



BUSINESS MODEL CANVAS

Kewirausahaan

Irma M. Nawangwulan

PENDAHULUAN

Setiap organisasi mempunyai business model

Business Model Thinking:
Menyesuaikan Dengan Dunia Yang Selalu
Berubah

Perusahaan harus selalu mengevaluasi dan
mengubah model bisnis nya agar tetap bertahan



Dasar-dasar Model Bisnis

- Siapa yang akan menjadi Pelanggan?
- Pekerjaan apa yang perlu dituntaskan untuk kepentingan pelanggan?

Bisnis Model merupakan logika dimana sebuah perusahaan mendapatkan hasil dari penghidupannya

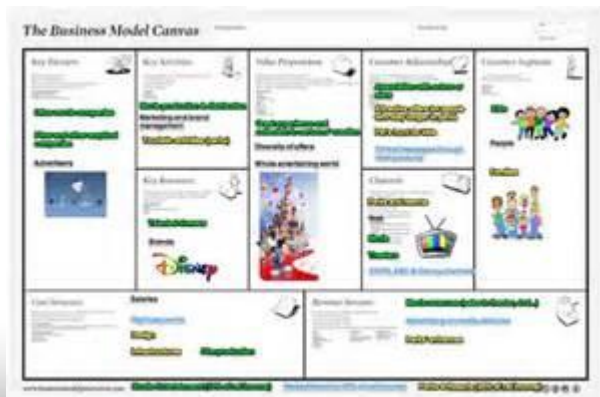


How can you
describe your

Business Model?

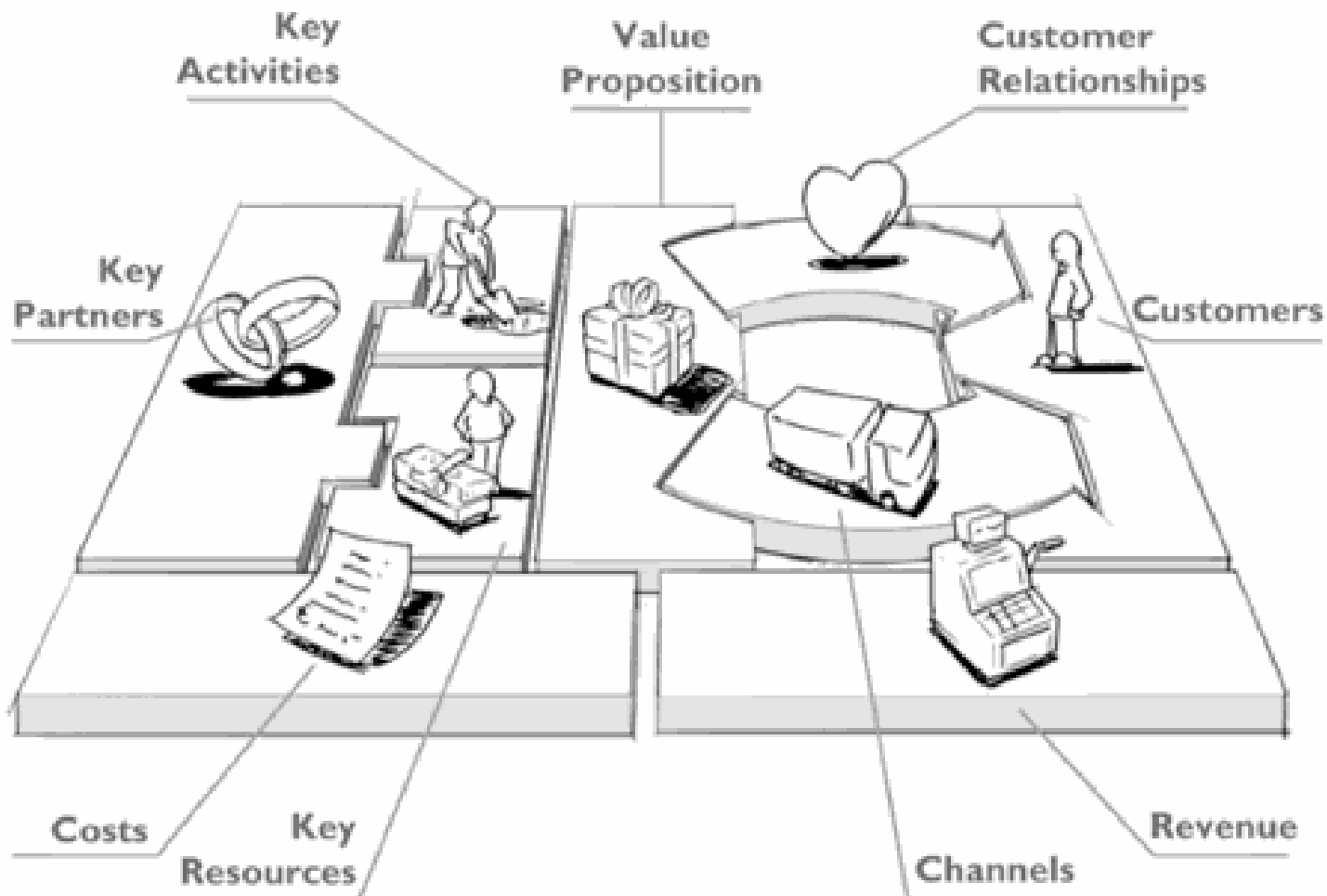


Business Model Canvas



- Melibatkan lebih dari sekedar uang dan pelanggan
- Menjelaskan bagaimana 9 komponen dari sebuah model bisnis saling menunjang → teknik yang ampuh untuk melukiskan cara kerja organisasi
- Menyediakan visual ringkas untuk menyederhanakan organisasi yang kompleks
- Gambar juga membantu mengubah asumsi-asumsi terpendam menjadi informasi eksplisit
- Informasi eksplisit tersebut dapat membantu untuk berpikir dan berkomunikasi secara lebih efektif





drawings by JAM



Customers Segmen

- Alasan bagi eksistensi sebuah organisasi.
- B2B, B2C
- *Which classes are you creating values for?*
- *Who is your most important customer?*



Value Proposition

- Kemampuan memberikan nilai yang istimewa (manfaat bagi Pelanggan yang tercipta oleh “rangkaian” jasa atau produk)
- Contoh elemen value provided”
convenience, harga (dapat menghemat uang pelanggan, e.g. Skype), desain, merek, pengurangan biaya, pengurangan resiko



Channels

- Pertemuan tatap muka
- On-site atau in-store
- Penyerahan secara fisik
- Internet (media sosial, blog, email)
- Media tradisional (tv, radio, surat kabar)



Customer Relationships

- Mendefinisikan secara jelas mengenai jenis hubungan yang disukai pelanggan. Apakah hubungan pribadi? Swalayan atau otomatis? Transaksi tunggal atau berlangganan?
- Memperjelas tujuan utama dari Hubungan Pelanggan. Apakah mendapatkan pelanggan baru? Mempertahankan pelanggan yang sudah ada? Atau mendapatkan lebih banyak pendapatan dari pelanggan yang sudah ada?



Revenue

- Penjualan langsung
- Leasing atau sewa
- Biaya jasa atau pemakaian
- Biaya berlangganan
- Pemberian lisensi



Key Resources

- Sumber Daya Manusia
- Fisik (tanah, bangunan, mesin, kendaraan)
- Intelektual
- Finansial



Key Activities

- Kegiatan terpenting yang harus dilakukan oleh sebuah organisasi agar model bisnisnya berjalan



Key Partners

- Jaringan ini membantu membuat sebuah model bisnis menjadi efektif

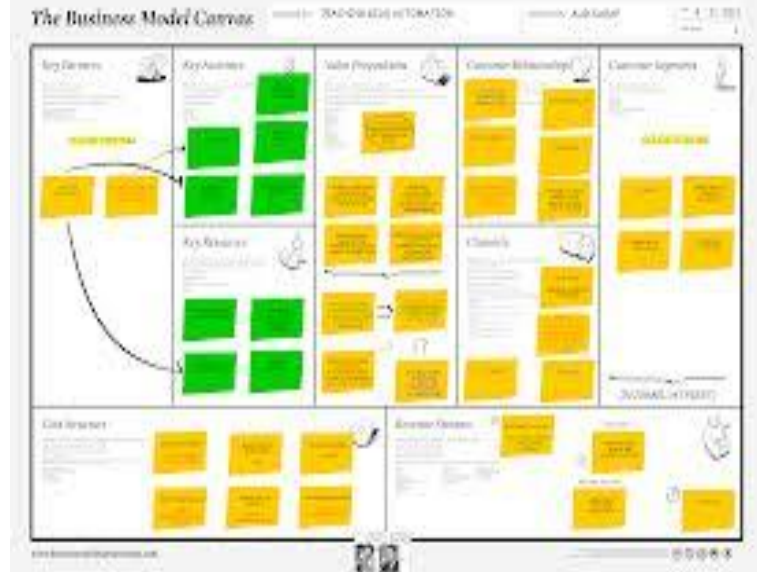
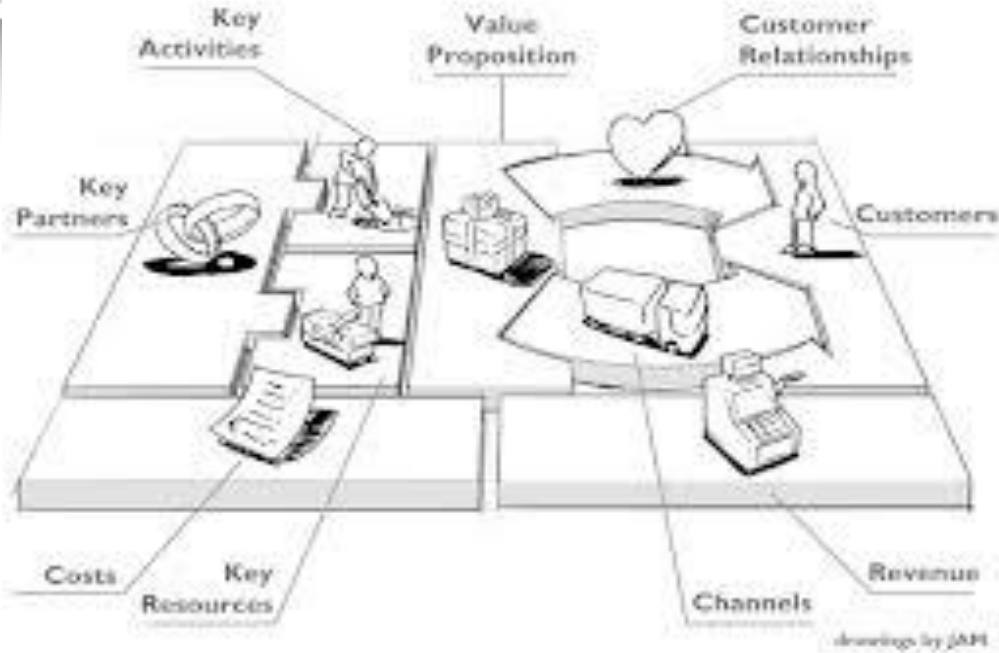


Costs











- Biaya dapat dihitung secara kasar setelah mendefinisikan Key Resources, Key Activities, dan Key Partners



Business Canvas Model

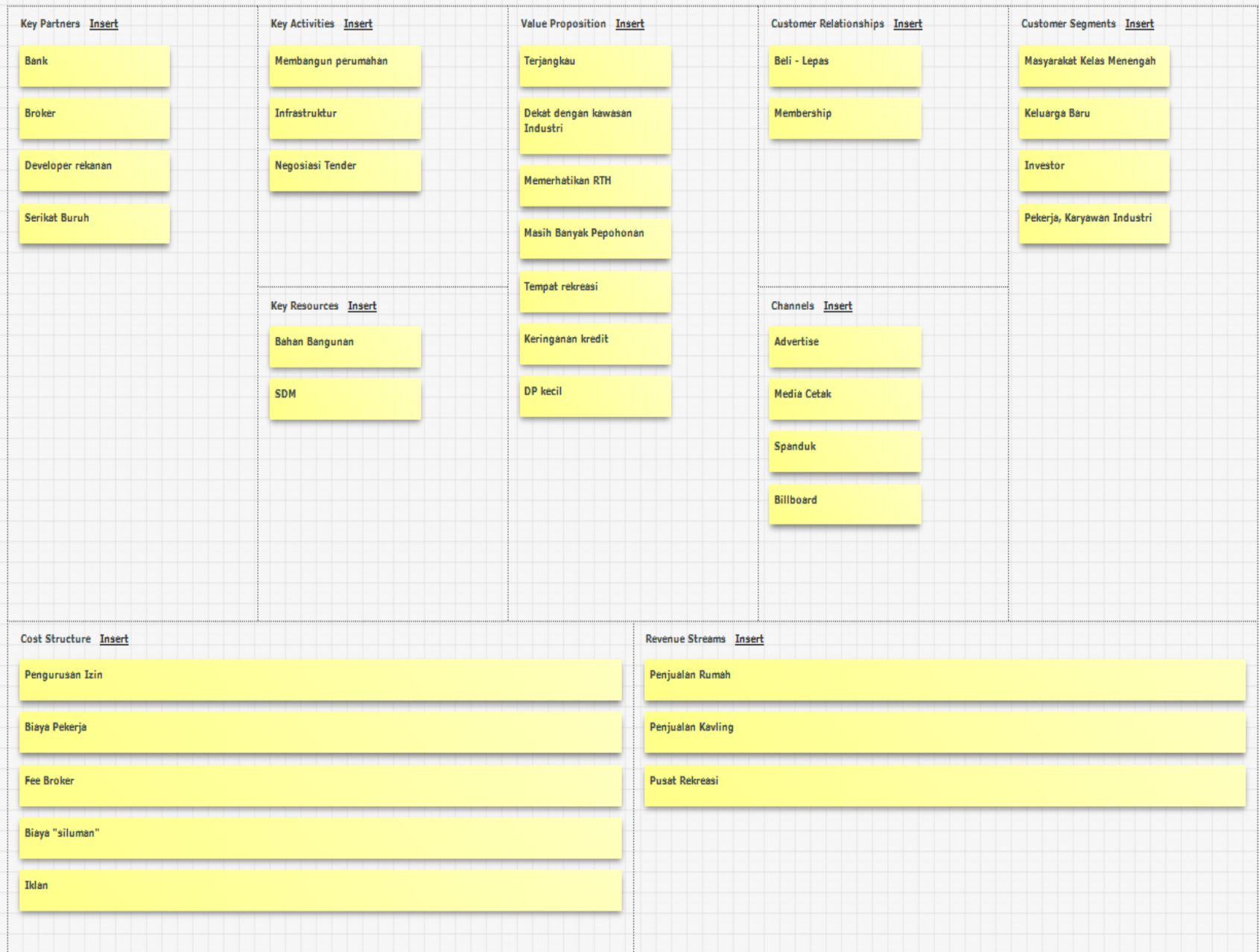


business model

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
|  <p>KEY PARTNERS</p> <p><< list your partners here>></p> |  <p>KEY ACTIVITIES</p> <p><< describe your key activities here>></p> |  <p>VALUE PROPOSITIONS</p> <p><< insert your value proposition here>></p> |  <p>CUSTOMER RELATIONSHIPS</p> <p><describe how you plan to establish and manage the relationship between the customer and your brand here>></p> |  <p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p><< describe your target customer segment here>></p> |
| |  <p>KEY RESOURCES</p> <p><< list the key resources available to you here>></p> | |  <p>CHANNELS</p> <p><< describe 1) how you plan to acquire customers, 2) how you plan to deliver your value proposition to them and 3) how you plan to communicate with your customers >></p> | |
|  <p>COST STRUCTURE</p> <p><< Describe your cost structure here>></p> | |  <p>REVENUE STREAMS</p> <p><< describe your revenue streams here>></p>  | | |

Propertipreneur

[Share Canvas](#)
[Canvas History](#)
[Canvas Settings](#)



Starbucks Business Model



Shyam Jha

Principal Consultant, Cayenne Consulting

www.caycon.com



Let's practice

- <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>

