

## BAB II

### GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

#### 2.1 Deskripsi Perusahaan

HELLOPET! merupakan sebuah perusahaan rintisan (*startup*) berbasis teknologi yang bergerak di bidang pelayanan dan edukasi hewan peliharaan. Perusahaan ini lahir dari keresahan akan kurangnya akses terhadap informasi, layanan, dan produk yang terintegrasi secara digital untuk pemilik hewan peliharaan di Indonesia, khususnya di kalangan generasi muda urban. HELLOPET! mengusung visi untuk menjadi ekosistem digital terdepan yang menghubungkan pemilik hewan peliharaan dengan berbagai layanan profesional mulai dari konsultasi dokter hewan, pemesanan *grooming*, penitipan, adopsi, hingga pembelian kebutuhan harian hewan secara daring.

Berdasarkan data dari *Asia Pacific's pet care* tahun 2024, industri *pet care* di Asia Tenggara diperkirakan mencapai nilai pasar sebesar USD 29 Milliar, dengan *compound annual growth rate* (CAGR) pada periode 2024 sampai 2029 diperkirakan akan melampaui pasar global sebesar 3% [11]. Lebih lanjut, hasil survei di Jakarta tahun 2022 menunjukkan bahwa 67% penduduk Indonesia memiliki hewan peliharaan, dan 72% rumah tangga di Indonesia setidaknya memelihara satu hewan [12]. Angka ini menunjukkan bahwa pasar untuk layanan berbasis digital di sektor *pet care* memiliki potensi besar yang belum tergarap secara optimal.

HELLOPET! dikembangkan untuk menjawab kebutuhan tersebut dengan menyediakan dua fitur utama dalam satu platform terintegrasi. Pertama, layanan konsultasi daring yang menghubungkan pemilik hewan peliharaan dengan dokter hewan secara langsung dan profesional. Kedua, penyediaan konten edukatif mengenai kesehatan dan perawatan hewan yang disusun dan dikurasi oleh tenaga ahli di bidang veteriner. Dengan menggabungkan kedua aspek ini, HELLOPET! diharapkan mampu meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya

kesehatan hewan peliharaan sekaligus menyediakan solusi praktis dalam bentuk layanan berbasis teknologi.

Secara teknis, HELLOPET! saat ini sedang berada pada tahap pengembangan *Minimum Viable Product* (MVP) dalam bentuk website. Platform ini dibangun dengan menggunakan teknologi *frontend* berbasis Vue.js yang memungkinkan pengembangan antarmuka pengguna yang dinamis dan responsif. Pada sisi backend, HELLOPET! menggunakan PostgreSQL sebagai sistem manajemen basis data relasional untuk mendukung efisiensi dan skalabilitas sistem. Seluruh pengembangan sistem dilakukan secara kolaboratif oleh tim multidisiplin yang terdiri dari mahasiswa dari berbagai latar belakang kompetensi, sesuai dengan semangat program MBKM Kewirausahaan.

Struktur organisasi HELLOPET! terdiri atas empat divisi utama yang bekerja secara sinergis. Divisi *Chief Executive Officer* (CEO) bertanggung jawab dalam menyusun visi, misi, serta arah strategis bisnis perusahaan. Divisi *Chief Marketing Officer* (CMO) memiliki fokus pada perumusan strategi promosi digital, riset pasar, dan pengelolaan komunikasi dengan pengguna. Divisi *Chief Product Officer* (CPO) mengelola pengembangan produk, termasuk penyusunan konten edukatif, perancangan antarmuka pengguna, serta pengujian fitur. Sementara itu, divisi *Chief Technology Officer* (CTO) bertanggung jawab terhadap implementasi teknologi, pengembangan sistem *backend*, dan pengelolaan infrastruktur digital secara keseluruhan.

Saat ini, HELLOPET! tengah menjalani tahap ideasi dan validasi pasar melalui program MBKM Kewirausahaan dalam naungan Skystar Ventures Ideation Program 2025. Kegiatan yang dilaksanakan mencakup riset pengguna, perumusan model bisnis, pengembangan prototipe awal, serta evaluasi kelayakan produk melalui *feedback* dari calon pengguna. Dalam prosesnya, platform ini terus dikembangkan dan disesuaikan dengan masukan dari mentor industri serta hasil observasi langsung terhadap kebutuhan target pasar.

Dengan memanfaatkan pendekatan teknologi dan pemahaman mendalam terhadap perilaku konsumen digital, HELLOPET! bertujuan untuk menciptakan solusi inovatif yang berdampak langsung pada kesejahteraan hewan peliharaan di Indonesia. Proyek ini juga menjadi representasi nyata dari semangat kewirausahaan mahasiswa dalam menghadirkan solusi berbasis sistem informasi yang adaptif, kolaboratif, dan berkelanjutan.

## 2.2 Struktur Perusahaan

Struktur organisasi HELLOPET! dirancang dengan menyesuaikan kebutuhan strategis dari sebuah perusahaan rintisan tahap awal (*early-stage startup*) yang sedang berada dalam fase ideasi dan validasi pasar. Mengingat tingginya kebutuhan akan kecepatan pengambilan keputusan, efisiensi komunikasi, dan fleksibilitas dalam pengembangan produk, maka digunakan pendekatan struktur organisasi datar (*flat organization structure*). Model ini memungkinkan tim untuk bekerja secara kolaboratif dan dinamis, di mana setiap anggota memiliki otonomi dalam menjalankan tugasnya, sambil tetap berada dalam koordinasi yang terstruktur.

Dalam pelaksanaan program MBKM Kewirausahaan, khususnya pada Cluster Skystar Ventures Ideation Program 2025, struktur organisasi HELLOPET! terdiri dari empat posisi inti yang dibentuk berdasarkan fungsionalitas utama dalam pengembangan startup digital. Masing-masing posisi memiliki tanggung jawab yang spesifik namun saling berkaitan dalam mencapai tujuan bersama.

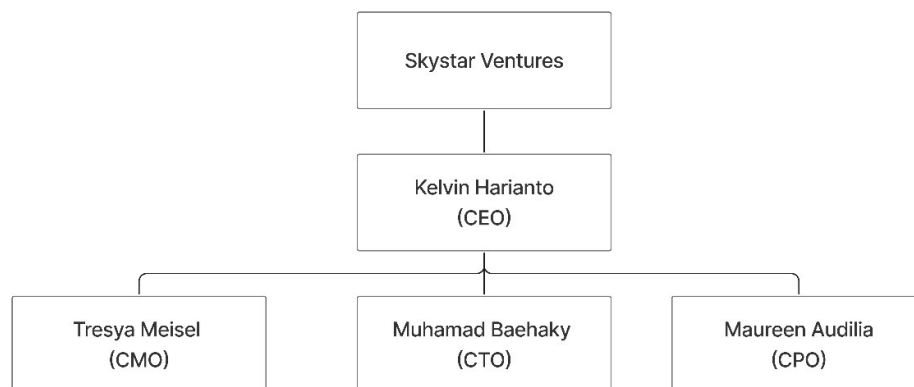
Posisi *Chief Executive Officer* (CEO) dipegang oleh Kelvin Harianto. Sebagai pemimpin utama tim, CEO bertugas menetapkan visi dan strategi keseluruhan perusahaan, mengarahkan arah pengembangan produk dan bisnis, serta menjadi representasi eksternal HELLOPET! dalam berbagai forum, baik itu pitching ke mentor, kegiatan networking, hingga diskusi dengan calon mitra strategis. Dalam praktik sehari-hari, CEO juga memastikan jalannya koordinasi lintas divisi agar seluruh proses berjalan efisien dan terarah.

Posisi *Chief Marketing Officer* (CMO) sekaligus *Co-Founder* diemban oleh Tresya Meisel Adieputri. CMO bertanggung jawab dalam membentuk dan menjaga

citra merek HELLOPET! di mata publik, menyusun strategi pemasaran digital, serta mengelola kanal komunikasi seperti media sosial. Selain itu, CMO turut menangani pengelolaan laporan internal, dokumentasi kemajuan tim, dan pengingat jadwal kegiatan untuk menjaga keteraturan operasional proyek. Peran ini sangat penting dalam membangun kedekatan dengan target pasar serta memastikan aktivitas promosi berjalan konsisten dan terarah.

Posisi *Chief Product Officer* (CPO) dijalankan oleh Maureen Audilia. CPO berperan sebagai koordinator dalam perancangan produk, mulai dari penyusunan fitur utama, desain antarmuka (*wireframe*), hingga proses pengujian produk pada tahap MVP. Tanggung jawab ini juga mencakup pengumpulan dan analisis umpan balik dari pengguna awal, yang menjadi acuan untuk iterasi produk selanjutnya. Kolaborasi erat antara CPO dengan CTO dan CMO menjadi fondasi penting untuk memastikan pengembangan produk yang sesuai kebutuhan pasar.

Posisi *Chief Technology Officer* (CTO) dipegang oleh Muhamad Baehaky. CTO bertanggung jawab terhadap seluruh aspek teknis pengembangan platform, termasuk penyusunan arsitektur sistem, pemrograman *frontend* dan *backend*, integrasi basis data, serta pemeliharaan keamanan dan performa aplikasi. CTO bekerja secara intensif dengan CPO untuk memastikan bahwa fitur-fitur yang telah dirancang dapat diimplementasikan secara teknis dengan stabil dan efisien.



Gambar 2. 1 Struktur Perusahaan HELLOPET!

Pada gambar 2.1 yang merupakan struktur perusahaan HELLOPET! untuk bekerja secara gesit dalam menjawab dinamika pasar dan kebutuhan pengguna selama program MBKM berlangsung. Dengan sistem kerja yang kolaboratif dan berorientasi pada hasil, setiap anggota tim memiliki ruang untuk mengembangkan ide dan mengambil inisiatif, sambil tetap menjaga koordinasi yang baik untuk mendukung kemajuan startup secara menyeluruh.

Model organisasi yang gesit dan kolaboratif seperti ini menjadi sangat relevan bagi HELLOPET! yang tengah berada dalam tahap awal validasi bisnis. Hal ini juga sejalan dengan prinsip lean startup, di mana pengambilan keputusan cepat, pengujian pasar berulang, dan iterasi produk yang berkelanjutan menjadi faktor penentu keberhasilan [13]. Dengan struktur ini, setiap anggota tim memiliki ruang untuk menunjukkan inisiatif, tanggung jawab, dan kontribusi nyata dalam pencapaian tujuan bersama.

### **2.3 Kondisi Umum Lingkungan**

Dalam mengembangkan ide bisnis berbasis digital seperti HELLOPET!, pemahaman terhadap kondisi lingkungan baik dari sisi eksternal maupun internal menjadi landasan penting dalam memastikan keberlanjutan dan relevansi usaha. Evaluasi menyeluruh terhadap tren industri, perilaku konsumen, kompetisi pasar, serta kesiapan sumber daya internal dan dukungan institusional memungkinkan perencanaan strategi yang lebih adaptif, efektif, dan berkelanjutan.

Dari sisi eksternal, tren industri dari *Asia Pacific's pet care* tahun 2024, industri pet care di Asia Tenggara diperkirakan mencapai nilai pasar sebesar USD 29 Miliar, dengan *compound annual growth rate* (CAGR) pada periode 2024 sampai 2029 diperkirakan akan melampaui pasar global sebesar 3% [11]. Lebih lanjut, hasil survei di Jakarta tahun 2022 menunjukkan bahwa 67% penduduk Indonesia memiliki hewan peliharaan, dan 72% rumah tangga di Indonesia setidaknya memelihara satu hewan [12]. Pertumbuhan ini mencerminkan meningkatnya kesadaran masyarakat dalam memperhatikan kesejahteraan hewan peliharaan, tidak hanya dari aspek kebutuhan pokok seperti makanan, tetapi juga layanan kesehatan, kenyamanan, dan edukasi perawatan. Seiring dengan

pertumbuhan tersebut, sektor layanan berbasis digital di bidang hewan peliharaan turut mengalami perkembangan positif.

Target pasar HELLOPET! mencakup kelompok usia 18 hingga 35 tahun, yang didominasi oleh generasi milenial dan Gen Z. Menurut data Statista, di seluruh dunia sekitar 370 juta kucing dipelihara sebagai hewan peliharaan, Di Indonesia sendiri sekitar 47% orang Indonesia memelihara kucing dan di posisi dua ditempati oleh anjing sebanyak 10% [14]. Kelompok ini dikenal aktif menggunakan teknologi digital, mengakses informasi melalui media sosial, serta memiliki kecenderungan tinggi dalam mengadopsi layanan berbasis aplikasi. Hal ini menjadi peluang strategis untuk memperkenalkan platform digital yang dapat menjadi penghubung antara pemilik hewan dan tenaga profesional di bidang kesehatan hewan.

Di tengah meningkatnya permintaan akan layanan hewan, kompetisi dalam industri ini juga mulai terlihat. Beberapa pemain seperti PetBacker, Petlovers.id, dan Happy Pet Indonesia telah lebih dulu memasuki pasar dengan menawarkan layanan terbatas seperti jasa penitipan hewan atau penjualan produk kebutuhan hewan secara daring. Namun, kebanyakan dari platform tersebut belum menghadirkan pendekatan terpadu yang menyatukan aspek layanan kesehatan dan edukasi dalam satu sistem. HELLOPET! hadir untuk mengisi kekosongan tersebut dengan mengembangkan platform berbasis *web* yang memfasilitasi konsultasi daring dengan dokter hewan, serta menyediakan konten edukatif terpercaya yang mudah diakses oleh pengguna.

Dari sisi *internal*, tim HELLOPET! terdiri atas empat anggota yang memiliki latar belakang kompetensi yang saling melengkapi. Keempat anggota aktif dalam bidang pemasaran digital, pengembangan produk, teknologi informasi, dan manajemen proyek. Kombinasi keahlian ini menjadi kekuatan utama dalam merancang sistem yang tidak hanya berorientasi pada solusi, tetapi juga memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut secara teknis dan bisnis. Selama pelaksanaan program MBKM Kewirausahaan Skystar Ventures Ideation Program Batch 11, tim mendapatkan akses bimbingan dari para mentor industri, sesi pelatihan intensif, serta dukungan jejaring dengan sesama inovator dan pemangku

kepentingan dari ekosistem startup digital.

Selain itu, HELLOPET! juga didukung oleh ketersediaan infrastruktur digital yang menunjang kelangsungan pengembangan dan distribusi produk. Platform dikembangkan secara efisien melalui pemanfaatan *open-source framework*, integrasi API untuk layanan eksternal, dan pemanfaatan *cloud computing* sebagai tulang punggung penyimpanan data. Hal ini memungkinkan HELLOPET! untuk merespons kebutuhan pengguna secara cepat, menjaga efisiensi biaya operasional, serta membuka peluang ekspansi jangka panjang.

Secara keseluruhan, baik dari segi kesiapan internal maupun kondisi eksternal industri, HELLOPET! memiliki peluang besar untuk bertahan dan berkembang sebagai bisnis rintisan yang relevan dengan gaya hidup urban masa kini. Kombinasi antara peningkatan jumlah pemilik hewan peliharaan, tingginya penggunaan teknologi oleh generasi muda, dan diferensiasi produk yang berbasis konsultasi serta edukasi menjadikan HELLOPET! sebagai salah satu inisiatif yang potensial dalam menciptakan dampak nyata di industri *pet care* digital Indonesia.

## **2.4 Gambaran Umum Produk**

HELLOPET! merupakan platform digital berbasis *web* yang dirancang untuk menjawab kebutuhan pemilik hewan peliharaan dalam mendapatkan akses terhadap layanan konsultasi kesehatan hewan dan informasi edukatif yang terpercaya. Produk ini dikembangkan dalam rangkaian program MBKM Kewirausahaan yang bertujuan untuk menguji kelayakan model bisnis berbasis teknologi melalui pendekatan *problem-solution fit*. Fokus utama HELLOPET! adalah membangun sistem yang relevan dengan kebutuhan pasar serta memiliki potensi untuk berkelanjutan dalam jangka panjang. Pengembangan produk dilakukan secara bertahap melalui riset pasar, desain antarmuka, dan implementasi teknologi berbasis *lean startup*. Penjabaran berikut akan menguraikan konsep produk, karakteristik pengguna, fitur utama, tahapan pengembangan, serta potensi pertumbuhan produk ke depannya.

#### **2.4.1 Konsep dan Tujuan Produk**

HELLOPET! lahir dari kebutuhan masyarakat akan platform konsultasi kesehatan hewan yang dapat diakses secara daring dan terpercaya. Dalam konteks ini, produk dikembangkan sebagai solusi digital yang menggabungkan layanan konsultasi dengan konten edukatif yang dikurasi oleh tenaga profesional. Tujuan utama pengembangan produk ini adalah menciptakan platform yang responsif, mudah digunakan, dan relevan dengan kebutuhan pemilik hewan peliharaan di Indonesia. Selain menyediakan akses layanan secara digital, HELLOPET! juga berupaya meningkatkan literasi publik mengenai perawatan hewan dengan menghadirkan konten berbasis data dan praktik terbaik dari dunia veteriner.

#### **2.4.2 Segmentasi Pengguna**

Target utama dari platform ini adalah pemilik hewan peliharaan, khususnya yang berada dalam rentang usia 18 hingga 35 tahun. Kelompok ini didominasi oleh generasi milenial dan Gen Z yang telah terbukti aktif dalam menggunakan layanan digital berbasis aplikasi. Berdasarkan laporan *We Are Social* dan Meltwater pada tahun 2024, Indonesia memiliki lebih dari 185.3 juta pengguna internet aktif, dan mayoritas dari mereka berasal dari kelompok usia produktif yang memiliki tingkat adopsi teknologi tinggi [15]. Segmentasi ini memberikan peluang yang besar bagi HELLOPET! untuk menjangkau audiens melalui pendekatan digital yang adaptif.

#### **2.4.3 Fitur Utama MVP**

Dalam tahap awal pengembangannya, HELLOPET! fokus pada dua fitur inti yang telah divalidasi melalui riset pengguna. Fitur pertama adalah layanan konsultasi daring antara pemilik hewan dan dokter hewan. Fitur ini memungkinkan pengguna untuk melakukan konsultasi secara online melalui sistem reservasi yang telah terintegrasi. Fitur kedua adalah penyediaan konten edukatif berupa artikel, infografik, dan informasi penting lainnya yang berkaitan dengan perawatan dan kesehatan hewan

peliharaan. Materi yang disediakan bersumber dari tenaga profesional dan disusun secara sistematis untuk meningkatkan literasi publik terkait kesejahteraan hewan.

#### **2.4.4 Tahapan Pengembangan Produk**

Pengembangan produk HELLOPET! dilakukan secara bertahap menggunakan metode *lean startup*. Proses dimulai dari tahap perumusan ide dan validasi masalah yang diperoleh melalui survei dan observasi terhadap target pengguna. Setelah itu, dilakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan pengguna dan mengidentifikasi kompetitor. Berdasarkan hasil riset tersebut, tim melakukan penyusunan desain awal antarmuka pengguna serta alur sistem secara menyeluruh. Tahap pengembangan *Minimum Viable Product* (MVP) saat ini sedang berlangsung dengan menggunakan teknologi frontend berbasis Vue.js dan backend PostgreSQL. Proses uji coba dan pengumpulan umpan balik dari pengguna awal direncanakan sebagai langkah berikutnya guna menyempurnakan platform sebelum dipasarkan lebih luas.

#### **2.4.5 Potensi Pertumbuhan Produk**

HELLOPET! memiliki potensi yang signifikan untuk tumbuh dan berkembang seiring dengan meningkatnya jumlah pemilik hewan peliharaan di Indonesia dan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perawatan hewan. Berdasarkan laporan dari *We Are Social* dan Meltwater, tingkat penetrasi internet di Indonesia mencapai lebih dari 66.5% dari total populasi pada awal 2024, menjadikannya pasar digital yang sangat aktif dan potensial [15]. Selain itu, tren peningkatan gaya hidup *pet-friendly* di kota-kota besar membuka peluang bagi pengembangan layanan berbasis teknologi yang inklusif dan edukatif seperti HELLOPET!.

Dengan strategi pengembangan yang berfokus pada kebutuhan pasar, pendekatan berbasis teknologi efisien, dan dukungan dari program MBKM Kewirausahaan, platform ini memiliki fondasi yang kuat untuk

diperluas ke fase berikutnya termasuk pengembangan aplikasi mobile dan fitur tambahan sesuai hasil validasi selanjutnya.

## 2.5 Analisis Kelayakan Usaha

HELLOPET! merupakan platform digital berbasis teknologi yang dirancang untuk mempermudah pemilik hewan peliharaan dalam mengakses layanan konsultasi dokter hewan serta edukasi seputar perawatan hewan. Sebagai bagian dari inisiatif kewirausahaan digital, kelayakan usaha ini perlu dikaji secara mendalam dari sisi finansial dan keberlanjutan jangka panjang. Penilaian dilakukan melalui pendekatan analisis biaya investasi awal, perhitungan arus kas, serta estimasi waktu pencapaian titik impas (*Break Even Point/BEP*).

Pada tahap awal, HELLOPET! memperkirakan untuk mengalokasikan total investasi sebesar Rp58.000.000 yang mencakup biaya pengembangan sistem, pemasaran, identitas visual, serta operasional dasar. Perkiraan rincian komponen biaya investasi awal ditampilkan pada Tabel 2.1 berikut:

Tabel 2. 1 Perkiraan Rincian Biaya Investasi Awal HELLOPET!

| Kategori Biaya                         | Estimasi Biaya (Rp) | Keterangan                                               |
|----------------------------------------|---------------------|----------------------------------------------------------|
| Pengembangan Website                   | 8.000.000           | Pembuatan CMS, form konsultasi, domain dan hosting       |
| Branding dan Identitas Visual          | 7.000.000           | Desain logo, media sosial, materi presentasi             |
| <i>Tools</i> dan <i>Software</i> Awal  | 6.000.000           | Canva Pro, Notion, Google Workspace, Airtable            |
| Marketing dan <i>Awareness</i>         | 10.000.000          | Iklan digital, kolaborasi dengan mikro influencer lokal  |
| Gaji Tim Operasional (3 bulan)         | 16.000.000          | Insentif 4 tim utama untuk validasi dan pengelolaan data |
| <i>Customer Support</i> dan Komunikasi | 3.500.000           | Pembelian nomor WA bisnis, pulsa dan data                |
| Aktivitas <i>Onboarding Merchant</i>   | 2.500.000           | Transportasi dan cetak materi promosi                    |

| Kategori Biaya              | Estimasi Biaya (Rp) | Keterangan                                   |
|-----------------------------|---------------------|----------------------------------------------|
| Cadangan Operasional        | 5.000.000           | Dana darurat untuk kebutuhan teknis mendesak |
| <b>Total Investasi Awal</b> | <b>Rp58.000.000</b> |                                              |

Setelah investasi awal dialokasikan, proyeksi pendapatan dan pengeluaran dilakukan dengan asumsi rata-rata transaksi sebanyak 65 per bulan dengan tarif layanan Rp185.000 per transaksi. HELLOPET! memperoleh komisi 10% dari setiap transaksi yang diproses melalui platform. Biaya operasional bulanan diperkirakan sebesar Rp6.650.000, termasuk kebutuhan server, promosi digital lanjutan, dan pemeliharaan sistem.

Perhitungan arus kas dan proyeksi BEP ditampilkan pada Tabel 2.2 di bawah ini.

Tabel 2. 2 Perkiraan Proyeksi Arus Kas HELLOPET! Tahun Pertama

| Bulan      | Transaksi | Pendapatan (Rp) | Pengeluaran (Rp) | Laba Bersih (Rp) | Saldo Akumulatif (Rp) |
|------------|-----------|-----------------|------------------|------------------|-----------------------|
| Start Awal | 65        | 0               | 58.000.000       | -58.000.000      | -58.000.000           |
| Januari    | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -52.650.000           |
| Februari   | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -47.300.000           |
| Maret      | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -41.950.000           |
| April      | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -36.600.000           |
| Mei        | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -31.250.000           |
| Juni       | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -25.900.000           |
| Juli       | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -20.550.000           |
| Agustus    | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -15.200.000           |
| September  | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -9.850.000            |
| Oktober    | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | -4.500.000            |
| November   | 65        | 12.000.000      | 6.650.000        | 5.350.000        | 850.000               |
| Desember   | 65        | 11.310.000      | 6.650.000        | 2.560.000        | 3.410.000             |

Berdasarkan proyeksi tersebut, HELLOPET! diperkirakan mencapai titik impas (*break even point*) pada bulan November 2025, dengan saldo akumulatif mulai menunjukkan keuntungan bersih. Hal ini menandakan bahwa investasi awal sebesar Rp58.000.000 dapat tertutupi dalam waktu 11 bulan operasional.

Studi dari *Global Market Insights* menyatakan bahwa pasar *pet care* di Asia Pasifik diproyeksikan akan mencapai USD 440.72 miliar pada tahun 2027, dengan pertumbuhan signifikan di sektor digital dan layanan daring [16]. Hal ini menunjukkan adanya ruang pasar yang luas dan terus berkembang untuk HELLOPET!.

Dengan validasi kebutuhan pasar, potensi pertumbuhan mitra, dan strategi akuisisi pengguna melalui digital marketing serta UX yang dirancang efisien, HELLOPET! memiliki kelayakan bisnis yang solid untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut di luar program MBKM Kewirausahaan.

UMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA