

## ABSTRAK

Pandemik Covid-19 memberikan dampak negatif dan positif bagi berbagai macam industri, salah satunya industri *Pet Shop* dan pariwisata. Peluang dari perubahan perilaku masyarakat untuk bekerja dari rumah mampu meningkatkan ketertarikan masyarakat dengan kucing untuk mengurangi kejenuhan. Fenomena ini perlu ditangkap sebagai peluang usaha dengan strategi dan inovasi yaitu menciptakan pusat perawatan kucing dan area wisata bagi masyarakat untuk dapat berinteraksi dengan kucing. Berdasarkan kondisi tersebut, pemilik *Mochi Cat Shop* menangkap peluang tersebut dengan menghadirkan wisata baru melalui pengembangan model bisnis *Cat Space* yang bertujuan meningkatkan wisatawan saat menghabiskan akhir pekan. Tidak hanya sekedar wisata, para pemilik hewan peliharaan kucing dapat menyaksikan *direct grooming* yang bertujuan menghindari rasa khawatir pemilik terhadap penanganan kucing ketika di *grooming*.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bentuk pengembangan model bisnis yang tepat bagi *Mochi Cat Shop* untuk mendirikan sebuah taman rekreasi atau *Cat Space* di Kuala Tungkal. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif dengan melibatkan 4 informan yaitu pihak *Mochi Cat Space*, pelaku usaha serupa, dan 2 calon pelanggan potensial. Penelitian melalui wawancara semi terstruktur dengan pertanyaan wawancara kepada pelaku usaha disusun berdasarkan Kanvas Model Bisnis dan pertanyaan kepada pelanggan potensial menggunakan Peta Empati serta 38 responden penelitian melalui penyebaran survei kuesioner. Penelitian ini juga didukung dengan penghitungan uji kelayakan keuangan yaitu NPV, IRR, dan PP.

Berdasarkan dari analisis dan hasil penelitian, modal yang dibutuhkan perusahaan adalah Rp 102.000.000 pada skenario normal memperoleh nilai NPV Rp 270.866.038,19, IRR sebesar 60%, dan nilai pengembalian selama 2 tahun 1 bulan, lalu pada skenario optimis memperoleh nilai NPV sebesar Rp. 622.183.147,86, IRR sebesar 98% dan nilai pengembalian selama 2 tahun. Lalu pada skenario pesimis nilai NPV mencapai Rp. 22.743.650,07, IRR sebesar 21% dan nilai pengembalian sebesar 3 tahun 11 bulan. Dengan demikian, *Mochi Cat Space* diharapkan menjadi bisnis yang layak dijalankan dan mampu memanfaatkan peluang dengan menawarkan produk kebutuhan kucing, jasa perawatan kucing, dan area wisata untuk bermain bersama kucing yang belum banyak dimiliki kompetitor lain khususnya di Kota Kuala Tungkal.

**Kata Kunci:** Kanvas model bisnis, Peta empati, Toko kucing, Taman kucing, Uji kelayakan keuangan

## ***ABSTRACT***

The Covid-19 pandemic had both negative and positive impacts on various industries, one of which is industry *Pet Shop* and tourism. Opportunities from changing people's behaviour to work from home can increase people's interest in cats to reduce boredom. This phenomenon needs to be captured as a business opportunity with strategy and innovation, namely creating a cat care centre and a tourist area for people to be able to interact with cats. Based on these conditions, the owner of *Mochi Cat Shop* see this opportunity by presenting new tourism through the development of business models *Cat Space* which aims to increase tourists when spending weekends. Not just a tour, cat pet owners can watch direct *grooming* which is intended avoid the owner's worry about handling the cat when its grooming.

This research was conducted to find out how to develop the right business model for *Mochi Cat Shop* to set up a recreational park or *Cat Space* in Kuala Tunggal. The method used in this research is qualitative by involving 4 informants, namely *Mochi Cat Space*, similar business actors, and 2 potential customers. The research was conducted through semi-structured interviews with interview questions for business actors based on the Business Model Canvas and questions for potential customers using the Empathy Map and 38 research respondents through distributing a questionnaire survey. This research is also supported by the calculation of the financial feasibility test, namely NPV, IRR, and PP.

Based on the analysis and research results, the capital needed by the company is Rp. 102.000.000 and for normal scenario the NPV is Rp. 270.866.038,19, the IRR is 60%, and the return is 2 years and 1 month. For optimism scenario the NPV is Rp. 622.183.147,86, the IRR is 98%, and the return is 2 years. For pessimism scenario the NPV is Rp. 22.743.650,08, the IRR is 21% and the return is 3 years 11 months. Thus, *Mochi Cat Space* is expected to become a viable business and be able to take advantage of opportunities by offering products for cat needs, cat grooming services, and tourist areas to play with cats that not many other competitors have, especially in the City of Kuala Tunggal.

**Keywords:** Business model canvas, Empathy map, Cat shop, Cat space, Financial feasibility