

BUSINESS MODEL CAN VAS



Yudha Adhyaksa

Jawablah Pertanyaan Berikut!

Apakah Anda memiliki **SEMANGAT** menjadi Seorang **PENGUSAHA** ?

Apakah Anda secara **KONSISTEN** selalu memikirkan **CARA** untuk membangun bisnis Anda atau **MENCIPTAKAN** bisnis baru?

Apakah Anda mencari cara baru atau **INOVASI** dalam berbisnis?



Business Model Canvas

Business Model Canvas merupakan strategi yang dibuat diawal untuk menjalankan bisnis

Model bisnis mengatur hubungan antara bagian produksi, distributor, hingga ke tangan konsumen.

**Tanpa Business Model Canvas, bisnis Anda menjadi
HILANG ARAH**

Manfaat Business Model Canvas :

- Anda jadi tahu persis apa yang dibutuhkan dalam bisnis Anda
- Diskusi bisnis lebih terstruktur
- Mempercepat Anda untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan bisnis Anda
- Mempermudah Anda dalam menentukan strategi bisnis kedepannya



9 Elemen

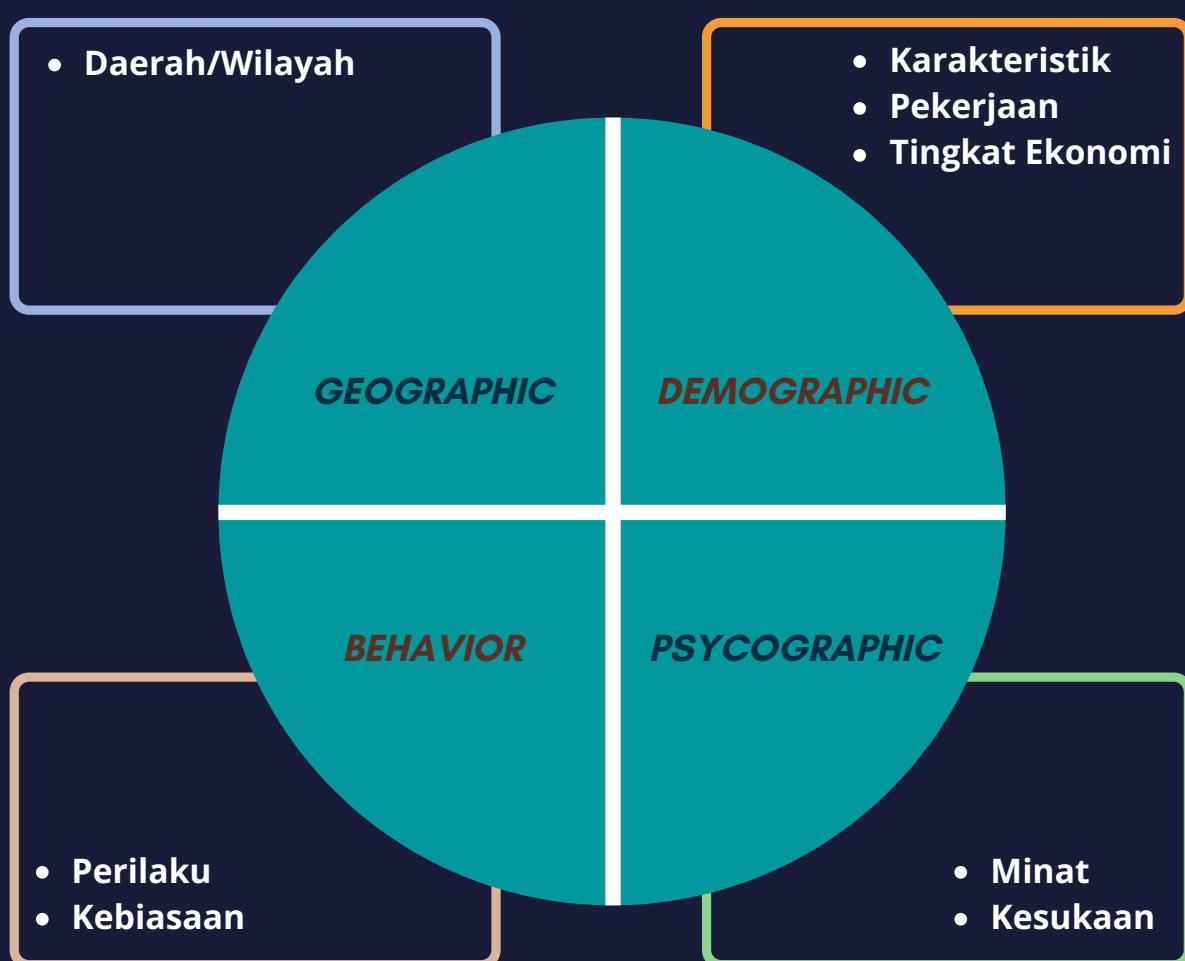
Business Model Canvas



Customer Segments

(Segmen Pelanggan)

Customer Segments yaitu kelompok target konsumen yang akan Anda bidik untuk menjadi pelanggan Anda.



Silahkan Anda mengisi sesuai target konsumen Anda





Value Proposition

(Proposisi Nilai)

Value Proposition yaitu nilai tambah yang akan membuat bisnis Anda terlihat menarik dan berbeda dengan bisnis lainnya.

Value Proposition berisi solusi atau inovasi yang Anda tawarkan dan menjadi keunggulan utama bisnis Anda

Contoh :

Harga yang terjangkau
Letak strategi dengan kawasan wisata
Kavling + Bonus yang menarik

Jawablah Pertanyaan Berikut :

- Apa penyebab masalah itu terjadi ?
- Mengapa konsumen ingin masalah tersebut hilang?
- Apa manfaat bisnis Anda untuk konsumen?

Silahkan tuliskan apa saja nilai tambah pada bisnis Anda !



Channels (Saluran)

Channel merupakan tempat pertemuan Anda dengan konsumen.



Contoh :



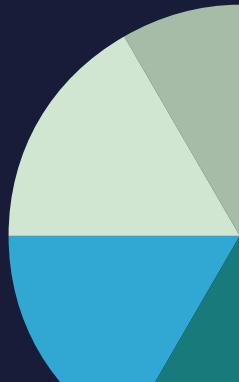
Media Sosial
WA Broadcast
Media Cetak
Pameran/Stand
Gathering



Jawablah Pertanyaan Berikut

- Dimana calon konsumen Anda berada ?
- Apakah calon konsumen Anda aktif menggunakan sosmed ?
- Apakah calon konsumen Anda suka menghadiri event atau seminar ?

Silahkan petakan saluran pada bisnis Anda !



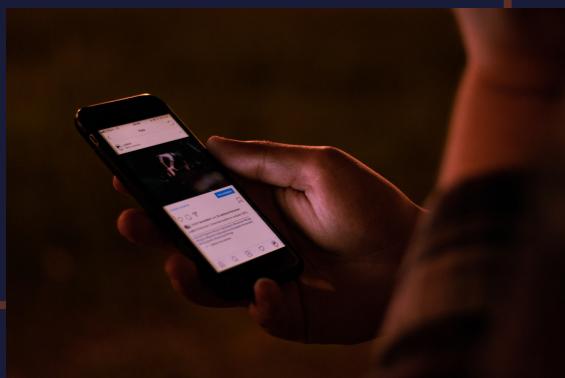
Customer Relationships

(Hubungan Pelanggan)

Di dalam Customer Relationship, Anda dapat mengetahui cara apa yang paling efektif untuk berinteraksi dengan konsumen maupun calon konsumen

Bagaimana caranya ?

Berinteraksilah lewat channel yang sering didatangi oleh target konsumen Anda, berkomunikasilah sesuai dengan bahasa mereka serta berikan konten yang relevan dengan ketertarikan mereka



Cara mendekati konsumen :

- Personal assistance
- Live chat, media sosial
- Memberikan diskon, bonus, promo, dll
- Membuat komunitas pelanggan

Silahkan buat data terkait hubungan Anda dengan konsumen !

Customer Relationships

(Hubungan Pelanggan)

*Layanan pelanggan seperti apa yang
Anda berikan ?*



- Menambah pelanggan baru
- Mempertahankan pelanggan lama
- Meningkatkan penjualan
- Meningkatkan pelanggan setia

Silahkan tulis bentuk pelayanan Anda terhadap konsumen !



Revenue Streams

(Arus Pendapatan)

Revenue Stream merupakan sumber pendapatan perusahaan dari berbagai sumber

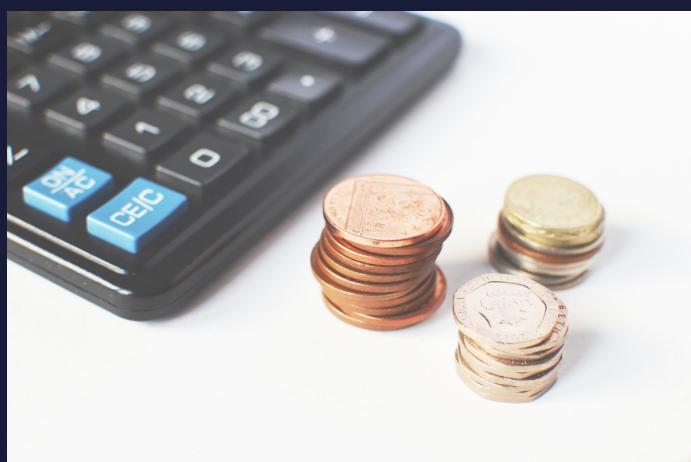
Contoh :

Keuntungan dari penjualan setiap kavling

Keuntungan dari biaya perawatan

- Keuntungan dari biaya pengolahan hasil panen
- Keuntungan dari biaya pembangunan villa dan lain sebagainya

Darimana uang Anda datang ?



- Penjualan Aset / Produk
- Fee per Pemakaian jasa
- Fee Berlangganan
- Penyewaan / Leasing
- Lisensi
- Fee Broker
- Iklan



Silahkan tulis sumber pendapatan pada bisnis Anda !

Key Resources

(Sumber Daya Utama)

Key Resources merupakan sumber daya yang paling berpengaruh pada bisnis Anda

Contoh :

Komputer

• Ruang Kerja

Karyawan

• Kendaraan



Pentingnya menjaga sumber daya

- 
- Menjamin bisnis Anda tetap jalan
 - Menjaga kualitas produk Anda
 - Menjaga biaya produksi

Silahkan tulis sumber daya yang paling berpengaruh pada bisnis Anda !



Key Activities

(Aktivitas Utama)

Key Activities merupakan aktivitas bisnis Anda yang dijalankan sehari-hari agar dapat mencapai value proposition

Apa aktivitas bisnis utama Anda ?

Produksi / Menciptakan

- Menjahit
- Pengolahan Bahan Kimia
- Memasak
- dsb

Penyelesaian Masalah

- Konsultan
- Montir
- dsb

Jaringan

- Distribusi
- Makelar
- E-commerce
- dsb



Jawablah pertanyaan berikut

- Aktivitas bisnis apa yang dapat diterapkan didalam bisnis Anda untuk membantu Anda agar konsumen puas ?
- Bagaimana dengan distribusi produk/jasa Anda ?

Silahkan tulis aktivitas utama pada bisnis Anda !

Key Partnership

(Kemitraan Utama)

Dalam sebuah bisnis, Anda membutuhkan partner kerja yang mendukung bisnis Anda.

Jika sampai saat ini Anda belum menemukan keunikan dari produk/jasa Anda, maka Anda membutuhkan partner kerja yang dapat membantu Anda mencapai value proposition.

Contoh :

Jika bisnis Anda bergerak di bidang bakery, maka Anda membutuhkan supplier bahan kue yang jaraknya dekat agar bahan yang dikirim selalu fresh.

Jadi, Supplier adalah **key partner** Anda dalam berbisnis agar Anda bisa selalu menjaga kualitas kue yang Anda jual



Silahkan tulis siapa saja pihak ketiga yang membantu berjalannya bisnis Anda !



Cost Structure

(Struktur Biaya)

Cost structure merupakan skema finansial yang membiayai operasional bisnis Anda

- Berapa uang yang harus dikeluarkan untuk melaksanakan aktivitas perusahaan per harinya ?
- Berapa biaya untuk sumber daya yang dipakai ?
- Berapa harga pemasaran produknya ?



- Biaya pembelian tanah
- Biaya perijinan
- Biaya marketing
- Biaya pengolahan
- Biaya perawatan
- Gaji karyawan
- Biaya operasional kantor

Mengapa Cost Structure penting?

- Menemukan kebocoran – kebocoran keuangan.
- Menjalankan Biaya Usaha yang efektif dan efisien.
- Meningkatkan keuntungan usaha.



Silahkan tulis struktur biaya yang dibutuhkan pada bisnis Anda !

SETELAH ANDA MENJALANKAN PERINTAH DI
SETIAP ELEMEN, SEKARANG ANDA BISA MEMBUAT



LIHATLAH CONTOH PADA HALAMAN BERIKUTNYA !

Contoh Business Model Canvas pada proyek Property Syariah

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customers
<ul style="list-style-type: none"> Ahli agrobisnis Agensi Penduduk setempat 	<ul style="list-style-type: none"> Pegawai Kantor Aplikasi/sistem Database konsumen Data penelitian Data analisa 	<ul style="list-style-type: none"> Kavling dan Villa panggung dengan tata letak yang terstruktur Desain villa panggung yang bagus Kavling + bonus yang menarik Harga yang terjangkau Perkebunan dengan passive income yang maksimal Capital gain Letak strategis dengan kawasan wisata 	<ul style="list-style-type: none"> Personal assistance Live chat, media sosial Memberikan diskon, bonus, promo, dll Membuat komunitas pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> Pelancong kawasan wisata Penduduk Kota Penduduk desa luar daerah Penduduk setempat
Key Resources			Channels	
<ul style="list-style-type: none"> Pemasaran/marketing Pemeliharan aplikasi/system Perawatan kavling Pengolahan hasil panen 			<ul style="list-style-type: none"> Media sosial SMS broadcast Media cetak Pameran/stand Gathering 	
Cost Structure		Revenue Streams		
<ul style="list-style-type: none"> Biaya pembelian tanah yang sudah dikeluarkan di awal Biaya perijinan Biaya marketing Biaya pengolahan Biaya perawatan Gaji karyawan Biaya operasional kantor 		<ul style="list-style-type: none"> Keuntungan dari penjualan setiap kavling Keuntungan dari biaya perawatan Keuntungan dari biaya pengolahan hasil panen Keuntungan biaya pembangunan villa dan bangunan yang lain 		

Activate Windows
Go to Settings to activate W