



BUSINESS MODEL CANVAS

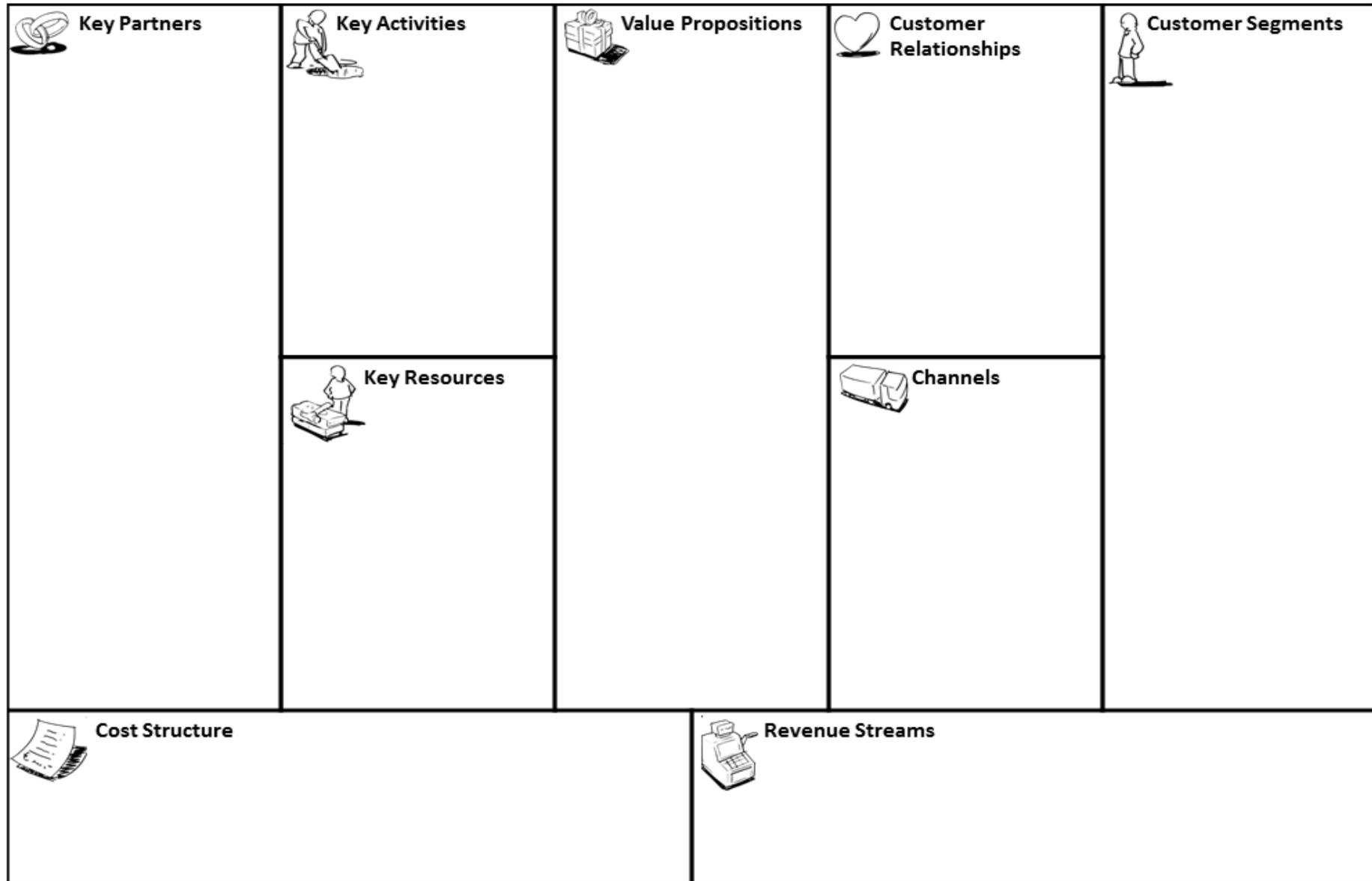
Dr. Ir. Musyawaroh, MT.



**TIM PENGAMPU MKU KWU
UNIVERSITAS SEBELAS MARET – 2019**

PENGERTIAN

- ❑ *Business model* adalah acuan dalam menjalankan kegiatan bisnis, digunakan untuk memikirkan cara agar bisnis yang dijalankan mendapatkan keuntungan
- ❑ *Business Model Canvas* merupakan alat bantu untuk mendeskripsikan, menganalisis dan merancang model bisnis (Osterwalder dan Pigneur, 2013).
- ❑ *Business model canvas* merupakan sebuah *strategic management* yang baik untuk digunakan dalam *start up business* ataupun mengembangkan *existing business*

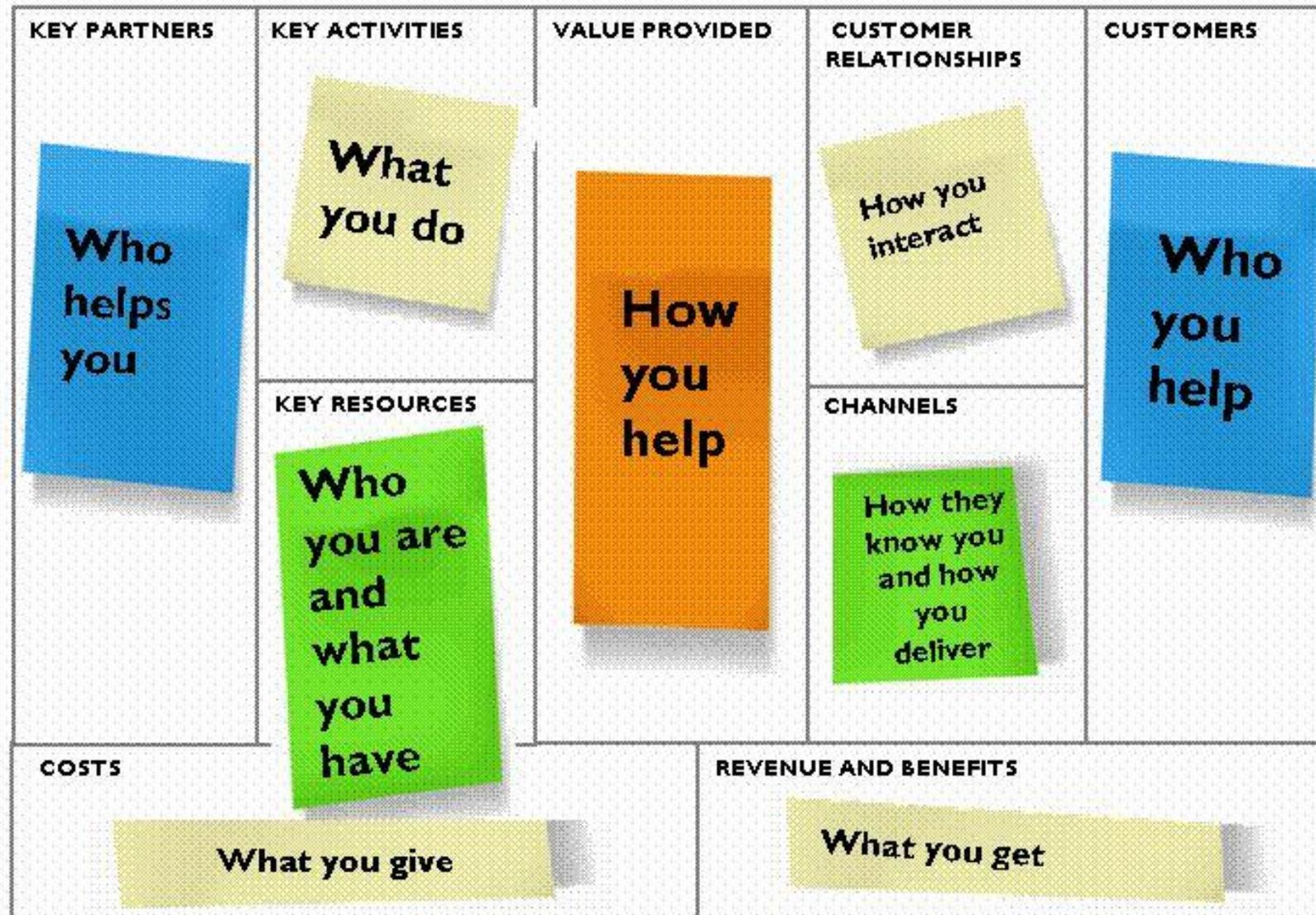


Gambar. Sembilan Komponen *Business Model*

Sembilan komponen yang dimaksud pada gambar di atas adalah:

1. *Customer*, Pelanggan merupakan sekelompok orang yang ingin dicapai dan dilayani oleh perusahaan (Rodríguez, 2011).
2. *Value*, Rangkuman alasan utama kenapa pelanggan atau user membayar untuk menggunakan sejumlah layanan (Rodríguez, 2011).
3. *Channel*, Menurut Osterwalder dan Pigneur (2013), proposisi nilai sampai ke pelanggan melalui komunikasi, distribusi, dan saluran penjualan. Saluran penjualan di mana pembeli dan penjual menyepakati transaksi
4. *Relation*, Pada blok ini merupakan deskripsi apa jenis hubungan pelanggan harapkan dan bagaimana membangun dan memeliharanya (Fritscher dan Pigneur, 2011).
5. *Revenue stream*, Arus pendapatan dihasilkan dari proposisi nilai yang dengan sukses ditawarkan kepada pelanggan (Rodríguez, 2016).
6. *Resource*, Aset yang diperlukan untuk menyediakan dan menghasilkan elemen-elemen yang ada didalam aktivitas kunci (Rodríguez, 2016).
7. *Activities*, Sejumlah aktivitas kunci pada blok bangunan ini menjelaskan proses kunci yang diperlukan untuk aktivitas bersama sumber yang ditawarkan oleh mitra untuk memberikan proposisi nilai, mengelola saluran dan hubungan, dan menghasilkan pendapatan (Mars, 2012).
8. *Partner*, Kemitraan adalah dimana dua atau lebih orang yang bekerja bersama-sama untuk mencapai tujuan sambil membangun kepercayaan dan hubungan yang saling menguntungkan (Dent, 2006).
9. Struktur biaya mempresentasikan semua uang yang digunakan di dalam model bisnis. Elemen ini mengukur semua biaya perusahaan yang ditimbulkan dalam rangka menciptakan, memasarkan dan memberikan nilai kepada pelanggan (Osterwalder, 2004).

Here's the latest conception (v2.0.5):



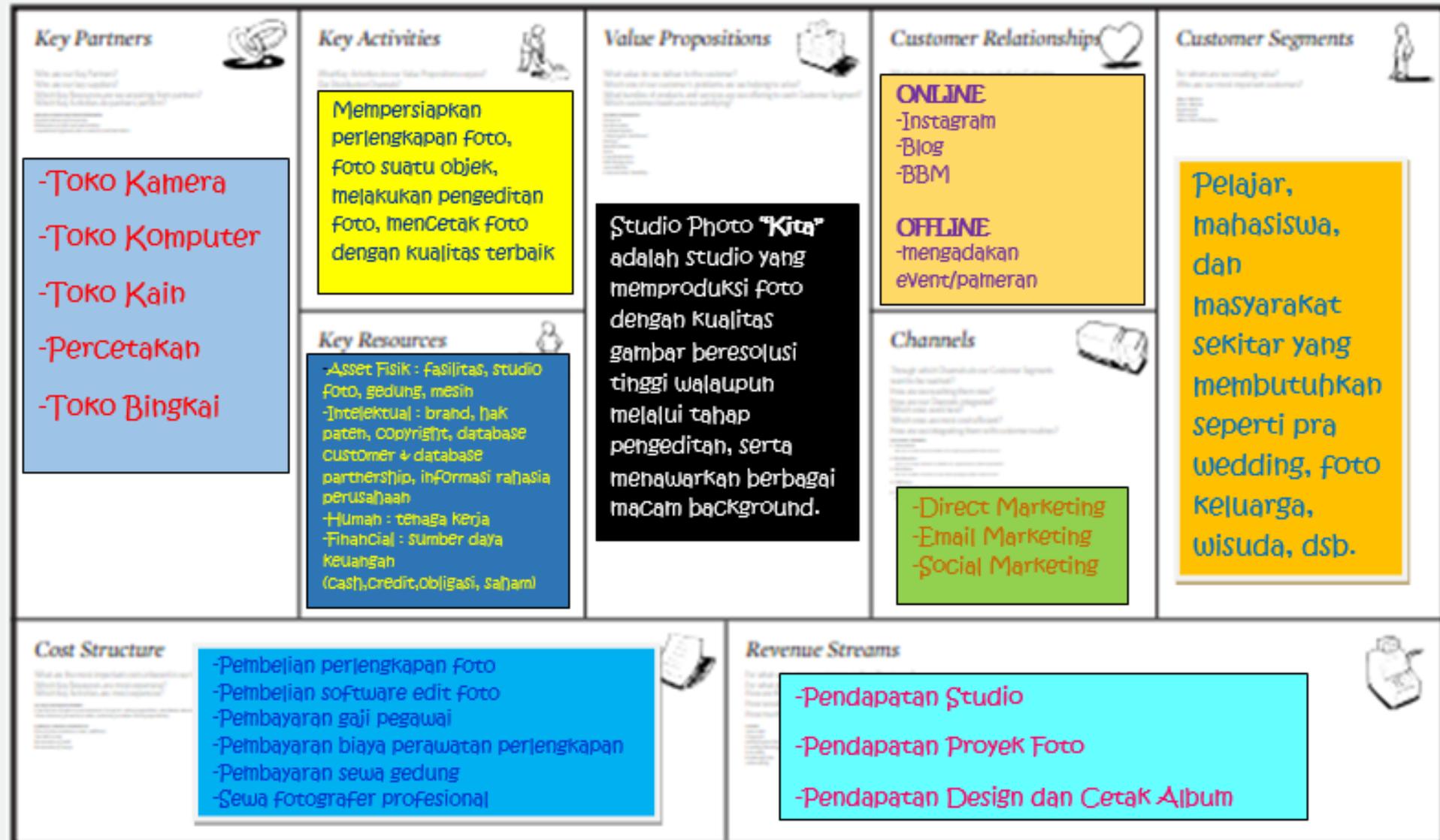
The Business Model Canvas

Designed for

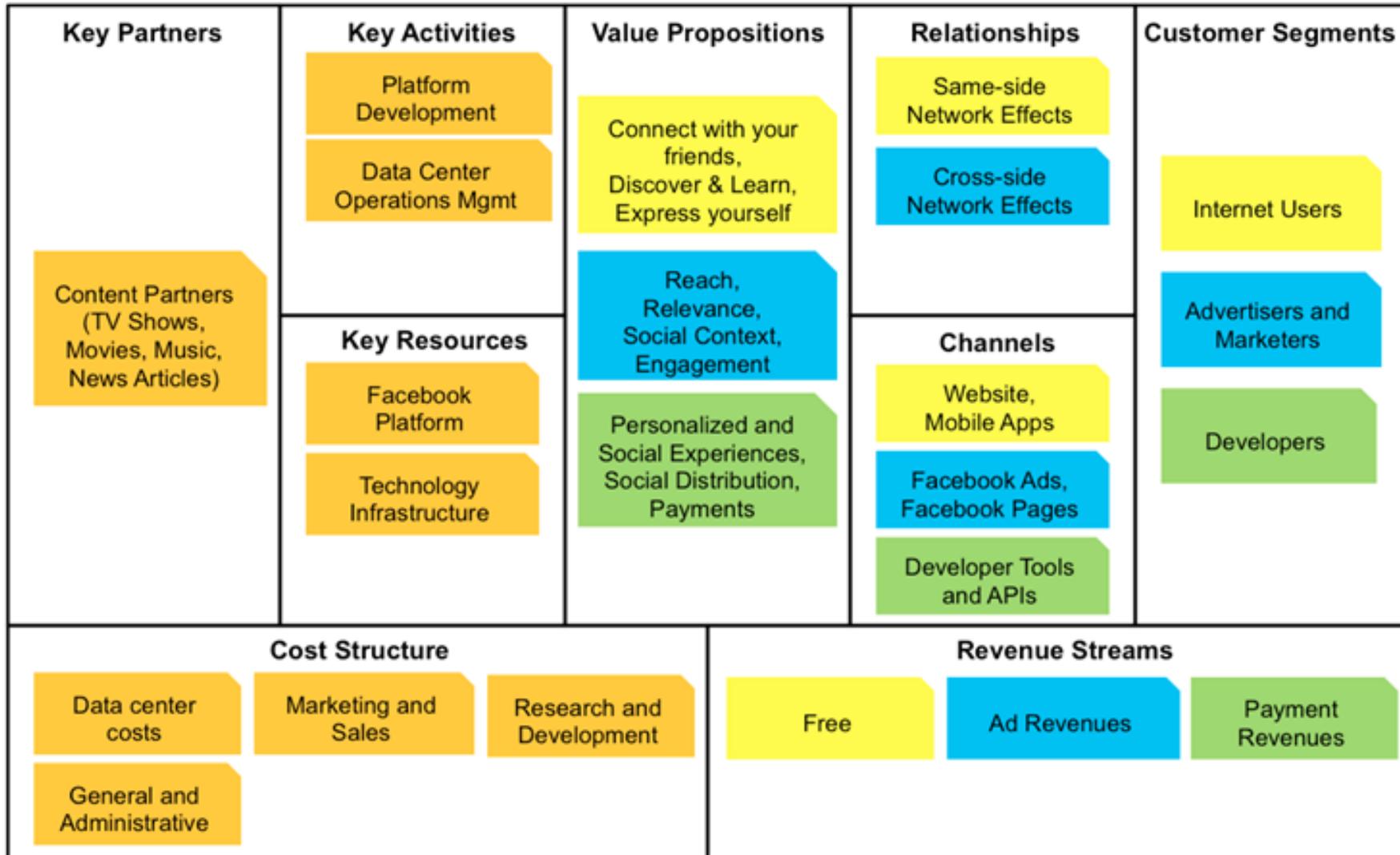
STUDIO PHOTO "KITA"

Designed by

REDDDS



Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)





UBER

BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERS:

- ❖ Drivers with their Cars
- ❖ Payment Processors
- ❖ Map API Providers
- ❖ Investors

KEY ACTIVITIES:

- ❖ Product Development & Management
- ❖ Marketing & Customer Acquisition
- ❖ Hiring Drivers
- ❖ Managing Driver Payouts
- ❖ Customer Support

KEY RESOURCES:

- ❖ Technological Platform
- ❖ Skilled Drivers

VALUE PROPOSITION:

CUSTOMERS:

- ❖ Minimum Waiting Time.
- ❖ Prices Lesser than the Normal Taxi Fares.
- ❖ Cashless Ride.
- ❖ Can see The ETA and Track The Cab on Map.

DRIVERS:

- ❖ Additional Source of Income.
- ❖ Flexible Working Schedules and can Work Part Time.
- ❖ Easy Payment Procedure.
- ❖ Drivers get Paid to be Online, even without can Requests.

CUSTOMER RELATIONSHIP:

- ❖ Social Media
- ❖ Customer Support
- ❖ Review, Rating & Feedback System

CHANNELS:

- ❖ Websites
- ❖ Mobile App for Android
- ❖ Mobile App for iOS

CUSTOMER SEGMENTS:

USERS:

- ❖ Those who do not own a Car
- ❖ Those who do not want to drive themselves to a Party or Function.
- ❖ People who like to Travel in Style and want to be Treated as a VIP.
- ❖ Those who want a Cost-Efficient Cab at their Doorstep.

DRIVERS:

- ❖ People who own a Car and want to Earn Money.
- ❖ People who Love to Drive.
- ❖ Those who Wish to be called Partners instead of Drivers.

COST STRUCTURE:

- ❖ Technological Infrastructure
- ❖ Salaries to Permanent Employees
- ❖ Launch Events & Marketing Expenditure

REVENUE STREAMS:

- ❖ Car Rides on per Km/Mile basis.
- ❖ Surge Pricing
- ❖ UberX, Uber Taxi, Uber Black, Uber SUV etc.
- ❖ Uber Cargo, Uber Rideshare etc.

Pembuatan *Business Model Canvas* untuk bisnis mahasiswa (pengusaha pemula) harus ditekankan pada *value* dan inovasi di *revenue stream*, karena bisnis tidak sama dengan berjualan.

REFERENSI

- linkedstratup.ifs.tuwien.ac.at
- **Asri Laksmi Riani, dkk., 2018. Buku Pedoman Dosen Mata Kuliah Kewirausahaan, Pusat Pengembangan Dan Pengelolaan Mata Kuliah Umum (P3MKU), Lembaga Pengembangan Dana Penjaminan Mutu Pendidikan (LPPMP), Universitas Sebelas Maret**

TUGAS

- Buatlah bisnis kanvas model sesuai usulan usaha yang telah kalian pilih
- Bisnis kanvas model yang telah kalian buat, akan dilampirkan pada proposal PKM/CPPBT/Bekraft yang akan diajukan