

## BAB II

### PEMBENTUKAN IDE BISNIS

#### 2.1 Validasi Ide Bisnis

Ide bisnis yang dirancang berupa aplikasi untuk memenuhi kebutuhan perabotan rumah tangga bekas yang murah, aman, dan terpercaya bagi perantau dan keluarga muda di wilayah jabodetabek. Aplikasi berfungsi sebagai *platform* yang memfasilitasi transaksi penjual dan pembeli melalui sistem yang transparan, sehingga proses jual-beli menjadi praktis, aman, dan terpercaya.

##### 2.1.1 Alur pengembangan Ide Bisnis

Pengembangan bisnis berangkat dari pengalaman pribadi penulis sebagai mahasiswa yang merantau, saat menempati hunian sementara di Jabodetabek, penulis cenderung mencari perabotan rumah tangga bekas atau *secondhand* seperti lemari dan rak untuk memenuhi kebutuhan tempat tinggal. Selain itu penulis bersama tim berangkat dalam mengidentifikasi permasalahan utama yang terjadi di wilayah Jabodetabek, yaitu tingginya perpindahan penduduk yang berdampak pada meningkatnya kebutuhan perabotan rumah tangga bersifat sementara. Data Survei Biaya Hidup (SBH) 2022 yang diperoleh menunjukkan rata-rata pengeluaran rumah tangga di Jakarta yang mencapai Rp14,88 juta per bulan, dan sebanyak Rp940.042 .

Ironisnya, tingginya kebutuhan tersebut tidak selalu seimbang dengan kondisi ekonomi masyarakat pendatang yang menyebabkan penyesuaian pengeluaran untuk membeli perabotan. Putranto (2023) juga menyebutkan bahwa tingginya perpindahan penduduk menyebabkan terjadinya hunian sementara berkontribusi pada peningkatan sampah rumah tangga terutama dalam kategori *bulky waste* seperti perabotan rumah tangga.

Melalui analisis tersebut penulis melihat bahwa ada peluang bisnis yang bisa untuk mendukung keberlanjutan lingkungan dengan menerapkan prinsip 3R (*reduce, reuse, recycle*), khususnya menekankan prinsip *reuse*

(menggunakan kembali barang layak pakai). Hal ini diperkuat oleh pernyataan Rosmala (2020, h.166) bahwa penerapan prinsip 3R punya potensi pemanfaatan yang mencapai sekitar 30-40% dalam ekonomi, dengan ini penulis melihat bahwa adanya peluang pasar. Setelah itu penulis dan tim melakukan analisis pada *website smartscrapers*, yang memperoleh bahwa terdapat banyak toko perabotan bekas di Jakarta, namun baru sebagian kecil yang memasarkan produknya melalui media sosial, *website*, dan belum difasilitasi platform digital yang secara khusus menyediakan barang tersebut.

Hal ini menyebabkan proses transaksi belum optimal dan kurang praktis dari segi pengalaman pengguna. Kondisi tersebut menciptakan peluang bagi penulis dan tim untuk menghadirkan aplikasi Loaket yang mampu menghubungkan pemilik barang bekas dengan pengguna yang membutuhkan. Loaket dirancang untuk mengatasi permasalahan sulitnya distribusi perabotan rumah tangga bekas sekaligus penumpukan sampah rumah tangga.

Fitur utama aplikasi ini adalah pendekatan berbasis *life event*, yaitu pengelompokan kebutuhan berdasarkan momen atau tahapan hidup pengguna. Dengan fitur ini, pengguna lebih mudah menemukan apa yang mereka butuhkan sesuai situasi mereka, misalnya perantau yang mencari kos, pasangan baru menikah, atau seseorang yang baru mulai bekerja dan membutuhkan perabotan rumah tangga untuk tempat tinggal sementara. Loaket juga memiliki fitur negosiasi, dimana pembeli dapat melakukan penawaran harga produk ke penjual untuk memperoleh kesepakatan sebelum melakukan transaksi dan fitur lokasi terdekat yang akan mencari toko terdekat sesuai dengan lokasi pembeli ketika ingin membeli produk dalam *platform*.

### **2.1.2 Finalisasi Ide Bisnis**

Berdasarkan analisis masalah dan peluang pasar yang telah dilakukan, penulis bersama tim merumuskan final dari ide bisnis berupa pengembangan aplikasi Loaket, yakni platform digital berbasis *mobile* yang

mampu memfasilitasi kegiatan jual-beli perabotan rumah tangga bekas di wilayah Jabodetabek.

Ide bisnis memiliki unsur ICT karena diterapkan dan dikembangkan dalam bentuk aplikasi digital yang memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam menghubungkan penjual dan pembeli. Inovasi produk terletak pada kategori spesifik yang dikhususkan untuk menjual perabotan rumah tangga bekas dengan menerapkan prinsip keberlanjutan melalui salah satu prinsip 3R yaitu *reuse*. Perancangan yang ditargetkan selama satu semester meliputi riset terhadap target pengguna, perancangan UI/UX, pembuatan *prototype*, dan pelaksanaan pengujian *prototype*.

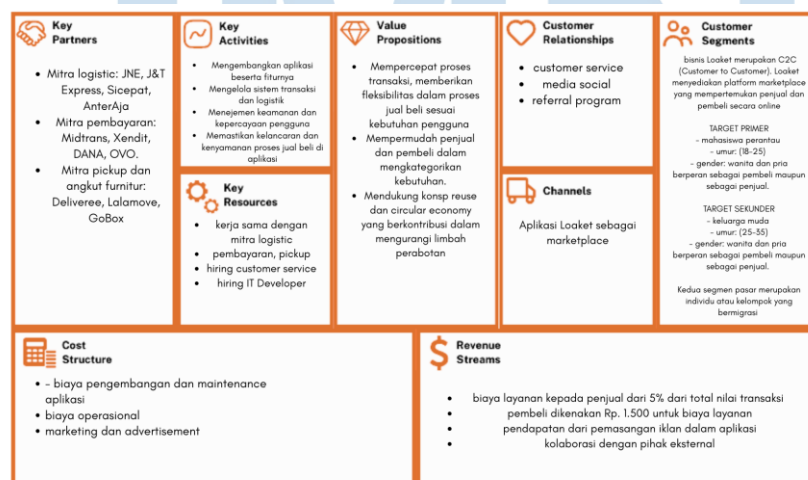
Loaket hadir dengan tujuan untuk menjawab kebutuhan pengguna dalam menghubungkan mereka melalui transaksi jual-beli. Berikut merupakan penjelasan terkait Loaket yang telah difinalisasi.

1. Loaket menampilkan desain visual yang intuitif untuk meningkatkan pengalaman pengguna, *platform* juga menampilkan identitas visual yang konsisten dalam menjaga konsistensi desain, dengan tujuan Loaket dapat lebih mudah untuk dikenali oleh pengguna sebagai *marketplace* yang memfasilitasi dan mendistribusi kegiatan jual-beli perabotan rumah tangga bekas.
2. Loaket memiliki fitur yang dirancang untuk meningkatkan kenyamanan dan pengalaman pengguna, sehingga mempermudah proses pemilihan produk. Berikut merupakan fitur yang ditawarkan aplikasi Loaket:
  - a. *Home*, merupakan halaman *Call To Action* yang mengarahkan pengguna pada fungsi secara keseluruhan, informasi aplikasi, kategori, barang populer, dan produk terbaru.
  - b. *Recommendation*, merupakan produk yang diarahkan sesuai dengan preferensi pengguna.

- c. *Life-Event*, merupakan sistem yang digunakan untuk memilih atau mencarikan barang bagi pengguna sesuai dengan situasi mereka, seperti pindah kos, rumah kontrakan, baru menikah, dan lain sebagainya.
- d. *Budle Package*, merupakan barang yang dijual secara paketan yang menyediakan perabotan rumah tangga bekas lebih dari satu. Contohnya seperti pembelian paket kos memiliki meja, kursi, lemari dalam satu paket pembelian.
- e. *Negotiation*, merupakan fitur negosiasi yang dapat digunakan oleh penjual dan pembeli untuk menentukan harga yang diinginkan sebelum melakukan transaksi.
- f. *User Profile*, merupakan bagian yang menampilkan informasi terkait dengan akun pengguna, data, *call support*, dan lain sebagainya,

## 2.2 Business Model Canvas

Harahap (2024, h.16) menyatakan bahwa *Business Model Canvas* (BMC) merupakan alat yang membantu suatu perusahaan dalam merumuskan proposi nilai, saluran distribusi, segmen pasar, serta hubungan antara perusahaan dan pelanggan. Hal ini dikembangkan menggunakan fitur dalam BMC yang dikategorikan menjadi sembilan jenis.



Gambar 2.1 *Business Model Canvas*

### 1. *Customer Segments*

Target segmentasi untuk Loaket merupakan C2C (*Customer to Customer*). Loaket menyediakan *platform marketplace* untuk mempertemukan penjual dan pembeli secara *online*. Target Loaket dibagi menjadi dua yakni, target primer yang merupakan mahasiswa perantau dengan rentang usia 20-30 tahun yang memiliki peran sebagai pembeli maupun penjual, dan target sekunder yang merupakan keluarga muda dengan rentang usia 31-40 tahun yang memiliki peran sebagai pembeli maupun penjual. Kedua jenis target yang ditetapkan merupakan individu atau kelompok yang bermigrasi.

### 2. *Value Proposition*

*Value proposition* merupakan keunggulan atau manfaat yang ditawarkan oleh bisnis kepada customer dalam memenuhi kebutuhan, masalah, dan keinginan. *Value* yang ditawarkan Loaket berupa proses transaksi yang aman dan terpercaya, memberikan fleksibilitas dalam proses jual-beli, serta mempermudah penjual dan pembeli dalam memilih kategori barang sesuai dengan kebutuhan mereka (fitur *life-event*). Loaket juga hadir untuk mendukung konsep *reuse* yang berkontribusi dalam mengurangi limbah perabotan.

### 3. *Channels*

*Channels* digunakan dalam menyampaikan produk atau layanan dari Loaket kepada customer dengan mengidentifikasi saluran distribusi yang tepat, pemanfaatan *channels* yang digunakan oleh Loaket berupa aplikasi *marketplace*.

### 4. *Customer Relationship*

*Customer relationship* digunakan untuk membangun hubungan kuat dengan pengguna, dalam menumbuhkan loyalitas dan mempertahankan hubungan serta interaksi Loaket menggunakan fitur *customer service* untuk memberikan layanan yang responsif, memanfaatkan media sosial untuk interaksi, serta referral program yang membangun hubungan dan loyalitas pengguna.

#### 5. *Revenue Streams*

*Revenue streams* merupakan sumber pendapatan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan. *Revenue streams* yang didapatkan Loaket berasal dari biaya layanan penjual sebesar 5% dari total nilai transaksi sedangkan biaya layanan pembeli dikenakan sebesar Rp. 1.500. Pendapatan juga diambil dari pemasangan iklan dalam aplikasi dan kolaborasi dengan pihak eksternal.

#### 6. *Key Resources*

*Key resources* merupakan sumber daya yang diperlukan suatu bisnis untuk menunjang aktivitas yang dilakukan, dalam hal ini Loaket menjalin kerjasama mitra dalam pelaksanaan distribusi dan pembayaran. Loaket juga memanfaatkan tenaga IT dalam membantu *developer* sistem dan keamanan terkait dengan pengembangan aplikasi dan inovasi.

#### 7. *Key Activities*

*Key activities* merupakan aktivitas utama bisnis dimulai dari pengembangan produk atau layanan hingga pendistribusian kepada pengguna. Loaket melakukan *key activities* secara bertahap sebagai berikut:

- a. Tahap persiapan dilakukan melalui analisa dan riset.
- b. Mengembangkan aplikasi, fitur, beserta pengelolaan sistem transaksi dan distribusi.
- c. Melakukan manajemen keamanan dan kepercayaan pengguna
- d. Melakukan evaluasi untuk memastikan kenyamanan dan keberlangsungan kegiatan jual-beli di aplikasi.

#### 8. *Key Partnership*

*Key partnership* merupakan hubungan kerjasama antara perusahaan dengan pihak lain dalam pelaksanaan bisnis. Hal ini dapat membantu jalannya sebuah bisnis. Loaket bekerja sama dengan mitra logistic, pembayaran, dan pickup seperti JNE, J&T Express, Sicepat, AnterAja, Midtrans, Xendit, DANA, OVO, Lalamove, GoBox, dan Deliverree.

## 9. *Cost Structure*

*Cost structure* merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk berjalannya suatu bisnis, Loaket mengeluarkan biaya terhadap pengembangan *maintanenance* aplikasi, biaya operasional untuk *customer service*, marketing, promosi, serta iklan.

### 2.3 Deskripsi Perusahaan

Loaket (Loak Market) merupakan ide bisnis yang pertama kali dirumuskan pada tahun 2025 dan resmi di implementasikan pada tahun 2026 oleh Natasya Herawati Geong bersama anggota tim Amanda Isabell Patryce Zora, Evelyn Magdalena Irianto, dan Jenice Aurelia Samsie dalam program *Entrepreneurship & Innovation*. Nama Loaket diambil dari dua kata, yakni “loak” dan “market”, yang mencerminkan tujuan aplikasi sebagai *marketplace* yang menjadi penghubung antara penjual dan pembeli barang bekas. “Loak” memiliki arti sebagai barang bekas yang menjadi objek utama dalam kegiatan jual-beli dalam aplikasi sedangkan, “market” memiliki arti sebagai pasar yang menunjukkan tempat terjadinya kegiatan jual-beli.

Visi Loaket adalah “Menjadi platform digital yang memfasilitasi transaksi perabotan rumah tangga bekas yang praktis, terpercaya, dan berkelanjutan.” Dalam mewujudkan visi tersebut, Loaket memiliki empat misi utama sebagai:

1. Menyediakan platform yang mudah digunakan dan terintegrasi untuk transaksi furniture bekas,
2. Menghubungkan penjual dan pembeli secara efisien melalui sistem yang transparan dan aman,
3. Mendukung penerapan prinsip reuse dalam ekonomi sirkular untuk mengurangi limbah perabotan rumah tangga,
4. Memberi solusi ekonomis bagi masyarakat, mahasiswa dan perantau dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga bekas.

Loaket memiliki fitur berbasis *life-event* yang mengelompokkan kebutuhan berdasarkan momen dan fase hidup, seperti pengguna yang sedang

merantau dan tinggal di kos atau apartemen, pasangan yang baru menikah dan memiliki kondisi ekonomi yang belum stabil, serta individu yang baru mendapatkan pekerjaan dan membutuhkan perabotan di tempat tinggal baru yang bersifat sementara. Loaket tidak hanya mempermudah proses transaksi jual-beli perabotan rumah tangga bekas, tetapi mendukung gaya hidup yang berkelanjutan, hemat, dan praktis.

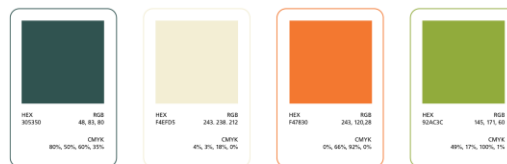
Loaket dirancang dengan konsep visual yang mewakili sifat dari aplikasi itu sendiri, yaitu *marketplace* perabotan rumah tangga bekas yang efektif, terpercaya, dan fungsional, yang dikemas dengan cara menyenangkan agar terasa dekat dengan target pengguna. Identitas visual yang dirancang meliputi logo, palet warna, tipografi, dan supergrafis. Loaket memiliki dua versi logo yakni primer dalam bentuk horizontal dan sekunder dalam bentuk vertikal. Bentuk logo *mark*, tergambar melalui bentuk siluet kursi dan meja yang mewakili fokus utama Loaket terhadap perabotan rumah tangga. Elemen panah mengarah keatas yang terdapat pada bagian samping huruf “L” memiliki makna perpindahan dan keberlanjutan dari barang bekas yang diberikan dari pemilik lama ke pemilik berikutnya, sekaligus menggambarkan arti kecepatan dan transisi.

Secara konsep, “L” mewakili “Loak” dan panah merupakan potongan dari huruf “K” yang mewakili “Ket” dari nama Loaket. Bentuk yang tegas dengan sentuhan dimanis ditujukan untuk menggambarkan Loaket sebagai sistem yang struktur, praktis, dan memberi kesan ramah serta modern yang disesuaikan dengan gaya hidup masyarakat migran yang aktif.



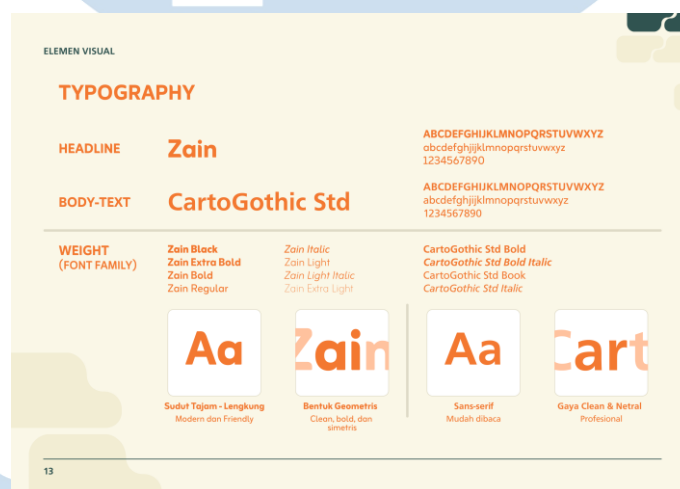
Gambar 2. 2 Logo Loaket

Warna utama yang digunakan oleh Loaket terdiri dari empat jenis warna yakni, oranye (#F47830) sebagai warna utama, dengan *deep teal* (#305350), lalu *cream* (#F4EFD5), dan hijau (#92AC3C) sebagai warna sekunder.



Gambar 2. 3 Warna Loaket

Warna dipilih untuk mewakili Loaket yang aktif, ramah, dan berkelanjutan. Warna oranye mewakili sifat approachable, warna *deep teal* mewakili rasa kepercayaan, warna krem mewakili rasa ringan, dan hijau mewakili nilai *reuse*. Kombinasi warna tersebut dipilih agar Loaket memiliki identitas yang dinamis, praktis, dan ramah.



Gambar 2. 4 Font Loaket

Terkait penggunaan *font* Loaket menggunakan jenis sans-serif. *Font* utama yang dipilih merupakan Zain yang memiliki visual santai, simple, dinamis, dengan sentuhan tegas, yang ditujukan untuk memberi kesan bold, *standout*, dan *friendly*. *Font* pendukung Loaket menggunakan CartoGothic Std yang memiliki tampilan clean dan netral yang digunakan untuk penulisan *body text*, agar terlihat profesional dan seimbang.



Gambar 2. 5 Supergrafis Loaket

Penyusunan supergrafis Loaket terdiri dari ikon batu bata. Bentuk batu bata didapatkan melalui improvisasi terhadap huruf “L” dan elemen panah pada *pictorial mark* Loaket, hal ini dilakukan agar bentuk visual Loaket tetap konsisten. Penggunaan batu bata sebagai elemen utama menggambarkan fondasi suatu tempat tinggal, dan memiliki makna selaras dengan peran Loaket sebagai aplikasi yang memfasiliasi kebutuhan perabotan rumah tangga bekas, dalam memberi kenyamanan dan kelayakan pada tempat tinggal.

## 2.4 Struktur Perusahaan

Struktur perusahaan merupakan kerangka menatur bagaimana tugas dan pekerjaan dibagi, dikelompokkan, dan dikoordinir secara formal (Wahjono, 2022, h.3). Pembagian tugas dilakukan dengan tujuan untuk memastikan setiap aspek produksi, pemasaran, dan operasional berjalan dengan tersruktur.



Gambar 2.6 Struktur Perusahaan

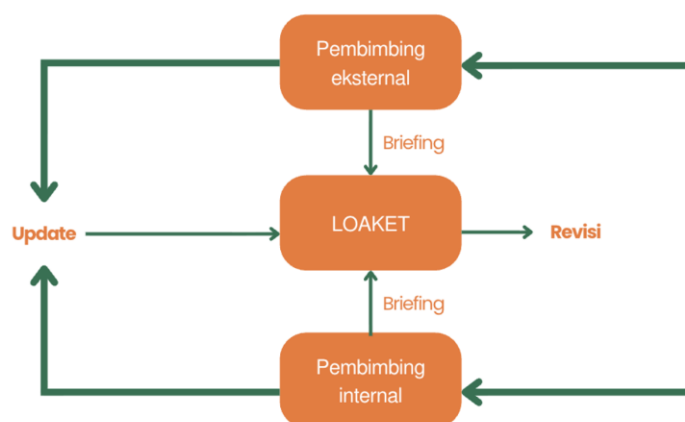
1. Natasya Herawati Geong, *Chief Executive Officer* (CEO): Bertanggung jawab untuk memimpin dan mengarahkan visi dan misi perusahaan, menyusun strategi bisnis jangka panjang, dan mengawasi

keseluruhan operasional pengembangan bisnis. CEO berkoordinasi bersama CDO, CPO, dan CMO dalam menganalisis, merancang, dan melaksanakan strategi bisnis perusahaan.

2. Amanda Isabell Patryce Zora, *Chief Design Officer* (CDO): Bertanggung jawab untuk mengelola identitas dan merek perusahaan, pengembangan logo, sistem desain, dan seluruh kebutuhan visual dalam bisnis.
3. Evelyn Magdalena Irianto, *Chief Product Office* (CPO): Bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mengelola produk aplikasi, perancangan fitur dan pengalaman pengguna (UI/UX).
4. Jenice Aurelia Samsie, *Chief Marketing Office* (CMO): Bertanggung Jawab untuk menyusun strategi pemasaran, mengembangkan dan meningkatkan *brand awareness* pengguna serta penjualan melalui strategi promosi.

## 2.5 Alur Kerja Perusahaan

Pada program, tim Loaket berkoordinasi dengan 2 pembimbing yakni, *supervisor* (pembimbing eksternal Skystar Ventures) dan *advisor* (pembimbing internal). Peran *supervisor* untuk mengarahkan tim dalam membentuk bisnis, sedangkan peran *advisor* membantu tim dalam penyusunan laporan. Berikut merupakan pemaparan alur kerja dari Loaket.



Gambar 2. 7 Alur Kerja Perusahaan

1. Susunan ide bisnis dan rencana pengembangan bisnis: Bisnis loaket dijalankan oleh CEO, CMO, CPO, dan CDO dalam menyusun ide dan strategi bisnis. Ide pengembangan serta bisnis yang dijalankan, didiskusikan bersama dengan supervisor dan dibantu oleh *advisor* dalam mengoptimalkan pengerjaan strategi bisnis dan penulis laporan.
2. Implementasi rencana bisnis: Tahap implementasi dilakukan oleh CEO yang memimpin strategi, CMO membantu dalam perencanaan bisnis, strategi pemasaran, dan promosi secara menyeluruh. CDO membuat visualisasi bisnis dan mengembangkan desain, sedangkan CPO melakukan pengelolaan produk dan jasa. Proses ini selalu melakukan bimbingan dengan *supervisor* dan *advisor*.
3. Pengembangan aplikasi: Tahap pengembangan dikerjakan oleh CPO dan CDO. Hal ini konteks pembuatan *prototype* dan alur kerja aplikasi serta pengembangannya dilakukan oleh CPO, sedangkan CDO membantu dalam pembuatan visual aplikasi.
4. Tahap evaluasi: Tahap evaluasi dimulai dari perencanaan hingga pelaksanaan. Proses evaluasi ini juga melibatkan masukan dari *supervisor* dan *advisor* untuk perbaikan dan pengembangan bisnis kedepannya.

## 2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha merupakan bagian yang dibuat dengan tujuan untuk menunjukkan keberlanjutan usaha dalam jangka waktu satu tahun kedepan. Pada bagian ini dilakukan analisis terkait BEP (*Break Even Point*), arus kas, dan juga durasi proyeksi.

Berikut merupakan perhitungan pengeluaran atau *total cost* (*fixed cost* ditambah *variable cost*) untuk Loaket dalam satu tahun kedepan. Biaya yang dikeluarkan Loaket terkait *fixed cost* dan *variable cost* sebesar Rp.208.380.000 + (Rp.3000 x T), dalam hal ini (Rp.3000 x T) merupakan jumlah yang dikeluarkan Loaket untuk membayar biaya transaksi yang digunakan, seperti pembeli membeli barang menggunakan pembayaran bank, ovo, atau gopay. Melalui hal ini setiap

transaksi dikenakan pembayaran sebesar Rp.3000 yang dibebankan kepada Loaket, sehingga ditetapkan ( $Rp.3000 \times T$ ) 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, CM)	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>T</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, s	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	Rp1.000.000	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 Total Pengeluaran Loaket

Berikut merupakan penetapan unit BEP, hal ini digunakan untuk melihat kelayakan usaha. BEP (*break even point*) merupakan kondisi dimana pendapatan bisnis sama dengan *fixed cost* dan *variable cost* yang dikeluarkan. Dalam hal ini untuk mengetahui berapa unit yang harus dijual oleh Loaket dalam sebulan agar mencapai BEP, sehingga berapa jumlah unit yang memperoleh untung dan rugi dalam setiap bulan di tetapkan dalam perhitungan rumus.

Januari-Juni	Juli-Desember
$\text{BEP}_{(\text{unit})} = \frac{\text{FC}}{\text{P-VC}}$ $\text{BEP}_{(\text{unit})} = \frac{14.415.000}{16.000}$ $\text{BEP}_{(\text{unit})} = 900 \text{ unit}$	$\text{BEP}_{(\text{unit})} = \frac{\text{FC}}{\text{P-VC}}$ $\text{BEP}_{(\text{unit})} = \frac{20.415.000}{16.000}$ $\text{BEP}_{(\text{unit})} = 1275 \text{ unit}$

Gambar 2. 9 Perhitungan BEP Loaket

Dalam perhitungan BEP diatas dibagi menjadi dua bagian yakni BEP bulan Januari hingga Juni dan BEP bulan Juli hingga Desember, hal ini diperoleh karena selama 6 bulan pertama perusahaan berjalan tim inti tidak mendapatkan gaji untuk menekan biaya operasional sehingga sebesar Rp.14.415.000 merupakan biaya *Fixed cost* tanpa gaji kepada tim inti dan sebesar Rp. 20.415.000 merupakan *Fixed cost* setelah adanya gaji terhadap tim inti perusahaan.

Angka diatas diperoleh dari FC (*fixed cost*) yaitu total biaya tetap seperti gaji, operasional, marketing bulanan, lalu P (price) yaitu pendapatan transaksi dari 5% biaya layanan, disini Loaket menetapkan rata-rata transaksi sebesar Rp. 350.000 sehingga biaya 5% nya sebesar Rp.17.500 bagi penjual, dan Rp. 1.500 bagi pembeli, VC (*variable cost*) yaitu biaya yang timbul per transaksi sebesar Rp.3000, dan (P-VC) merupakan *margin* setiap transaksi, sehingga Rp.17.500 ditambah dengan Rp. 1.500 dikurangi dengan Rp.3000 sehingga diperoleh *margin* sebesar Rp.16.000.

Berikut merupakan analisis pendapatan Loaket dalam satu tahun. Pada bulan Januari, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 700 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 5, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak Rp. 3.115.000 dimana jumlah ini termasuk dalam rugi.

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	Rp100.000
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 gateway 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 Pendapatan Loaket Bulan Januari

Pada bulan Febuari, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 750 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 7, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak Rp. 2.275.000 dimana jumlah ini termasuk dalam rugi.

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 gateway 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 Pendapatan Loaket Bulan Febuari

Pada bulan Maret, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 800 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 9, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak Rp. 1.435.000 dimana jumlah ini termasuk dalam rugi.

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 gateway 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 Pendapatan Loaket Bulan Maret

Pada bulan April, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 900 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 12, dan adanya kolaborasi dengan toko perabotan, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak Rp. 4.225.000.

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 gateway 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 Pendapatan Loaket Bulan April

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

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	15	Rp. 300.000
Kerja sama / Kolaborasi	Rp.4.000.000	Kolaborasi	0	0
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 17.400.000</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 gateway 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. 285.000 (untung)</b>			

Gambar 2.13 Pendapatan Loaket Bulan Mei

Pada bulan Juni, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 950 unit transaksi, minimal iklan sebanyak 20, dan melakukan *marketing offline* berupa *booth*, *mrchandise*, serta promosi melalui *influencer*, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak Rp.5.815.000, jumlah ini termasuk dalam rugi.

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 + 7.900.000 (marketing offline)</b>			
HARGA POKOK PENJUALAN (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
<b>VARIABLE COST</b>				
Payment gateway 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. 14 Pendapatan Loaket Bulan Juni

Pada bulan Juli, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.100 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 30, dan adanya kolaborasi dengan toko perabotan atau pihak eksternal, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak 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. 28.500.000</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 gateway fee	Rp3.000	Per Transaksi	1.100	Rp3.300.000	
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp3.300.000</b>				
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 1.785.000 (untung)</b>				

Gambar 2. 15 Pendapatan Loaket Bulan Juli

Pada bulan Agustus, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.200 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 35, dan adanya kolaborasi dengan toko perabotan, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak 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 gateway fee	Rp3.000	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 2.16 Pendapatan Loaket Bulan Agustus

Pada bulan September, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.600 unit transaksi dan minimal iklan sebanyak 40, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak Rp.5.985.000 (BEP).

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 gateway 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 2.17 Pendapatan Loaket Bulan September

Pada bulan Oktober, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 1.800 unit transaksi, minimal iklan sebanyak 45, dan melakukan *marketing offline* berupa *billboard*, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak 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 gateway 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. 18 Pendapatan Loaket Bulan Oktober

Pada bulan November, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 2.100 unit transaksi, minimal iklan sebanyak 50, adanya kolaborasi dengan toko perabotan, dan melakukan *marketing offline* oleh *influencer*, poster, dan *merchandise*, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh sebanyak Rp11.785.000.

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. 44.800.000</b>			
HARGA POKOK PRODUKSI (dalam Rupiah)				
Pengeluaran	Biaya	Waktu	Jumlah	Biaya/Bulan
FIXED COST				
SDM (sumber daya manusia)				
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
Teknologi & Maintenance Sistem				
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
FIXED COST				
Marketing Bulanan (Online)				
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
VARIABLE COST				
Payment gateway fee	Rp3.000	Per Transaksi	2.100	Rp3.300.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 6.300.000</b>			
<b>Pendapatan Bersih</b>	<b>Rp. 11.785.000 (untung)</b>			

Gambar 2.19 Pendapatan Loaket Bulan November

Pada bulan Desember, Loaket menetapkan angka penjualan minimal sebanyak 2.600 unit transaksi, minimal iklan sebanyak 60, adanya kolaborasi dengan toko perabotan, dan pembagian voucher Rp. 10.000, sehingga pendapatan bersih diperoleh sebanyak 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
FIXED COST				
SDM (sumber daya manusia)				
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
Teknologi & Maintenance Sistem				
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
FIXED COST				
Marketing Bulanan (Online)				
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
VARIABLE COST				
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 2.20 Pendapatan Loaket Bulan Desember

Berikut merupakan total hasil analisis pendapatan Loaket dalam satu tahun yang telah di hitung. Loaket mengalami kerugian dari bulan Januari hingga Agustus karena target produk yang dijual masih berada pada 700-900 unit setiap bulannya dan pengeluaran Loaket difokuskan pada kebutuhan promosi aplikasi dan *marketing* sehingga pendapatan yang diperoleh belum mampu untuk menutupi biaya kerugian operasional dan pengembangan *platform*.

	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. 21 Total Pendapatan Setahun

Seiring berjalannya waktu dan meningkatnya jumlah transaksi dan pengguna dalam *platform*, pendapatan Loaket perlahan bertumbuh pada bulan September dan mencapai BEP (Break Even Point), yakni kondisi seluruh kerugian sebelumnya telah tertutupi. Setelah mencapai BEP pendapatan Loaket perlahan bertumbuh hingga bulan Desember dan Loaket mendapatkan laba dengan keuntungan bersih sebesar Rp. 35.580.000.