

# POLA MODEL BISNIS



## LANGGANAN

- Dengan berlangganan, pelanggan dapat membayar biaya bulanan atau tahunan untuk mendapatkan barang atau jasa (apa)

Contoh: Cloud Computing, Langganan ringtones, majalah digital, dll

## ALAT CUKUR & SILET

- Konsep utamanya adalah menawarkan produk utama kepada pelanggan dengan harga murah atau gratis, lalu menjual komponennya yang habis pakai dengan margin yang sangat tinggi. atau sebaliknya (apa dan mengapa).
- Untuk memastikan agar pelanggan kembali membeli di perusahaan aslinya, produsen harus memerlukan hak paten atau *branding* yang mumpuni (bagaiman)

Contoh: Gillette, isi ulang obat nyamuk, pengharum ruangan, dll



---

## CONTOH

# POLA MODEL BISNIS SAAT INI:

- Model Bisnis Long Tail
- Freemium
- Bersisi Banyak
- Waralaba
- Urunan Dana (Crowdfunding)
- E Commerce
- Sewa daripada Beli
- Crowdsourcing
- Pemanfaatan Data Pelanggan
- dll

# LONG TAIL

Sedikit tapi bervariasi

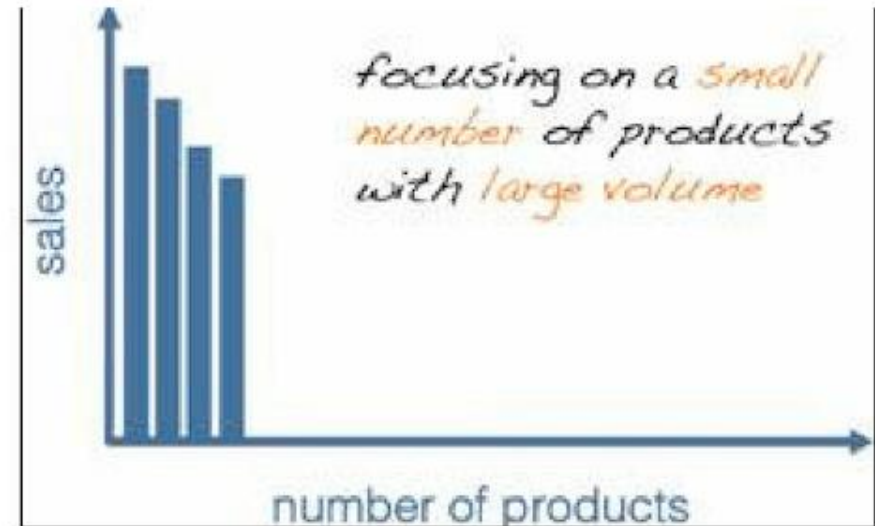
---

Model ini menjadikan ceruk pasar/niche market sebagai target market utama, melihat bahwa belum adanya perusahaan atau competitor yang melirik segmen tersebut.

Konsep Long tail adalah lawan dari konsep produk Hits (produk yang diproduksi secara massal dengan overhead cost-nya besar). perbedaan paling mendasar model Long tail dengan produk Hits adalah tidak adanya batasan ruang pajang untuk produk ceruk serta biaya inventory yang lebih rendah.



## FREKUENSI DISTRIBUSI PADA KONSEP LONG TAIL



Kombinasi distribusi dengan biaya inventori dari bisnis ini memungkinkan adanya profit yang signifikan dengan cara menjual item yang dikategorikan sebagai barang non hits dengan jumlah stok sedikit dibandingkan dengan hanya menjual item yang dikategorikan sebagai barang hits dengan jumlah besar ke pada customer.

# FREEMIUM FREE + PREMIUM

"Menawarkan barang atau jasa versi standar secara gratis, sedangkan barang atau jasa versi premiumnya dikenai biaya tambahan."

- **KLASIK**



- **UNLIMITED FREE TRIAL**



- **LAND EKSPAND**



- **EKOSISTEM**



# MODEL BISNIS BERSISI BANYAK

- MEMPERTEMUKAN DUA ATAU LEBIH KELOMPOK PELANGGAN YANG BERBEDA NAMUN SALING BERGANTUNG
- PLATFORM INI AKAN BERNILAI BAGI SATU KELOMPOK PELANGGAN HANYA JIKA KELOMPOK PELANGGAN LAIN JUGA ADA
- PLATFORM INI MENCIPTAKAN NILAI DENGAN MEMFASILITASI INTERAKSI ANTAR KELOMPOK YANG BERBEDA



## MODEL BISNIS

# WARA LABA

---

Sistem Waralaba (Franchise), pewaralaba (franchisor) menjual hak untuk menggunakan model bisnisnya kepada terwaralaba (*franchisee*).

Sistem ini memudahkan sebuah perusahaan memperluas usahanya dengan cepat tanpa harus mengumpulkan seluruh sumber dayanya sendiri atau mengambil semua resikonya.



# URUNAN DANA (CROWDFUNDING)

ADALAH POLA BISNIS YANG MENGALIHKAN PENDANAAN SUATU PEKERJAAN KEPADA MASYARAKAT UMUM.

TUJUAN MODEL INI ADALAH MEMBATASI PENGARUH INVESTOR PROFESIONAL.



BISNIS ONLINE YANG HEMAT DAN TERBUKA

# E-COMMERCE

Aktivitas berbagi informasi bisnis, mempertahankan hubungan bisnis dan melakukan transaksi bisnis menggunakan jaringan telekomunikasi.

Selain mencakup penjualan barang dan jasa dengan cepat, e-commerce juga mencakup dukungan dan layanan pelanggan.

**C2C**



**jualo.com**<sup>®</sup>



**KASKUS**

**B2B**



**indonetwork**  
.CO.ID

BISNIS ONLINE YANG HEMAT DAN TERBUKA

# E-COMMERCE

**B2C**



**B2B2C**



**BUKALAPAK**



# SEWA DARI PADA BELI

## MEMBAYAR HAK PAKAI SEMENTARA

Keuntungan terbesar pelanggan adalah mereka tidak perlu membeli, sehingga mereka dapat menggunakan barang yang harga tidak terjangkau..

Keunggulan ini dirasakan oleh banyak orang, khususnya jika berurusan dengan aset yang mahal. Membuka peluang potensi penjualan yang lebih besar dari pada sekedar menjual produk.



# CROWDSOURCING

## MENDELEGASIKAN KEPADA PUBLIK

---

Cara mendelegasikan atau mengalihdayakan tugas-tugas tertentu kepada pihak luar, yang biasanya mengetahui tugas itu melalui pengumuman terbuka.

Tujuannya adalah memperbanyak sumber daya inovasi dan pengetahuan yang dimiliki oleh sebuah perusahaan, serta membuka kesempatan untuk membuat solusi yang murah tapi lebih efektif.



# PEMANFAATAN DATA PELANGGAN

## MEMANFAATKAN PENGETAHUAN ANDA

---

"Data adalah minyak bumi baru".

Data yang belum diolah tidak banyak bermanfaat, sama seperti minyak mentah. Keduanya harus diproses agar menghasilkan manfaat lebih banyak.

