



Konsep & Desain Model Bisnis

M. Ariza Eka Yusendra



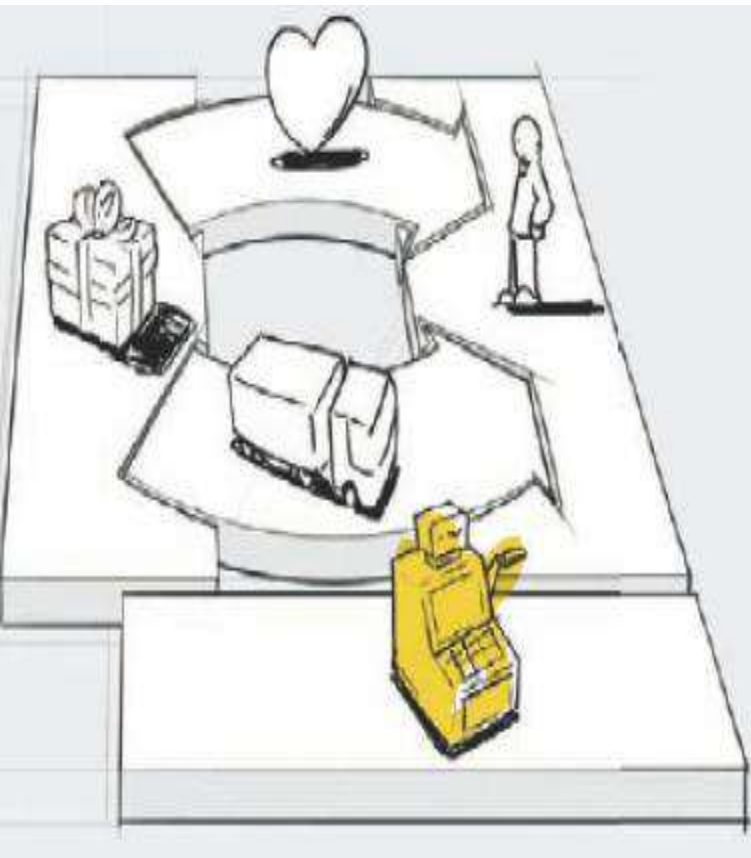
Revenue Streams



*Menggambarkan uang tunai yang dihasilkan perusahaan dari masing-masing segmen pelanggan
(Pendapatan – Biaya)*

Ada beberapa cara untuk membangun arus pendapatan:

1. **Penjualan Aset**
2. **Biaya Penggunaan**
3. **Biaya Berlangganan**
4. **Pinjaman/Penyewaan/Leasing**
5. **Lisensi**
6. **Biaya Komisi**
7. **Periklanan**



URAT NADINYA MODEL BISNIS!!





Revenue Streams

1. Untuk nilai apakah pelanggan benar-benar bersedia membayar?
2. Untuk apa sajakah mereka membayar?
3. Bagaimanakah Pemabayaran mereka?
4. Bagaimanakah cara pembayaran yang lebih mereka sukai?
5. Berapa besarkah kontribusi masing-masing arus pendapatan terhadap pendapatan secara keseluruhan?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?

For what do they currently pay?

How are they currently paying?

How would they prefer to pay?

How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

TYPES

Asset sale

Usage fee

Subscription Fees

Lending/Renting/Leasing

FIXED PRICING

List Price

Product feature dependent

Customer segment

dependent

DYNAMIC PRICING

Negotiation (bargaining)

Yield Management

Real-time-Market

Mekanisme Penetapan Harga

Penetapan Harga Tetap

Standar harga didasarkan pada variabel-variabel statis

Daftar harga Harga tetap untuk produk individu, jasa, atau Proposisi Nilai lainnya.

Kebergantungan fitur produk Harga bergantung pada jumlah atau kualitas fitur Proposisi Nilai.

Kebergantungan segmen pelanggan Harga bergantung pada jenis dan karakteristik Segmen Pelanggan.

Kebergantungan volume Harga sebagai fungsi dari jumlah yang dibeli.

Penetapan Harga Dinamis

Harga berubah bergantung pada kondisi pasar

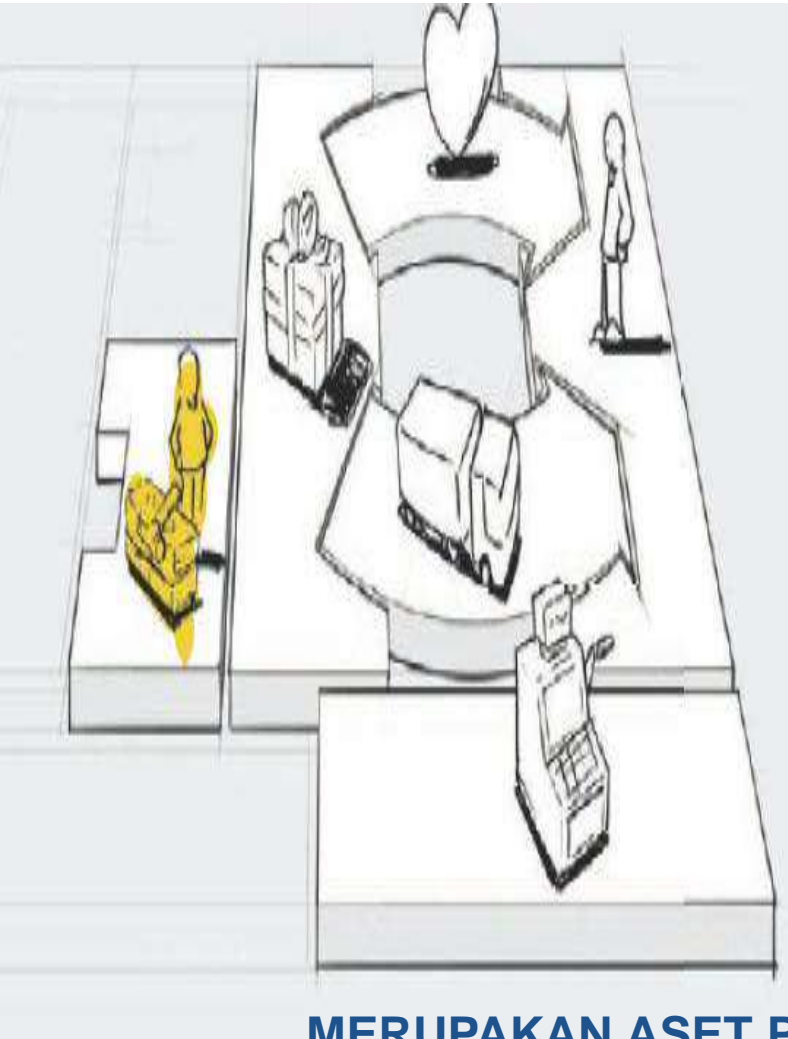
Negosiasi (penawaran) Harga dinegosiasikan antara dua atau lebih mitra, bergantung pada kekuatan dan/atau keahlian bernegosiasi.

Manajemen hasil Harga bergantung pada persediaan dan waktu pembelian (biasanya digunakan untuk jenis sumber daya yang tidak tahan lama, seperti kamar hotel atau kursi pesawat).

Pasar real-time Harga ditentukan secara dinamis berdasarkan permintaan dan penawaran.

Lelang Harga ditentukan dari hasil penawaran kompetitif.

Key Resources



Menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi

- Sumber daya ini memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan proposisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan dan memperoleh pendapatan
- *Kebutuhan sumberdaya berbeda-beda sesuai jenis model bisnis*

MERUPAKAN ASET PENTING YANG MEMBUAT MODEL BISNIS HIDUP DAN MAMPU BEROPERASI

Key Resources

Key Resources



What Key Resources do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

TYPES OF RESOURCES

Physical

Intellectual (brand patents, copyrights, data)

Human

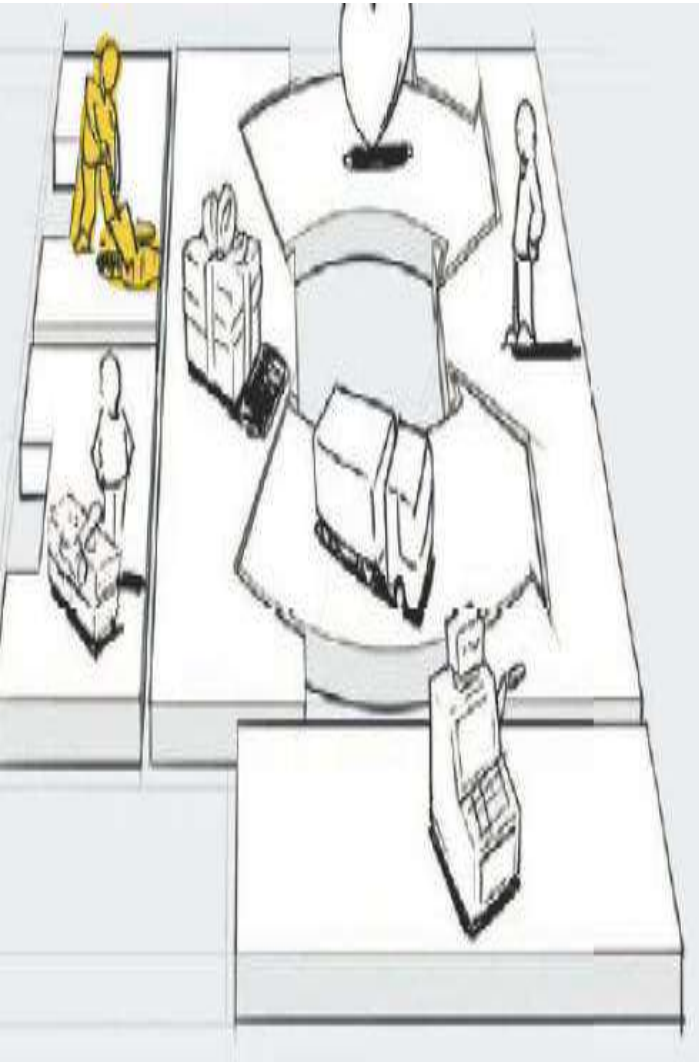
Financial

1. Sumber daya utama apakah yang dibutuhkan proposisi nilai kita? Saluran Distribusi Kita? Hubungan pelanggan? Arus Pendapatan?

Sumber daya utama dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. **Fisik** (pabrik, bangunan, kendaraan, mesin, sistem, sistem titik penjualan, jaringan distribusi)
2. **Intelektual** (Merek, pengetahuan, paten, hak cipta, kemitraan, database pelanggan)
3. **Manusia** (SDM)
4. **Finansial** (Uang Tunai, Kredit, Opsi Saham)

Key Activities



Menggambarkan hal-hal terpenting yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnisnya dapat bekerja

- Dibutuhkan untuk menciptakan dan menawarkan Value proposition, menjangkau pasar, mengelola hubungan pelanggan dan mendapatkan revenues

MERUPAKAN KEGIATAN-KEGIATAN PENTING YANG MEMBUAT MODEL BISNIS HIDUP DAN MAMPU BEROPERASI



Key Activities

Key Activities



What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

CATEGORIES

Production
Problem Solving
Platform/Network

Kegiatan-kegiatan kunci perusahaan dapat berupa:

1. Produksi

Kegiatan ini berkaitan dengan merancang, membuat, dan memberikan produk dalam jumlah besar dan/atau kualitas unggul

2. Problem Solving

Kegiatan utama dari jenis ini berhubungan dengan solusi baru untuk masalah pelanggan individu. Operasi dari konsultan, rumah sakit, dan lainnya organisasi jasa biasanya didominasi oleh kegiatan pemecahan masalah.

3. Platform Network

Networks, platform kerja website, perangkat lunak, dan bahkan merek dapat berfungsi sebagai platform

Key Partnership



Menggambarkan jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja

- **Tidak ada perusahaan yang dapat bekerja sendiri**
- Bagaimana membuat aliansi untuk mengoptimalkan model bisnis, mengurangi resiko dan mendapatkan sumberdaya dengan lebih efektif dan efisien
- Partnership bertujuan untuk memperkuat posisi perusahaan di lingkungan persaingan, karena **saat ini persaingan berdasarkan antara aliansi dengan aliansi**

Key Partnership

Key Partners



Who are our Key Partners?

Who are our key suppliers?

Which Key Resources are we acquiring from partners?

Which Key Activities do partners perform?

MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS

Optimization and economy

Reduction of risk and uncertainty

Acquisition of particular resources and activities

ANALISIS!

1. Siapa sajakah mitra utama kita?
2. Siapa sajakah pemasok utama kita?
3. Sumber daya utama apakah yang didapatkan dari mitra?
4. Aktivitas kunci apa sajakah yang dilakukan mitra kita?

Sumber daya utama dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. **Aliansi** strategis antara non pesaing
2. **Coopetition**: Kemitraan strategis antar pesaing
3. **Usaha patungan** untuk mengembangkan usaha baru
4. Hubungan **pembeli pemasok** untuk menjamin pasokan yang dapat diandalkan



Cost Structure

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?

Which Key Resources are most expensive?

Which Key Activities are most expensive?

IS YOUR BUSINESS MORE

Cost Driven (leanest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing)

Value Driven (focused on value creation, premium value proposition)

SAMPLE CHARACTERISTICS

Fixed Costs (salaries, rents, utilities)

Variable costs

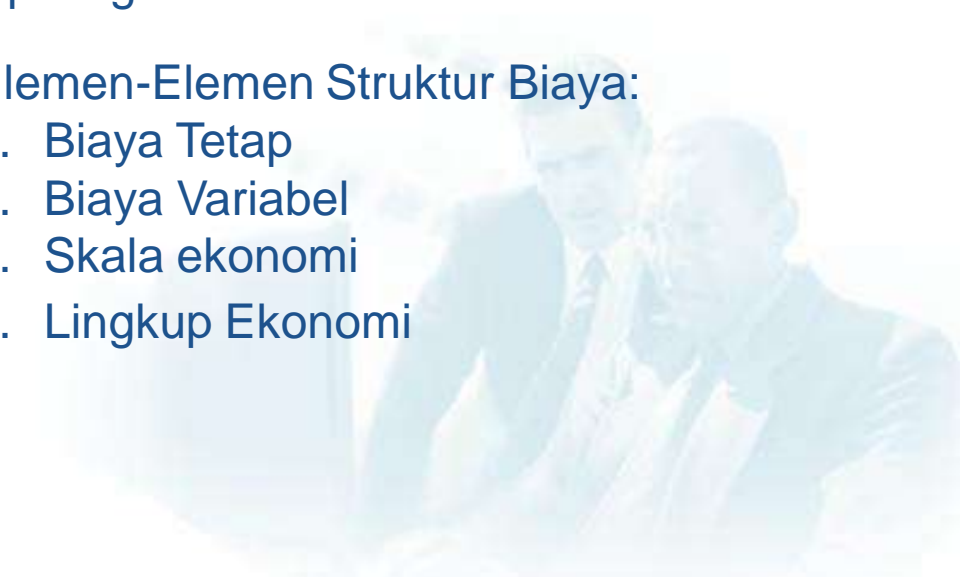
Economies of scale

Economies of scope

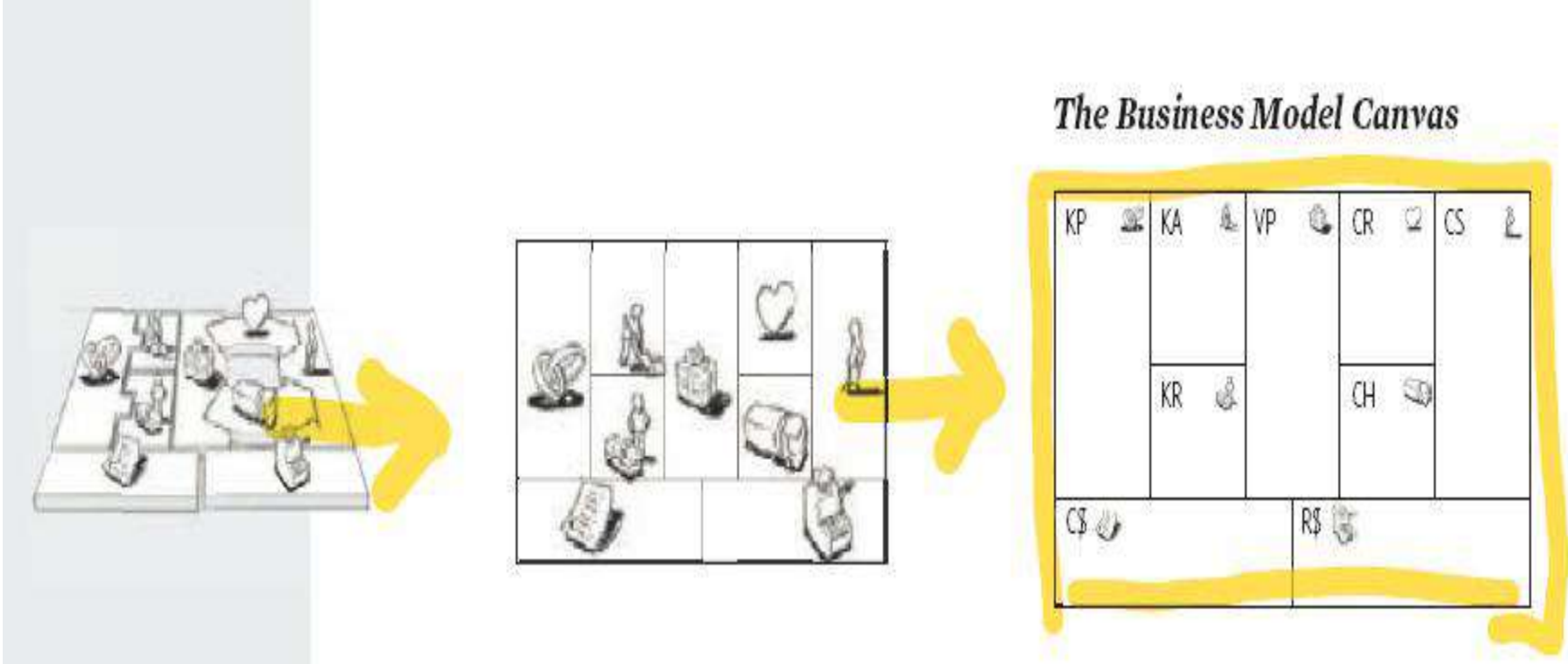
ANALISIS!

1. Biaya terpenting apakah yang ada dalam model bisnis kita?
2. Sumber daya utama apakah yang paling mahal?
3. Aktivitas-aktivitas kunci apakah yang paling mahal?

Elemen-Elemen Struktur Biaya:

1. Biaya Tetap
 2. Biaya Variabel
 3. Skala ekonomi
 4. Lingkup Ekonomi
- 

Kanvas Model Bisnis



9 Blok Bangunan Model Bisnis Menjadi Alat bantu Yang Ringkas Untuk Memahami Model Bisnis Yang Kita Akan Kita Bangun

Model Bisnis iPod/iTunes





THE END