

## ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan untuk merancang model bisnis yang tepat dengan memperhatikan 9 aspek kanvas model bisnis yaitu *revenue stream*, *cost structure*, *value proposition*, *channel*, *customer segment*, *customer relationship*, *key activities*, *key resource*, dan *key partner*. Perancangan model bisnis Rrabel ini mementingkan pemilihan bahan yang cocok untuk kulit sensitif. Keunggulan yang ditawarkan oleh Rrabel adalah kombinasi antara kualitas produk yang nyaman, desain yang modis, pilihan warna yang menarik, serta kesadaran pentingnya faktor kenyamanan dalam tidur yang dihadirkan melalui piyama berkualitas tinggi.

Metoda penelitian yang digunakan peneliti adalah dengan menggunakan metode kualitatif. Penelitian dengan menggunakan desain kualitatif adalah jenis penelitian yang memanfaatkan data kualitatif yang dijabarkan secara deskriptif. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan data primer. Pengumpulan data primer menggunakan informasi yang diperoleh secara langsung seperti melalui proses wawancara dan survei.

Teknik analisis yang digunakan dalam merancang penelitian ini yaitu 9 blok kanvas model bisnis, peta empati, dan analisis keuangan untuk menjawab apakah bisnis ini dapat memberikan keuntungan menggunakan Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Payback Period (PBP). Hasil analisis kelayakan bisnis Rrabel sangat positif dengan NPV Rp10.661.670, mencerminkan nilai tambah yang signifikan. IRR sebesar 70% menunjukkan keberhasilan proyek dan daya tarik bagi investor. Payback Period 2,15 tahun menandakan pengembalian modal dalam waktu relatif singkat, menunjukkan efisiensi proyek. Kesimpulannya, NPV positif, IRR tinggi, dan PBP singkat mendukung kelanjutan proyek Rrabel.

Kata kunci: Pakaian tidur, anti alergi, kanvas model bisnis, peta empati.

## **ABSTRACT**

*This study aims to design an appropriate business model by considering the 9 aspects of the business model canvas: revenue stream, cost structure, value proposition, channel, customer segment, customer relationship, key activities, key resources, and key partners. The design of Rrabel's business model prioritizes the selection of suitable materials for sensitive skin. Rrabel's advantages lie in the combination of comfortable product quality, stylish design, attractive color choices, and an awareness of the importance of comfort in sleep presented through high-quality sleepwear.*

*The research method employed by the researcher is qualitative. Qualitative research utilizes descriptive qualitative data and is collected through primary data. Primary data collection involves direct information obtained through interviews and surveys.*

*The analytical techniques used in designing this research include the 9 blocks of the business model canvas, empathy mapping, and financial analysis to determine whether this business can be profitable using Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PBP). The results of the business feasibility analysis for Rrabel are highly positive, with an NPV of Rp10,661,670, reflecting significant added value. An IRR of 70% indicates project success and investor attractiveness, while a Payback Period of 2.15 years signifies a relatively short return on investment, demonstrating project efficiency. In conclusion, positive NPV, high IRR, and a short PBP support the continuation of the Rrabel project*

*Keywords: sleepwear, anti-allergy, business model canvas, empathy map.*