

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

HELLOPET! merupakan sebuah perusahaan rintisan (*startup*) berbasis teknologi yang bergerak dalam bidang pelayanan konsultasi dan edukasi hewan peliharaan. Gagasan bisnis ini lahir dari hasil observasi langsung terhadap keterbatasan akses layanan kesehatan hewan, terutama di daerah urban yang padat penduduk namun memiliki keterbatasan tenaga medis veteriner. Di sisi lain, meningkatnya tren kepemilikan hewan peliharaan di kalangan generasi muda juga belum diimbangi dengan kemudahan akses informasi terpercaya dan platform digital yang mampu menyediakan layanan konsultasi secara efisien.

Berdasarkan laporan dari Statista tahun 2024, industri pet care di Asia Tenggara diperkirakan mencapai nilai pasar sebesar USD 3,24 miliar, dengan Indonesia menyumbang lebih dari 20% dari angka tersebut [5]. Selain itu, riset dari Populix (2023) menunjukkan bahwa sekitar 54% masyarakat milenial dan Gen Z di Indonesia memiliki hewan peliharaan, dan sebanyak 65% dari mereka menggunakan platform digital sebagai sumber informasi maupun layanan untuk hewan mereka [7]. Potensi pasar yang besar ini menunjukkan bahwa sektor layanan hewan peliharaan di Indonesia sangat terbuka untuk inovasi berbasis digital.

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*). Dalam konteks program MBKM Kewirausahaan, tim inti HELLOPET! beroperasi di bawah naungan dan bimbingan langsung dari Skystar Ventures, yang merupakan inkubator bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Hubungan pelaporan ini memastikan proyek selaras dengan panduan program inkubasi, sekaligus memberikan dukungan dan arahan strategis dari pihak atasan.

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.

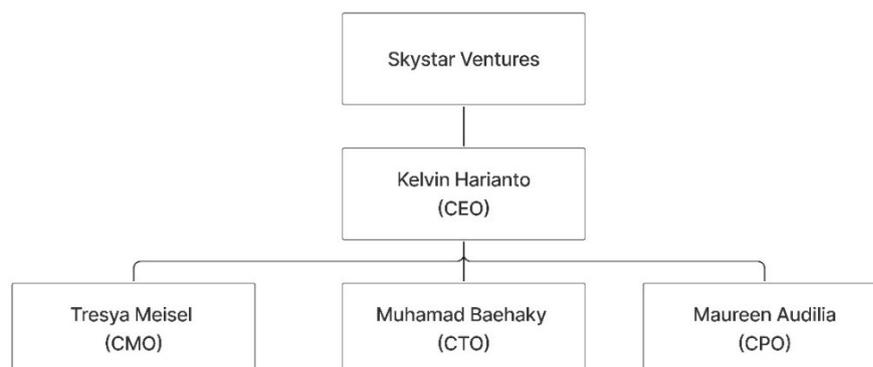
Posisi Chief Marketing Officer (CMO) sekaligus Co-Founder diemban oleh Tresya Meisel Adieputri. CMO bertanggung jawab dalam membentuk dan menjaga citra merek HELLOPET! di mata publik, menyusun strategi pemasaran digital,

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, perancangan *user journey*, 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.

Struktur organisasi ini divisualisasikan dalam gambar 2.1 berikut:



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi HELLOPET!

Struktur ini dirancang tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan jangka pendek selama program MBKM berlangsung, tetapi juga fleksibel untuk disesuaikan dengan fase pertumbuhan berikutnya. Seiring dengan perkembangan produk dan perluasan jaringan mitra atau pengguna, struktur organisasi ini dapat ditingkatkan lebih lanjut, baik melalui penambahan divisi baru seperti *Customer Support*, *Business Development*, atau *Quality Assurance*, maupun melalui pelapisan struktur yang lebih formal untuk mendukung skala operasional yang lebih besar.

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. 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 pet care di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang sangat menjanjikan. Berdasarkan data dari Statista, pasar *pet food* Indonesia diperkirakan akan mencapai pendapatan sebesar USD 1,12 miliar pada tahun 2025, dengan laju pertumbuhan tahunan (CAGR) sebesar 11,74% untuk periode 2023 hingga 2028 [6]. 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. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Rakuten Insight pada tahun 2023, lebih dari 68% pemilik hewan peliharaan di Indonesia berasal dari segmen usia ini [7]. 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 pada tahun 2024, Indonesia memiliki lebih dari 220 juta pengguna internet aktif, dan mayoritas dari mereka berasal dari kelompok usia produktif yang memiliki tingkat adopsi teknologi tinggi[10][1]. 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*, tingkat penetrasi internet di Indonesia mencapai lebih dari 77% dari total populasi pada awal 2024, menjadikannya pasar digital yang sangat aktif dan potensial [1]. 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! mengalokasikan total investasi sebesar Rp58.000.000 yang mencakup biaya pengembangan sistem, pemasaran, identitas visual, serta operasional dasar. 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 dan 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
Cadangan Operasional	5.000.000	Dana darurat untuk kebutuhan teknis mendesak

Kategori Biaya	Estimasi Biaya (Rp)	Keterangan
Total Investasi Awal	Rp58.000.000	

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 30 miliar pada tahun 2027, dengan pertumbuhan signifikan di sektor digital dan layanan daring[1]. Selain itu, laporan dari Statista menunjukkan bahwa pasar produk hewan peliharaan Indonesia mengalami peningkatan tahunan sebesar lebih dari 11% sejak 2023 [2].

Dari hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa HELLOPET! memiliki kelayakan usaha yang tinggi dari sisi finansial, teknis, dan kebutuhan pasar. Dengan dukungan ekosistem digital, partisipasi dalam program inkubasi seperti MBKM Kewirausahaan, serta kesiapan sumber daya internal, HELLOPET! menunjukkan potensi untuk berkembang menjadi startup digital yang berkelanjutan dan memberikan dampak ekonomi maupun sosial di sektor layanan hewan peliharaan.