



# **BUSINESS MODEL CANVAS**

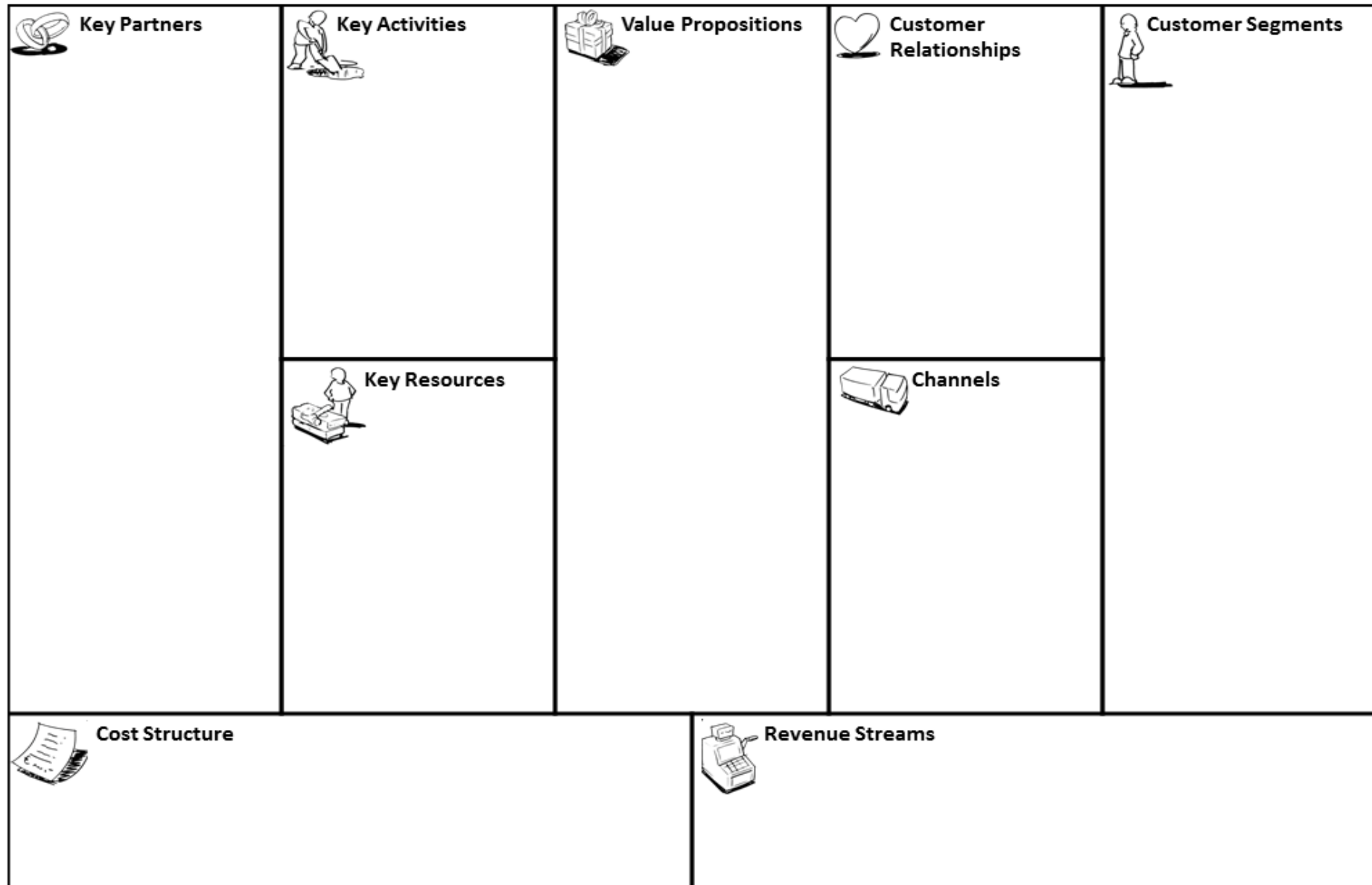
**Dr. Ir. Musyawaroh, MT.**



**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*

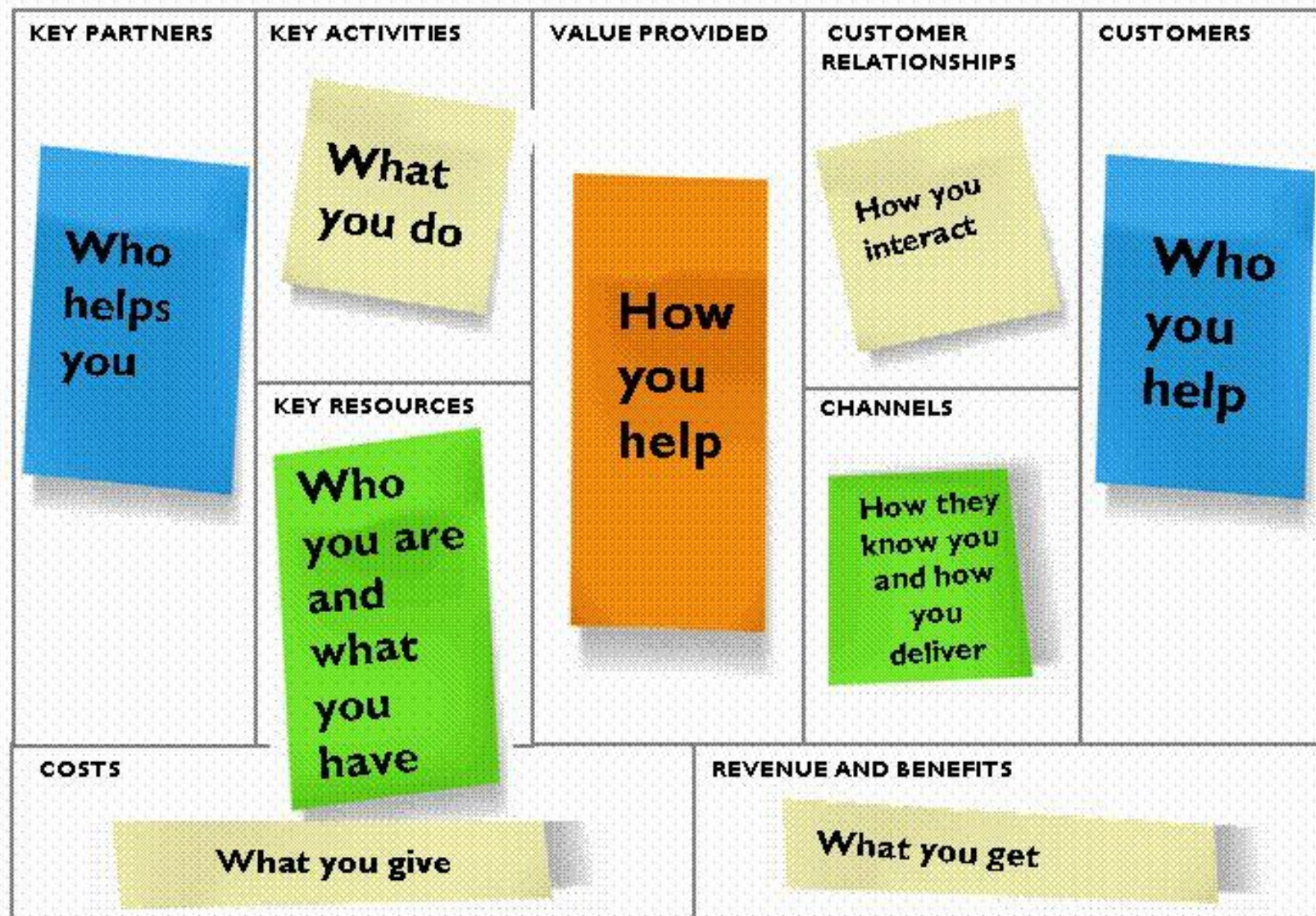


**Gambar. Sembilan Komponen *Business Model***

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):





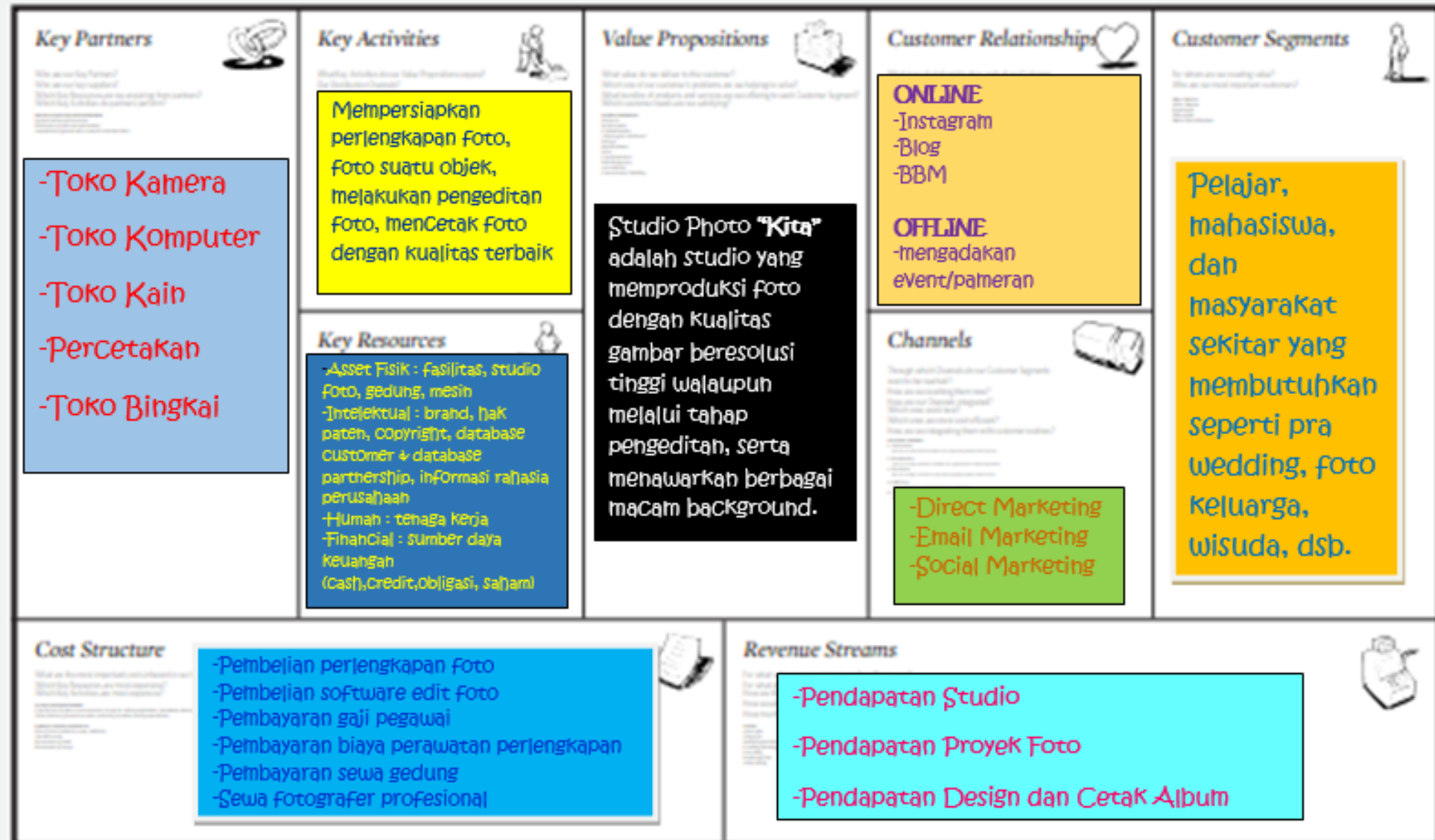
# The Business Model Canvas

Designed for

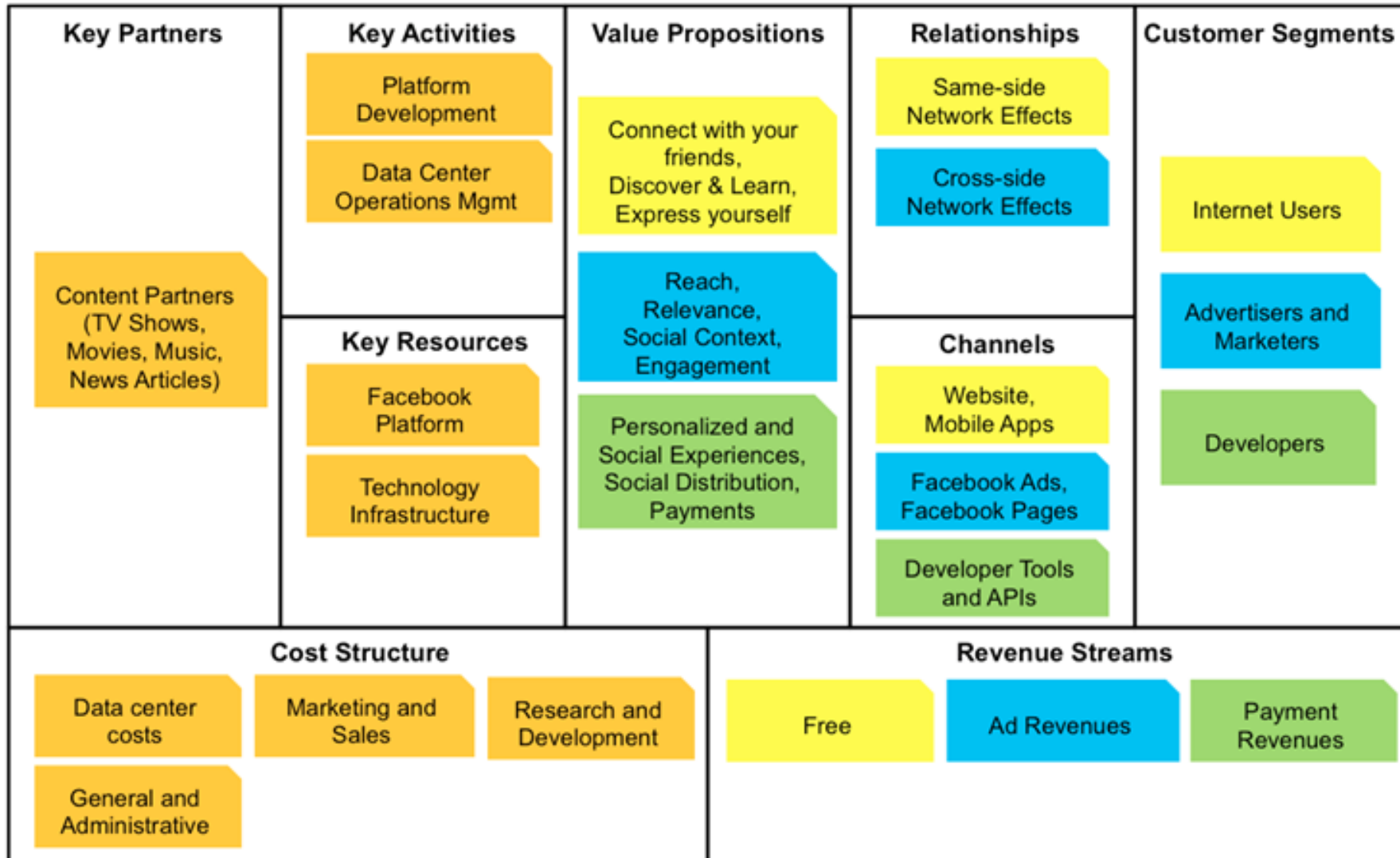
STUDIO PHOTO "KITA"

Designed by

REDDDS



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





UBER

# BUSINESS MODEL CANVAS





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](http://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