

# PART 2

## PROBLEM SOLUTION FIT IDEATION










### 2.14 BUSINESS MODEL CANVAS

#### What is?

Untuk startup yang mencari solusi dari masalah konsumen, pembuatan BMC biasanya dimulai dari sisi kanan BMC. Sedangkan untuk perusahaan Teknologi yang mencoba menyelesaikan masalah konsumen pembuatan BMC biasanya dimulai dari sisi kiri BMC, sehingga sisi kanan akan dicari yang sesuai dengan bagian sebelah kiri

Digunakan untuk mendesain, evaluasi dan inovasi model bisnis. Dilakukan Ketika startup sudah memvalidasi pelanggan dan value propositionnya.

#### Variabel & Rules

The Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 	
	Key Resources 		Channels 		
Cost Structure 		Revenue Streams 			

DESIGNED BY: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

**Strategyzer**  
strategyzer.com

1. **Value Proposition:** yang ditawarkan oleh pelaku usaha terhadap target konsumen. Menjelaskan perihal solusi yang berupa produk atau jasa yang menghasilkan nilai yang bermanfaat bagi segmen customer yang dipilih
2. **Konsumen:** yang menjadi target pasar dari pelaku usaha. Terdiri dari
  - a. **Customer Segment:** Mendefinisikan kelompok-kelompok yang menjadi target bisnis. Dapat didasarkan kesamaan kebutuhan, ketertarikan, perilaku dan sebagainya
  - b. **Channels:** tentang tatacara pelaku bisnis berkomunikasi dengan customer untuk menyampaikan value yang ditawarkan
  - c. **Customer Relationship:** menjelaskan beberapa jenis hubungan yang dapat dibangun oleh pelaku bisnis dengan kelompok customer yang dipilih.
3. **Infrastruktur:** yang membangun bisnis pelaku usaha tersebut. Terdiri dari
  - a. **Key resource:** menjelaskan mengenai asset yang paling penting dan dibutuhkan perusahaan agar model bisnis yang dibentuk dapat bekerja dengan baik
  - b. **Key activities:** menjelaskan apa saja yang harus dilakukan oleh perusahaan agar model bisnis dapat bekerja dengan baik karena model bisnis membutuhkan beberapa aktivitas yang harus dijalankan oleh perusahaan
  - c. **Key partnership:** menjelaskan networking dari supplier atau klien yang dapat membentuk berjalannya model bisnis yang dibangun.
4. **Profit Driver:** yang melihat komponen pemasukan dan pengeluaran perusahaan
  - a. **Cost Structure:** menjelaskan biaya yang dibutuhkan dalam menjalankan model bisnis. Dalam menciptakan produk, menjaga hubungan dengan customer, dsb
  - b. **Revenue stream:** menjelaskan pendapatan yang dapat dihasilkan perusahaan dari customer yang dipilih seperti: penjualan asset, usage fee, subscription, dll