



ABSTRAK

Hewan peliharaan telah menjadi bagian tak terpisahkan dalam kehidupan banyak individu, memperkaya dan menyemarakkan kehidupan sehari-hari. Dalam konteks ini, pelaku bisnis industri hewan peliharaan memainkan peran vital dalam menyediakan produk, layanan, dan perawatan yang diperlukan untuk kesejahteraan hewan peliharaan. Namun para pelaku bisnis di industri ini masih menghadapi keterbatasan layanan dalam memenuhi kebutuhan pemilik hewan peliharaan.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis yang dapat ditawarkan kepada pelaku bisnis dalam membantu pemenuhan layanan terhadap kebutuhan hewan peliharaan. Dalam penelitian ini, Kanvas Model Bisnis awal dari para pelaku bisnis telah dirumuskan, dan terdapat kebutuhan untuk menambah proposisi nilai melalui wawancara. Wawancara tersebut bertujuan untuk memperoleh informasi tentang peningkatan layanan yang diinginkan oleh para pelaku bisnis. Hasil wawancara dengan empat pelaku bisnis menunjukkan bahwa peningkatan layanan mengarah pada penerapan teknologi digital. Untuk memvalidasi bentuk layanan berbasis teknologi digital yang dapat membantu pemenuhan layanan kepada pemilik hewan, survei dilakukan menggunakan Kanvas Proposisi Nilai kepada pemilik hewan peliharaan. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa fitur baru ini sesuai dengan kebutuhan dari pemilik hewan peliharaan. Melalui hasil survei kepada 112 responden, penulis dapat memvalidasi fitur-fitur spesifik yang akan ditambahkan oleh masing-masing pelaku bisnis di industri hewan peliharaan. Selanjutnya, dari hasil analisis terdapat penambahan fungsi atau cakupan pada beberapa elemen Kanvas Model Bisnis. Oleh karena itu, melalui wawancara dengan pelaku bisnis hewan peliharaan, dilakukan pertanyaan yang mengarah kepada perkembangan elemen-elemen tersebut, dan hasilnya adalah pembentukan Kanvas Model Bisnis yang baru. Melalui Kanvas Proposisi Nilai dan Kanvas Model Bisnis, penulis merancang strategi dan rencana aksi untuk mengimplementasikan model bisnis aplikasi ini. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi wirausaha dalam menjalankan bisnis dengan teknologi digital, serta memberikan inspirasi dan pengetahuan terkait inovasi bisnis model. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi dalam mengembangkan bisnis hewan peliharaan melalui pendekatan digital yang inovatif sebagai jalur distribusi baru.

Kata kunci : Aplikasi, Hewan Peliharaan, Kanvas Model Bisnis, Jalur Distribusi Digital, Kanvas Proposisi Nilai.



ABSTRACT

Pets have become an important part of many individuals' lives, they fill in your daily life. In this context, businesses in the pet industry such as pet shops and pet grooming play a vital role in providing the products, services, and care needed for the well-being of pets. However, businesses in this industry still face limitations in services to meet the needs of pet owners.

This research aims to design a business model that can be offered to businesses to assist in fulfilling the service requirements of pet owners. In this study, the initial Business Model Canvas of the pet business owners has been formulated, and there is a need to enhance the value proposition through interviews. These interviews aim to obtain information about the desired service improvements by the pet business owners. The results of interviews with four pet business owners indicate that service enhancements lean towards the application of digital technology.

To validate the form of digital technology-based services that can aid in service fulfillment to pet owners, a survey was conducted using the Value Proposition Canvas with pet owners. This is to ensure that these new features align with the needs of pet owners. Through the survey results from 112 respondents, the researchers could validate specific features to be added by each business owners in the pet industry. Furthermore, from the analysis results, there are additions of functions or scope to some elements of the Business Model Canvas. Therefore, through interviews with pet business owners, questions were directed towards the development of these elements, and the result is the formation of a new Business Model Canvas.

Through the Value Proposition Canvas and Business Model Canvas, researchers design strategies and action plans to implement this application business model. This research is expected to benefit pet business owners in running businesses with digital technology, as well as provide inspiration and knowledge regarding business model innovation. Thus, this study contributes to the development of the pet business through innovative digital approaches as new distribution channels.

Keywords: Application, Pets, Business Model Canvas, Digital Distribution Channel, Value Proposition Canvas