

# BUSINESS MODEL FOR NEW VENTURE

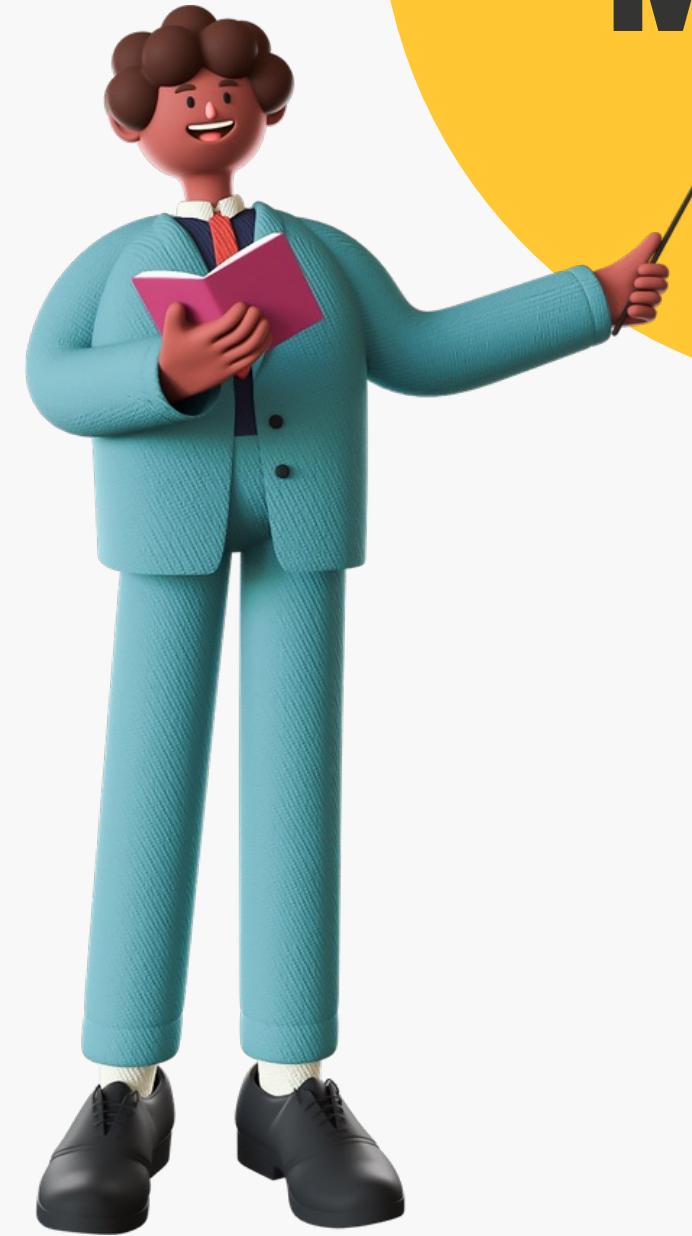


*Startup don't fail because they lack of a product, they fail because they lack customers and a profitable **business model***

Steve Blank

## QUOTES OF THE DAY





Model bisnis yaitu rencana yang menguraikan bagaimana suatu perusahaan akan menghasilkan pendapatan dan memperoleh keuntungan. Ini mencakup rincian tentang target pelanggan, produk atau layanan, strategi penetapan harga, pendekatan pemasaran dan penjualan, dan struktur biaya.



# MENGAPA BISNIS MODEL PENTING?



- Membantu perusahaan dalam menyusun strategi yang efektif
- Meningkatkan fitur dan kualitas produk atau layanan
- Membedakan perusahaan dengan pesaing
- Meningkatkan inovasi dan kreativitas perusahaan
- Meminimalkan risiko dan ketidakpastian dalam bisnis
- Meningkatkan kinerja dan pertumbuhan perusahaan





# Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) adalah sebuah kerangka konseptual yang digunakan untuk memvisualisasikan, menganalisis, dan mendesain model bisnis. BMC dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur pada tahun 2010.

BMC mendefinisikan model bisnis melalui 9 elemen utama yaitu customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure. Kesembilan elemen ini saling terhubung satu sama lain untuk menjelaskan bagaimana perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap value.

## LinkedIn – World's Largest Professional Network

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> <li>Equinix (for data center facilities)</li> <li>Content Providers</li> </ul>	<p>Platform Development</p> <p><b>Key Resources</b></p> <p>LinkedIn Platform</p>	<p>Manage Professional Identity and Build Professional Network</p> <p>Identify and Reach the Right Talent</p> <p>Reach the Target Audience</p> <p>Access to LinkedIn Database Content via APIs and Widgets</p>	<p>Same-side Network Effects</p> <p>Cross-side Network Effects</p> <p><b>Channels</b></p> <p>LinkedIn Website, Mobile Apps</p> <p>Field Sales</p>	<p>Internet Users</p> <p>Recruiters</p> <p>Advertisers and Marketers</p> <p>Developers</p>
<p><b>Cost Structure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Web Hosting costs</li> <li>Marketing and Sales</li> <li>Product Development</li> <li>General and Administrative</li> </ul>			<p><b>Revenue Streams</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Free Offerings and Premium Subscriptions</li> <li>Hiring Solutions</li> <li>Marketing Solutions</li> </ul>	

Lean Canvas merupakan template model bisnis yang dikembangkan oleh Ash Maurya sebagai versi yang lebih ramping dan fokus dari Business Model Canvas. Tujuan utama Lean Canvas adalah untuk mempercepat proses pemodelan bisnis dengan konsentrasi pada problem-solution fit.

Lean Canvas terdiri dari 9 elemen utama, yaitu problem, customer segments, unique value proposition, solution, channels, revenue streams, cost structure, key metrics, dan unfair advantage.



# How to Fill in a Lean Canvas?

## Uber Example



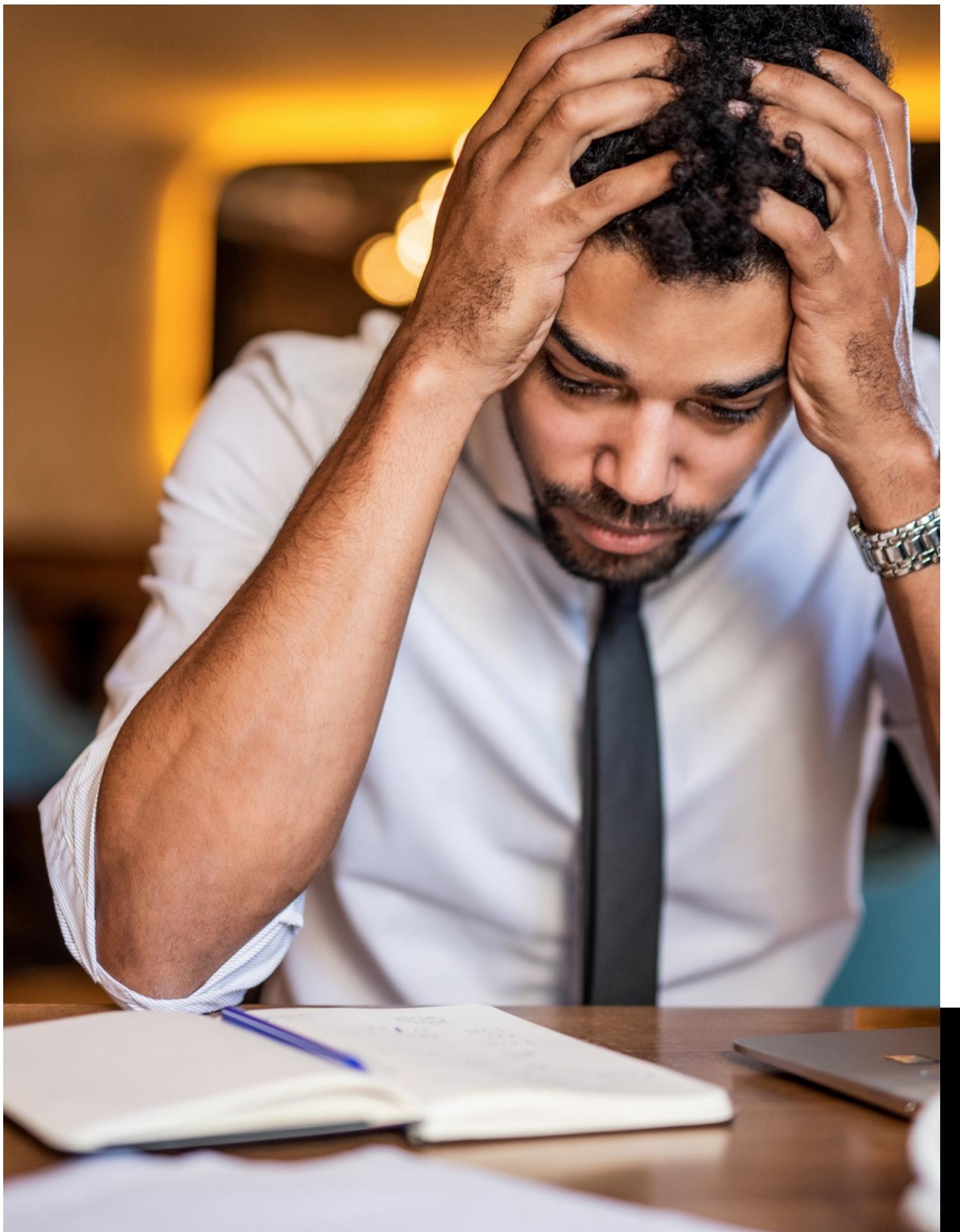
Based on Lean Canvas by Ash Maurya and  
from the Business Model Canvas by Alexander Osterwalder  
licensed under CC BY SA 3.0.



# BUSINESS MODEL CANVAS & LEAN CANVAS

Business Model Canvas	Lean Canvas
Menyediakan gambaran keseluruhan tentang model bisnis suatu perusahaan	Fokus pada pengembangan model bisnis dengan cepat dan efisien
Cocok untuk perusahaan yang sudah mapan atau perusahaan besar yang ingin merancang atau merevisi model bisnis mereka	Cocok untuk startup, usaha kecil, dan pengusaha yang ingin menguji model bisnis baru dengan cepat
Fokus pada pemahaman mendalam terhadap berbagai segmen pelanggan dan hubungan dengan mereka	Fokus pada pemahaman masalah pelanggan dan bagaimana solusi dapat memenuhi kebutuhan mereka
Lebih rinci dan komprehensif	Lebih ringkas dan lebih mudah dipahami
Lebih sulit untuk diubah dan menguji iterasi model bisnis	Lebih mudah diubah dan diuji dalam berbagai iterasi
Lebih sesuai untuk perusahaan yang sudah ada dan ingin mengoptimalkan model bisnis mereka	Lebih sesuai untuk startup dan perusahaan yang berusaha menemukan model bisnis yang tepat
Menghasilkan gambaran keseluruhan model bisnis yang kompleks	Menghasilkan kerangka kerja yang lebih sederhana untuk eksperimen dan iterasi cepat





# Problem

Blok ini berisi deskripsi singkat tentang masalah atau tantangan yang dihadapi oleh pelanggan. Apa yang perlu diselesaikan atau diperbaiki

Problem: Startup harus mengidentifikasi tiga masalah utama yang akan diselesaikan.

Existing Alternative: Startup harus mengetahui selama ini usaha apa yang dilakukan orang lain untuk memecahkan masalah tersebut.

# CUSTOMER SEGMENT & EARLY ADOPTER



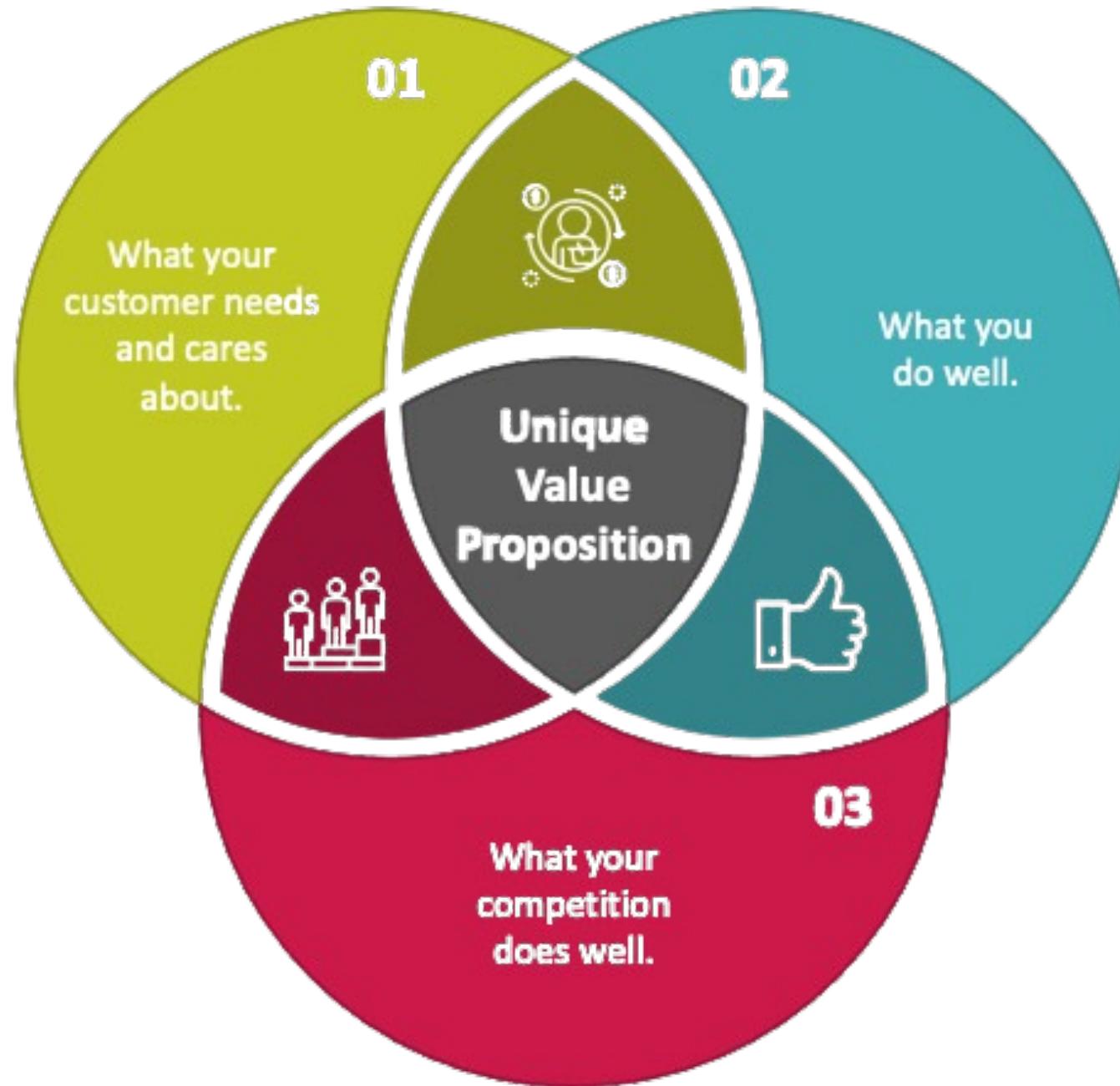
## Customer Segment

Startup menuliskan siapa target market dari usaha yang dirintisnya.

## Early adopter

Dari target market yang sudah ditentukan, startup menentukan mana yang masih tergolong pengguna baru.



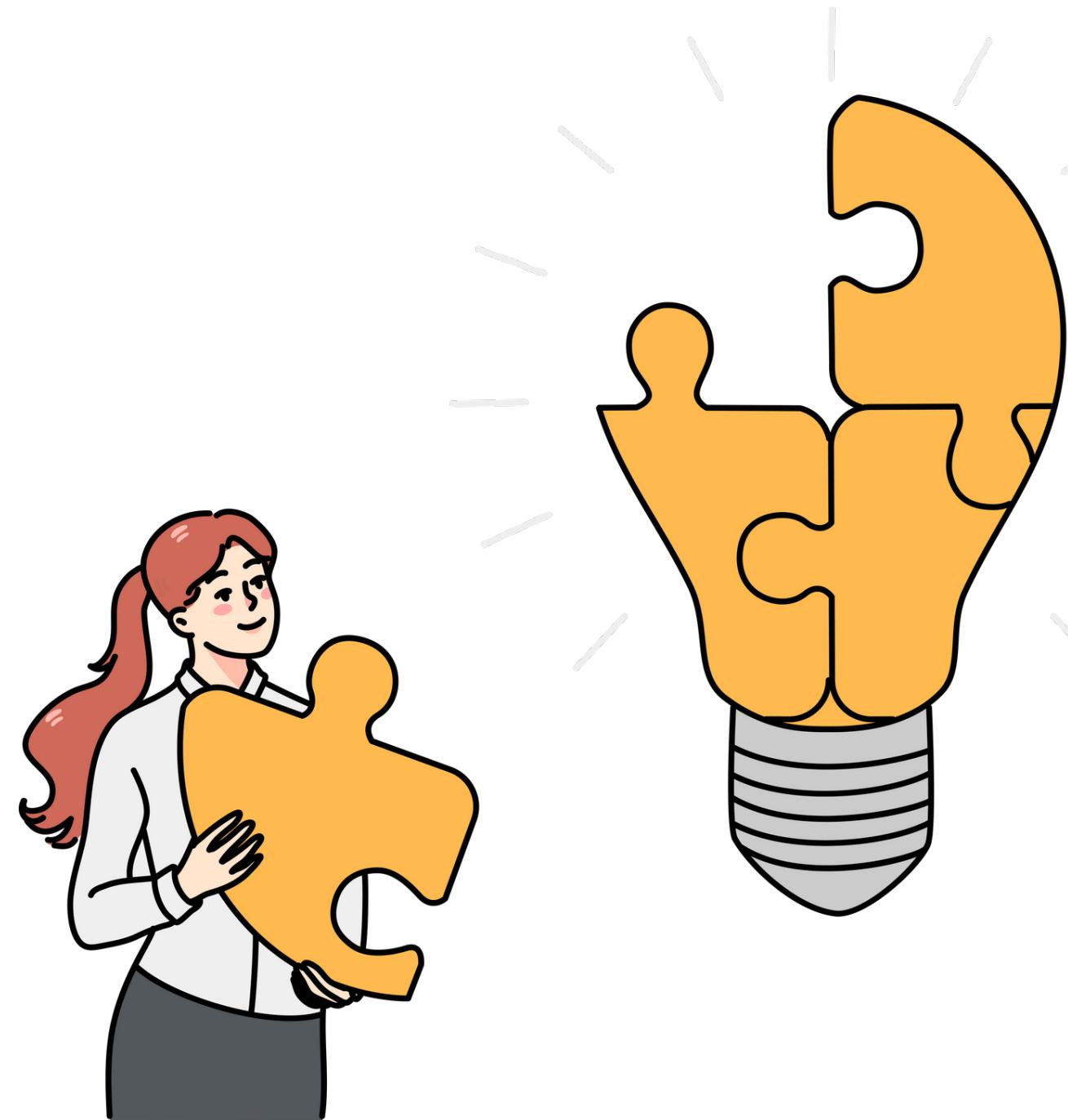


# UNIQUE VALUE PROPOSITION

Blok ini menjelaskan mengapa produk atau layanan tersebut unik dan bagaimana itu memecahkan masalah pelanggan dengan cara yang lebih baik daripada alternatif yang sudah ada.



# SOLUTION



Solusi atau produk yang ditawarkan untuk mengatasi masalah yang telah diidentifikasi sebelumnya.

- Deskripsi produk atau solusi.
- Fitur utama produk atau solusi.
- Cara produk menyelesaikan masalah.
- Keunggulan kompetitif.
- Tanggapan pasar.
- Konteks dan lingkungan bisnis.



## **CHANNEL (SALURAN DISTRIBUSI)**



Blok ini berfokus pada cara mencapai dan berinteraksi dengan pelanggan. Bagaimana produk atau layanan akan diantarkan kepada mereka

Ini mencakup saluran pemasaran, saluran distribusi, strategi promosi, pendidikan pelanggan, interaksi pelanggan,



# **REVENUE STREAMS (SUMBER PENDAPATAN)**



Blok ini menjelaskan bagaimana pendapatan dihasilkan. Apakah itu penjualan langsung, biaya berlangganan, atau model bisnis lainnya

- Sumber Pendapatan Utama: Identifikasi sumber utama pendapatan bisnis Anda.
- Segmentasi Harga: Bagaimana Anda akan menetapkan harga untuk berbagai segmen pelanggan.
- Model Harga: Jelaskan model harga yang Anda gunakan.
- Pendapatan Tambahan: Sumber pendapatan tambahan yang terkait dengan bisnis Anda.



# COST STRUCTURE



Blok ini mencakup semua biaya yang terkait dengan bisnis. Hal ini meliputi biaya produksi, biaya operasional, biaya pemasaran, dan lain-lain.

- Biaya tetap (fixed cost) yang mencakup sewa, gaji karyawan tetap, langganan utilitas, penyusutan aset tetap.
- Biaya variabel (variable cost) yang mencakup bahan baku, biaya produksi per unit, komisi penjualan, biaya transportasi, dan biaya promosi.
- Skala ekonomis, apakah biaya akan menurun jika produksi meningkat dalam skala besar.
- Outsourcing, menentukan aktivitas bisnis mana yang lebih baik dan efisien jika dikerjakan pihak ketiga.
- Proyeksi laba/rugi, memperkirakan titik impas dan laba pada berbagai tingkat produksi untuk memastikan kelangsungan bisnis.



# KEY METRICS

Metrik yang digunakan perusahaan untuk melihat kinerja dan keberhasilan model bisnisnya. Key metrics membantu perusahaan fokus pada hal-hal yang paling penting untuk pertumbuhan bisnis.

Beberapa contoh key metrics dalam lean canvas:

- Jumlah pelanggan terdaftar
- Tingkat konversi pelanggan
- Tingkat retensi pelanggan
- Jumlah penjualan per bulan
- Pertumbuhan penjualan bulanan
- Marjin keuntungan per produk





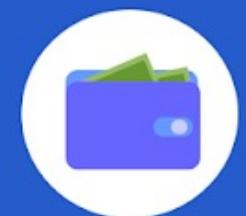
## UNFAIR ADVANTAGE

Unfair advantage dalam lean canvas adalah keunggulan kompetitif jangka panjang yang dimiliki sebuah perusahaan, yang sulit untuk ditiru atau dicapai pesaingnya.

Beberapa contoh unfair advantage:

- Hak paten atas teknologi, produk atau proses yang dimiliki
- Hubungan kontrak eksklusif dengan pemasok/retailer penting
- Akses eksklusif ke sumber daya langka (lokasi, bahan baku, dsb)
- Data dan insight pelanggan dalam jumlah besar
- Tim talenta dan keahlian teknis langka

# Lean Canvas - Sangu



<b>PROBLEM</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Membayar jajan secara cash kurang simple dan tidak efisien.</li><li>- Orang tua tidak bisa memantau penggunaan uang saku yang diberikan kepada anaknya.</li><li>- Membayar SPP secara langsung di sekolah banyak memakan waktu dan tidak efisien.</li></ul>	<b>SOLUTION</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Para orang tua tinggal men-top up saldo anaknya saat memberikan uang saku dan para orang tua bisa memantau penggunaan uang jajan anaknya.</li><li>- Membayar jajan dan SPP secara mudah dengan fitur QR Code dan KLIK.</li></ul>	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> <p>Kami memudahkan anda untuk membayar segala kebutuhan anak dan sekolah dengan menggunakan fitur QR Code melalui Aplikasi Sangu.</p>	<b>UNFAIR ADVANTAGE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Belum pernah ada start up yang bisa membantu membayar segala kebutuhan sekolah dengan mudah.</li><li>- Start up dibuat oleh anak SMK.</li></ul>	<b>CUSTOMER SEGMENT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Para siswa/mahasiswa (13-25 tahun).</li><li>- Para orang tua (35-50 tahun).</li></ul>
<b>EXISTING ALTERNATIVES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Membayar jajan menggunakan uang secara cash.</li><li>- Membayar SPP secara langsung di sekolah.</li></ul>	<b>KEY METRICS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kunjungi Website atau Unduh Aplikasi.</li><li>- Buat Akun.</li><li>- Top Up saldo.</li><li>- Bayar Kebutuhanmu.</li><li>- Dapatkan promo cashback.</li></ul>	<b>HIGH-LEVEL CONCEPT</b> <p>Bayar ini itu sekolah, cuma pakai QR Code.</p>	<b>CHANNELS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kerja sama dengan sekolah dan universitas.</li><li>- Sosialisasi langsung kepada customer.</li><li>- Promosi Media Sosial.</li><li>- Diskon dan bonus.</li></ul>	<b>EARLY ADOPTERS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Para pelajar millenial yang tidak bisa lepas dari gadget.</li><li>- Para orang tua karir yang tidak memiliki banyak waktu luang.</li></ul>
<b>COST STRUCTURE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Biaya Pengembangan Website dan Aplikasi.</li><li>- Biaya Pemasaran.</li><li>- Gaji Pegawai.</li></ul>		<b>REVENUE STREAMS</b> <p>Tambahan biaya, Rp. 2000 - Rp.10.000 setiap kali top up saldo Sangu, tergantung besarnya nominal top up.</p>		

# **DISKUSI YUK**

Setiap kelompok mendiskusikan masing-masing blok pada Lean Canvas sesuai ide bisnis sebelumnya, minggu depan setiap kelompok mempresentasikan hasil diskusinya

