

ABSTRAK

PERANCANGAN MODEL BISNIS FUR & FEATHER KLINIK DAN PERAWATAN HEWAN DENGAN KONSEP PESAN ANTAR DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU DI KABUPATEN BANTUL, YOGYAKARTA

Firdausi Dwi Septiani
21/490093/PEK/28100

Fur & Feather adalah klinik dan perawatan hewan dengan konsep pesan antar dan pelayanan terpadu satu pintu yang berada di Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Fur & Feather memberikan layanan berupa klinik, perawatan, penitipan, dan toko hewan yang berada dalam satu lokasi, serta layanan pesan antar untuk seluruh layanan yang disediakan. Namun, masih diperlukan kajian lebih lanjut mengenai rancangan model bisnis yang tepat bagi Fur & Feather sebagai pedoman dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Oleh karena itu, dilakukan penelitian untuk merancang model bisnis Fur & Feather yang disertai dengan analisis peta empati calon pelanggan dan kelayakan model bisnis Fur & Feather.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang didukung dengan metode kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang dikumpulkan melalui survei dan wawancara. Survei dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada calon pelanggan Fur & Feather. Hasil survei yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan statistik deskriptif untuk membentuk peta empati yang menjelaskan kekhawatiran dan keinginan calon pelanggan. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan terhadap dua narasumber, yaitu narasumber perusahaan yang merupakan pemilik bisnis sejenis dengan Fur & Feather dan narasumber individu yang merupakan pemilik hewan dan pernah menggunakan layanan pesan antar di toko hewan atau klinik hewan. Hasil wawancara kemudian dianalisis menggunakan analisis konten dan diinterpretasi ke dalam sembilan blok Kanvas Model Bisnis. Metode kuantitatif dalam penelitian ini juga digunakan untuk menguji kelayakan bisnis Fur & Feather dengan menghitung *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP).

Penelitian ini menghasilkan peta empati calon pelanggan Fur & Feather serta rancangan model bisnis yang tepat bagi Fur & Feather. Calon pelanggan merasa tertarik dengan klinik hewan yang menawarkan klinik, perawatan, penitipan, dan toko hewan dalam satu lokasi, serta layanan pesan antar untuk seluruh layanan yang dibutuhkan bagi hewan peliharaan yang dimiliki. Selain itu, dari analisis kelayakan bisnis secara finansial, dihasilkan nilai NPV sebesar Rp55.208.142, nilai IRR sebesar 20%, dan nilai PP sebesar 3,28 yang berarti investasi yang dikeluarkan akan kembali selama 3 tahun 3 bulan. Dengan kata lain, berdasarkan analisis kelayakan finansial tersebut, maka bisnis Fur & Fetaher layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Model Bisnis, Klinik Hewan, Toko Hewan, Perawatan Hewan

ABSTRACT

FUR & FEATHER BUSINESS MODEL DESIGN FOR PET CLINIC AND CARE WITH DELIVERY AND ONE STOP SERVICE CONCEPT IN BANTUL DISTRICT, YOGYAKARTA

Firdausi Dwi Septiani
21/490093/PEK/28100

Fur & Feather is a pet clinic and care with the concept of one-stop delivery and integrated services located in Bantul District, Yogyakarta. Fur & Feather provides services in clinics, care, daycare, and shops for pets in one location and delivery services for all services provided. However, further studies are still needed regarding the design of the right business model for Fur & Feather as a guide in carrying out its business activities. Therefore, research was carried out to design a Fur & Feather business model accompanied by an analysis of the empathy map of potential customers and the feasibility of the Fur & Feather business model.

This study uses qualitative methods supported by quantitative methods. The data source used is primary data collected through surveys and interviews. The survey was conducted by distributing questionnaires to potential Fur & Feather customers. The survey results obtained were then analyzed using descriptive statistics to form an empathy map that explains the concerns and desires of potential customers. Interviews in this study were conducted with two informants, namely corporate informants who are business owners similar to Fur & Feather and individual informants who are pet owners and have used delivery services at pet shops or veterinary clinics. The results of the interviews were then analyzed using content analysis and interpreted into nine blocks of the Business Model Canvas. The quantitative method in this study is also used to test the feasibility of the Fur & Feather business by calculating the Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PP).

This research produced an empathy map for Fur & Feather's potential customers and designed the right business model for Fur & Feather. Prospective customers are attracted to a veterinary clinic that offers a clinic, care, daycare, and a pet shop in one location, as well as delivery services for all the services needed for their pets. In addition, the financial feasibility analysis obtained an NPV value of IDR 55.208.142, an IRR value of 20%, and a PP value of 3.28, meaning that the investment will return in 3 years and 3 months. In other words, The Fur & Feather is feasible based on the financial feasibility analysis.

Keywords: Business Model, Pet Clinic, Pet Shop, Pet Care