

# KONSEP & DESAIN MODEL BISNIS

Pertemuan 1-2



Institut Informatika & Bisnis

Yayasan Alfian Husin



## **CREATE NEW MODEL BUSINESS**

Saat ini banyak  
model bisnis yang  
inovatif



## **NEW MODEL BUSINESS WITH HIGHEST REVENUE**

Banyak pola-pola  
Bisnis Yang Sangat  
Berbeda dan  
menguntungkan



## **NEW INDUSTRI VC OLDER**

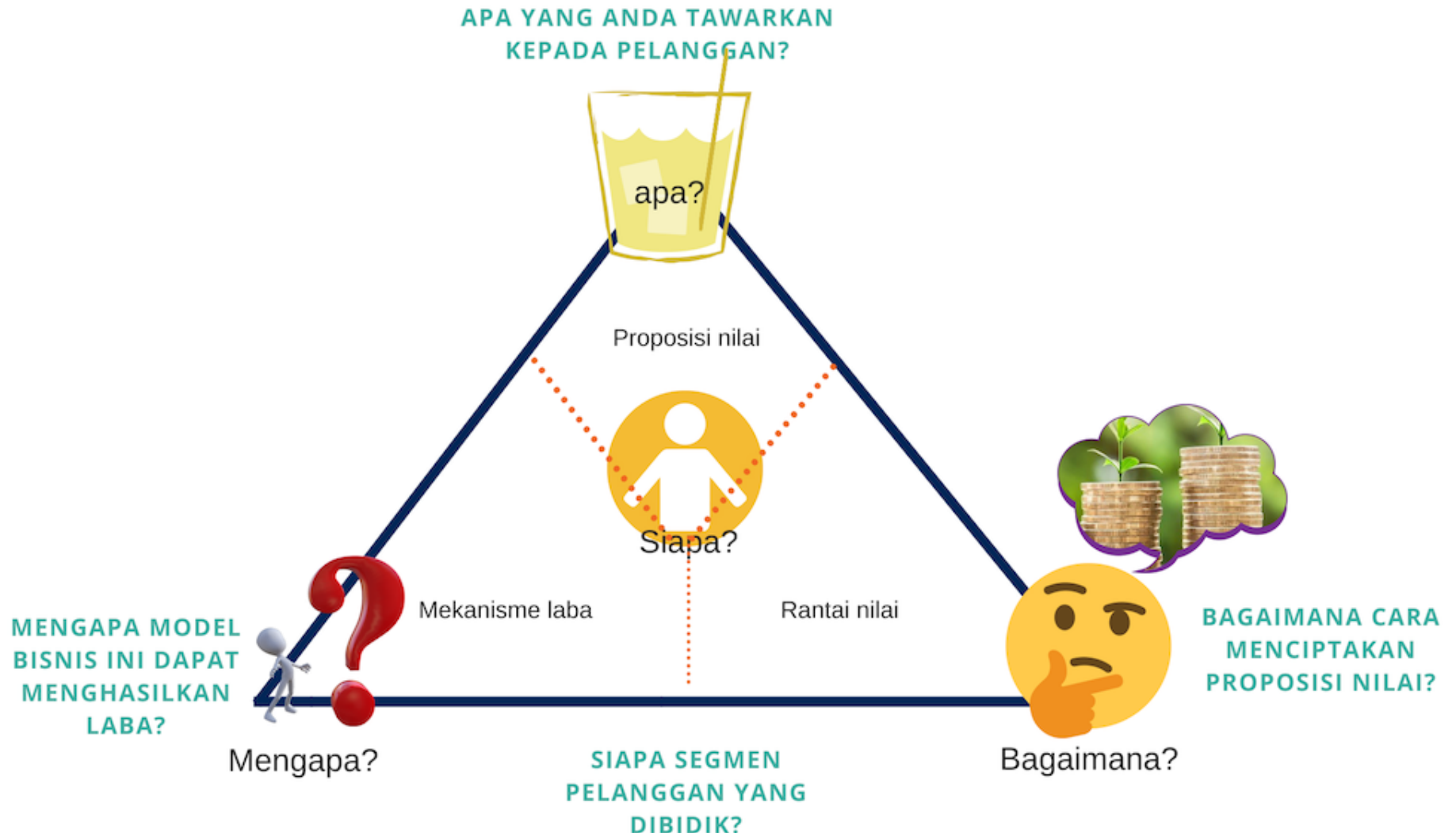
Banyak industri baru  
yang terbentuk  
ketika yang lama  
tumbang



# DEFINISI MODEL BISNIS

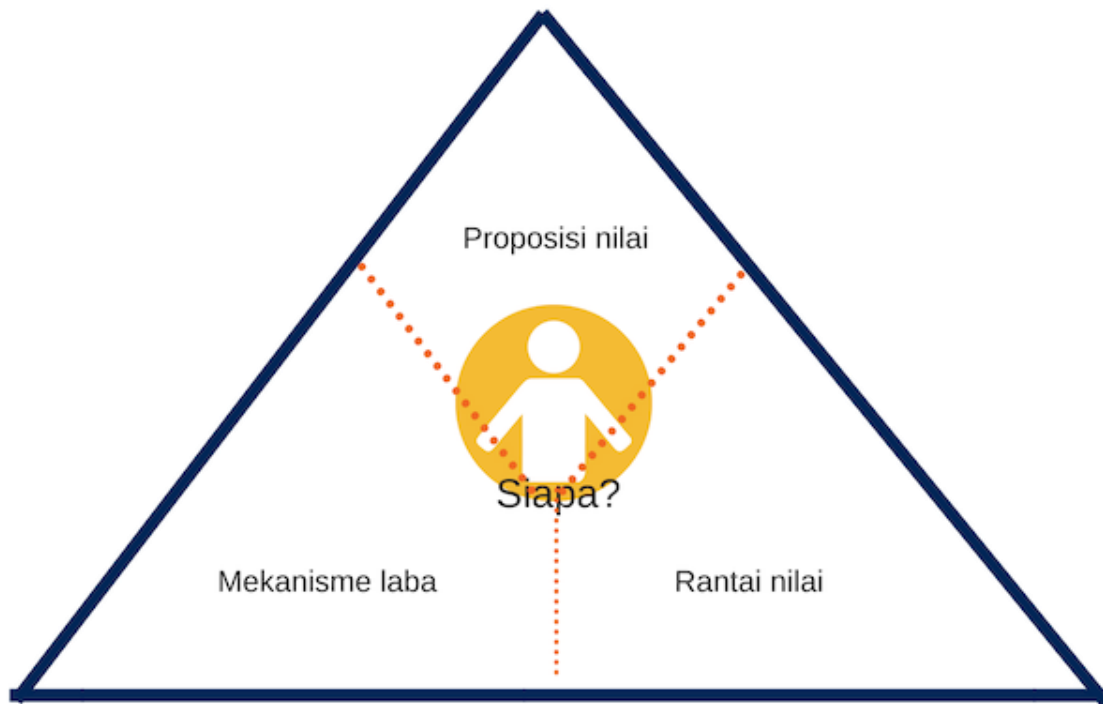
- *Model bisnis: Bagaimana cara perusahaan menciptakan nilai dan bertujuan untuk terus bertahan dengan menghasilkan laba*
- *Inovasi Model Bisnis: Tentang penciptaan nilai bagi perusahaan, pelanggan, dan masyarakat dengan mengganti model bisnis yang telah usang*

# INOVASI MODEL BISNIS



# 1

## SIAPA PELANGGAN ANDA?



- Segmen pelanggan mana yang akan dilayani?
- Hubungan seperti apakah yang diharapkan oleh pelanggan dan bagaimana cara kita mempertahankannya?
- Siapa pelanggan kita yang terpenting?
- Siapa pemilik kepentingan terpenting yang harus dipertimbangkan?
- Jalur distribusi apa yang akan digunakan untuk melayani pelanggan?
- Siapa yang memengaruhi pelanggan kita (pembentukan opini, pemilik kepentingan, pengguna)?
- Siapa yang mendukung pelanggan kita? apakah pihak yang sama itu tetap ada dalam 10 tahun ke depan? (Pihak-pihak yang mendukung pelanggan sering kali terabaikan, terutama dalam transaksi B2B)

# 2

## APA YANG ANDA JUAL?

APA YANG ANDA TAWARKAN  
KEPADA PELANGGAN?



Proposisi nilai

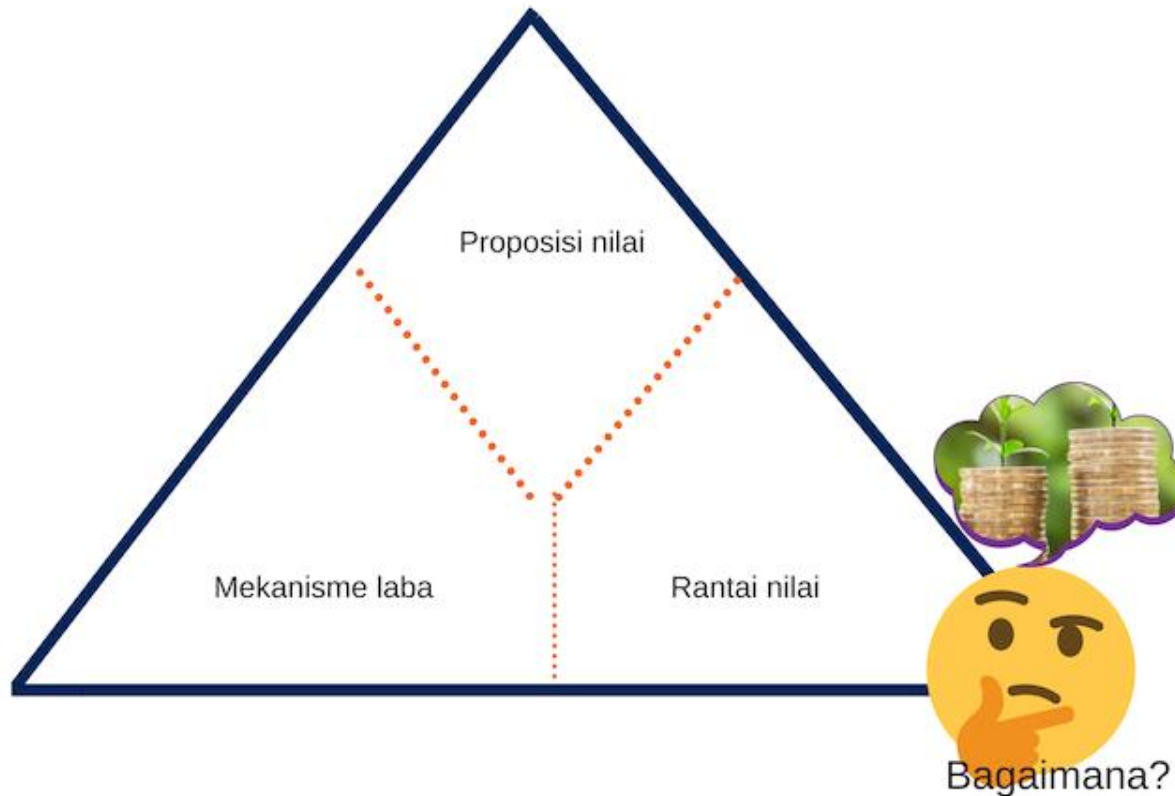
Mekanisme laba

Rantai nilai

- Apa masalah konsumen yang kita pecahkan dan kebutuhan apa yang harus kita penuhi?
- Barang dan jasa apa yang kita sediakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut?
- Nilai pelanggan seperti apa yang diharapkan? Biasanya ini tidak selalu sama dengan spesifikasi teknis barang dan jasanya.
- Apa manfaat yang kita berikan kepada pelanggan? Bagaimana mengomunikasikan manfaat tersebut?
- Seperti apa perbedaan penawaran kita bila dibandingkan dengan penawaran pesaing? Apa alternatif yang dimiliki oleh pelanggan?
- Apakah model bisnis kita saat ini benar-benar sesuai kebutuhan pelanggan?

# 3

## BAGAIMANA ANDA MENGHASILKANNYA?

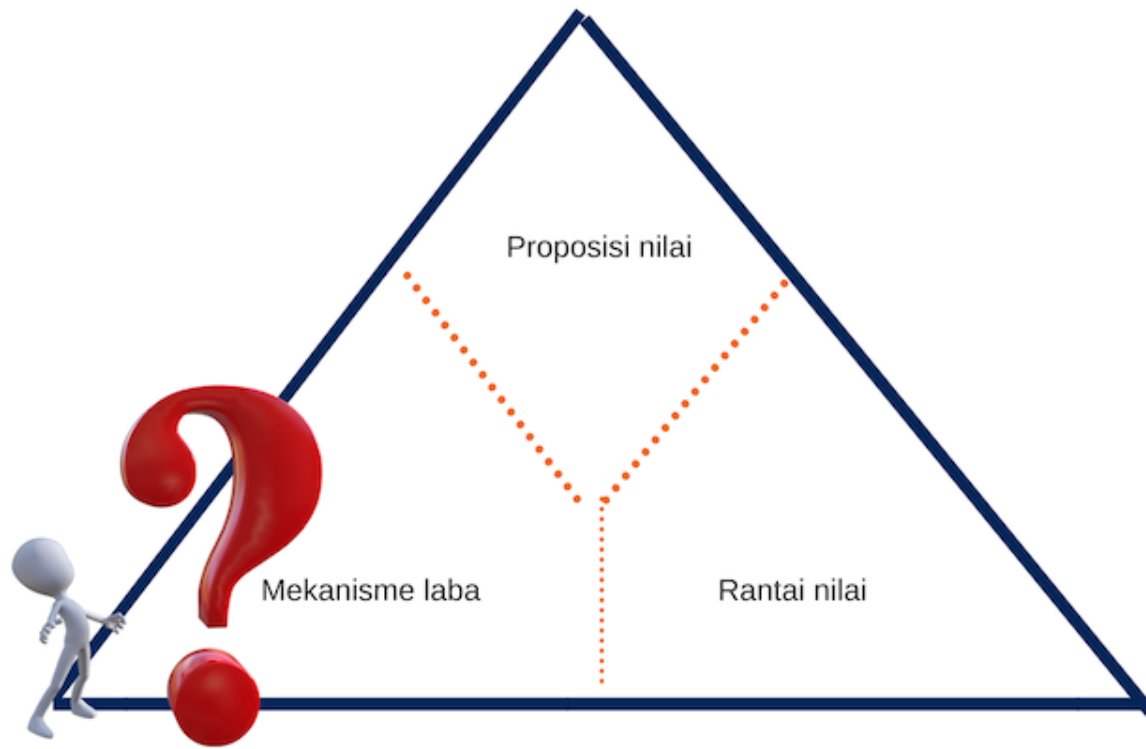


BAGAIMANA CARA  
MENCIPTAKAN  
PROPOSISI NILAI?

- Sumber daya pokok apa saja yang mendukung penawaran dan proposisi nilai kita (sumber daya fisik, tenaga kerja, keuangan, kekayaan intelektual)?
- Kompetensi atau aktivitas utama apa saja yang kita butuhkan?
- Apakah rantai nilai kita benar-benar memanfaatkan kompetensi utama kita?
- Siapa saja rekanan yang paling penting bagi kita? Apa hubungan mereka dengan bisnis kita dan apa yang mereka berikan kepada kita?
- Siapa pemasok dan rekanan terpenting kita dan apa kontribusi mereka?

# 4

## MENGAPA BISNIS ANDA MENGUNTUNGKAN



MENGAPA MODEL  
BISNIS INI DAPAT  
MENGHASILKAN LABA?

- Mengapa pelanggan bersedia membayar barang atau jasa kita?
- Apa sumber pendapatan utama kita?
- Bagaimana pendapatan itu dihasilkan? Apa yang ingin dibayar oleh pelanggan?
- Apa saja biaya utama kita dan apa saja pembiayaan yang paling penting?
- Apa resiko keuangan terbesar dalam model pendapatan kita saat ini?