

LECTURE NOTES

ENTR6081 – Entrepreneurship

Week ke - 4

Menciptakan Model Bisnis Anda

LEARNING OUTCOMES

1. Peserta diharapkan mampu membuat mindset kreatif dalam mengembangkan bisnis baru
2. Peserta diharapkan mampu mengidentifikasi nilai pada ide bisnis dan peluang pasar
3. Peserta diharapkan mampu mendesain strategi-strategi yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis yang berkelanjutan

OUTLINE MATERI :

1. *Business Model Canvas*
2. *9 Building Blocks*
3. *Business Model Patterns*

MENCIPTAKAN MODEL BISNIS ANDA

A. *Business Model Canvas*

1. Pengertian Model Bisnis

Model bisnis menjelaskan bagaimana satu organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Banyak bisnis yang gagal karena tidak memperhitungkan faktor tertentu. Penciptaan produk/jasa yang baik itu jelas merupakan hal yang penting. Namun, menciptakan produk/jasa saja tidak cukup untuk membuat bisnis yang baik.

Selain adanya produk/jasa yang baik, calon pelanggan juga harus tahu tentang produk/jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Banyak perusahaan membuat produk yang bagus, namun tidak dikenal orang. Oleh karena itu, penting juga bagi perusahaan untuk mampu menyampaikan apa yang mereka sudah buat pada pelanggan.

Satu aspek lagi yang sering membuat bisnis tidak berjalan adalah ketidakmampuan untuk menangkap nilai. Banyak bisnis yang berusaha membuat produk/jasa dengan kualitas bagus dan dijual dengan harga yang murah. Tentunya dengan kondisi seperti ini, akan ada banyak pelanggan yang ingin membelinya. Namun, keuntungan yang diterima oleh perusahaan menjadi tidak besar. Oleh karena itu, bisnis juga perlu memperhitungkan dengan baik sisi keuangannya.

Business Model Canvas merupakan salah satu cara untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan merubah model bisnis. Sama seperti *value proposition canvas*, cara penggunaannya bisa dicetak dengan ukuran besar, lalu diisi dengan menggunakan *post-it*, gambar, foto, atau lainnya yang memudahkan secara visual untuk menjelaskan model bisnis.

Tampilan dari *business model canvas* dapat terlihat di gambar berikut:

The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure		Revenue Streams		

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

Gambar 1. *Business Model Canvas*

2. Penerapan *Business Model Canvas*

Business model canvas (BMC) dapat diterapkan untuk berbagai tujuan, antara lain:

- Pengaturan Strategi

BMC biasa digunakan di dalam perencanaan dan pengembangan strategi perusahaan.

- Dashboard

BMC bisa menjadi dashboard yang membuat orang bisa mengetahui apakah kinerja baik atau buruk

- Mengerti Persaingan

Dengan membuat BMC dari pesaing-pesaing, maka kita dapat lebih mengerti apa yang menjadi kekuatan, Batasan, halangan, dan apa yang bisa atau tidak bisa dilakukan oleh pesaing.

- Portfolio dari Model Bisnis

Portfolio dari model bisnis membuat kita mengerti model bisnis apa yang menghasilkan uang untuk kita saat ini dan model bisnis apa yang bisa menghasilkan uang di masa depan.

- Inovasi

Fungsi asli dari BMC adalah untuk melakukan inovasi dengan mendesain, menguji, dan membuat pengembangan baru.

- Template Ide Baru

BMC bisa digunakan sebagai template untuk mengembangkan atau mengumpulkan ide baru sehingga bisa dibandingkan.

- Mengerti Pelanggan

BMC bisa juga digunakan untuk menjelaskan model bisnis dari pelanggan kita.

- Meluruskan

BMC bisa digunakan untuk membuat kesesuaian pemikiran antara manajemen tingkat atas dengan pelaksana

- Difusi strategi dan *Co-creation*

BMC menjadi penyesuaian strategi di dalam organisasi.

- Bahasa Bersama antar Fungsi

Tim dari berbagai divisi bekerja Bersama ketika membuat BMC sehingga ada kesesuaian di ide yang ingin mereka buat bersama.

- Meluruskan Sisi Nilai (Revenue) dan Infrastruktur (Biaya)

BMC juga bisa membuat memastikan kesamaan pemikiran dari sisi pendapatan dan biaya.

- Investasi

BMC memudahkan untuk membuat keputusan investasi yang lebih baik.

- Merger dan Akuisisi

Mencari kesamaan dari 2 organisasi dari sisi BMC agar bisa terlihat sinergi dan peluang untuk integrasi.

- Strategi Exit (IPO, Akuisisi)

BMC bisa membantu dalam mengalokasikan uang, menciptakan nilai yang lebih baik, mendapatkan lebih banyak pelanggan, mengurangi biaya, dan meningkatkan pendapatan.

B. 9 Building Blocks

1. 9 Building Blocks

Ada 9 bagian dari BMC, yaitu:

- *Customer Segments*

Suatu organisasi melayani satu atau beberapa segmen pelanggan

- *Value Propositions*

Perusahaan berusaha menyelesaikan permasalahan pelanggan dan memuaskan kebutuhan pelanggan dengan nilai yang ditawarkan

- *Channels*

Nilai yang ditawarkan tersebut disampaikan pada pelanggan melalui komunikasi, distribusi, dan channel penjualan

- *Customer Relationship*

Hubungan pelanggan diciptakan dan dijaga untuk setiap segmen pelanggan

- *Revenue Streams*

Aliran penghasilan yang merupakan hasil dari keberhasilan nilai yang ditawarkan pada pelanggan

- *Key Resources*

Key Resources adalah asset-aset yang diperlukan untuk menawarkan dan menyampaikan elemen-elemen yang dibahas sebelumnya

- *Key Activities*

Elemen-elemen di atas disampaikan dengan melakukan *key activities*

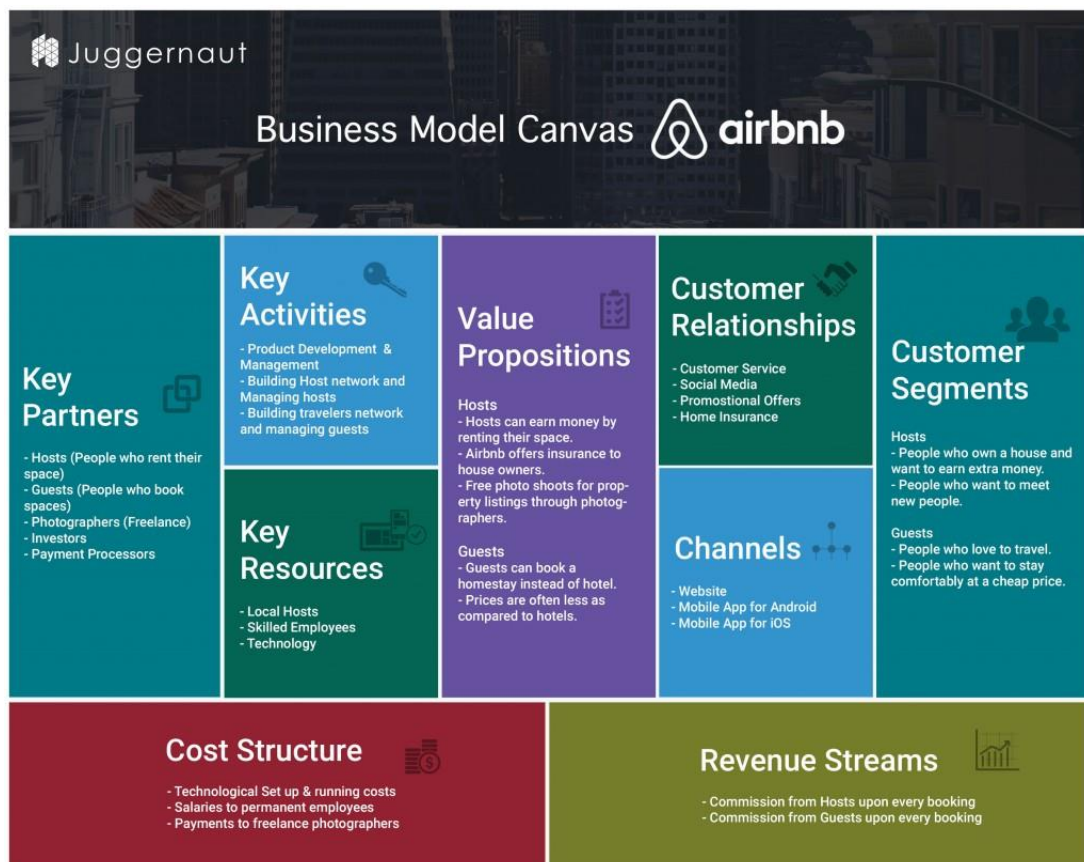
- *Key Partnership*

Beberapa aktivitas dan sumber daya didapatkan dari luar perusahaan dengan adanya *key partnership*.

- *Cost Structure*

Biaya-biaya yang muncul dari elemen-elemen model bisnis.

2. Contoh *Business Model Canvas*



Gambar 2. Business Model Canvas AirBnB

Pada gambar tersebut, dapat dilihat bahwa AirBnB menggunakan multi-sided pada customer segment mereka dengan menargetkan host dan guest. Value proposition

pun berbeda untuk kedua segmentasi pelanggan tersebut. Channels yang digunakan untuk menyampaikan value mereka adalah dengan web dan mobile app, sedangkan cara mereka menjaga hubungan pelanggan adalah dengan adanya customer service, pelayanan via social media, promosi, dan juga asuransi rumah. Pendapatan dalam hal ini berasal dari kedua belah pihak. Resources, activities, dan Partner menjelaskan apa yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini. Kemudian, dapat diketahui apa saja yang menjadi biaya.

C. Business Model Patterns

1. Pengertian Business Model Patterns

Business model patterns adalah model bisnis dengan karakteristik, pengaturan building block, atau perilaku yang mirip.

2. Jenis-jenis Business Model Patterns

Ada 5 jenis *business model patterns*:

- *Unbundling Business Model*

Konsep unbundling memecah bisnis menjadi beberapa bisnis yang memiliki dasar berbeda, yaitu bisnis hubungan pelanggan, inovasi produk, dan infrastruktur.

- *The Long Tail*

Pada konsep long tail, fokusnya adalah menjual banyak jenis produk bersifat *niche* yang dimana setiap produknya relatif jarang terjual.

- *Multi-sided Platforms*

Konsep multi-sided platforms menggunakan dua atau lebih kelompok pelanggan yang berbeda namun saling berhubungan.

- *FREE as a Business Model*

Konsep gratis adalah ketika setidaknya ada satu segmen pelanggan yang bisa terus mendapatkan benefit secara gratis.

- *Open Business Model*

Model bisnis terbuka digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan dan menangkap nilai dengan bekerjasama dengan partner luar secara sistematis.

KESIMPULAN

Model bisnis merupakan dasar yang penting untuk dipikirkan ketika ingin mengembangkan bisnis. *Business model canvas* adalah cara penggambaran model bisnis dengan bentuk visual yang mudah dimengerti. Pada kondisi tertentu, model bisnis memiliki pola yang bisa dipelajari dan digunakan untuk memudahkan dalam mengembangkan bisnis. Pola tersebut disebut dengan *business model patterns*.

DAFTAR PUSTAKA

1. <http://blog.strategyzer.com/posts/2015/3/23/14-ways-to-apply-the-business-model-canvas>
2. <http://nextjuggernaut.com/blog/airbnb-business-model-canvas-how-airbnb-works-revenue-insights/>
3. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. John Wiley & Sons.