

## BAB II

### PEMBENTUKAN IDE BISNIS

#### 2.1 Validasi Ide Bisnis

Ide bisnis yang penulis dan tim miliki merupakan aplikasi berbasis teknologi yang mampu memfasilitasi distribusi perabotan rumah tangga bekas di wilayah Jabodetabek. Aplikasi ini berfungsi sebagai *platform* jual beli dengan sistem yang aman dan terpercaya.

##### 2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis

Survei Biaya Hidup (SBH) BPS pada 2022, pengeluaran konsumsi rata-rata rumah tangga di Jakarta mencapai Rp. 14,88 juta per bulan. Sedangkan kebutuhan konsumsi rata-rata rumah tangga di Jakarta untuk perlengkapan, peralatan, dan pemeliharaan rutin rumah tangga mencapai Rp. 940.042 (Nadira, 2025). Hal ini menunjukkan bahwa biaya hidup di Jabodetabek terhadap kebutuhan perabotan rumah tangga menjadi hal yang signifikan.

Hunian sementara berkontribusi terhadap peningkatan sampah rumah tangga kategori *bulky waste*, seperti perabotan yang diakibatkan karena tingginya perpindahan penduduk (Putranto, 2023). Hal ini diperkuat Desajagapati (2022) yang mengatakan bahwa sampah anorganik merupakan sampah yang sulit terurai dan penanganannya serius.

Dari permasalahan tersebut, penulis melihat adanya peluang bisnis berbasis pemanfaatan barang bekas. Potensi pemanfaatan sebesar 30-40% jika menerapkan prinsip 3R karena mampu memberikan manfaat bagi ekonomi masyarakat. Dengan memanfaatkan kembali perabotan rumah tangga yang masih layak, dapat mengurangi limbah rumah tangga dan bernilai ekonomis. Selain itu, tim dan penulis menganalisis pasar digital lewat situs Smartscafer, dan tercatat hanya sedikit toko perabotan bekas di wilayah Jakarta yang memasarkan produknya melalui berbagai jenis media sosial pada tahun 2025.

Sebagai hasil dari kegiatan *brainstorming* yang dilakukan penulis bersama tim, solusi yang akan dikembangkan berupa *platform* berbasis aplikasi. Aplikasi ini dirancang agar memudahkan pengalaman belanja *online* yang aman dan cepat. Loaket menghubungkan penjual yang ingin melepas perabotan yang sudah tidak terpakai, dengan pembeli yang membutuhkan perabotan dengan harga ekonomis yang masih layak pakai.

Fitur yang menjadi andalan aplikasi ini adalah fitur paket hemat/*bundle* yang berbasis *life event*, dimana mengelompokkan kebutuhan berdasarkan momen dan fase hidup. Sistem ini mempermudah pengguna untuk menemukan kebutuhan perabotan yang relevan sesuai dengan situasi yang sedang mereka alami, seperti pengguna yang merantau dan ingin tinggal di kos, pasangan yang baru menikah, atau individu yang baru mendapatkan pekerjaan dan membutuhkan perabotan di tempat tinggal barunya yang sementara. Selain itu, Loaket memiliki fitur *recommendation* yang menampilkan rekomendasi berdasarkan preferensi pengguna. Fitur ini dilengkapi dengan opsi lokasi terdekat yang membantu penjual dan pembeli menemukan barang di area sekitar mereka, sehingga dapat mempercepat proses transaksi. Loaket juga menyediakan fitur *negotiation* yang memungkinkan pembeli melakukan negosiasi harga dengan penjual melalui pengajuan penawaran, sehingga kedua belah pihak dapat mencapai kesepakatan harga yang sesuai.

### **2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis**

Setelah melalui berbagai pertimbangan, penulis bersama tim merumuskan final ide bisnis berupa pengembangan aplikasi Loaket yang mampu memfasilitasi distribusi perabotan rumah tangga bekas di wilayah Jabodetabek.

Loaket hadir dengan tujuan utama, yaitu untuk menghubungkan penjual dan pembeli. Untuk mendukung hal tersebut, aplikasi ini menghadirkan inovasi dengan fokus khusus pada perabotan rumah tangga bekas serta memanfaatkan konsep keberlanjutan melalui prinsip *reuse*. Berikut

ini adalah penjelasan lebih lanjut mengenai aplikasi Loaket yang telah difinalisasi dengan tim:

1. Desain pada aplikasi Loaket menampilkan visual *interface* yang intuitif untuk meningkatkan pengalaman pengguna. Untuk menjaga konsistensi desain, *platform* ini menampilkan identitas visual yang konsisten. Dengan demikian, pengguna diharapkan dapat dengan mudah mengenali Loaket sebagai *marketplace* perabotan rumah tangga bekas.
2. Berbagai fitur Loaket yang digunakan untuk meningkatkan kenyamanan dan pengalaman pengguna, serta proses pemilihan produk. Berikut fitur-fitur yang tersedia di aplikasi Loaket:
  - a. Halaman *Home* pada aplikasi Loaket menampilkan gambaran umum mengenai informasi fungsi aplikasi secara keseluruhan, serta kategori populer, dan produk terbaru.
  - b. *Recommendation* berisi produk yang sesuai dengan preferensi algoritma pengguna.
  - c. Fitur paket hemat/*bundle* dengan sistem *life event* merupakan sistem yang mengelompokkan barang berdasarkan kebutuhan sesuai dengan situasi tertentu, seperti pindah, kos, rumah kontrakan, kantor, dan sebagainya.
  - d. *Negotiation* merupakan fitur nego yang digunakan pembeli untuk menawar atau mengajukan harga kepada penjual.
  - e. *User profile* menampilkan informasi akun, panduan aplikasi, keranjang, *call support*, dan lain-lain.

## 2.2 Business Model Canvas

*Business Model Canvas* (Harahap et al, 2024, p.16) merupakan alat yang inovatif untuk membantu perusahaan dalam merumuskan proporsi nilai,

menentukan segmen pasar yang tepat, menentukan saluran distribusi, serta hubungan dengan pelanggan yang dikembangkan menggunakan teknologi.

### 1. *Customer Segments*

Dalam perancangan model bisnis yang sukses, mengidentifikasi segmen pasar merupakan langkah yang krusial. Target segmentasi untuk bisnis Loaket merupakan C2C (*Customer to Customer*). Loaket menyediakan *platform marketplace* yang mempertemukan penjual dan pembeli secara *online*. Target primer Loaket merupakan mahasiswa perantau (20—30) yang berperan sebagai pembeli maupun sebagai penjual. Sementara itu, untuk target sekunder merupakan keluarga muda (31—40) yang berperan sebagai pembeli maupun sebagai penjual. Kedua segmen pasar merupakan individu atau kelompok yang bermigrasi.

### 2. *Value Propositions*

*Value propositions* merupakan keunggulan atau manfaat yang ditawarkan kepada *customer* untuk memenuhi kebutuhan, masalah, ataupun keinginan. *Value* yang kami tawarkan dalam bisnis Loaket adalah mempercepat proses transaksi, memberikan fleksibilitas dalam proses jual beli sesuai kebutuhan pengguna, serta mempermudah penjual dan pembeli dalam mengkategorikan kebutuhan lewat fitur *life-event*. Selain itu, Loaket juga mendukung konsep *reuse* dan *circular economy* yang berkontribusi dalam mengurangi limbah perabotan.

### 3. *Channels*

*Channels* diperlukan dalam menyampaikan produk atau layanannya kepada *customer* dengan mengidentifikasi saluran distribusi yang tepat. Untuk bisnis Loaket, kami memakai aplikasi Loaket sebagai *marketplace*.

#### 4. *Customer Relationship*

*Customer relationship* bertujuan untuk membangun hubungan yang kuat, serta meningkatkan loyalitas *customer*. Untuk mempertahankan hubungan dengan *customer* dan berinteraksi, Loaket menggunakan *customer service* untuk memberikan layanan yang responsif, menggunakan sosial media untuk berinteraksi dengan *customer*, serta *referral program* yang membangun hubungan dan loyalitas *customer*.

#### 5. *Revenue Streams*

*Revenue streams* merupakan sumber pendapatan yang dihasilkan. *Revenue Streams* yang kami dapatkan berasal dari biaya layanan kepada penjual dari 5% dari total nilai transaksi sedangkan pembeli dikenakan Rp. 1.500 untuk biaya layanan. Selain itu, terdapat pendapatan dari pemasangan iklan dalam aplikasi dan kolaborasi dengan pihak eksternal dengan skema bagi hasil sebesar 10-20%.

#### 6. *Key Resources*

*Key Resources* merupakan sumber daya yang diperlukan untuk menunjang setiap aktivitas yang dilakukan. Loaket membutuhkan kerja sama dengan mitra seperti logistik, pembayaran, pickup dan angkut furnitur. Selain itu, kami juga membutuhkan *customer service* untuk menangani komplain, dan *IT Developer* untuk sistem keamanan, mengembangkan aplikasi, dan mengembangkan inovasi.

#### 7. *Key Activities*

*Key activities* merupakan aktivitas dari persiapan dan pengembangan produk atau layanan hingga pengiriman kepada pelanggan akhir. Loaket melakukan *key activities* secara bertahap, mulai dari:

- a. Persiapan yang dilakukan melalui riset dan analisa.
- b. pengembangan aplikasi beserta fiturnya, mengelola sistem transaksi dan logistik.

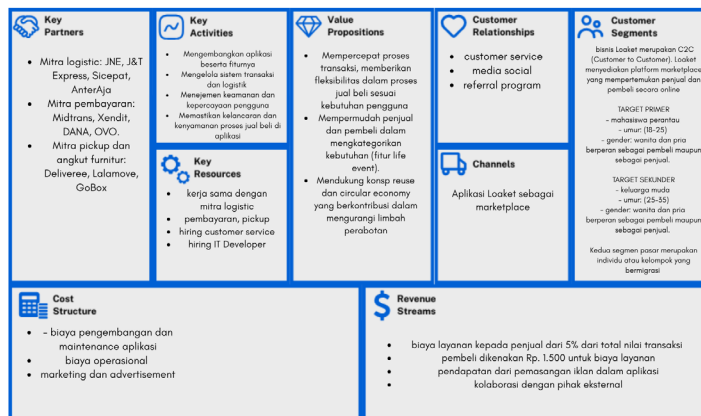
- c. Menejemen keamanan dan kepercayaan pengguna,
- d. Serta evaluasi untuk memastikan kelancaran dan kenyamanan proses jual beli di aplikasi.

### 8. Key Partnership

*Key partnership* merupakan hubungan atau kerjasama dengan pihak lain untuk membantu jalannya bisnis Loaket, seperti mitra logistik, pembayaran, pickup dan angkut furnitur. Untuk mitra logistik Loaket terdapat JNE, J&T Express, Sicepat, AnterAja. Untuk mitra pembayaran menggunakan Midtrans, Xendit, DANA, OVO. Selain itu, untuk mitra pickup dan angkut perabotan kami menggunakan Deliveree, Lalamove, GoBox.

### 9. Cost Structure

*Cost structure* mencakup semua biaya yang dikeluarkan untuk berjalannya bisnis. Untuk Loaket antara lain merupakan biaya pengembangan serta *maintenance* aplikasi. Selain itu biaya operasional untuk *customer service*, seperti *marketing*, promosi, serta *advertisement*.



Gambar 2.1 *Business Model Canvas*

Berdasarkan perancangan *Business Model Canvas*, Loaket dirancang sebagai *platform marketplace* C2C yang berfokus pada jual beli perabotan rumah tangga bekas bagi mahasiswa perantau dan keluarga muda yang memiliki mobilitas

tinggi. Loaket menawarkan nilai utama berupa kemudahan, kecepatan, dan fleksibilitas dalam proses jual beli melalui fitur-fitur yang mendukung kebutuhan pengguna. Secara keseluruhan, *Business Model Canvas* menunjukkan bahwa Loaket memiliki model bisnis yang terstruktur dan menjawab solusi kebutuhan masyarakat yang sering berpindah tempat tinggal.

### 2.3 Deskripsi Perusahaan

Loaket merupakan aplikasi *marketplace* yang pertama kali dirumuskan pada tahun 2025 dan resmi diimplementasikan pada tahun 2026 oleh Jenice Aurelia Samsie bersama dengan anggota tim Natasya Herawati Geong, Amanda Isabell Patryce Zora, dan Evelyn Magdalena Irianto dalam program Entrepreneurship & Innovation. Ide ini lahir dari pengalaman yang dirasakan oleh mahasiswa perantau yang mengalami kesulitan mengelola barang perabotan ketika berpindah tempat tinggal. Perabotan berukuran besar seperti lemari, dipan, kasur, meja, sulit untuk dijual dikarenakan belum adanya *platform* khusus yang memfasilitasi kegiatan jual beli perabotan rumah tangga bekas sehingga minim informasi pasar dan jaringan calon pembeli.

Dengan hadirnya Loaket, pengguna dapat mencari, menjual, dan membeli dengan lebih praktis. Melalui satu aplikasi, pengguna dapat langsung menemukan pilihan perabotan yang dapat menyesuaikan kondisi. Nama Loaket diambil dari dua kata, yaitu “loak” dan “market”, yang mencerminkan tujuan aplikasi ini, yaitu menghubungkan penjual dan pembeli barang bekas lewat *marketplace*. Kata “loak” berarti barang bekas yang sebagai objek utama yang diperjualbelikan, sedangkan “market” berarti pasar yang menunjukkan tempat terjadinya transaksi jual beli.

Loaket berkomitmen untuk menjadi *platform* perdagangan elektronik (*e-commerce*) berbasis aplikasi *mobile* yang menyediakan perabotan rumah tangga bekas secara praktis, terpercaya, dan berkelanjutan. Dalam mewujudkan visi tersebut, misi Loaket adalah menyediakan *platform* yang mudah digunakan dan terintegrasi untuk transaksi perabotan bekas, menghubungkan penjual dan pembeli secara efisien melalui sistem yang transparan dan aman, mendukung penerapan

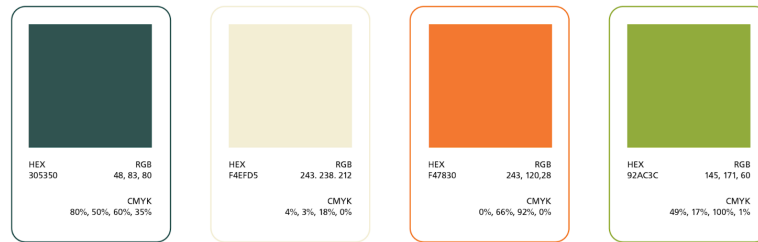
prinsip *reuse* dalam ekonomi sirkular guna mengurangi limbah perabotan rumah tangga, memberi solusi ekonomis bagi masyarakat urban, mahasiswa dan perantau dalam memenuhi kebutuhan perabotan rumah tangga bekas.

Identitas visual yang dimiliki Loaket mewakili karakter aplikasi, dimana Loaket merupakan *marketplace* perabotan rumah tangga bekas yang efektif, terpercaya, dan fungsional. Agar terasa dekat dengan target pengguna dan melalui pendekatan yang menyenangkan, identitas visual yang dirancang meliputi logo, palet warna, tipografi, dan *supergraphic*.



Gambar 2.2 Logo Loaket

Logo Loaket mencerminkan esensi *platform* yang menyerupai siluet kursi dan meja sebagai fokus utama. Loaket memiliki dua versi logo, yaitu logo primer yang dirancang untuk media horizontal, dan logo sekunder untuk media ruang vertical dan sempit. Siluet kursi dan meja pada *logo mark* merepresentasikan Loaket sebagai aplikasi distribusi perabotan rumah tangga. Terdapat elemen panah yang mengarah ke atas pada bagian samping huruf “L” yang melambangkan perpindahan dan keberlanjutan barang bekas dari satu pemilik ke pemilik berikutnya, sekaligus merepresentasikan kecepatan dan transisi. Secara konseptual, “L” mewakili “Loak” dan panah yang mengarah ke atas merupakan potongan dari huruf “K” yang mewakili “ket”, sehingga membentuk nama aplikasi “Loaket”. Logo Loaket menggambarkan sistem yang terstruktur dan praktis melalui bentuk yang tegas dan dinamis, sekaligus memberikan kesan ramah dan *modern* yang sesuai dengan gaya hidup urban yang aktif.



Gambar 2.3 Color Palette Loaket

Warna utama yang digunakan Loaket merupakan warna oranye dengan kode warna #F47830 yang merupakan warna utama, dan didukung dengan warna *deep teal* dengan kode warna #305350, warna *cream* dengan kode warna #F4EFD5, dan warna hijau dengan kode warna #92AC3C. Warna Oranye memberikan kesan *approachable*, warna *deep teal* memberikan rasa kepercayaan, warna krem menghadirkan rasa ringan, dan warna hijau mendukung nilai *reuse*. Dengan mengkombinasikan ketiga warna tersebut, Loaket memiliki citra yang dinamis, praktis, dan mudah didekati.

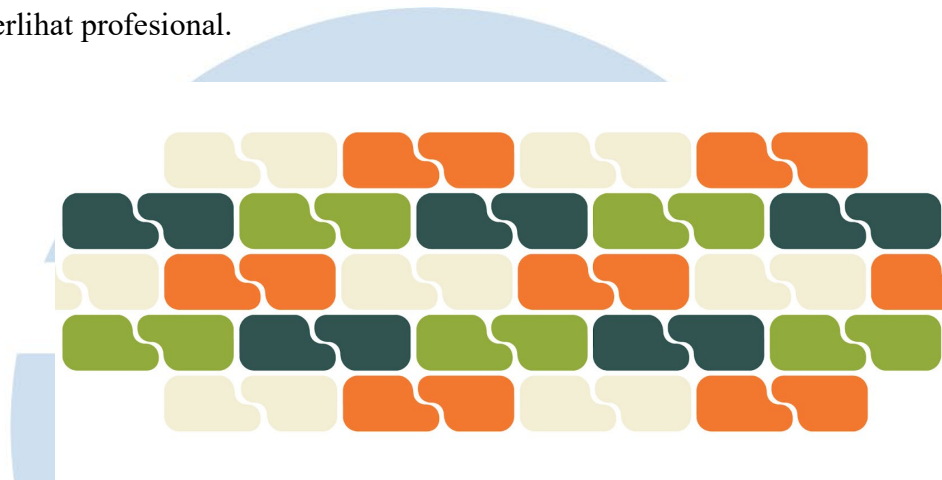
**Aa** Zian  
 abcdefghijklmnopqrstuvwxyz  
 1234567890!@#%&\*

**Aa** CartoGothic Std  
 abcdefghijklmnopqrstuvwxyz  
 1234567890!@#%&\*

Gambar 2.4 Typeface Loaket

Zian merupakan *typeface* atau *font sans serif* yang dipakai sebagai *font* utama termasuk pada logo. Zian memiliki tampilan yang santai, sederhana, dan dinamis, namun tetap tegas, sehingga memperkuat kesan Loaket yang *bold*, *standout*, dan ramah. Selain itu, CartoGothic Std merupakan *typeface sans serif* yang digunakan sebagai *font* sekunder. Typeface ini memberikan kesan *clean* dan

netral, sehingga cocok digunakan untuk *text* berukuran kecil seperti *body text* agar tetap terlihat profesional.



Gambar 2.5 *Supergraphic* Loaket

*Supergraphic* Loaket terdiri atas ikon berbentuk batu bata yang diadaptasi dari perpaduan huruf “L” dan elemen panah pada *logo mark* Loaket, sehingga konsistensi bentuk dan visual terjaga. Elemen utama berupa batu bata yang merepresentasikan fondasi suatu tempat tinggal, yang selaras dengan peran Loaket sebagai aplikasi yang memfasilitasi kebutuhan perabotan rumah tangga bekas guna menciptakan kenyamanan dan kelayakan tempat tinggal. Melalui konsistensi gaya visual dari *logo*, *font*, dan *supergraphic*, identitas visual Loaket diharapkan mampu menciptakan daya ingat pengguna terhadap *brand*.

#### 2.4 Struktur Perusahaan

Struktur Loaket dirancang dengan pembagian tugas yang jelas untuk mendukung efektivitas operasional perusahaan. Setiap anggota tim memiliki tanggung jawab sesuai dengan bidang keahliannya sehingga proses pengembangan bisnis, pengelolaan produk, dan pembangunan merek dapat dilakukan secara optimal. Struktur organisasi ini terdiri atas *Chief Executive Officer* (CEO), *Chief Product Officer* (CPO), *Chief Design Officer* (CDO), dan *Chief Marketing Officer* (CMO). Berikut merupakan uraian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing posisi tersebut.



Gambar 2.6 Stuktur Perusahaan

### 1. Natasya Herawati Geong - *Chief Executive Officer* (CEO)

Sebagai CEO, Natasya bertanggung jawab untuk memimpin sesuai dengan visi dan misi perusahaan, termasuk menyusun strategi bisnis jangka panjang. Selain itu, Natasya berperan dalam mengawasi operasional secara keseluruhan. CEO juga berkoordinasi dengan CDO, CPO, dan CMO dalam menganalisis, merencanakan, serta mengimplementasikan strategi bisnis perusahaan untuk meningkatkan pengalaman pengguna.

### 2. Amanda Isabell Patryce Zora - *Chief Data Officer* (CDO)

Sebagai CDO, Amanda bertanggung jawab mengelola identitas dan citra *brand* perusahaan untuk menciptakan *brand awareness* Loaket. Perannya mencakup pengembangan logo, pemilihan *font*, perancangan *supergraphic*, serta *design system*. Selain itu, Amanda juga merancang seluruh kebutuhan visual untuk menjaga konsistensi *branding*, serta mengeksplorasi tren kreatif bagi perkembangan perusahaan kedepannya.

### 3. Evelyn Magdakena Irianto - *Chief Product Officer* (CPO)

Sebagai CFO, Evelyn bertanggung jawab mengembangkan dan mengelola produk, yaitu aplikasi, termasuk perencanaan fitur serta mengotimalkan pengalaman pengguna (UI/UX) agar sejalan dengan visi misi perusahaan. Selain itu, Evelyn memastikan produk berjalan sesuai kebutuhan, mulai dari tahap riset,

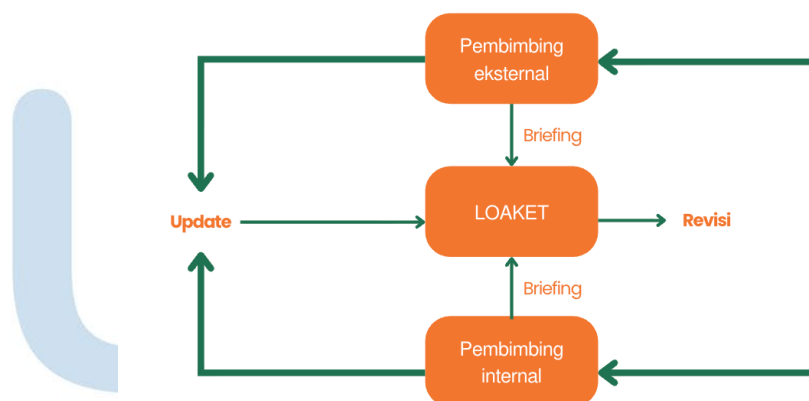
berkoordinasi dengan desainer, hingga melakukan evaluasi dan pengembangan secara berkelanjutan.

#### 4. Jenice Aurelia Samsie - *Chief Marketing Officer (CMO)*

Sebagai CMO, Jenice bertanggung jawab untuk menyusun dan mengawasi strategi pemasaran Loaket untuk meningkatkan *brand awareness*. Memastikan proses *branding* dan *brand positioning* tetap selaras dengan visi misi perusahaan, sekaligus penghubung antara kebutuhan konsumen dengan tujuan bisnis. Selain itu, Jenice mengembangkan berbagai materi pemasaran, termasuk desain promosi media cetak maupun digital, guna memperluas jangkauan dan daya tarik Loaket.

### 2.5 Alur Kerja Perusahaan

Dalam program *Entrepreneurship & Innovation Program*, tim Loaket berkoordinasi dengan dosen pembimbing internal dan eksternal (*supervisor*) untuk mengembangkan bisnis Loaket. Berikut alur kerja bisnis Loaket. Pertemuan tersebut melibatkan Adhreza sebagai dosen pembimbing dari Program Studi Desain Komunikasi Visual dan Michelle selaku *supervisor* dari Skystar Ventures.



Gambar 2.7 Alur Kerja Perusahaan

Susunan ide dan rencana pengembangan bisnis diintegrasikan oleh CEO, CMO, CPO dan CDO melalui penyusunan ide bisnis dan rencana, kemudian didiskusikan bersama *supervisor* dan pembimbing eksternal. Selain itu, penulisan

laporan struktur bisnis juga didiskusikan dengan dosen pembimbing internal untuk mengoptimalkan pelaksanaan strategi bisnis ini.

Pada tahapan implementasi, CEO sebagai pemimpin dalam mengoptimalkan strategi dan perencanaan bisnis yang telah disusun. Dalam pelaksanaannya, CEO bekerja sama dengan CMO yang merancang strategi pemasaran serta promosi bisnis secara menyeluruh. Visualisasi bisnis dan pengembangan desain kreatif dilakukan bersama CDO, sedangkan pengelolaan produk dan layanan dikoordinasikan bersama CPO. Setiap tahapan implementasi didiskusikan dengan pembimbing internal dan eksternal (*supervisor*) untuk mengembangkan peluang bisnis kedepannya.

Pengembangan aplikasi dilakukan oleh CDO dibantu oleh CPO. CPO bertanggung jawab dalam pembuatan *prototype* dan pengembangan alur kerja aplikasi. Sementara itu, dalam aspek visual dan kreatif, mulai dari perancangan hingga pengembangan *prototype*, proses dipimpin oleh CDO agar identitas visual dan perancangan *branding* secara keseluruhan tetap konsisten. Untuk memastikan fitur *prototype* sesuai dengan kebutuhan target pengguna, dosen pembimbing internal dan *supervisor* eksternal turut meninjau proses tersebut.

## 2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Berikut merupakan perhitungan pengeluaran atau total cost (*fixed cost* dan *variable cost*) untuk bisnis Loaket. Loaket mengeluarkan biaya sebesar  $\text{Rp.}208.380.000 + (\text{Rp.}3000 \times T)$  untuk *fixed cost* dan *variable cost*.  $(\text{Rp.}3000 \times T)$  merupakan jumlah yang dikeluarkan Loaket untuk membayar biaya transaksi yang diunakan pembeli untuk membeli barang. Pembayaran transaksi dikenakan pembayaran sebesar Rp.3000 untuk Loaket sehingga ditetapkan  $(\text{Rp.}3000 \times T)$  dengan T sebagai keterangan per transaksi.

HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)						
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan	Biaya/Tahun	Keterangan
<b>FIXED COST</b>						
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>						
Tim inti (CEO, CPO, CA)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Rp. 6.000.000 (tidak untuk 6 bulan awal)	Rp. 12.000.000	Founder tidak memperoleh untuk 6 bulan awal untuk menekan biaya produksi
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000	Rp. 36.000.000	WFH dan koordinasi lewat online
Admin Operasional	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000	Rp. 24.000.000	WFH dan koordinasi lewat online
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000	Rp. 24.000.000	WFH dan koordinasi lewat online
UI/UX designer	Rp. 2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.500.000	Rp. 30.000.000	WFH dan koordinasi lewat online
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>						
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000	Rp. 6.000.000	
Maintenance sistem	Rp. 1.000.000	Bulanan	1	Rp. 1.000.000	Rp. 12.000.000	
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000	Rp. 6.000.000	
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>	<b>Rp150.000.000</b>	
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)						
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan	Biaya/Tahun	Keterangan
<b>VARIABLE COST</b>						
Payment gertaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	T	T	T	Tergantung transaksi
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp. 3000 x T</b>	<b>Rp. 3000 x T</b>	
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)						
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan	Biaya/Tahun	Keterangan
<b>FIXED COST</b>						
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>						
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000	Rp. 7.200.000	Iklan bulanan
Tiktok ads	Rp. 15.000	Harian	1	Rp. 15.000	Rp180.000	Iklan bulanan
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000	Rp. 3.600.000	Iklan bulanan
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000	Rp. 24.000.000	Iklan bulanan
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>	<b>Rp.13.380.000</b>	
<b>Marketing Offline</b>						
Influencer marketing	Rp. 2.000.000	Per Video	1	Rp. 2.000.000	Rp. 4.000.000	2 video
Banner	Rp. 200.000		2	Rp. 200.000	Rp. 2.400.000	
Billboard	Rp. 5.000.000	Kampanye	1	Rp. 5.000.000	Rp. 5.000.000	1 kali dalam setahun
Poster	Rp. 200.000	Kampanye	1 rim	Rp. 200.000	Rp400.000	2 kali dalam setahun
Merchandise (totebag)	Rp.4.000.000	Kampanye	1	Rp.4.000.000	Rp. 8.000.000	2 kali produksi dalam setahun
Booth	Rp.1.000.000	Kampanye	1	Rp.1.000.000	Rp. 1.000.000	1 kali dalam setahun
Voucher	10.000/orang		100	Rp. 10.000.000	Rp. 10.000.000	untuk 100 konsumen yang mengajak teman menggunakan Loaket
<b>Total Variable cost</b>	<b>Rp. 12.410.000</b>			<b>Rp. 12.410.000</b>	<b>Rp.32.600.000</b>	
Biaya Operasional						
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan	Biaya/Tahun	Keterangan
<b>VARIABLE COST</b>						
Coworking space (meet)	Rp100.000	Per meeting	4	Rp.100.000/meeting	Rp400.000	4 kali meeting
Transportasi operasional	Rp. 1.000.000	Bulanan	1	RP.1.000.000	Rp. 12.000.000	Transportasi operasional
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.13.500.000</b>			<b>Rp.1.100.000</b>	<b>Rp.12.400.000</b>	
<b>TOTAL BIAYA PENGELUARAN</b>				<b>Rp. 27.925.000 + (Rp. 3000 x T)</b>	<b>Rp. 208.380.000 + (Rp. 3000 x T)</b>	Biaya setahun untuk operasional

Gambar 2.8 Harga Total Pengeluaran Loaket

BEP (*Break Even Point*) merupakan kondisi dimana biaya FC (*fixed cost*) dan VC (*variable cost*) yang dikeluarkan sama dengan pendapatan yang diperoleh bisnis. Untuk mengetahui berapa banyak unit yang harus dijual oleh Loaket dalam satu bulan agar mencapai titik BEP, diperlukan perhitungan menggunakan rumus BEP. Perhitungan ini bertujuan untuk menentukan jumlah unit penjualan yang dibutuhkan untuk mengetahui perolehan untung maupun rugi. Berikut merupakan perhitungan unit BEP yang digunakan untuk menilai kelayakan usaha.

<p>Januari-Juni</p> $BEP_{(unit)} = \frac{FC}{P-VC}$ $BEP_{(unit)} = \frac{14.415.000}{16.000}$ $BEP_{(unit)} = 900 \text{ unit}$	<p>Juli-Desember</p> $BEP_{(unit)} = \frac{FC}{P-VC}$ $BEP_{(unit)} = \frac{20.415.000}{16.000}$ $BEP_{(unit)} = 1275 \text{ unit}$
---	---

Gambar 2.9 Rumus *Break Even Point*

Perhitungan BEP Loaket dibagi menjadi 2 periode, yaitu BEP bulan Januari hingga Juni, dan BEP bulan Juli hingga Desember. Pembagian ini dilakukan karena pada 6 bulan pertama operasional perusahaan, tim inti tidak menerima gaji untuk menekan biaya operasional. Pada periode tersebut, total biaya *fixed cost* yang dikeluarkan sebesar Rp.14.415.000 tanpa adanya gaji untuk tim inti perusahaan. Sementara itu, pada periode Juli hingga Desember, biaya *fixed cost* menjadi Rp. 20.415.000 setelah adanya gaji tim inti perusahaan.

Biaya *fixed cost* diperoleh dari total biaya yang bersifat tetap seperti gaji, biaya operasional, marketing bulanan. Selanjutnya P (*price*) merupakan pendapatan yang diperoleh dari biaya layanan sebesar 5% per transaksi. Loaket menetapkan biaya rata-rata transaksi sebesar Rp. 350.000, sehingga biaya layanan sebesar 5% adalah Rp.17.500 yang dikenakan kepada penjual dan Rp. 1.500 kepada pembeli.

Sementara itu, biaya *variable cost* timbul pada tiap transaksi sebesar Rp.3000. Perhitungan P-VC menunjukkan *margin* yang diperoleh dari setiap transaksi sehingga total pendapatan dari biaya layanan sebesar Rp.17.500 ditambah dengan Rp. 1.500, kemudian dikurangi dengan Rp.3000, sehingga diperoleh *margin* sebesar Rp.16.000 per transaksi.

Berikut merupakan analisis transaksi Loaket dalam satu tahun. Pada bulan Januari, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 700 unit transaksi serta minimal iklan sebanyak 5. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh adalah sebesar Rp. 3.115.000, yang menunjukkan bahwa perusahaan masih mengalami kerugian pada bulan ini.

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

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	700	Rp.12.250.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	700	Rp.1.050.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	5	Rp.100.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 13.400.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Rp.6.000.000 (tidak untuk 6 bulan awal)
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 14.415.000</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment getaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	700	Rp.2.100.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 2.100.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 3.115.000 (rugi)</b>			

Gambar 2.10 Perhitungan Pendapatan Bulan Januari

Pada bulan Febuari, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 750 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 7. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 2.275.000, yang menunjukkan bahwa perusahaan masih mengalami kerugian pada bulan ini.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	750	Rp.13.125.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	750	Rp.1.125.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	7	Rp. 140.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 14.390.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Rp.6.000.000 (tidak untuk 6 bulan awal)
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 14.415.000</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment getaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	750	Rp.2.250.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 2.250.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 2.275.000 (rugi)</b>			

Gambar 2.11 Perhitungan Pendapatan Bulan Februari

Pada bulan Maret, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 800 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 9. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 1.435.000, yang menunjukkan bahwa perusahaan masih mengalami kerugian pada bulan ini.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	800	Rp.14.000.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	800	Rp.1.200.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	9	Rp. 180.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 15.380.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Rp.6.000.000 (tidak untuk 6 bulan awal)
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 14.415.000</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gertaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	800	Rp.2.400.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 2.400.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp.1.435.000(rugi)</b>			

Gambar 2.12 Perhitungan Pendapatan Bulan Maret

Pada bulan April, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 900 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 12. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 4.225.000, yang menunjukkan bahwa dalam periode ini, Perusahaan telah mencapai BEP.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	900	Rp.15.750.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	900	Rp.1.350.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	12	Rp. 240.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	1	Rp. 4.000.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 21.340.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Rp.6.000.000 (tidak untuk 6 bulan awal)
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 14.415.000</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gertaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	900	Rp.2.700.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 2.700.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 4.225.000 (untung)</b>			

Gambar 2.13 Perhitungan Pendapatan Bulan April

Pada bulan Mei, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 900 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 15. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp 285.000.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	950	Rp.16.625.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	950	Rp.1.425.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	20	Rp. 400.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 18.450.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Rp.6.000.000 (tidak untuk 6 bulan awal)
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 14.415.000 + 7.000.000 (marketing offline)</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gertaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	950	Rp.2.850.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 2.850.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 5.815.000 (rugl)</b>			

Gambar 2.14 Perhitungan Pendapatan Bulan Mei

Pada bulan Juni, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 950 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 20, dan melakukan pemasaran secara *online* berupa *booth* dan penjualan *merchandise*. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 5.815.000 yang menunjukkan bahwa perusahaan masih mengalami kerugian pada bulan ini.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	950	Rp.16.625.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	950	Rp.1.425.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	20	Rp. 400.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 18.450.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Rp. 6.000.000 (tidak untuk 6 bulan awal)
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 14.415.000 + 7.000.000 (marketing offline)</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gertaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	950	Rp.2.850.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 2.850.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 5.815.000 (rugi)</b>			

Gambar 2.15 Perhitungan Pendapatan Bulan Juni

Pada bulan Juli, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.100 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 30, dan melakukan kolaborasi dengan toko perabotan. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp 1.785.000.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	1.100	Rp.19.250.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	1.100	Rp.1.650.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per iklan	30	Rp. 600.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	1	Rp. 4.000.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 25.500.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Founder mulai digaji
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.17.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 20.415.000</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gertaway fee	Rp.3.000	Per Transaksi	1.100	Rp.3.300.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.3.300.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 1.785.000 (untung)</b>			

Gambar 2.16 Perhitungan Pendapatan Bulan Juli

Pada bulan Agustus, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.200 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 35, dan melakukan kolaborasi dengan toko perabotan. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 3.485.000.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	1.200	Rp.21.000.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	1.200	Rp.1.800.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per iklan	35	Rp. 700.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	1	Rp. 4.000.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 27.500.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Founder mulai digaji
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.11.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp. 15.000	Harian	1	Rp. 15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 20.415.000</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gertaway fee	Rp.3.000	Per Transaksi	1.200	Rp.3.600.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.3.600.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 3.485.000 (untung)</b>			

Gambar 2.17 Perhitungan Pendapatan Bulan Agustus

Pada bulan September, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.600 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 40. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp.5.985.000.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	1.600	Rp.28.000.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	1.600	Rp.2.400.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	40	Rp. 800.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 25.500.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Founder mulai digaji
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.17.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 20.415.000</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gertaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	1.600	Rp3.300.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 4.800.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 5.985.000 (untung)</b>			

Gambar 2.18 Perhitungan Pendapatan September

Pada bulan Oktober, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.800 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 45, dan melakukan pemasaran *offline* berupa pemasangan *billboard*. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 4.285.000.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	1.800	Rp.31.500.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	1.800	Rp.2.700.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	45	Rp. 900.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 35.100.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Founder mulai digaji
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.17.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 20.415.000 + Rp.5.000.000 (marketing offline)</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment getaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	1.800	Rp.3.600.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.5.400.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 4.285.000 (untung)</b>			

Gambar 2.19 Perhitungan Pendapatan Bulan Oktober

Pada bulan November, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 2.100 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 50, dan melakukan kolaborasi dengan toko perabotan, pemasaran oleh *influencer*, pemasangan poster, dan penjualan *merchandise*. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 11.785.000.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	2.100	Rp.36.750.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	2.100	Rp.3.150.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	50	Rp. 1.000.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	1	Rp. 4.000.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 44.900.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Founder mulai digaji
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.17.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 20.415.000 + Rp.6.400.000 (marketing offline)</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment getaway fee	Rp3.000	Per Transaksi	2.100	Rp.3.300.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.6.300.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 11.785.000 (untung)</b>			

Gambar 2.20 Perhitungan Pendapatan Bulan November

Pada bulan Desember, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 2.600 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 60, dan melakukan kolaborasi dengan toko perabotan dan pembagian *voucher* sebesar Rp. 10.000. Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Loaket sebesar Rp. 16.385.000.

REVENUE STREAMS (Pendapatan)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
Fee transaksi penjual	5% dari harga	Per Transaksi	2.600	Rp.45.500.000
Fee layanan pembeli	Rp. 1.500	Per Transaksi	2.600	Rp.3.900.000
Iklan produk di platform	Rp. 20.000	Per Iklan	60	Rp. 1.200.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	1	Rp. 4.000.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 54.600.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>SDM (sumber daya manusia)</b>				
Tim inti (CEO, CPO, CMO, CDO)	Rp. 1.500.000	6 bulan setelah	4 orang	Founder mulai digaji
IT Developer	Rp. 3.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 3.000.000
Admin Operasional	Rp.2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
Customer Service	Rp. 2.000.000	Bulanan	1 orang	Rp. 2.000.000
UI/UX designer	Rp.2.500.000	Bulanan	1 orang	Rp.2.500.000
<b>Teknologi &amp; Maintenance Sistem</b>				
Server Aplikasi	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
Maintenance sistem	Rp.1.000.000	Bulanan	1	Rp.1.000.000
Database server	Rp. 500.000	Bulanan	1	Rp. 500.000
<b>Total Biaya</b>				<b>Rp.17.500.000</b>
BIAYA PEMASARAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>FIXED COST</b>				
<b>Marketing Bulanan (Online)</b>				
Instagram ads	Rp. 600.000	Bulanan	1	Rp. 600.000
Tiktok ads	Rp.15.000	Harian	1	Rp.15.000
Facebook ads	Rp. 300.000	Bulanan	1	Rp. 300.000
Web-banner digital	Rp. 2.000.000	Bulanan	1	Rp. 2.000.000
<b>Total Fixed cost</b>	<b>Rp. 2.915.000</b>			<b>Rp. 2.915.000</b>
<b>Total seluruh pengeluaran</b>	<b>Rp. 20.415.000 + Rp.10.000.000 (voucher spesial desember)</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gateway fee	Rp3.000	Per Transaksi	2.600	Rp.7.800.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.7.800.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 16.385.000 (untung)</b>			

Gambar 2.21 Perhitungan Pendapatan Bulan Desember

Berdasarkan analisis keuangan yang telah dilakukan, Loaket memiliki potensi bisnis yang baik untuk dikembangkan. Pertumbuhan jumlah transaksi mampu membantu perusahaan menutupi biaya operasional serta biaya pengembangan platform. Selain itu, pencapaian titik impas pada tahun pertama menunjukkan bahwa model bisnis yang dirancang memiliki prospek keberlanjutan yang positif. Dengan demikian, pada akhir periode satu tahun operasional, Loaket berhasil memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp35.580.000.

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Pendapatan	Rp. 13.400.000	Rp. 14.390.000	Rp. 15.380.000	Rp. 21.340.000	Rp. 17.400.000	Rp. 18.450.000
Pengeluaran	Rp. 16.515.000	Rp.16.665.000	Rp.16.815.000	Rp. 17.115.000	Rp. 17.115.000	Rp. 24.265.000
Jumlah Transaksi	700	750	800	900	900	950
Total Pendapatan Bulanan	Rp. -3.115.000	Rp.-2.275.000	Rp.-1.435.000	Rp. 4.225.000	Rp. 285.000	Rp. -5.815.000
Akumulasi (laba/rugi)	Rp. -3.115.000	Rp. -5.390.000	Rp.-6.825.000	Rp.-2.600.000	Rp.-2.315.000	Rp.- 8.130.000

	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Pendapatan	Rp. 25.500.000	Rp. 27.500.000	Rp. 31.200.000	Rp. 35.100.000	Rp. 44.900.000	Rp. 54.600.000
Pengeluaran	Rp. 23.715.000	Rp. 24.015.000	Rp.25.215.000	Rp. 30.815.000	Rp.33.115.000	Rp. 38.215.000
Jumlah Transaksi	1.100	1.200	1.600	1.800	2.100	2.600
Total Pendapatan Bulanan	Rp. 1.785.000	Rp. 3.485.000	Rp. 5.985.000	Rp. 4.285.000	Rp. 11.785.000	Rp. 16.385.000
Akumulasi (laba/rugi)	Rp. - 6.345.000	R. -2.860.000	Rp. 3.125.000	Rp.7.410.000	Rp.19.195.000	Rp.35.580.000

Gambar 2.22 Pendapatan Total Dalam Setahun

Berdasarkan proyeksi pendapatan selama satu tahun, Loaket mengalami kerugian pada periode Januari sampai Agustus karena pendapatan yang dihasilkan belum mampu menutupi biaya operasional dan pengembangan *platform*. Namun, seiring dengan meningkatnya pengguna dan jumlah transaksi, pendapatan Loaket mengalami peningkatan setiap bulan. Pada bulan September, Loaket mencapai *Break Even Point* (BEP), yaitu kondisi ketika akumulasi pendapatan telah mampu menutupi seluruh biaya dan kerugian yang terjadi sebelumnya. Setelah mencapai BEP, Loaket terus menghasilkan laba hingga memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp35.580.000 pada akhir tahun.

