

# **BUSINESS MODELLING**

**PERTEMUAN 3: BUSINESS MODEL CANVAS  
INTRODUCTION**

**ANDRI HELMI M, S.E., M.M.**

# INTRODUCTION

- Sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai.
- Sejak munculnya praktek e-commerce, model bisnis menjadi salah satu konsep yang paling menonjol di antara konsep-konsep manajemen yang lain. Hadirnya e-commerce membuat para praktisi bisnis mengubah total model bisnis lama menjadi model bisnis baru yang lebih sesuai.
- Penyebab utama kepopuleran model bisnis adalah karena ditengarai banyak organisasi yang tumbuh pesat karena kemampuannya menciptakan model bisnis yang tepat.

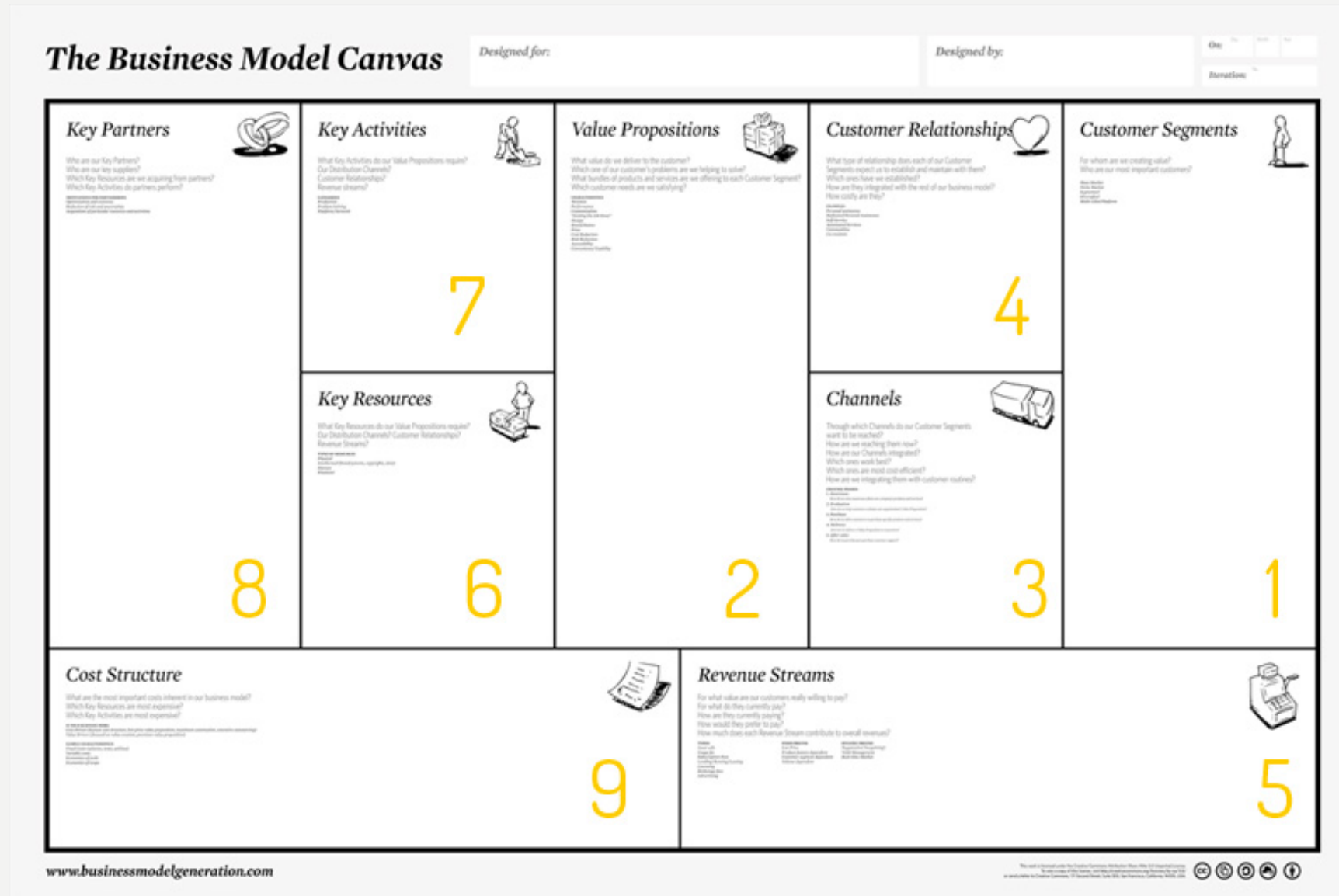
# PENGERTIAN BISNIS MODEL KANVAS

- Konsep model bisnis tergolong sesuatu yang baru. Istilah ini muncul dalam jurnal akademik di tahun 1957 dan pertama kali digunakan sebagai judul dari sebuah jurnal akademik yang terbit di tahun 1960 oleh Jones. Namun konsep model bisnis mulai populer sejak tahun 1990 ke atas ketika model bisnis dan perubahan lingkungan bisnis didiskusikan dalam konteks internet (Afuah, 2004; Afuah dan Tucci, 2001; Osterwalder, 2005).
- Dalam beberapa tahun terakhir, konsep model bisnis digunakan sebagai cara yang umum untuk menjelaskan bagaimana perusahaan berinteraksi dengan pemasok, mitra kerja, dan pelanggan dalam Zott dan Amit (2011).
- Business Model Canvas (BMC) salah satu alat strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan sebuah model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Business Model Generation lebih populer dengan sebutan Business Model Canvas adalah suatu alat untuk membantu kita melihat lebih akurat rupa usaha yang sedang atau kita akan jalani.
- Mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi sederhana yang ditampilkan pada satu lembar kanvas berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik di dalamnya mencakup analisis strategi secara internal maupun eksternal perusahaan (Osterwalder, 2012).

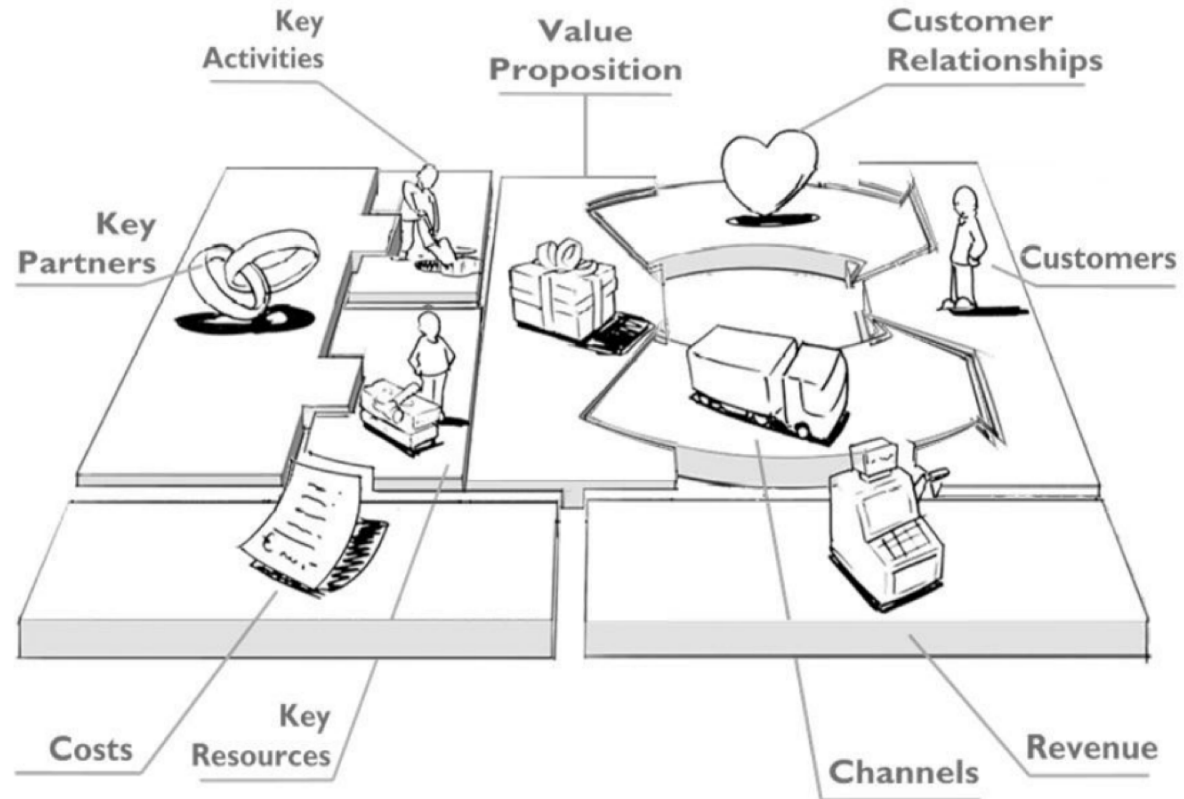
# BISNIS MODEL KANVAS

- Kanvas bisnis model adalah hasil penelitian yang dilakukan oleh Alexander Osterwalder dan kawan-kawan. Kanvas bisnis model ini terdiri dari Sembilan blok yang membantu seseorang merumuskan ide bisnis menjadi sebuah model bisnis. Tentu saja model bisnis yang lebih terstruktur.
- Dengan menggunakan *Lean Canvas* ini maka aktivitas utama dalam bisnis terlihat jelas dan dapat di-*explore* lebih jauh untuk menentukan *business model* yang baik. *Lean Canvas* ini tampak ramping dengan 9 blok yang sederhana namun mengandung 9 *key activities* dalam sebuah model bisnis. *Canvas* ini adalah sebuah *strategic management* yang baik untuk digunakan dalam *start up business* ataupun mengembangkan *existing business*. Para *entrepreneur* maupun *intrapreneur* dengan mudah menggunakan *Lean Canvas* ini untuk model bisnis mereka.

# 9 BLOK DALAM BISNIS MODEL KANVAS



# 9 BLOK DALAM BISNIS MODEL KANVAS



Sumber: Osterwalder dan Pigneur

**Gambar 2.2. Sembilan Blok *Business Model Canvas***

# BLOK BISNIS MODEL KANVAS

9 Blok Bisnis atau 9 *Key Activities* maka ini adalah aktivitas yang penting untuk menjalankan sebuah bisnis. Tanpa 9 aktivitas ini maka bisnis tidak sempurna. Semua bagian dari 9 aktivitas ini sama-sama penting dan harus dipikirkan baik-baik.

1. *Customer Segments*: Siapakah pelanggan kita? Apa yang mereka pikirkan, rasakan, lihat dan lakukan terhadap produk kita?
2. *Value Propositions*: Apa yang menarik tentang proposisi nilai? Mengapa pelanggan membeli dan menggunakan produk kita?
3. *Channels*: Bagaimana *value* ini dipromosikan, dijual, dan disampaikan. Apakah *channels* yang kita pakai selama ini bekerja dengan baik untuk menghasilkan uang ?
4. *Customer Relationships*: Bagaimana Anda berinteraksi dengan pelanggan melalui pengalaman mereka terhadap produk Anda selama ini ?
5. *Revenue Streams*: Bagaimana bisnis memperoleh penghasilan dari proposisi nilai ?
6. *Key Resources*: Apa aset unik yang strategis yang harus dimiliki perusahaan agar dapat bersaing?
7. *Key Activities*: Apakah strategi unik yang harus dimiliki perusahaan untuk dapat bersaing? Apa saja kegiatan yang harus dilakukan perusahaan?
8. *Key Partnerships*: Siapa saja *partner* bisnis yang perlu digandeng agar bisnis berjalan baik? *Partnership* mana yang tidak diperlukan agar perusahaan dapat fokus pada *partnership* yang utama.
9. *Cost Structure*: Apakah *cost* bisnis yang paling utama? Bagaimana *cost* terkait dengan pendapatan?

# MANFAAT DAN KELEBIHAN BM CANVAS

BMC menjadi populer tidak hanya di perusahaan besar yang mapan, namun juga populer di kalangan *entrepreneur* dan juga *intrapreneur* dalam memetakan, menganalisis, validasi, dan melakukan inovasi di model bisnis yang telah ada. Secara mendasar, ada 3 manfaat utama dari BMC.

- **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.
- **FLEKSIBEL** : BMC sangat bermanfaat karena mudah untuk dimodifikasi dengan tetap memberi pandangan secara menyeluruh terhadap model bisnis
- **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.