

BAB II

PEMBENTUKAN IDE BISNIS

2.1 Validasi Ide Bisnis

Penulis bersama dengan tim mengembangkan ide bisnis untuk membantu memenuhi kebutuhan perawatan hewan peliharaan, khususnya anjing dan kucing, secara menyeluruh. Layanan ini berbasis aplikasi yang diberi nama Furtune. Berikut adalah proses pengembangan dan finalisasi ide bisnis Furtune.

2.1.1 Alur Pengembangan Ide Bisnis

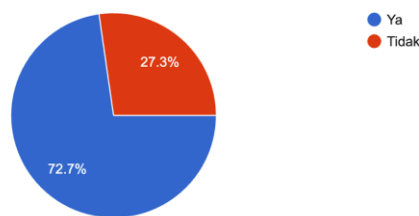
Dalam merawat hewan peliharaan, *pet owners* tentu perlu memahami pentingnya memenuhi kebutuhan perawatan anabul mereka. Perawatan yang dibutuhkan biasanya tergantung daripada jenis dan ukuran hewan yang dimiliki. Namun, kesibukan sehari-hari sering menjadi kendala bagi *pet owners* untuk memberikan perawatan yang optimal. Padahal, hewan peliharaan yang tidak dirawat atau diawasi secara baik dan teratur berpotensi untuk berdampak pada kesehatan hewan dan pemiliknya (Alodokter, 2025). Beberapa bentuk perawatan dasar yang wajib dilakukan mencakup pemberian makan, *grooming*, dan perawatan kesehatan. Setiap perawatan pun memiliki jadwal yang perlu diperhatikan dan diingat oleh pemilik. Contohnya, *grooming* biasanya dilakukan di *pet shop* atau dengan jasa panggilan, dan frekuensinya bergantung pada kebutuhan masing-masing hewan. Dilansir dari Halodoc (2021), kucing disarankan untuk *grooming* setiap 4–6 minggu sekali. Sedangkan untuk anjing, frekuensi *grooming* bervariasi tergantung ras, tingkat aktivitas, dan jenis bulunya.

Selain *grooming*, aspek kesehatan juga menjadi bagian penting dalam perawatan hewan peliharaan yang tidak bisa dilewatkan. Beberapa hal yang harus diperhatikan biasanya meliputi vaksinasi, pemberian obat cacing, siklus menstruasi, serta *check-up* rutin. Contohnya untuk anjing betina, *pet owners* perlu mengetahui kapan masa menstruasi pertama terjadi. Menurut

Halodoc (2021), anjing kecil umumnya mengalami menstruasi pertama di usia 6 bulan, sementara anjing berukuran besar baru mengalami di sekitar usia 2 tahun. Sementara itu, vaksinasi juga penting diberikan sesuai jadwal untuk menjaga kesehatan hewan. Dilansir dari Kompas (2020), hewan kucing memerlukan vaksin pada usia 8, 12, dan 16 minggu (*Felocell 3/Felocell 4*). Dimana jadwal vaksinasi untuk anjing lebih beragam yaitu 6 minggu dengan *Vanguard Plus 5/L* atau *Vanguard Plus 5/CV-L*, 8 minggu dengan *Bronchicine CAe*, dan dilanjutkan pada minggu ke 9, 12, dan 16 dengan jenis vaksin berbeda.

Penulis selanjutnya melakukan survei melalui kuesioner untuk memahami lebih lanjut urgensi layanan aplikasi perawatan hewan ini. Kuesioner ini ditujukan kepada pemilik hewan peliharaan di Tangerang Selatan yang berusia 25–35 tahun, dan dibagikan melalui *Google Form*.

Apakah anda pernah melupakan jadwal penting anabul anda? Seperti perawatan kesehatan, janji temu dokter, grooming, stok makanan anabul, dan lainnya
33 responses

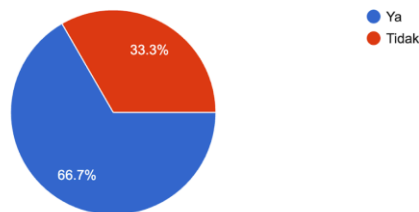


Gambar 2.1 Jawaban Kuesioner 1

Ketika ditanya apakah responden pernah melupakan jadwal penting anabul, sebanyak 72.7% responden mengaku pernah melupakan jadwal penting perawatan hewan peliharaan mereka, sementara 27,3% lainnya tidak. Ini membuktikan bahwa banyak *pet owners* sering lupa terhadap jadwal perawatan yang seharusnya mereka perhatikan, yang sesuai dengan target pengguna Furtune.

Apakah anda sering lupa mencatat atau mengingat kapan terakhir kali anabul mendapat perawatan medis tertentu?

33 responses

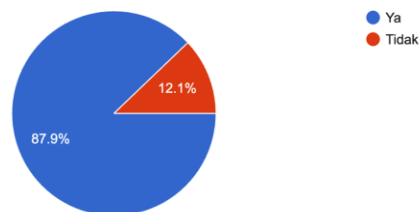


Gambar 2.2 Jawaban Kuesioner 2

Ketika ditanya apakah mereka sering lupa mencatat atau mengingat jadwal perawatan medis hewan peliharaan, 66,7% responden menjawab iya, sedangkan 33,3% lainnya tidak. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar *pet owners* mengalami kesulitan dalam mengingat jadwal kesehatan anabul mereka, sehingga ada kebutuhan akan fitur pengingat (*reminder*).

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

33 responses



Gambar 2.3 Jawaban Kuesioner 3

Terakhir, penulis menanyakan responden apakah mereka merasa perlu ada aplikasi atau alat bantu untuk mengingat jadwal perawatan anabul. Sebanyak 87.9% responden menjawab iya, sementara 12,1% menjawab tidak. Data ini memperkuat bahwa aplikasi seperti Furtune dapat menjadi solusi efektif dalam membantu *pet owners* mengelola jadwal perawatan hewan peliharaan mereka.

2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis

Berdasarkan penjelasan dalam alur pengembangan bisnis, maka solusi yang ditawarkan adalah aplikasi Furtune sebagai aplikasi layanan

perawatan hewan peliharaan yang dirancang khusus untuk anjing dan kucing. Aplikasi *Furtune* nantinya dapat menjadi koneksi yang menghubungkan *pet owners*, klinik hewan, dan *pet shop* agar lebih mudah memenuhi kebutuhan hewan peliharaan mereka sekaligus memperluas layanan bisnis *pet vendors*. Dengan adanya berbagai masalah seperti tingginya biaya perawatan dan kebiasaan *pet owners* yang sering melewatkan jadwal penting perawatan hewan, aplikasi dengan fitur pengingat seperti *Furtune* bisa memiliki peluang besar untuk berkembang. *Furtune* tidak hanya menjadi solusi bagi *pet owners*, tetapi juga bisa mendukung bisnis lain seperti *pet shop* dan klinik hewan dalam menjangkau pelanggan mereka lebih luas.

Aplikasi ini akan menawarkan layanan utama yaitu *calendar* dan *reminder*, yang nantinya membantu pemilik hewan mengingat jadwal penting seperti pemberian makan, *check-up* rutin, *grooming*, dan perawatan medis lainnya. Selain itu, *Furtune* juga menyediakan fitur *marketplace* untuk membeli produk kebutuhan hewan, layanan *grooming* dengan sistem *review*, serta konsultasi online dengan dokter hewan setempat. Dengan fitur-fitur ini, *Furtune* diharapkan menjadi aplikasi andalan yang mempermudah perawatan hewan peliharaan bagi *pet owners* serta meningkatkan efisiensi bisnis bagi para mitra *pet vendors*.

2.2 Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) adalah *blueprint* yang digunakan untuk menggambarkan bagaimana konsep bisnis dapat berjalan secara efektif dan terstruktur. Dalam BMC, terdapat sembilan elemen utama yang membantu dalam merancang model bisnis perusahaan. Adapun penjabaran sembilan elemen tersebut sebagai berikut.

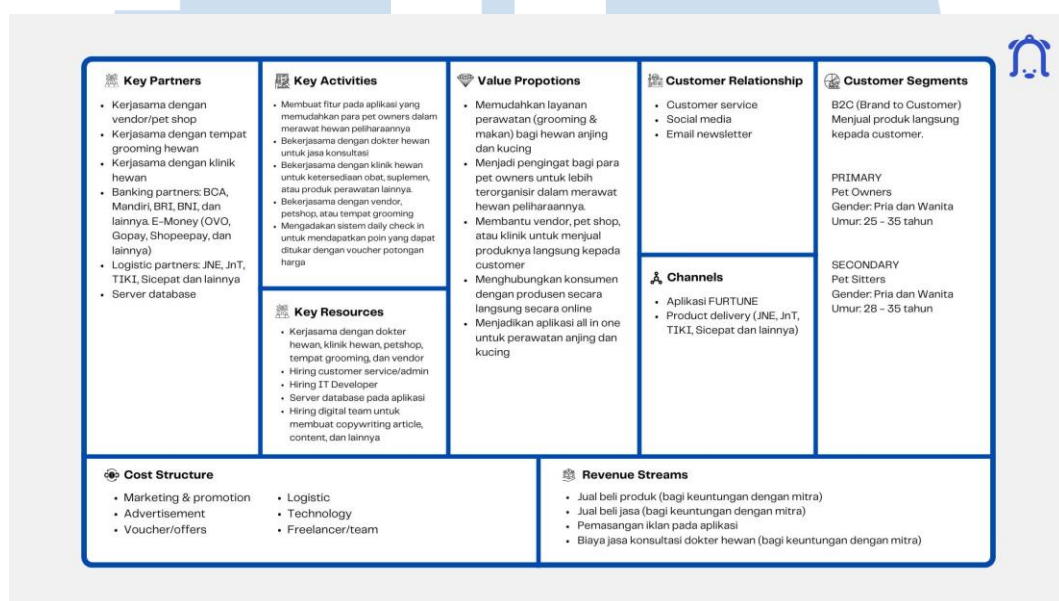
1. *Customer Segments*: merupakan bagian awal yang krusial dalam mengidentifikasi target pasar utama sebelum menentukan strategi bisnis selanjutnya. *Furtune* merupakan bisnis berbasis aplikasi B2C yang menargetkan *pet owners* generasi milenial (usia 25–35 tahun, baik pria maupun wanita)

sebagai pengguna utamanya. Target pasar sekunder mencakup *pet sitters* dengan rentang usia 28–35 tahun.

2. *Value Propositions*: bagian ini menjelaskan apa saja keunggulan atau nilai yang ditawarkan Furtune dibandingkan kompetitor lainnya. Nilai utama yang diberikan meliputi penyediaan layanan perawatan hewan yang lebih mudah, terorganisir, dan efisien. Terdapat fitur *reminder* yang membantu *pet owners* mengingat jadwal penting perawatan hewan mereka. Lalu, membantu *pet shop* dan klinik hewan dalam memasarkan layanan dan produk mereka, serta menjadi jembatan antara konsumen dan penyedia layanan (*pet vendors*) dalam ekosistem yang sudah digital. Dengan ini, Furtune dapat menjadi aplikasi perawatan hewan anjing dan kucing yang *all in one*.
3. *Channels*: bagian ini mencakup cara bisnis untuk menyampaikan komunikasi dengan efektif kepada para target *users*. Furtune menggunakan aplikasi berbasis teknologi sebagai *channel* utama untuk menjangkau *users* dengan cara yang efisien dan fleksibel. Selain itu, layanan pengiriman akan memanfaatkan jasa ekspedisi seperti JNE, J&T, TIKI, SiCepat, dsb, untuk mendukung distribusi produk dari *marketplace*.
4. *Customer Relationships*: bagian ini berisikan strategi apa yang digunakan perusahaan untuk bisa membangun dan mempertahankan hubungan dengan konsumen guna meningkatkan *revenu*nya. Strategi yang akan dilakukan Furtune adalah melalui customer service yang responsif dan berkualitas, pemanfaatan platform di media sosial untuk membangun *engagement* dengan pengguna, dan *email newsletter* yang nantinya dikustomisasi sesuai kebutuhan pelanggan.
5. *Revenue Streams*: merupakan bagian yang menjabarkan strategi yang dilakukan bisnis untuk bisa menghasilkan keuntungan atau sumber pendapatan bisnis. Sumber pendapatan utama Furtune akan berasal dari *marketplace* dengan sistem bagi hasil dari setiap transaksi mitra, pemasangan ads atau iklan dalam aplikasi sebagai sumber pendapatan tambahan, serta fitur konsultasi dokter hewan yang menerapkan sistem pembagian keuntungan dengan klinik hewan mitra.

6. *Key Activities*: berisikan aktivitas esensial dalam yang bisa mendukung berjalannya bisnis, misalnya dari kegiatan produksi hingga distribusi. Aktivitas utama dalam operasional Furtune adalah melalui pengembangan dan pemeliharaan aplikasi Furtune untuk memastikan fungsionalitas dan *user experience* yang optimal, menjalin kemitraan dengan klinik hewan untuk layanan konsultasi serta penyediaan kebutuhan kesehatan hewan seperti obat dan suplemen, serta bekerja sama dengan *pet shop* dan jasa *grooming* untuk mempermudah pemesanan layanan dan pembelian kebutuhan hewan. Dalam aplikasi juga diintegrasikan sistem *daily check in* dengan konsep poin yang dapat ditukarkan dengan voucher transaksi dengan kerjasama pada beberapa toko, salon, dan klinik hewan.
7. *Key Resources*: merupakan sumber daya utama dalam menjalankan bisnis yang biasanya mencakup dari kebutuhan fisik, keuangan, atau SDM. Sumber daya utama untuk mendukung keberlangsungan bisnis Furtune adalah dokter hewan dan klinik hewan sebagai penyedia layanan konsultasi, *pet shop* dan tempat *grooming* untuk menyediakan layanan dan produk, tim *customer service* dan IT *developer* untuk mengelola aplikasi dan *user*, *server database* untuk menyimpan dan mengelola data pengguna serta transaksi, serta *digital team* yang berada di bawah naungan CMO dengan tugas membuat konten digital baik di sosial media maupun artikel, untuk keperluan promosi, informasi, ataupun layanan lainnya yang berhubungan dengan bisnis.
8. *Key Partnerships*: Bagian ini akan menjelaskan siapa saja mitra kunci dalam menjalankan bisnis. Misalnya seperti distributor, pemasuk, atau pihak lain yang relevan dengan kelancaran bisnis. *Key partners* Furtune meliputi; *pet shop*, klinik hewan, dan tempat *grooming* sebagai penyedia layanan; bank dan *e-wallet partners* seperti BCA, Mandiri, BNI, BRI, OVO, *GoPay*, dan *ShopeePay* untuk memfasilitasi pembayaran; ekspedisi logistik seperti JNE, J&T, TIKI, dan SiCepat untuk mendukung distribusi produk; dan penyedia server untuk pengelolaan *database* aplikasi.
9. *Cost Structures*: Bagian ini menjelaskan biaya- biaya yang harus dikeluarkan dalam menjalankan sebuah bisnis agar terhindar dari risiko keuangan

perusahaan. Pengelolaan biaya dalam bisnis Furtune mencakupi hal-hal seperti, *marketing* dan promosi untuk meningkatkan *awareness* dan jumlah pengguna aplikasi, biaya pengembangan aplikasi, termasuk server dan teknologi, biaya operasional, seperti layanan *customer service* dan ekspedisi logistik, biaya periklanan dalam aplikasi maupun di platform eksternal, biaya untuk pengeluaran *in app voucher* setiap bulannya, serta biaya untuk kebutuhan *freelance* atau team dalam perancangan aplikasi.



Gambar 2.4 Tabel BMC Furtune

2.3 Deskripsi Perusahaan

Furtune pertama kali dikembangkan pada tahun 2024 dan resmi direalisasikan pada tahun 2025 oleh para *founders*, yaitu Oxana Matus, Alecia Cindy, Vivian Huang, dan Kevina Agnes Sentosa. Ide awalnya muncul dari pengalaman pribadi salah satu *funder* yang sering mengalami kesulitan dalam mengurus hewan peliharaannya. Diketahui bahwa banyak *pet owners* yang kesulitan memenuhi berbagai kebutuhan hewan mereka di tengah kesibukan sehari-hari, sehingga membuat mereka sering melewatkan jadwal perawatan penting atau kesulitan menghubungi klinik hewan saat keadaan darurat. Terlebih lagi terdapat kendala dari tingginya biaya perawatan bulanan serta layanan di klinik hewan yang mahal. Berangkat dari permasalahan ini, kami melihat ada peluang untuk menciptakan aplikasi yang berfungsi sebagai asisten bagi *pet owners* dalam

mengingatkan jadwal perawatan hewan mereka. Saat melakukan *research* lebih lanjut, kami juga menemukan bahwa di Indonesia masih sedikit *platform* atau aplikasi yang fokus pada kebutuhan hewan peliharaan, terutama dengan fitur *reminder* seperti yang ditawarkan Furtune. Hal ini lah yang kemudian membuat kami yakin bahwa Furtune bisa menjadi alternatif inovatif bagi para *pet owners* dalam merawat hewan mereka secara lebih optimal.

Nama Furtune berasal dari gabungan dua kata, yaitu *fur* dan *tune*. *Fur* artinya bulu dan *tune* artinya melodi atau nada. Kata *tune* dalam hal ini juga menggambarkan suara notifikasi yang akan muncul di *smartphone* user ketika ada *reminder* penting terkait jadwal perawatan hewan mereka. Selain itu, Furtune terdengar mirip dengan kata *fortune*, yang melambangkan keberuntungan. Dengan ini harapannya aplikasi Furtune bisa membawa manfaat besar bagi para *pet owners* dan membantu memastikan bahwa hewan peliharaan bisa mendapatkan perawatan yang layak.

Visi dari Furtune adalah “Menjadi aplikasi andalan yang memudahkan perawatan anjing dan kucing serta menjadi penghubung antara mitra dengan *user* melalui layanan terbaik dan terjangkau”. Maksudnya yaitu Furtune diharapkan menjadi solusi utama bagi para *pet owners* untuk mengatur perawatan hewan mereka. Selain itu, dengan perkembangan teknologi, aplikasi ini juga bertujuan untuk memfasilitasi komunikasi dan kemudahan transaksi antara konsumen dan produsen supaya lebih efektif dan efisien.

Dalam mewujudkan visi tersebut, berikut merupakan misi yang harus dijalankan Furtune, yaitu:

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.

Furtune dirancang sebagai aplikasi yang menyediakan layanan perawatan hewan secara menyeluruh dengan berbagai fitur yang membantu kebutuhan *pet owners* dan *vendors*. Berikut adalah fitur-fitur yang tersedia dalam aplikasi ini:

1. Calendar dan Reminder (Furtune Calendar)

Fitur utama Furtune adalah sebuah kalender digital yang memungkinkan *user* untuk mencatat berbagai jadwal penting, mulai dari *grooming*, pemeriksaan kesehatan, pemberian vitamin, vaksinasi, hingga memantau ketersediaan makanan dengan bantuan AI. Kalender ini juga berfungsi sebagai asisten dengan fitur *reminder* yang akan mengirimkan notifikasi saat jadwal perawatan sudah dekat. Selain itu, *pet owners* dapat langsung terhubung dengan *vendors* ketika ingin membutuhkan sesuatu seperti saat membeli stok makanan atau membuat janji layanan *grooming*.

2. Marketplace Kebutuhan Anjing dan Kucing (Furtune Shop)

Fitur ini akan membantu *pet owners* menemukan berbagai kebutuhan hewan peliharaan, mulai dari makanan, obat-obatan, vitamin, hingga aksesoris hewan. Sistemnya akan menyerupai *e-commerce* yang menghubungkan *pet vendors* dengan *pet owners* agar transaksi lebih mudah dan produk yang dipesan juga bisa langsung dikirim ke rumah *user*. Untuk memudahkan proses pengiriman produk dalam fitur *Shop*, Furtune akan memanfaatkan *Global Positioning System* (GPS). GPS ini juga dapat berfungsi untuk pelacakan barang, alamat toko, serta memastikan kurir tidak salah alamat saat proses pengiriman barang.

3. Reservasi Tempat Grooming (Furtune Grooming)

Fitur ini menyediakan *list pet shop* atau tempat *grooming* dengan tambahan *review* dari pelanggan, sehingga *pet owners* bisa memilih toko yang

sesuai dengan harga, jarak, atau layanan yang dibutuhkan. Dengan integrasi bersama *Furtune Calendar*, user nantinya dapat melakukan reservasi lebih mudah sesuai jadwal yang telah mereka atur. Dalam fitur *grooming* juga akan menggunakan sistem *Global Positioning System* (GPS) supaya memudahkan dalam pemetaan alamat salon dengan alamat *user*.

4. Konsultasi dan Reservasi Dokter/Klinik Hewan (Furtune Vet)

Melalui fitur ini, *pet owners* bisa berkonsultasi dengan dokter hewan untuk mendapatkan saran terkait kesehatan hewan mereka maupun rekomendasi obat dan vitamin. Layanan yang ditawarkan akan berbentuk via *chat*, namun jika sedang dalam keadaan darurat, tersedia fitur *emergency call* yang langsung menghubungkan pengguna dengan beberapa klinik hewan pilihan. Adapun perencanaan kerjasama dengan para *vet* adalah hanya *user* yang dapat mengakhiri sesi konsultasi. Hal ini untuk memastikan para *vet* dapat melayani semua pertanyaan konsultasi dari *user* dengan baik dan menyeluruh. Pada fitur *Vet* akan memanfaatkan *Global Positioning System* (GPS) untuk membantu pemetaan posisi klinik hewan berdasarkan jaraknya dengan alamat *user*.

Penggunaan *Global Positioning System* (GPS) dalam aplikasi Furtune akan dilakukan melalui *Google Earth* yang terdapat dalam *Google Maps*. Hal ini dapat membantu *user* Furtune dalam segi pemetaan lokasi toko, pelacakan barang, hingga kebutuhan navigasi lainnya. Dalam kebutuhan transaksi aplikasi, Furtune akan mengimplementasikan sistem *payment gateway*. *Payment gateway* sendiri merupakan sistem transaksi yang aman dan mudah dimana membantu menghubungkan konsumen saat membayar kepada produsen melalui transaksi bank maupun non-bank. Sistem ini memungkinkan pembayaran dilakukan melalui penggunaan kartu debit, kredit, bank, hingga QRIS. Proteksi dalam *payment gateway* dijamin dengan adanya *payment processor* yang dapat secara otomatis membatalkan transaksi konsumen apabila terjadi ketidaksesuaian data atau kode transaksi saat

verifikasi. Sehingga, *payment gateway* dapat menjadi salah satu alat transaksi dalam dunia *e-commerce* yang lebih efektif dan efisien.

Sebagai pendukung dari fitur-fitur utama aplikasi, terdapat beberapa layanan tambahan yang ditawarkan dalam Furtune. Adapun penjelasan layanan tambahan Furtune sebagai berikut.

1. Daily Check-In

Daily check-in merupakan fitur yang terletak dalam *homepage* aplikasi. Layanan ini dapat digunakan untuk meningkatkan *traffic user* dalam membuka aplikasi Furtune setiap harinya. Sistem *daily check-in* adalah *user* melakukan *check point* selama setiap hari dalam satu minggu untuk mendapatkan poin dan hadiah tambahan pada hari ke-7. Setiap harinya *user* akan mendapatkan poin yang berbeda-beda. *Check point* ini harus dilakukan secara berurutan jika *user* tidak ingin pengumpulan poinnya ter-*reset* ulang dan dimulai dari hari pertama. Fungsi dari sistem ini adalah poin-poin yang dikumpulkan dapat ditukarkan dengan *in-app voucher* ketika *user* sedang melakukan transaksi. *Voucher* ini digunakan sebagai *discount* yang berlaku untuk beberapa *pet shop*, salon, dan klinik dalam aplikasi. Kuota *voucher* yang disediakan setiap bulannya bersifat terbatas sesuai dengan perhitungan *cost* Furtune.

2. My Order

My order berisikan riwayat transaksi *user* dalam aplikasi baik yang sudah selesai maupun *on-going*. Dalam *page my order*, akan dibagi menjadi 3 bagian sesuai dengan fitur utama Furtune yaitu *Grooming*, *Vet*, dan *Shop*. Hal ini untuk memudahkan *user* melihat transaksi mereka sesuai layanan. Dalam *my order* Furtune *Shop*, *user* dapat melihat transaksi pembelian barang mereka yang sedang diantar hingga diterima. Dalam *Vet*, *user* dapat melanjutkan pembayaran bagi yang belum sempat dibayar khususnya untuk penggunaan *emergency call* yang sifatnya pembayaran di akhir layanan.

3. *Furtune Help*

Furtune Help merupakan layanan *customer service* yang memudahkan *user* terutama ketika membutuhkan bantuan saat ingin *complaint* terhadap sesuatu. Caranya adalah melalui *view* pada *order* dalam *page my order*, yang nantinya akan mengarahkan *user* pada *chat* dengan *Furtune Help*. *User* dapat memulai *chat* dengan adanya *quick messages* yang dapat dipilih serta mengakhiri *chat* dengan *end chat*.

4. *Today's Article*

Today's article merupakan fitur aplikasi yang menyediakan berbagai informasi menarik mengenai perawatan anjing dan kucing, yang diintegrasikan dalam *homepage* dan *page Furtune Vet*. Artikel-artikel ini akan diganti setiap harinya dan ditulis oleh tim *digital Furtune*.

Proyek bisnis *Furtune* sepenuhnya merupakan kebutuhan akademis untuk penyelesaian MBKM Cluster Kewirausahaan dan oleh karena itu penulis dan tim memiliki batasan hanya dalam rancangan *prototype UI/UX design* dan *branding*. Adapun bentuk-bentuk *partnership* dan layanan diluar perancangan *prototype* aplikasi merupakan hasil diskusi ide dari tim dan tidak direalisasikan.

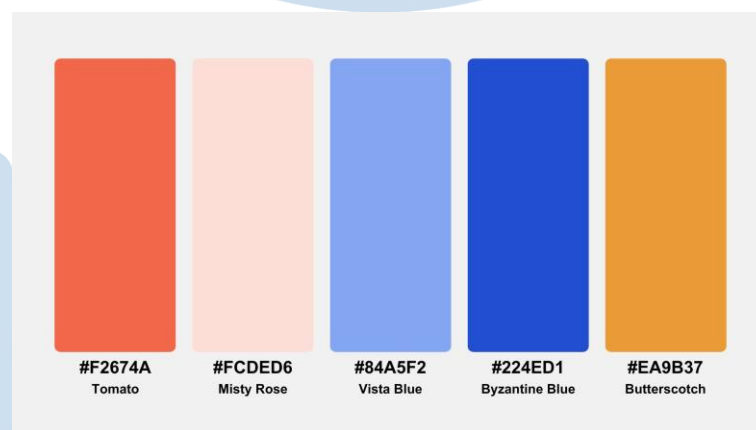
Furtune memiliki identitas visual yang dirancang untuk meningkatkan *brand awareness* dan membangun citra sebagai aplikasi yang kredibel serta dapat diandalkan. Identitas visual ini meliputi *logo*, *color palette*, *typeface*, dan *supergraphic* yang mendukung *branding* merek.

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 2.5 *Primary & Secondary Logo Furtune*

Primary logo Furtune adalah *combination mark* yang menggabungkan *wordmark* "FURTUNE" dengan elemen *pictorial* di huruf "N." Bentuk huruf "N" dirancang menyerupai lonceng notifikasi, yang selaras dengan fungsi aplikasi sebagai pengingat jadwal perawatan hewan. Lonceng tersebut juga didesain menyerupai wajah anjing, dengan tiga oval kecil di dalamnya yang membentuk mata dan hidung, serta dua bentuk di bagian luar yang menyerupai telinga hewan. Lonceng ini juga berfungsi sebagai *secondary logo* dari Furtune.



Gambar 2.6 *Color Pallette Furtune*

Warna *primary* dari Furtune adalah *Byzantine Blue* dengan kode hex #224ED1, atau merupakan warna biru yang *vibrant* dan mencolok. Warna komplimennya adalah *Butterscotch* dengan hex #EA9B37, yang merupakan campuran antara kuning, cokelat, dan oranye. Selain itu, terdapat penggunaan beberapa warna aksen, seperti *Tomato* dengan kode #F2674A, *Misty Rose* dengan kode hex #FCDED6, dan *Vista Blue* dengan kode hex #84A5F2.

Pemilihan warna ini didasarkan pada *dichromatic vision* atau suatu kondisi pada mata anjing dan kucing yang hanya memungkinkan mereka untuk mengenali dua spektrum warna utama, yaitu biru dan kuning. Oleh karena itu, kombinasi warna utama Furtune dirancang dengan warna biru dan kuning, agar sesuai dengan warna yang dikenal anjing dan kucing.



Gambar 2.7 Typeface Furtune

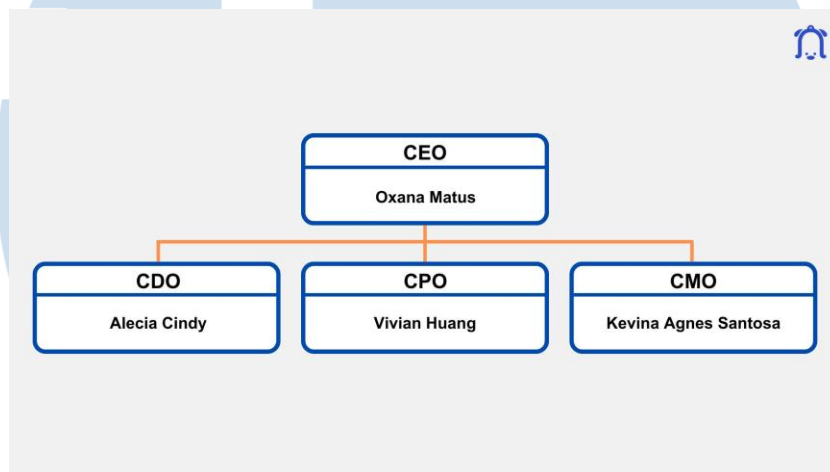
Untuk tipografi, Furtune menggunakan Paytone One sebagai jenis font sans-serif yang memiliki tampilan *clean* namun tetap tegas. *Style* Paytone One ini memberikan kesan yang modern, *friendly*, dan mudah dibaca dalam penggunaan sehari-hari. Hal ini untuk mendukung Furtune sebagai aplikasi yang *approachable* dan bisa membantu *pet owners* mengatur perawatan hewan mereka secara praktis dan efisien.



Gambar 2.8 Supergrafis Furtune

Supergrafis Furtune menggunakan gabungan *icon* dari anjing dan kucing yang disusun secara rapi dan simetris sehingga secara keseluruhan tampak *clean* dan tegas. Alasan penggunaan anjing dan kucing adalah karena mereka merupakan hewan peliharaan yang ditargetkan dalam aplikasi ini.

2.4 Struktur Perusahaan



Gambar 2.9 Bagan Struktur Perusahaan Furtune

1. Oxana matus, CEO: sebagai *Chief Executive Officer* (CEO), bertanggung jawab dalam memimpin perusahaan dan memastikan arah bisnis tetap sejalan dengan visi dan misi. Ia juga menyusun strategi jangka panjang serta mengawasi operasional Furtune secara keseluruhan. Peran CEO mencakup koordinasi dengan CMO, CPO, dan CDO dalam menganalisis, merencanakan, dan mengimplementasikan strategi bisnis. Selain itu, mengevaluasi proses operasional dan kinerja perusahaan agar lebih efisien dan sesuai dengan visi perusahaan serta bertanggung jawab dalam menjaga serta membangun hubungan dengan mitra dan investor untuk membuka peluang bisnis di masa mendatang.
2. Alecia Cindy, CDO: sebagai *Chief Design Officer* (CDO), bertanggung jawab dalam bidang kreatif dalam bisnis dan identitas visual brand. Merancang konsep kreatif untuk branding serta memastikan tampilan aplikasi tetap sesuai dengan pedoman visual brand. Mengawasi kinerja desainer, termasuk *UI/UX designer*, agar pengalaman pengguna tetap optimal. Selain itu, bekerja sama dengan CMO untuk mengembangkan konsep kreatif dalam strategi pemasaran, dan

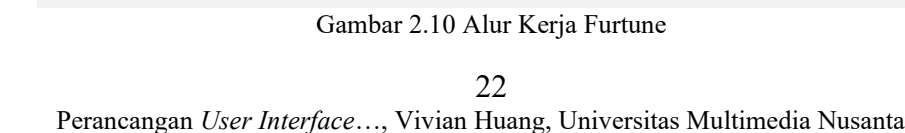
kreatif yang berkembang.

Vivian Huang, CPO: sebagai *Chief Product Officer* (CPO), bertanggung jawab atas pengembangan aplikasi Furtune secara keseluruhan. Perannya meliputi mendesain *prototype* dan memastikan aplikasi memiliki *user experience* yang optimal, mudah digunakan, dan selaras dengan visi perusahaan. Menyusun *roadmap* pengembangan aplikasi agar lebih terorganisir dan tepat waktu. Berkoordinasi dengan tim pengembang, desainer, dan *UX designers* dalam proses perancangan produk, serta melakukan riset serta *testing* aplikasi untuk mendapatkan *feedback* dari *user*.

Kevina Agnes Santosa, CMO: sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO), bertanggung jawab atas strategi pemasaran dan promosi bisnis. Menyusun strategi pemasaran untuk menargetkan audiens yang tepat serta meningkatkan *brand awareness* serta mengawasi *branding* dan *positioning* di pasar agar sesuai dengan visi perusahaan. Mengelola pemasaran di berbagai platform, termasuk perencanaan konten dan strategi komunikasi yang efektif.

- mengembangkan kemitraan dengan produsen serta komunitas pecin dan kucing untuk memperluas *network* bisnis.
- ### Alur Kerja Perusahaan
- Untuk memastikan keberhasilan dan kelancaran proyek MBKM wirausahaan, tim Furtune rutin berkoordinasi dengan dosen pembimbing internal dan eksternal atau *supervisor*. Berikut adalah alur kerja bisnis Fur

Untuk memastikan keberhasilan dan kelancaran proyek MBKM wirausaha, tim Furtune rutin berkoordinasi dengan dosen pembimbing internal dan eksternal atau *supervisor*. Berikut adalah alur kerja bisnis Fur

[illegible]Perancangan *User Interface*..., Vivian Huang, Universitas Multimedia Nusantara

1. Menyusun Ide dan Rencana Pengembangan Bisnis

Setiap anggota tim, yaitu CEO, CMO, CPO, dan CDO, bekerja sama dalam menyusun ide dan strategi bisnis. Setelah itu, melakukan diskusi terkait struktur dan perencanaan bisnis dengan dosen pembimbing. Diskusi juga kemudian dilanjutkan dengan pembimbing eksternal atau *supervisor* untuk mendapatkan wawasan practical dalam pengembangan bisnis kedepannya.

2. Mengimplementasikan Rencana Bisnis

Pada tahapan ini, setiap anggota mulai menjalankan peran sesuai dengan tanggung jawabnya masing-masing. CEO memimpin dan mengawasi strategi serta rencana bisnis yang telah dibuat. CMO menangani pemasaran, CPO fokus pada pengembangan produk atau layanan, dan CDO mengelola aspek kreatif. Selama proses implementasi, tim Fortune rutin berdiskusi dengan dosen pembimbing dan *supervisor* untuk mengevaluasi serta mengembangkan peluang bisnis yang lebih baik.

3. Pengembangan Aplikasi

Tahapan ini dipimpin oleh CDO yang bertanggung jawab dalam pembuatan prototipe aplikasi agar sesuai visi misi perusahaan. Seluruh proses juga diawasi oleh dosen pembimbing internal dan eksternal atau *supervisor* untuk memastikan fitur-fitur aplikasi berjalan sesuai dengan kebutuhan dan target bisnis.

4. Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan bersama oleh seluruh tim, termasuk dosen pembimbing dan *supervisor*, untuk mendapatkan *feedback* yang berguna dalam meningkatkan kualitas aplikasi. Evaluasi ini pada dasarnya bertujuan agar aplikasi dapat terus berkembang dan berjalan sesuai dengan visi dan target yang dituju.

2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Berikut merupakan perhitungan pengeluaran atau *total cost* untuk 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/vid		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 Tent 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 Bisnis Furtune

Berikut merupakan perhitungan pendapatan Furtune dalam satu tahun:

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 Pendapatan Furtune Bulan Januari

Pada bulan pertama, total pendapatan bisnis terhitung dari target 500 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp41.015.000.

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 Pendapatan Furtune Bulan Februari

Pada bulan kedua, total pendapatan bisnis terhitung dari target 700 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp74.665.000.

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 Pendapatan Furtune Bulan Maret

Pada bulan ketiga, total pendapatan bisnis terhitung dari target 900 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp91.780.000.

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 Pendapatan Furtune Bulan April

Pada bulan keempat, total pendapatan bisnis terhitung dari target 1200 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp120.322.500.

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 Pendapatan Furtune Bulan Mei

Pada bulan kelima, total pendapatan bisnis terhitung dari target 1400 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp143.617.500.

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 Pendapatan Furtune Bulan Juni

Pada bulan keenam, total pendapatan bisnis terhitung dari target 1600 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp158.245.500.

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 Pendapatan Furtune Bulan Juli

Pada bulan ketujuh, total pendapatan bisnis terhitung dari target 1800 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp179.709.500.

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 Pendapatan Furtune Bulan Agustus

Pada bulan kedelapan, total pendapatan bisnis terhitung dari target 2000 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp207.627.600.

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 Pendapatan Furtune Bulan September

Pada bulan kesembilan, total pendapatan bisnis terhitung dari target 2200 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp230.429.500.

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 Pendapatan Furtune Bulan Oktober

Pada bulan kesepuluh, total pendapatan bisnis terhitung dari target 2500 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp255.567.000.

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 Pendapatan Furtune Bulan November

Pada bulan kesebelas, total pendapatan bisnis terhitung dari target 2700 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp273.343.500.

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 Pendapatan Furtune Bulan Desember

Pada bulan duabelas, total pendapatan bisnis terhitung dari target 2900 transaksi dengan keuntungan sebesar Rp299.214.600.

Berikut merupakan proyeksi untuk target pengguna, jumlah transaksi, serta pendapatan Furtune dalam satu tahun:

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 Satu Tahun