

Analisis Model Bisnis Startup Pelayanan Kesehatan Hewan Menggunakan Metode Customer Development = Analysis of Pet Healthcare Startup Business Model Using the Customer Development Method

Yusuf Pratama, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20525320&lokasi=lokal>

Abstrak

Indonesia memiliki banyak potensi pasar untuk pengembangan startup. Namun kebanyakan startup umumnya hanya mampu bertahan kurang dari dua tahun. Hal ini karena startup menghadapi banyak ketidakpastian dalam menemukan model bisnisnya. Salah satu tantangan yang dihadapi adalah agar model bisnis yang dijalankan selaras dengan capaian product-market fit. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis model bisnis startup pelayanan kesehatan hewan agar tercapai model bisnis yang product-market fit. Pendekatan kualitatif dilakukan dalam menganalisis hipotesis model bisnis yang telah dijalankan oleh beberapa startup pada domain bisnis ini. Untuk analisis model bisnis direpresentasikan dalam bentuk hipotesis Business Model Canvas (BMC). Untuk mendapatkan Minimum Viable Product (MVP) yang selaras dengan model bisnis tersebut, digunakan metode Customer Development, sedangkan untuk penentuan prioritas fitur MVP digunakan pendekatan KANO. Responden dalam penelitian ini terdiri dari 18 orang pemilik hewan peliharaan dan 3 orang penyedia jasa pelayanan kesehatan hewan. Penelitian ini menghasilkan rekomendasi berupa model bisnis dalam bentuk BMC dan MVP yang dapat digunakan sebagai dasar (baseline) dalam membangun sebuah startup pada industri pelayanan kesehatan hewan. Berdasarkan umpan balik dari pengguna, model bisnis ini sejalan dengan tingkat konversi MVP sebesar 95%.

.....Indonesia has many potential markets for startup development. However, most startups generally only last less than two years. It is because startups face a lot of uncertainty in finding their business model. One of the challenges faced is ensuring that the implemented business model is in line with product-market fit achievements. This study aims to analyze the veterinary service startup business model to achieve a product-market fit business model. The author uses the qualitative approach in analyzing the business model hypotheses run by several startups in this business domain. Business model analysis is represented in the form of a Business Model Canvas (BMC) hypothesis. The author uses the Customer Development method to get the Minimum Viable Product (MVP) that is in line with the business model. In contrast, we used the KANO approach to determine the priority of the MVP feature. Respondents in this study consisted of 18 pet owners and three animal health service providers. This research produces recommendations in the form of business models in the form of BMC and MVP that can be used as a baseline in building a startup in the animal health service industry. Based on user feedback, the business model is in line with the MVP conversion rate by 95%.</p>