



**PROGRAM STUDI
TEKNIK INFORMATIKA – S1
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO**

MATA KULIAH
Technopreneurship



TECHNOPRENEURSHIP

“Analisa Model Bisnis”

TIM DOSEN PENGAMPU

BUSINESS MODEL WORKSHOP

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

MARCH 27, 2013

DESIGN CONSTRAINTS

PART 5

03:47

WHAT IS
PAINFULLY
MISSING?

IPAD APP

QUESTIONS:

NINTENDO
MODEL

THEY WERE
INVESTED

THINK ABOUT
NINTENDO WHILE
THEY DO ITSELF

NINTENDO'S
STRENGTHS
ARE WHAT THEY
DO ITSELF

ARE THERE
OTHER COUNTRY
TESTS?

YES HABIT
TESTS

BLACK HATS
DO IT

THEY NEED
VALVE TESTS

GREEN HAT
ECO HAT

YES!

KEY PARTNERS
IN CUSTOMER
BOX 2

IF YOU'RE
COMPETING
FOR THEM TO
COME TO YOU
THEY'RE
CUSTOMERS

THEY CAN
BE IN BOTH

THREE
DAY WORKSHOPS

DAY 1

INFO & INDEX
TRY CHANGE

AM
PM

ASK BUSINESS
MODEL

DAY 2

ENVIRONMENT
STRENGTHS/
WEAKNESS

AM
PM

BUSINESS MODEL
PITCHES

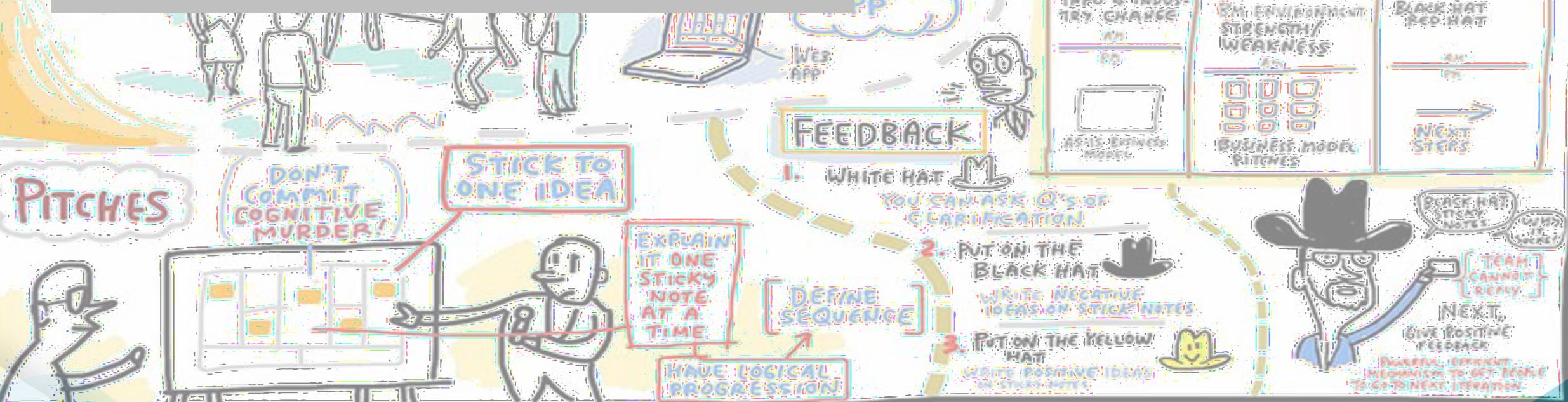
DAY 3

BLACK HAT
RED HAT

AM
PM

NEXT
STEP

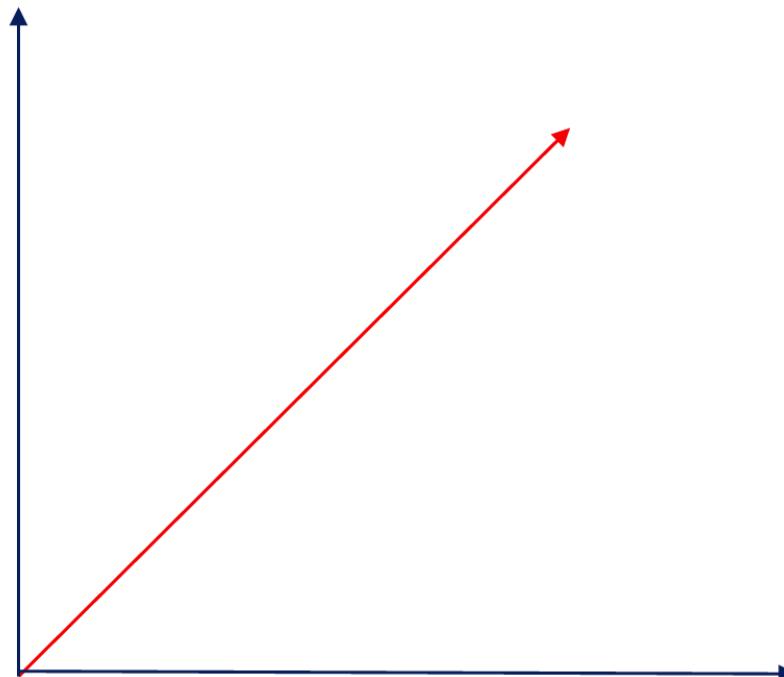
ANALISA MODEL BISNIS



Semakin Panjang Rencana Bisnis, Semakin Besar Resiko Gagal?



Risk of Failure



Length of business plan

Perbedaan Bisnis Dulu dan Sekarang



Model Bisnis E Commerce



Menyediakan produk dari
satu bisnis ke bisnis lainnya



B2G & C2G

Bisnis yang menjual produk, layanan, atau
informasi kepada pemerintah atau lembaga
pemerintah.



[marketplace](#) dan [classifieds/P2P](#)



Bisnis to customer;
bisnis menjual jasa/
produk kepada individu



Model bisnis dimana konsumen
atau *end-use* menyediakan produk
atau layanan ke perusahaan

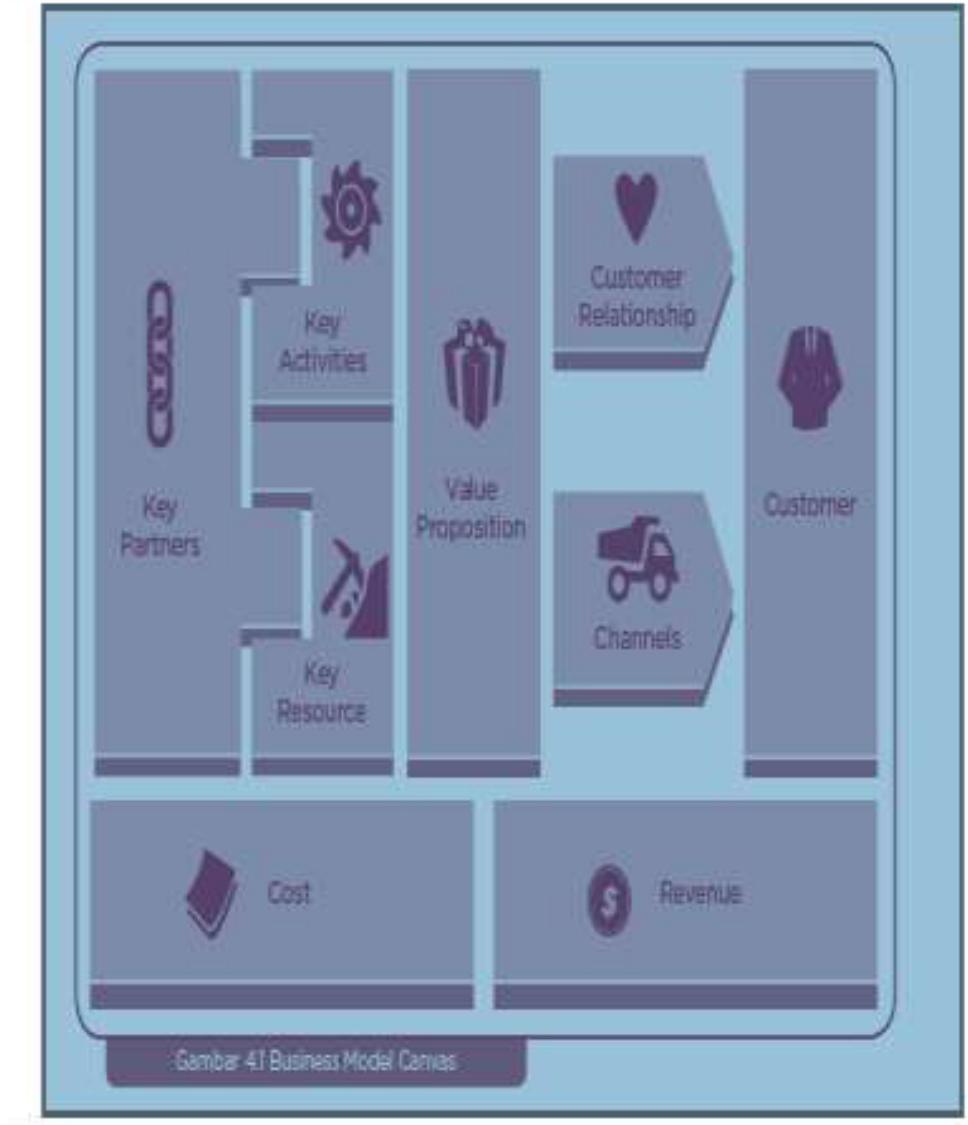
Model Fulfillment Bisnis E-commerce

- Dropshipping
- Wholesaling dan Warehousing
- Wholesaling dan Warehousing
- Subscription Ecommerce



Business Model Canvas (BMC)

Metode dalam melakukan bisnis dimana perusahaan akan mendapatkan pendapatan untuk dapat bertahan. BMC merupakan Alat dalam manajemen strategik dan kewirausahaan untuk menjelaskan, mendesain, menantang, menciptakan poros dalam suatu bisnis

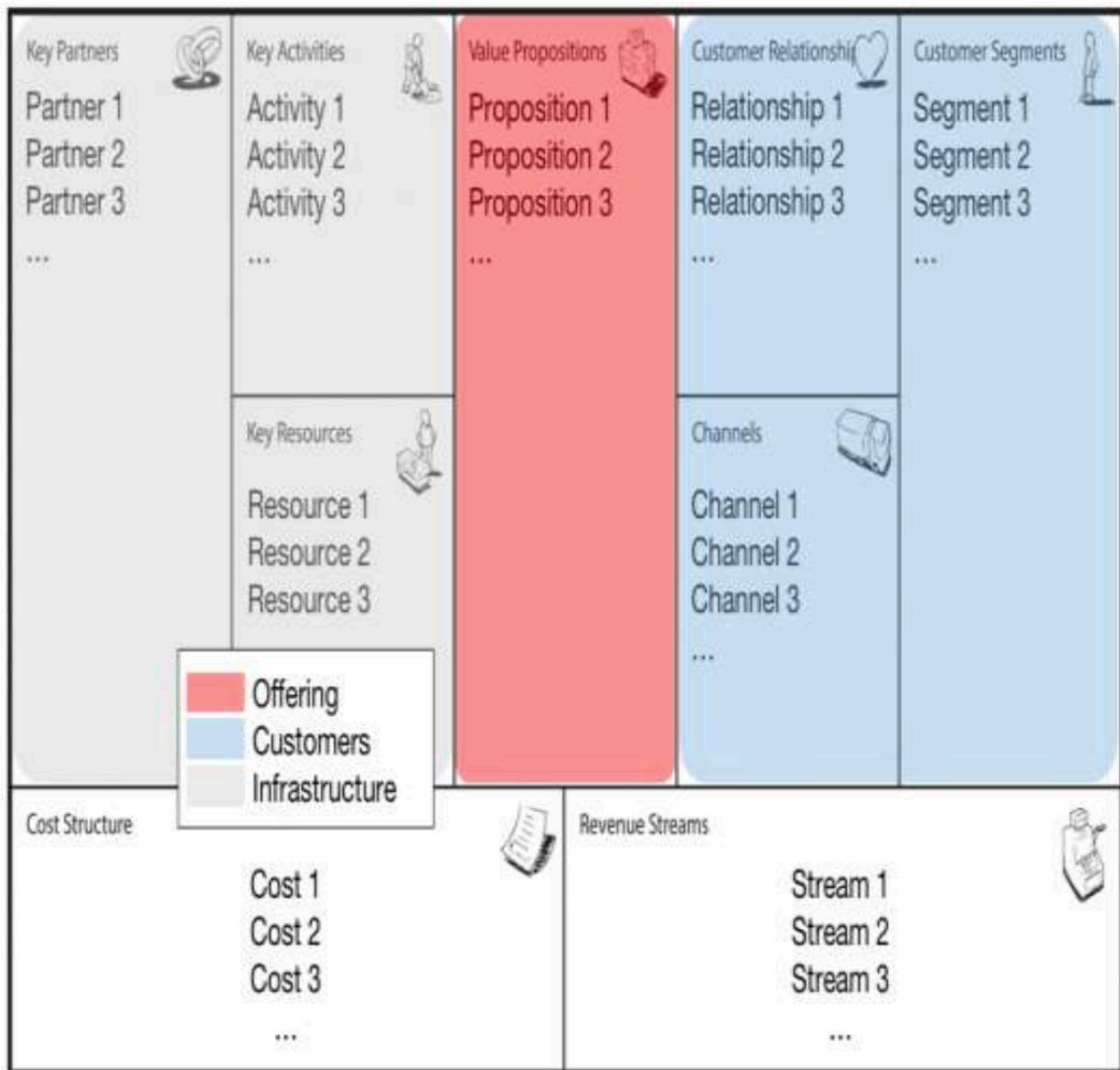


Manfaat BMC

1. **FOKUS** : Satu hal yang paling saya rasakan dengan membuat Business Model Canvas ini adalah mampu menajamkan fokus dan membuat kejelasan mengenai model bisnis yang diajukan, ketimbang membuat rencana bisnis yang tebalnya berhalaman - halaman.
2. **FLEKSIBEL** : BMC sangat bermanfaat karena mudah untuk dimodifikasi dengan tetap memberi pandangan secara menyeluruh terhadap model bisnis
3. **TRANSPARANSI** : Sebagai pendiri beberapa bisnis, BMC seringkali saya gunakan untuk mengomunikasikan visi dan model bisnis kepada tim, dan dengan BMC tim menjadi lebih mudah mengerti apa model bisnis di organisasi.

Tahapan Membuat BMC

- Customer Segment
- Value Proposition
- Channels
- Customer Relationship
- Revenue Stream
- Key Activities
- Key Resources
- Key Partnership
- Cost Structure
- Analisis & Validasi Model Bisnis



The 9 Building Blocks



Customer Segments

Tipe customer

Mass Market

Niche Market

Segmented

Diversified

SEGMENTED

- Untuk siapa kita menciptakan nilai
- Siapa pelanggan yang paling penting (B2B/B2C)
- Dimana mereka tinggal
- Berapa usia mereka
- Bagaimana mereka berinteraksi dengan produk/jasa
- Apa yang menjadi kebutuhan mereka
- Berapa pengeluaran mereka perbulan



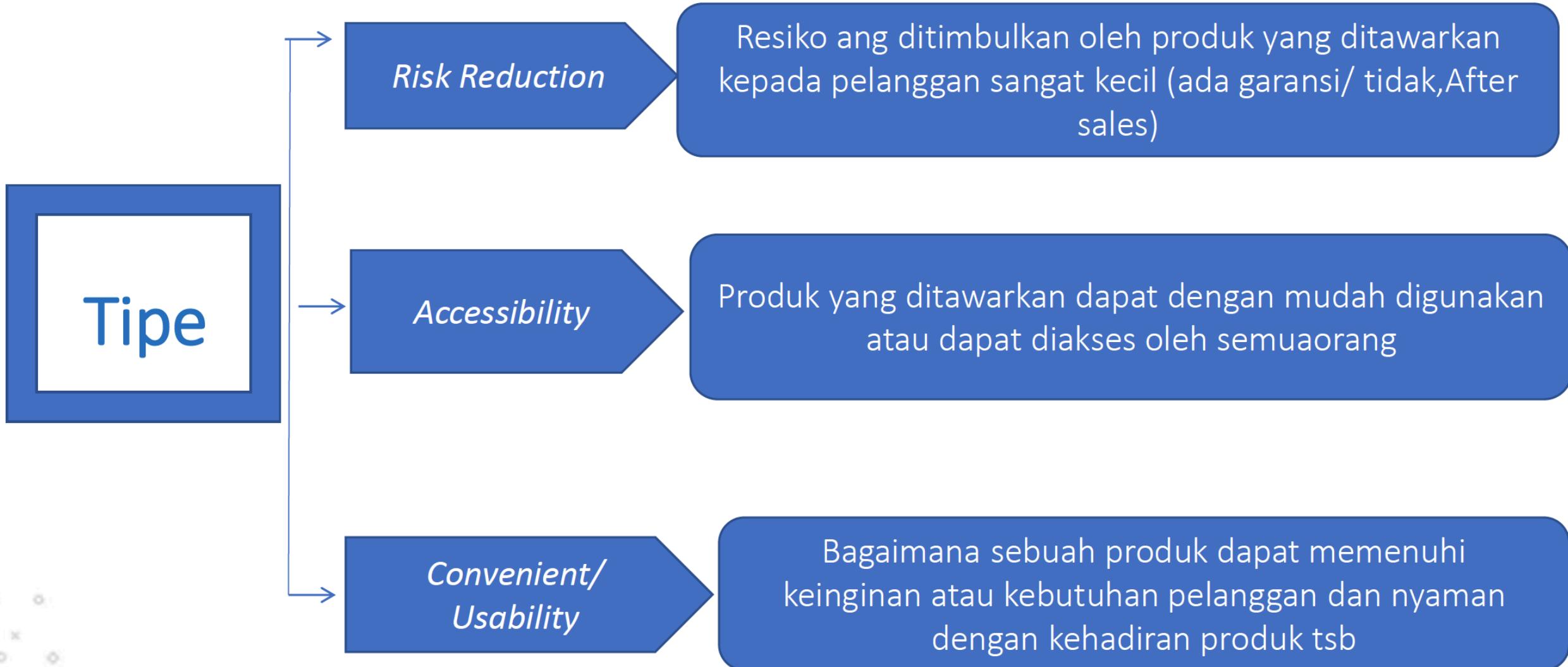
Tipe customer

- Mass Market; Bisnis model tidak membedakan segmen pelanggan, fokus pada penentuan segmentasi pasar, nilai proposisi, kerjasama dan saluran distribusi
- Niche Market: Bisnis model yang hanya melayani pelanggan tertentu dan spesifik
- Segmented: Bisnis model yang membedakan kebutuhan dan masalah yang berbeda pada pelanggan.
- Diversified: Bisnis model yang melayani dua atau lebih dengan kebutuhan yang berbeda dan saling bergantung satu sama lainnya

Value Proposition







Channels

Fungsi Channel

- Meningkatkan kesadaran kepada pelanggan atas produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan
- Membantu pelanggan dalam mengevaluasi proposisi nilai perusahaan
- Memungkinkan pelanggan membeli produk atau jasa yang lebih spesifik
- Memberikan proposisi nilai pelanggan kepada perusahaan
- Memberikan layangan pendukung pasca pembelian kepada pelanggan dengan kebiasaan pelanggan



Tipe Channel

Sales Force:
dilakukan oleh karyawan
Sendiri



Web Sales:
Melalui web/toko
Online



Own Stores:
Penjualan di toko
Sendiri



Partner Stores:
Mitra kerja



Partner Stores

Wholesales:
melalui grosir



Customer Relationship

Strategi untuk mengelola hubungan dan interaksi organisasi dengan pelanggan dan pelanggan potensial. CRM membantu perusahaan tetap terhubung dengan pelanggan, merampingkan proses, dan meningkatkan profitabilitas

1. *Personal assistant*
2. *Dedicated personal assistant*
3. *Self service*
4. *Automated service*
5. *Communities*
6. *Co-creation*



Sistem Customer Relationship Management (CRM) berbasis cloud:

- Penerapan lebih cepat
- Pembaruan perangkat lunak otomatis
- Mengurangi biaya saat melakukan penskalaan dengan cepat
- Bekerja dari mana saja, di perangkat apa pun
- Kolaborasi yang meningkat



Revenue Streams

Tipe

Transaction Revenues

Transaksi yang diperoleh dari sekali pembayaran dari pelanggan.

Recurring Revenues

Transaksi yang diperoleh dari pembayaran yang masih berkelanjutan untuk memberikan proposisi nilai kepada pelanggan dan menyediakan layanan customer sampai setelah pembelian.

Key Resources

Kategori Sumber Daya

Apa saja sumber daya yang harus dimiliki perusahaan agar dapat kompetitif dalam menciptakan value?

- Aset strategis perusahaan (Usaha) seperti bahan baku, Infrastruktur yang di butuhkan
- Intellectual Resource “Hak paten,Hak intellectual, Merek”
- Human Resource “Industri kreatif padat kara /SDM”
- Finacial Resource “Kinerja perputaran uang”

Key Activities

Semua kativitas untuk menghasilkan Produk (Barang/Jasa)

Pra Production:

Riset pasar, Riset Produk, Pembelian Bahan Baku

Production

Post Production

Bagaimana kita
menciptakan Value
proposition lebih baik
dan kompetitif

Inovasi teknologi dalam proses pembuatan produk

Key Partnership

Bisnis membutuhkan Mitra seperti supplier, vendor, agensi, dan sejenisnya

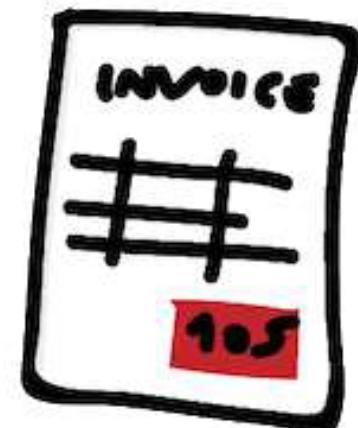
Juga bagaimana berinteraksi kepada konsumen setelah terjadi transaksi serta memastikan konsumen puas dengan value yang ditawarkan. Sehingga tercipta loyalitas atau transaksi Kembali.



Cost Structure

Hal ini di Tarik dari key activities dengan memetakan biaya-biaya:

- Apakah biaya yang di keluarkan dalam rangka menciptakan Value?
- Mana jenis biaya yang lebih banyak, fixed cost atau variable cost?
- Jika Bisnis diskala menjadi lebih besara, apakah peningkatannya linear, eksponensial atau tetap?



Analisis & Validasi Model Bisnis

Hipotesa: dengan menguji produk langsung ke konsumen.

Validasi dulu ide yang kamu miliki

- Validasi **masalah** yang dihadapi. Apakah masalah tersebut layak untuk diselesaikan? Apabila calon pengguna tidak berminat atas solusi yang kamu tawarkan, produk yang akan kamu kembangkan mungkin tidak akan menarik.
- Validasi **pasar** untuk menjual produk. Apakah kamu merasa bahwa solusi yang kamu buat akan memiliki tempat di hati masyarakat?
- Validasi **produk/solusi** yang kamu buat. Mungkin masalah tersebut memang nyata dan masyarakat membutuhkannya, tetapi apakah produk yang kamu buat memang dapat menjadi solusi dari permasalahan?
- Validasi **keinginan** untuk membeli dari konsumen. Masalah terbukti ada, permintaan pasar pun besar, juga produk yang kamu buat adalah yang terbaik. Tetapi apakah masyarakat rela untuk merogoh kocek masingmasing demi solusi yang kamu buat?



4 pertanyaan yang dapat membantumu memvalidasi ide *startup*.



Validasi masalah yang dihadapi

Apakah masalah tersebut layak untuk diselesaikan?



Validasi pasar untuk menjual produk

Apakah kamu merasa bahwa solusi yang kamu buat akan memiliki tempat di hati masyarakat?



Validasi produk/solusi yang kamu buat

Apakah produk yang kamu buat memang dapat menjadi solusi dari permasalahan?

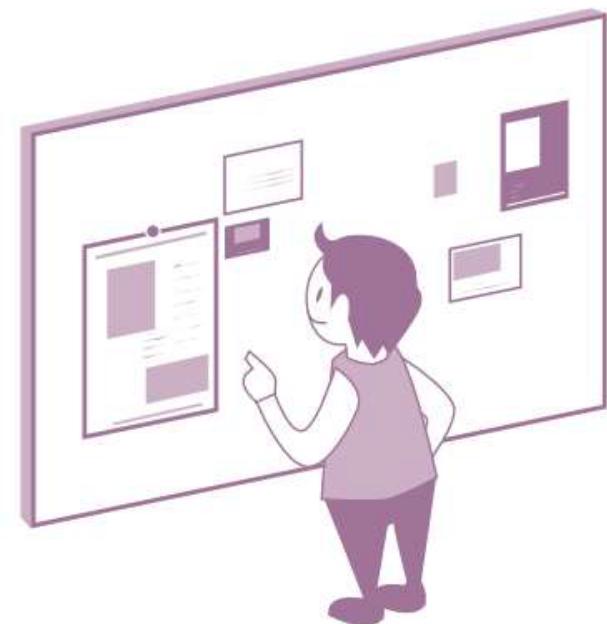


Validasi keinginan untuk membeli dari konsumen

Apakah masyarakat rela untuk merogoh kocek mereka demi solusi yang kamu buat?

Cara membuat Model Bisnis Canvas

- Plot kanvas pada sebuah poster
- Letakkan poster pada dinding
- Gambarkan/tuliskan model bisnis Anda dengan cara mengisi dengan singkat 9 komponen yang telah dijelaskan di atas.



POPINA SALUTEM

Business Model Canvas

Key Partners

Ingredients
Suppliers

Packaging
Supplier

Logistic
Services

Key Activities

- Production
- Marketing
- Selling
- Financing
- Accounting

Key Resources

- Human
- Financial
- Physical Assets

Value Proposition

Healthy
Food

Dairy-free

Variance
Menus

Friendly
Prices

Customer Relationship

- Co-Creation
- Personal Assistance

Channels

- Awareness
- Purchase
- Delivery
- After Sales

Customer Segment

Society of
All Ages
with
Healthy
Lifestyles

Upper
Middle
Class
Society

Cost Structure

- Ingredients (daily)
- Human Resources (monthly)
- Packaging (monthly)
- Marketing (monthly)

Revenue Streams

Product selling with fix
pricing methods

key partners

Microsoft



telecom companies



hardware manufacturers



payments providers

key activities



software development



content management



key resources



development



software



Skype licenses

value proposition



customer relationships



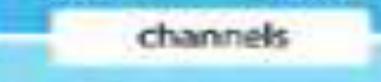
partnerships of major credits



Skype subscribers



Skype software download



personalized soft services

channels



Skype.com & Skype apps



Skype messenger (messenger skype for your business)



Skype handset

client segments

global internet users who want to make a call via the internet



Skype user



Skype handset



Skype software download



personalized soft services



Skype messenger



Skype handset



Skype software download



personalized soft services



Skype messenger



Skype handset



Skype software download



personalized soft services



Skype messenger



Skype handset



Skype software download

cost structure



marketing



customer management



partner fees



telecom costs (Skype out)

revenue streams



credit and subscriptions



basic services fee



Skype handset

Ide Inovasi dalam Model Bisnis

Menurut osterwalder dan Pigneur

Resource Driven

inovasi yang berasal dari infrastruktur yang ada dalam sebuah organisasi atau memperluas kemitraan ataumengubah sebuahmodel bisnis.

Offer Driven

inovasi yang dibuat dengan menciptakan proposisi nilai yang baru yang dapat memberikan dampak kepada building blocks bisnismodel yang lain.

Customer Driven

inovasi yang didasarkan pada kebutuhan pelanggan, memfasilitasi akses atau meningkatkan kenyamanan.

Finance Driven

inovasi yang memberikan aliran penghasilan baru, mekanisme penetapan harga atau mengurangi struktur biaya yang dapat mempengaruhi pada building blocks lainnya.

Multiple-epicenter Driven

inovasi yang didorong oleh banyak faktor yang dapat memberikan dampak signifikan terhadap beberapa building blocks lainnya.

MANFAAT BUSINESS MODEL CANVAS

- Visual Thinking
- Dengan cepat melihat kaitan dari 9 komponen bisnis
- Tim dapat menyampaikan ide pikirannya dengan ringaks
- Membantu menguji konsistensi hubungan dengan ringkas
- Visual dari bisnis kanvas memudahkan startup untuk membaginya dengan partner / rekan kerja

Next...

Buatlah business model canvas untuk ide bisnis yang sedang disusun.

Terima Kasih

Q&A