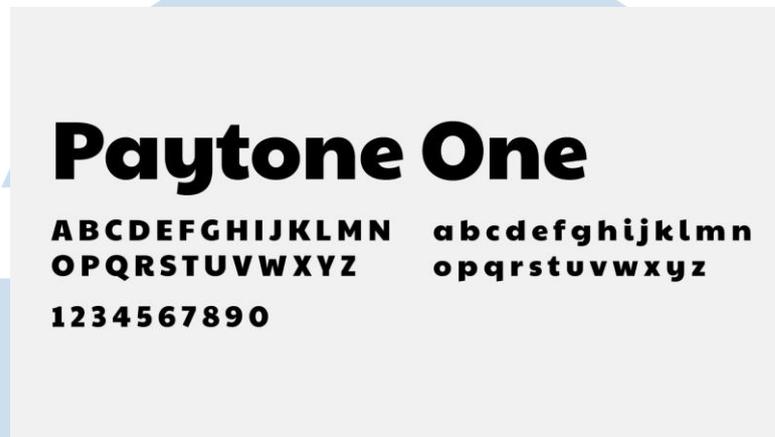


Gambar 2.6 *Color Palette* FURTUNE

FURTUNE menggunakan *byzantine blue* sebagai warna utama dengan kode #224ED1, yang merupakan biru terang dan berperan sebagai warna primer dalam identitas visual merek. Warna sekunder yang digunakan adalah *butterscotch* dengan kode #EA9B37, perpaduan antara kuning, cokelat, dan sedikit oranye yang memberikan kesan hangat. Selain itu, FURTUNE juga menggunakan warna-warna tersier seperti *tomato* (#F2674A), *misty rose* (#FCDED6), dan *vista blue* (#84A5F2), yang berfungsi sebagai elemen pelengkap dalam tampilan aplikasi agar lebih menarik.

Pemilihan warna-warna ini didasarkan pada penglihatan anjing dan kucing yang memiliki sistem penglihatan *dichromatic vision*, dimana mereka hanya dapat membedakan dua spektrum warna utama. Sebagian besar warna yang terlihat jelas bagi manusia, seperti merah dan hijau, sulit dikenali oleh anjing dan kucing. Sebagai gantinya, mereka lebih sensitif terhadap warna biru, kuning, dan abu-abu. Oleh karena itu, FURTUNE memilih biru sebagai warna primer dan kuning

kecokelatan sebagai warna sekunder, sehingga elemen-elemen visual dalam aplikasi tetap dapat dikenali oleh anjing dan kucing.



Gambar 2.7 *Typeface* FURTUNE

FURTUNE menggunakan Paytone One sebagai *typeface* utama dalam identitas visualnya, termasuk pada logo. *Typeface* ini merupakan jenis *sans serif* dengan tampilan yang bersih, tegas, namun tetap memiliki kesan santai. Karakteristik ini selaras dengan konsep FURTUNE sebagai aplikasi yang berperan penting dalam mengatur perawatan anjing dan kucing, tetapi tetap mudah dan nyaman digunakan dalam kehidupan sehari-hari.

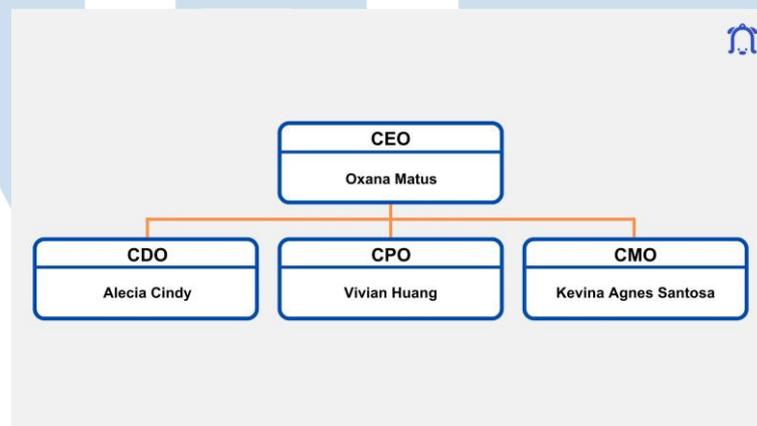


Gambar 2.8 *Supergraphic* FURTUNE

Supergraphic FURTUNE menampilkan ikon anjing dan kucing berwarna biru. Pemilihan kedua hewan tersebut didasarkan pada fokus utama aplikasi, yang dirancang khusus untuk membantu pemilik anjing dan kucing dalam merawat peliharaan mereka. Warna biru yang digunakan dalam *supergraphic* dipilih berdasarkan *color palette* FURTUNE, di mana biru menjadi warna utama.

2.4 Struktur Perusahaan

Struktur perusahaan dalam bisnis FURTUNE dirancang untuk memastikan pembagian tugas yang jelas dan efisien dalam menjalankan operasional serta pengembangan bisnis. Pembagian peran ini telah didiskusikan bersama dosen pembimbing internal maupun eksternal untuk menyesuaikan dengan kebutuhan bisnis serta memastikan bahwa setiap anggota memiliki tugas yang mendukung keberlanjutan dan keberhasilan FURTUNE. Berikut merupakan struktur perusahaan dari bisnis FURTUNE:



Gambar 2.9 Stuktur Perusahaan FURTUNE

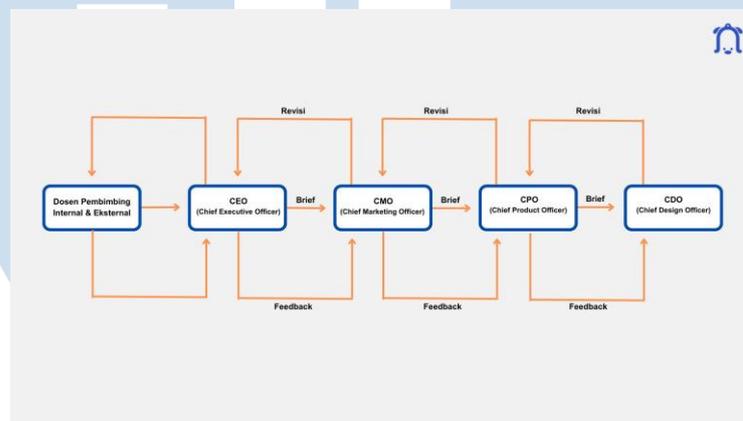
1. Oxana Matus, CEO (*Chief Executive Officer*): bertanggung jawab dalam memimpin dan mengarahkan perusahaan agar berjalan sesuai dengan visi dan misinya. Ia akan merancang strategi bisnis jangka panjang serta mengawasi keseluruhan operasional perusahaan. Selain itu, Oxana berkoordinasi dengan CMO, CPO, dan CDO untuk menganalisis, merencanakan, serta mengimplementasikan strategi bisnis yang efektif. Evaluasi terhadap proses operasional dan kinerja perusahaan juga menjadi bagian dari tugasnya untuk memastikan efisiensi serta pencapaian tujuan perusahaan. Selain itu, ia juga menjalin dan mengelola hubungan dengan mitra serta *investor* guna membuka peluang bisnis di masa depan.
2. Alecia Cindy, CDO (*Chief Design Officer*): bertanggung jawab dalam mengembangkan aspek kreatif perusahaan, termasuk

identitas visual dan *branding*. Ia merancang konsep kreatif yang diterapkan dalam *branding* dan tampilan aplikasi agar selaras dengan visi perusahaan. Selain itu, Alecia juga mengawasi tim desainer *UI/UX* untuk memastikan pengalaman pengguna yang optimal. Sebagai bagian dari tim pemasaran, ia turut berkontribusi dalam merancang konsep kreatif untuk strategi pemasaran agar pesan *brand* tersampaikan dengan efektif kepada target audiens. Selain menjaga konsistensi *branding*, Alecia juga terus mengeksplorasi tren desain yang relevan untuk mendukung perkembangan perusahaan.

3. Vivian Huang, CPO (*Chief Product Officer*): memiliki peran utama dalam pengembangan produk, yaitu aplikasi Furtune. Ia memastikan bahwa pengalaman pengguna tetap optimal dan sesuai dengan visi perusahaan. Dalam proses ini, Vivian menyusun *roadmap* pengembangan aplikasi secara bertahap dan terstruktur, serta berkoordinasi dengan tim pengembang, desainer, dan *UI/UX*. Selain itu, ia juga melakukan riset dan mengumpulkan *feedback* dari pengguna untuk terus meningkatkan kualitas dan fitur aplikasi agar lebih sesuai dengan kebutuhan pasar.
4. Kevina Agnes Santosa, CMO (*Chief Marketing Officer*): bertanggung jawab dalam strategi pemasaran dan promosi perusahaan. Ia merancang dan mengelola strategi pemasaran yang ditargetkan kepada audiens guna meningkatkan *brand awareness*. Selain itu, Kevina memastikan bahwa *branding* dan posisi merek tetap sejalan dengan visi perusahaan. Ia juga mengelola pemasaran melalui berbagai *platform*, termasuk pengelolaan konten dan komunikasi yang efektif dengan audiens. Dalam mendukung pertumbuhan bisnis, Kevina juga menjalin kemitraan dengan produsen serta komunitas pecinta anjing dan kucing untuk memperluas jangkauan FURTUNE.

2.5 Alur Kerja Perusahaan

Dalam menjalani program MBKM *Cluster* Kewirausahaan, penulis dan tim melakukan koordinasi dengan dosen pembimbing internal dan eksternal (*supervisor*) untuk mengembangkan bisnis secara terstruktur. Proses ini mencakup beberapa tahap utama, mulai dari penyusunan ide hingga evaluasi akhir, guna memastikan bisnis berkembang sesuai rencana. Berikut merupakan alur kerja bisnis FURTUNE:



Gambar 2.10 Alur Kerja Tim MBKM Kewirausahaan

1. Penyusunan Ide dan Perencanaan Bisnis

Tahap awal dimulai dengan CEO, CMO, CPO, dan CDO yang bertanggung jawab dalam merancang ide bisnis serta strategi pengembangannya. Penyusunan rencana bisnis dilakukan melalui diskusi dengan dosen pembimbing internal untuk memastikan struktur dan sistematika yang tepat. Sementara itu, diskusi dengan dosen pembimbing eksternal (*supervisor*) membantu tim memahami tantangan serta peluang bisnis dari sudut pandang praktisi industri.

2. Implementasi Strategi Bisnis

Setelah rencana tersusun, tahap implementasi dimulai dengan CEO sebagai pemimpin utama yang mengarahkan strategi bisnis secara keseluruhan. CMO berfokus pada strategi pemasaran dan peningkatan *brand awareness*, CPO mengelola pengembangan

produk agar sesuai dengan kebutuhan pengguna, dan CDO menangani aspek visual serta identitas merek. Setiap langkah implementasi didiskusikan secara berkala dengan dosen pembimbing internal dan eksternal untuk mengevaluasi efektivitas strategi serta mengidentifikasi peluang ekspansi bisnis.

3. Pengembangan Aplikasi

Tahap pengembangan aplikasi dipimpin oleh CDO yang bertugas merancang aspek kreatif serta mengawasi pembuatan *prototype*, sementara tim pengembang bekerja memastikan setiap fitur berfungsi optimal. Dosen pembimbing internal dan eksternal turut memberikan arahan serta *feedback* untuk memastikan aplikasi memenuhi kebutuhan pengguna dan tetap selaras dengan visi bisnis.

4. Evaluasi

Tahap akhir melibatkan evaluasi keseluruhan proses, mulai dari perencanaan hingga implementasi. Evaluasi ini dilakukan secara internal oleh tim serta bersama dosen pembimbing untuk mengidentifikasi aspek yang perlu diperbaiki dan mengembangkan strategi keberlanjutan bisnis. Masukan yang diperoleh digunakan sebagai dasar dalam mengoptimalkan FURTUNE agar terus berkembang sesuai dengan kebutuhan pasar.

2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha FURTUNE bertujuan untuk menilai potensi keberlanjutan bisnis ini dalam jangka panjang serta memastikan kelangsungannya di industri perawatan hewan peliharaan. Pengembangan FURTUNE dilakukan dalam satu semester melalui program MBKM *Cluster* Kewirausahaan, dengan fokus pada validasi pasar dan strategi bisnis yang berkelanjutan. Untuk mengukur kelayakan usaha, dilakukan proyeksi *cash flow* untuk satu tahun ke depan. Analisis ini bertujuan untuk menentukan kapan bisnis dapat mencapai titik impas, mengidentifikasi peluang keuntungan, serta merancang strategi agar usaha dapat

bertahan dan berkembang. Berikut adalah perhitungan *cost* atau pengeluaran yang diperlukan untuk menjalankan bisnis FURTUNE:

HARGA POKOK PRODUKSI [dalam Rupiah]						
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan	Biaya/Tahun	Keterangan
FIXED COST						
Server dan lainnya	500.000	1 bulan	1	500.000	6.000.000	
TOTAL FIXED COST				500.000	6.000.000	
VARIABLE COST						
Sumber Daya Manusia (SDM)						
IT Developer	500.000/hari		1	3.500.000	Rp42.000.000	Freelance/project (estimasi 1 minggu/bulan)
Maintenance Developer / On-Demand Developer	500.000/hari		1	1.500.000	Rp18.000.000	Freelance/project (estimasi 3 hari/bulan)
CEO (6 bulan pertama hanya biaya operasional)	1.500.000	1 bulan	1	1.500.000	Rp18.000.000	Biaya operasional: 1. transportasi 2. makan 3. internet
CPO (6 bulan pertama hanya biaya operasional)	1.500.000	1 bulan	1	1.500.000	Rp18.000.000	
CDO (6 bulan pertama hanya biaya operasional)	1.500.000	1 bulan	1	1.500.000	Rp18.000.000	
CMO (6 bulan pertama hanya biaya operasional)	1.500.000	1 bulan	1	1.500.000	Rp18.000.000	
Marketing Online						
Meta advertising (instagram)	10.000.000	1 bulan	1	10.000.000	Rp120.000.000	
Youtube ads (Banner & Video)	20.000.000	1 bulan	1	20.000.000	Rp240.000.000	
TikTok Ads	10.000.000	1 bulan	1	10.000.000	Rp120.000.000	
Pet influencer (Makro Influencer)	5.000.000/hd		4	20.000.000	Rp240.000.000	
Google Ads (Search & Display)	10.000.000	1 bulan	1	10.000.000	Rp120.000.000	
Voucher	9.000/voucher max	1 bulan	100	9.000.000	Rp108.000.000	max voucher Rp9.000 perorang
Marketing Offline						
Pet Expo	2.250.000	3 hari	1	2.250.000	Rp27.000.000	
Booth	1.000.000		1	1.000.000	Rp12.000.000	
Banner	200.000		1	200.000	Rp2.400.000	
Brosur	150.000/ 1 rim		1	150.000	Rp1.800.000	
Acrylic Tenti Card A5	20.000		50	1.000.000	Rp12.000.000	Untuk taro di kasir petshop, tempat grooming, pet clinic
Merchandise (Tote Bag, Sticker, Pin, Keychain)	4.500.000		1	4.500.000	Rp54.000.000	Bonus untuk pengunjung yang download aplikasi di booth
Kerja Sama dengan Pet Shop,tempat grooming, pe	300.000		30	9.000.000	Rp108.000.000	Branding di kasir
TOTAL VARIABLE COST				Rp108.100.000	Rp1.297.200.000	
TOTAL COST (Fixed & Variable)				108.600.000	1.303.200.000	

Gambar 2.11 Perhitungan Pengeluaran FURTUNE

Tabel Harga Pokok Produksi menunjukkan total biaya operasional FURTUNE yang mencakup *fixed cost* sebesar Rp6.000.000 per tahun untuk *server* serta *variable cost* senilai Rp108.100.000 yang meliputi biaya SDM, pemasaran *online*, dan pemasaran *offline*. Biaya SDM dialokasikan untuk *IT Developer*, *Maintenance Developer*, serta operasional CEO, CPO, CDO, dan CMO selama enam bulan pertama. Strategi pemasaran dilakukan melalui berbagai *platform digital* seperti Instagram, *YouTube*, *TikTok*, *Google Ads*, dan *pet influencer*, serta pemasaran *offline* melalui *event Pet Expo*, *booth*, *banner*, *brosur*, *merchandise*, dan kerja sama dengan *pet shop* dan klinik hewan. Dengan total biaya keseluruhan Rp108.600.000.

HARGA POKOK PENJUALAN [dalam Rupiah] BULAN 1 JANUARI					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	50	200.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	50	225.000
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	50	300.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	50	375.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	50	450.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	75	750.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	50	750.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	50	375.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	30	36.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	30	54.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	5	12.500.000
Priority	8.000	500x	4.000.000	5	20.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	5	5.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	500	41.015.000

Gambar 2.12 Proyeksi Pendapatan Bulan Pertama

Pada bulan pertama, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp41.015.000 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 500 transaksi dengan 15 diantaranya berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 2 FEBRUARI					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	65	260.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	65	292.500
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	65	390.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	65	487.500
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	65	585.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	100	1.000.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	50	750.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	100	750.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	50	60.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	50	90.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	10	25.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	10	40.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	5	5.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	700	74.665.000

Gambar 2.13 Proyeksi Pendapatan Bulan Kedua

Pada bulan kedua, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp74.665.000 dari

komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 700 transaksi dengan 25 transaksi yang berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 3 MARET					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	75	300.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	75	337.500
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	85	510.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	85	637.500
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	85	765.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	130	1.300.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	85	1.275.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	130	975.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	60	72.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	60	108.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	13	32.500.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	12	48.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	5	5.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	900	91.780.000

Gambar 2.14 Proyeksi Pendapatan Bulan Ketiga

Pada bulan ketiga, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp91.780.000 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 900 transaksi dengan 30 transaksi berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 4 APRIL					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	95	380.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	95	427.500
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	100	600.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	130	975.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	120	1.080.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	177	1.770.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	100	1.500.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	180	1.350.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	80	96.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	80	144.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	16	40.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	15	60.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	12	12.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	1200	120.322.500

Gambar 2.15 Proyeksi Pendapatan Bulan Keempat

Pada bulan keempat, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp120.332.500 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 1.200 transaksi dengan 43 diantaranya berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 5 MEI					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	125	500.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	125	562.500
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	140	840.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	150	1.125.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	150	1.350.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	200	2.000.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	100	1.500.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	200	1.500.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	80	96.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	80	144.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	20	50.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	18	72.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	12	12.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	1400	143.617.500

Gambar 2.16 Proyeksi Pendapatan Bulan Kelima

Pada bulan ketiga, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi Furtune memperoleh total pendapatan sebesar Rp143.617.500 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 1.400 transaksi dengan 50 diantaranya dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 6 JUNI					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	133	532.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	133	598.500
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	180	1.080.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	180	1.350.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	180	1.620.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	230	2.300.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	120	1.800.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	230	1.725.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	80	96.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	80	144.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	22	55.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	20	80.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	12	12.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	1600	158.245.500

Gambar 2.17 Proyeksi Pendapatan Bulan Keenam

Pada pertengahan tahun, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp158.245.500 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 1.600 transaksi yang sudah termasuk 54 pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 7 JULI					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	145	580.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	145	652.500
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	200	1.200.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	200	1.500.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	200	1.800.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	254	2.540.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	150	2.250.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	254	1.905.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	100	120.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	90	162.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	26	65.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	22	88.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	14	14.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	1800	179.709.500

Gambar 2.18 Proyeksi Pendapatan Bulan Ketujuh

Pada bulan Juli, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp179.709.500 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 1.800 transaksi dengan 62 transaksi dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 8 AGUSTUS					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	150	600.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	150	675.000
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	230	1.380.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	230	1.725.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	230	2.070.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	270	2.700.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	175	2.625.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	270	2.025.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	123	147.600
Emergency call	30.000	6%	1.800	100	180.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	33	82.500.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	24	96.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	15	15.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	2000	207.627.600

Gambar 2.19 Proyeksi Pendapatan Bulan Kedelapan

Pada bulan kedelapan, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp207.627.600 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 2.000 transaksi yang termasuk 72 pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 9 SEPTEMBER					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	170	680.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	170	765.000
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	250	1.500.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	250	1.875.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	250	2.250.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	297	2.970.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	186	2.790.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	297	2.227.500
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	130	156.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	120	216.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	36	90.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	27	108.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	17	17.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	2200	230.429.500

Gambar 2.20 Proyeksi Pendapatan Bulan Kesembilan

Pada bulan September, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp230.429.500 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 2.200 transaksi dengan 80 diantaranya berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 10 OKTOBER					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	203	812.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	203	913.500
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	290	1.740.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	290	2.175.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	290	2.610.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	315	3.150.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	226	3.390.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	315	2.362.500
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	150	180.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	130	234.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	40	100.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	30	120.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	18	18.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	2500	255.567.000

Gambar 2.21 Proyeksi Pendapatan Bulan Kesepuluh

Pada bulan Oktober, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp255.567.000 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 2.500 transaksi dengan 88 diantaranya berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 11 NOVEMBER					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	224	896.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	224	1.008.000
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	325	1.950.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	325	2.437.500
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	311	2.799.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	330	3.300.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	236	3.540.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	330	2.475.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	170	204.000
Emergency call	30.000	6%	1.800	130	234.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	43	107.500.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	32	128.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	20	20.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	2700	274.343.500

Gambar 2.22 Proyeksi Pendapatan Bulan Kesebelas

Pada bulan November, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp274.343.500 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 2.700 transaksi dengan 95 diantaranya berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan.

BULAN 12 DESEMBER					
Layanan	Harga	Komisi	Keuntungan/fee	Target transaksi /bulan	Keuntungan /bulan
FURTUNE GROOMING					
Grooming kucing bulu pendek	80.000	5%	4.000	244	976.000
Grooming kucing bulu panjang	90.000	5%	4.500	244	1.098.000
Grooming anjing mini	120.000	5%	6.000	340	2.040.000
Grooming anjing sedang	150.000	5%	7.500	340	2.550.000
Grooming anjing besar	180.000	5%	9.000	321	2.889.000
FURTUNE SHOP					
Makanan	200.000	5%	10.000	380	3.800.000
Aksesoris & mainan	300.000	5%	15.000	246	3.690.000
Obat & vitamin	150.000	5%	7.500	360	2.700.000
FURTUNE VET					
Konsultasi online (chat)	20.000	6%	1.200	183	219.600
Emergency call	30.000	6%	1.800	140	252.000
FURTUNE ADS					
PAKET	Biaya/view	Tampilan/bulan	Keuntungan/fee	Target brand /bulan	Keuntungan /bulan
Banner Ads					
Basic	5.000	500x	2.500.000	46	115.000.000
Priority	10.000	500x	4.000.000	36	144.000.000
Pop-up Ads					
Pop-up Ads	2.000	500x	1.000.000	20	20.000.000
TOTAL PENDAPATAN melalui fee			7.566.500	2900	299.214.600

Gambar 2.23 Proyeksi Pendapatan Bulan Kedua Belas

Pada bulan Desember, berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, aplikasi FURTUNE memperoleh total pendapatan sebesar Rp299.214.600 dari komisi berbagai layanan yang tersedia, dengan target 2.900 transaksi dengan 102 diantaranya berasal dari pemasang iklan dalam satu bulan

PENDAPATAN JANUARI - JUNI						
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Pengeluaran	108.600.000	108.600.000	108.600.000	108.600.000	108.600.000	108.600.000
Jumlah Transaksi	500	700	900	1200	1400	1600
Total Pendapatan/bulan	41.015.000	74.665.000	91.780.000	120.322.500	143.617.500	158.245.500
Akumulasi Pendapatan	41.015.000	115.680.000	207.460.000	327.782.500	471.400.000	629.645.500
Pengeluaran 6 bulan =						651.600.000
Pengeluaran 6 bulan - akumulasi pendapatan 6 bulan =						-21.954.500
PENDAPATAN JULI - DESEMBER						
	Juli [BEP]	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Pengeluaran	108.600.000	108.600.000	108.600.000	108.600.000	108.600.000	108.600.000
Jumlah Transaksi	1800	2000	2200	2500	2700	2900
Total Pendapatan/bulan	179.709.500	207.627.600	230.429.500	255.567.000	274.343.500	299.214.600
Akumulasi Pendapatan	809.355.000	1.016.982.600	1.247.412.100	1.502.979.100	1.777.322.600	2.076.537.200
Pengeluaran 12 bulan =						1.303.200.000
Pengeluaran 12 bulan - akumulasi pendapatan 12 bulan =						773.337.200

Gambar 2. 24 Proyeksi Pendapatan Dalam Satu Tahun

Berdasarkan data pendapatan dari Januari hingga Juni, aplikasi FURTUNE mencatat total pendapatan sebesar Rp629.645.500 dengan total pengeluaran selama enam bulan mencapai Rp651.500.000. Pada bulan Juli, perusahaan mencapai titik impas (BEP) dengan pendapatan bulanan Rp108.600.000 dari 1.800 transaksi. Secara akumulatif, pendapatan selama tujuh bulan melebihi total pengeluaran sebesar Rp49.155.000.

Memasuki periode Juli hingga Desember, pendapatan terus meningkat setiap bulan, mencapai Rp299.214.600 di bulan Desember. Dengan total transaksi yang naik hingga 2.900 transaksi pada akhir tahun, total pendapatan akumulatif selama 12 bulan mencapai Rp2.076.537.200. Jika dibandingkan dengan total pengeluaran tahunan sebesar Rp1.303.200.000, aplikasi FURTUNE mencatat surplus sebesar Rp773.337.200.