

PERANCANGAN MODEL BISNIS ALUMNIBISA.COM
DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)*
DESIGN OF BUSINESS MODEL ALUMNIBISA.COM
WITH THE BUSINESS MODEL CANVAS APPROACH

Novri Nur Rizki¹, Ir. Farda Hasun, M.Sc.², Ir. Sinta Aryani, MAIS.³

¹ Prodi S1 Teknik Industri² Fakultas Rekayasa Industri³, Universitas Telkom
¹novrinur17@gmail.com, ²fardahasun@gmail.com, ³sinta.aryani@sbm-itb.ac.id

Abstrak

Tingginya angka pengangguran mendorong lulusan universitas untuk berwirausaha. Alumnibisa.com direncanakan menjadi salah satu sarana yang dapat digunakan oleh *fresh graduate* Telkom University untuk mendirikan usaha dengan memanfaatkan *channel* alumni Telkom University yang sudah memiliki dan menjalankan bisnis lebih dulu. Aplikasi Alumnibisa.com sebagai sebuah rencana usaha baru perlu melakukan perancangan model bisnis untuk dapat bersaing di industri *platform* seperti ini. Dalam penelitian ini akan dilakukan perancangan model bisnis Alumnibisa.com dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Langkah awal penelitian ini adalah melakukan analisis internal perusahaan pada saat akan memulai usahanya, lalu membuat *customer profile* pengguna layanan dan analisis lingkungan bisnis. Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis SWOT untuk merancang strategi sebagai pertimbangan untuk melakukan perancangan model bisnis. Hasil dari langkah ini kemudian digunakan untuk merancang *value proposition* dan *business model canvas* secara lengkap. Value proposition yang ditawarkan dalam Alumnibisa.com adalah menyediakan coaching serta sarana fasilitas *business idea generation* dan *marketplace* dalam satu aplikasi didukung dengan *offline event/meeting* bersama *owner* bisnis dan investor.

Kata Kunci : *Business Model canvas*, Analisis Lingkungan Bisnis, SWOT, *Value Proposition*, jejaring bisnis.

Abstract

High unemployment rates encourage university graduates to become entrepreneurs. Alumnibisa.com is planned to be one of the facilities that can be used by fresh Telkom University graduates to set up businesses by utilizing Telkom University alumni channels that already have and run a business. The Alumnibisa.com as a new business plan needs to design a business model to be able to compete in such a platform industry. In this research, Alumnibisa.com business model design will be carried out using Business Model Canvas. The initial step of this research is to conduct an internal analysis of the company when it starts its business, then create a customer service user profile and analyze the business environment. The next step is to conduct a SWOT analysis to design strategies as a consideration for designing business models. The results of this step are then used to design a complete value proposition and business model canvas. The value proposition offered at Alumnibisa.com is to provide coaching and business idea generation and marketplace facilities in one application supported by offline events / meetings with business owners and investors.

Keywords: Business Model Canvas, Business Model Environment, SWOT, Value Proposition, , Business Model, business network.

1. Pendahuluan

Kesulitan dalam menemukan lapangan pekerjaan tidak hanya dialami oleh orang-orang yang berpendidikan rendah, namun tidak sedikit orang-orang yang memiliki tingkat pendidikan tinggi hanya menjadi pengangguran. Persaingan yang begitu ketat dalam seleksi pekerjaan dan banyaknya orang yang bersaing dalam mencari pekerjaan membuat banyak sarjana menjadi pengangguran atau mendapatkan pekerjaan yang kurang layak. Tabel 1 memperlihatkan tingkat pengangguran terbuka di Jawa Barat.

Tabel 1 Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Jawa Barat (Sumber:jabar.bps.go.id)

Jenis kelamin	Tahun								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Laki-laki	12,78	13,20	10,24	9,08	11,00	8,72	8,49	8,12	7,88
Perempuan	14,16	10,30	10,53	9,33	10,94	6,94	9,91	9,33	9,43
Rata-rata	13,29	12,17	10,34	9,17	10,98	8,05	9,02	8,72	8,44

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Jawa Barat, jumlah pengangguran di Jawa Barat sebanyak 1,9 juta orang atau 8,44 persen pada bulan Februari tahun 2017. Jumlah penganggur ini turun dibandingkan tahun sebelumnya yaitu 8,72 persen. Penduduk yang bekerja di Provinsi Jawa Barat diperkirakan mencapai 20,7 juta orang pada tahun 2017 dan meningkat 445 ribu orang dibandingkan tahun sebelumnya. Jumlah ini juga mencerminkan banyaknya lapangan pekerjaan baru yang tercipta sebagai akibat dari ekspansi perekonomian selama kurun waktu Februari 2016 ke Februari 2017. Namun hal tersebut belum bisa memenuhi kebutuhan lapangan pekerjaan yang diharapkan [5].

Alumnibisa.com direncanakan menjadi salah satu sarana yang dapat digunakan oleh *fresh graduate* Telkom University untuk mendirikan usaha dengan memanfaatkan *channel* alumni Telkom University yang sudah memiliki dan menjalankan bisnis lebih dulu. Dengan aplikasi Alumnibisa.com diharapkan dapat membantu *fresh graduate* dalam mendirikan usahanya dengan melakukan interaksi antara sesama alumni untuk mencari informasi tentang wirausaha, pelatihan atau bimbingan mendirikan usaha, ide bisnis dan modal awal untuk mendirikan usaha dengan kontrak bagi hasil yang sudah disepakati kedua belah pihak.

Pada model bisnis suatu *platform* terdapat banyak cara perusahaan untuk menciptakan, memberikan dan menangkap nilai dari pasar. Perancangan model bisnis dan strategi bisnis yang tepat bagi sebuah perusahaan dalam menciptakan, memberikan dan menangkap nilai dapat membuat perusahaan memiliki daya saing tinggi. Sebuah model bisnis menggambarkan tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. *Business Model Canvas* menggambarkan itu semua dengan menggunakan sembilan blok bangunan [2].

Aplikasi Alumnibisa.com sebagai sebuah rencana usaha baru perlu melakukan perancangan model bisnis untuk dapat bersaing di industri *platform* seperti ini. Dalam penelitian ini akan dilakukan perancangan model bisnis Alumnibisa.com dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

2. Landasan Teori

Analisis lingkungan bisnis atau *business model environment* merupakan sebuah metode untuk membantu perusahaan atau perorangan dalam memetakan lingkungan bisnis mereka dengan cara yang terstruktur dan nyata serta didukung dengan data yang ada. Selain itu, *Business Model Environment* juga dapat mengungkap wawasan, asosiasi, dan pola yang pada akhirnya akan mengarah pada ide-ide model bisnis baru. *Business model environment* tersusun atas empat bidang utama, yaitu : *market forces*, *industry forces*, *key trends* dan *macro-economic forces* [2].

SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis yang dilakukan dengan jalan mengidentifikasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam

suatu proyek. Analisis SWOT dapat dilakukan dengan menggunakan hasil analisis lingkungan bisnis yang dikombinasikan dengan analisis internal perusahaan [2].

Value proposition canvas adalah sebuah alat analisis yang dapat membantu desainer model bisnis untuk dapat merancang, menguji, dan membangun *values* di perusahaan dengan mempertimbangkan keinginan pelanggan dengan cara yang lebih terstruktur. *Value proposition canvas* terdiri dari dua bagian, yaitu : *customer profile* dan *value map*. *Customer profile* memiliki tiga bagian penting, yaitu: *jobs*, *pains*, dan *gains*. Sedangkan *value map* memiliki tiga bagian penting, yaitu: *product and service*, *gains creator*, dan *pains reliever*. Setelah mendefinisikan *customer profile* dan *value map*, tahap selanjutnya adalah menggambarkan *fitness* atau kesesuaian hubungan antara *value map* dan *customer profile*. Kesesuaian hubungan ini menggambarkan bagaimana kecocokan antara komponen-komponen pada *customer profile* dengan komponen-komponen pada *value map* [3].

Business model canvas merupakan sebuah *tool* yang memungkinkan untuk menggambarkan, mendesain, lalu menyimpulkan beberapa aspek bisnis menjadi satu gambaran arsitektur komersial bisnis yang utuh. *Business model canvas* memiliki sembilan blok penting, yaitu: *customer segments*, *value proposition*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure*. Kesembilan blok tersebut saling berhubungan satu sama lain dan membentuk suatu model bisnis yang utuh [2].

3. Metodologi Penelitian

Proses desain model bisnis dimulai dari identifikasi kondisi internal perusahaan pada saat akan memulai usaha. Identifikasi ini akan menjadi dasar penentuan kekuatan dan kelemahan di dalam analisis SWOT. Proses identifikasi ini dilakukan dengan jalan wawancara dengan pemilik usaha. Hal lain yang juga perlu dilakukan adalah melakukan proses *customer profiling* yang dilakukan dengan jalan melakukan wawancara dengan sepuluh orang *fresh graduate* untuk mendapatkan data *customer jobs*, *customer pains*, dan *customer gains*. Tahap berikut adalah mengumpulkan data mengenai kondisi lingkungan bisnis, yang mencakup *market forces*, *industry forces*, *key trends*, dan *macro-economic forces*, yang dilakukan terutama dengan jalan studi literatur, yang hasilnya akan digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dapat mempengaruhi penentuan strategi usulan model bisnis yang akan dibuat. Dengan menggunakan semua data tersebut, kemudian dilakukan analisis SWOT, yang hasilnya menjadi dasar dalam menentukan strategi bisnis. *Value proposition design* akan dilakukan dengan mempertimbangkan strategi yang telah dirumuskan. Langkah terakhir adalah merancang *Business Model Canvas* untuk Alumnibisa.com.

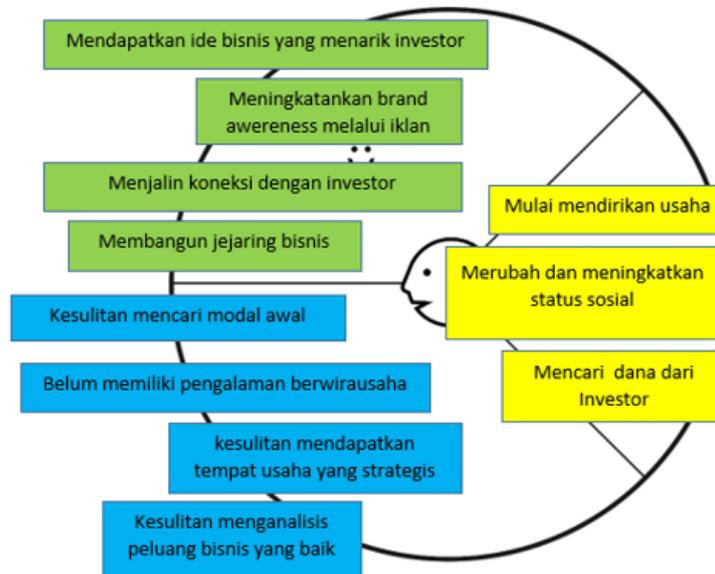
4. Pengumpulan Data

4.1. Kondisi Internal

Pada saat akan memulai perusahaan, Alumnibisa.com memiliki anggota tim sebanyak tiga orang dengan kompetensi keahlian yang berbeda pada masing-masing anggota timnya. Alumnibisa.com juga memiliki beberapa asset yang diperlukan untuk mendukung perencanaan pembuatan aplikasi Alumnibisa.com, yang terdiri dari *hardware* dan *software*. *Hardware yang dimiliki adalah 3 unit komputer dengan spesifikasi tinggi dan software yang mencakup software untuk pembuatan program dan operasional kantor.*

4.2. Customer Profile

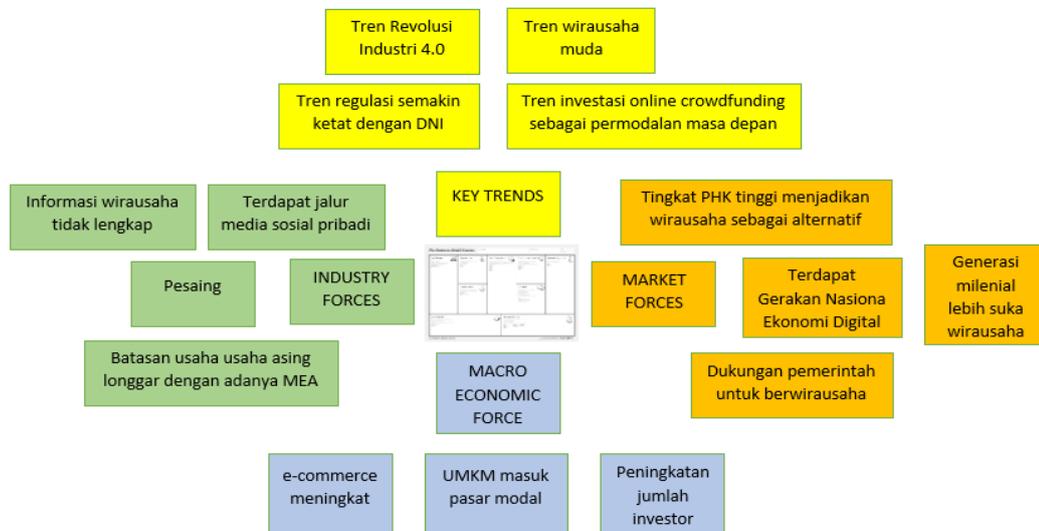
Segmen pelanggan yang menjadi sasaran adalah segmen pelanggan individu *fresh graduate*. Gambar 1 berikut merupakan *customer profile* yang disasar Alumnibisa.com.



Gambar 1. Customer Profil Alumnibisa.com

4.3. Lingkungan Bisnis

Gambar 2 berikut merupakan hasil analisis lingkungan bisnis Alumnibisa.com.



Gambar 2. Analisis Lingkungan Alumnibisa.com

5. Analisis SWOT dan Strategi

Tabel 2 berikut merupakan identifikasi SWOT yang diperoleh berdasarkan data yang telah diperoleh.

<i>Strength</i>	<i>Weaknesses</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alumnibisa.com memiliki anggota tim yang sudah mahir dalam web programming yang artinya dapat memangkas beberapa proses bisnis dengan pengembangan sistem informasi serta memiliki potensi untuk meningkatkan teknologi produk yang ada. 2. Anggota tim Alumnibisa.com memiliki reputasi baik pada web design and development yang disertifikasi oleh IFEST. 3. Perancangan aplikasi Alumnibisa.com merupakan aplikasi Green Product sehingga sangat ramah lingkungan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anggota Alumnibisa.com tidak terlalu banyak, sehingga kesulitan dalam maintenance aplikasi dalam waktu singkat. 2. Infrastruktur yang dimiliki oleh Alumnibisa.com masih sangat terbatas, sehingga memerlukan effort lebih untuk merancang aplikasi. 3. Alumnibisa.com memiliki modal yang terbatas. 4. Alumnibisa.com merupakan perusahaan baru, sehingga perlu usaha lebih untuk mempromosikan layanan

4. Menciptakan banyak lapangan pekerjaan untuk berwirausaha.	5. Ide bisnis memiliki ketergantungan yang sangat tinggi terhadap partner (alumni).
<p><i>Opportunities</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat PHK yang tinggi, sehingga banyak karyawan yang harus di PHK dan beralih menjadi wirausaha. 2. Generasi milenial lebih menyukai menjadi wirausahawan. 3. Dukungan pemerintah sebagai badan penanggung jawab usaha mikro kecil menengah yang membuat pelaku wirausaha mendirikan dan mengembangkan usahanya. 4. Terdapat gerakan nasional ekonomi digital. 5. Terdapat tren crowdfunding sebagai urun dana untuk menjadikan modal usaha bersama dengan pihak yang ikut memberikan modal. 	<p><i>Threats</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapat jalur sosial media pribadi untuk mencari informasi wirausaha. 2. Batasan pengusaha asing yang semakin longgar karena adanya Ekonomi ASEAN (MEA). 3. Kompetisi secara lokal dengan layanan sejenis.

Tabel 3 menunjukkan strategi yang dirumuskan berdasarkan hasil identifikasi SWOT.

Tabel 3 Strategi

<p>S-O (Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengajak generasi milenial untuk meleak teknologi <i>green product</i> yang dapat dikembangkan dalam ide bisnis untuk membuat layanan kerja sama antara sesama alumni sekaligus menurunkan angka pengangguran di Indonesia. (S1+S2+S3+S4+O1+O2) 2. Memanfaatkan reputasi tim Alumnibisa.com dan keahlian yang dimiliki untuk mencari dukungan pemerintah dengan mengikuti program-program yang diberikan sekaligus mempromosikan ide bisnis yang lebih luas. (S1+S2+O3+O4) 	<p>W-O (Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan program-program yang dimiliki pemerintah untuk mengurangi keterbatasan yang ada. (W1+W2+W3+W4+O3+O4) 2. Membuat generasi milenial untuk meleak opportunities teknologi dengan mulai membuat ide bisnis terbaru di Indonesia untuk mengurangi angka pengangguran sekaligus membantu menurunkan beban negara. (W5+O3+O4) 3. Membuat kerja sama dengan startup urun dana sebagai media kerja sama untuk mendapatkan modal awal dengan sistem bagi hasil untuk pemberi modal. (O2+O5+W3+W4)
<p>S-T (Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat ide bisnis dengan teknologi <i>green product</i> dengan menawarkan berbagai pilihan ide bisnis yang kompetitif dengan memanfaatkan sumber daya semaksimal mungkin di setiap sektor bisnis yang ditawarkan. (S1+S2+S3+T1+T3) 2. Memanfaatkan keahlian tim untuk mendesign <i>website multitasking</i> untuk <i>marketplace, advertising</i> dan mencari ide 	<p>W-T (Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan ide bisnis dan mengajak seluruh partner alumni Tel-U untuk bergabung dengan <i>website</i> Alumnibisa.com (W4+W5+T1) 2. Membangun ikatan yang kuat untuk berkolaborasi bisnis online sesama alumni untuk menghadapi persaingan lokal maupun global. (W1+W2+W3+W4+T2+T3)

<p>bisnis agar dapat bersaing dengan <i>website</i> sejenis. (S1+S2+S3+S4+T2+T3)</p>	
--	--

6. Value Proposition Design

Berdasarkan strategi dari analisis SWOT, berikut merupakan *value proposition* Alumnibisa.com

1. *Product and services*

Menyediakan *coaching*, jejaring bisnis serta sarana fasilitas *business idea generation marketplace* dalam satu aplikasi didukung dengan *offline event/meeting* bersama dengan owner bisnis dan investor.

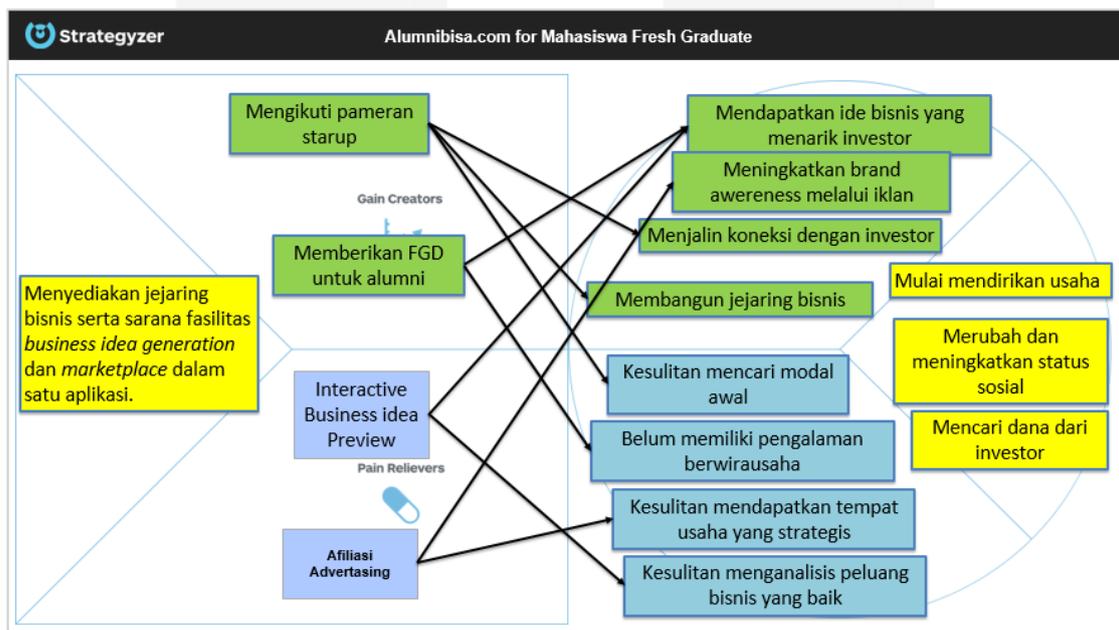
2. *Pain reliever*

Alumnibisa.com memberikan *interactive preview business idea* yang dapat dipilih oleh customer, Alumnibisa.com juga memberikan marketplace untuk produk yang sudah ada dan yang dikembangkan agar dapat langsung dijual didalam aplikasi, dan memberikan layanan afiliasi advertising dimana satu bisnis yang sudah berdiri dapat bekerja sama dengan lembaga lain untuk mengiklankan produk agar lebih mudah untuk dipasarkan.

3. *Gains creators*

Aplikasi Alumnibisa.com memberikan fokus grup diskusi (FGD) agar fresh graduate, alumni dan investor bisa dengan mudah menjalin hubungan dan membangun jejaring bisnis. Alumnibisa.com juga direncanakan akan mengikuti pameran startup untuk mendapatkan investor dari luar untuk membantu customer mengembangkan usaha yang sudah ada.

Gambar 3 berikut ini merupakan gambar dari *value proposition* Alumnibisa.com:



Gambar 3. *Value Proposition* Alumnibisa.com

Alumnibisa.com menawarkan website yang dapat memberikan kemudahan pada *fresh graduate* yang ingin mendirikan usaha. Aplikasi ini menawarkan beberapa *fitur* seperti *blueprint* ide bisnis, kontak alumni, *marketplace* produk yang dihasilkan, serta mencari investor dari alumni maupun non-alumni. Selain itu juga akan didukung dengan offline events seperti pameran startup, seminar wirausaha, entrepreneur camp, diskusi dan temu darat bersama owner bisnis dan investor, dan event-

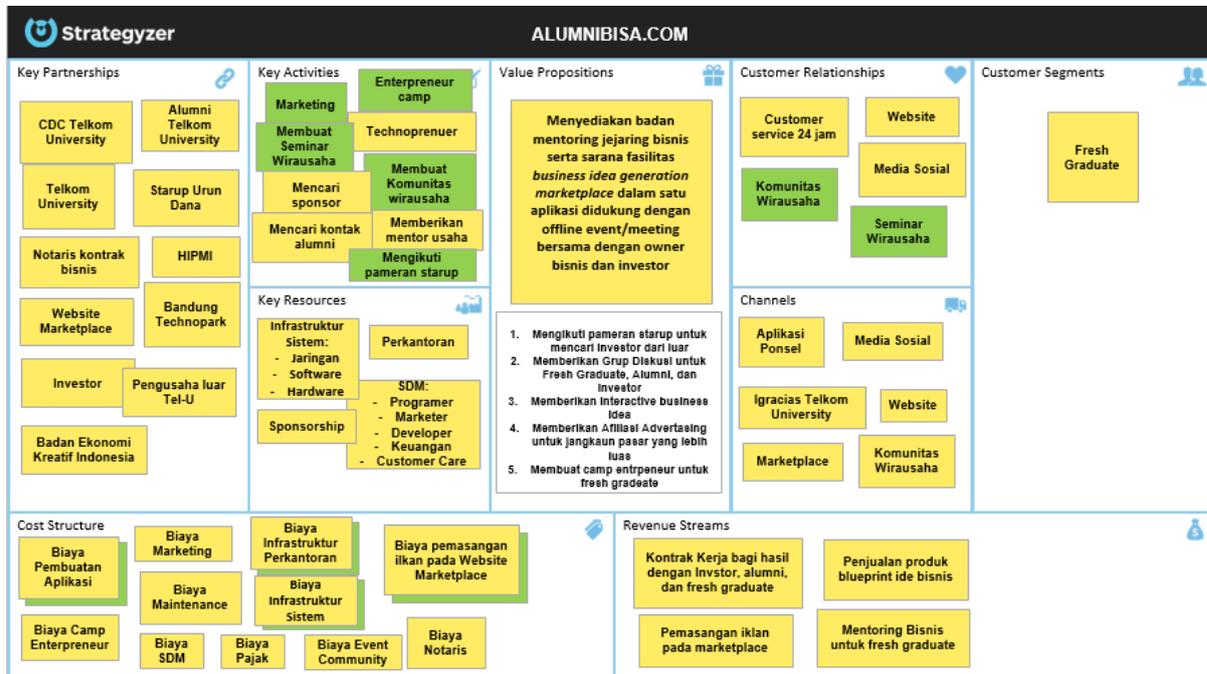
event lain yang dirasa perlu. Jadi, *value proposition* dari aplikasi Alumnibisa.com adalah menyediakan coaching serta sarana fasilitas *business idea generation* dan *marketplace* dalam satu aplikasi didukung dengan *offline event/meeting* bersama *owner* bisnis dan investor.

7. Perancangan Model Bisnis Usulan

Berikut merupakan hasil usulan model bisnis untuk Alumnibisa.com :

1. *Customer segments*
Mahasiswa *fresh graduate* yang ingin mendirikan usaha, membangun jejaring bisnis, mencari ide bisnis, dan mendapatkan tempat untuk menjual produk yang sudah dibuat.
2. *Value propositions*
Menyediakan badan mentoring jejaring bisnis serta sarana fasilitas *business idea generation marketplace* dalam satu aplikasi didukung dengan *offline event/meeting* bersama dengan *owner* bisnis dan investor.
3. *Channels*
Terdapat saluran penjualan, sehingga aplikasi Alumnibisa.com memiliki empat saluran penjualan, yaitu : media sosial, aplikasi, *website*, dan *igracias* Telkom University.
4. *Customer relationships*
Alumnibisa.com memiliki tiga *customer relationships*, yaitu : *website*, dan *customer service* 24 jam, media sosial, seminar wirausaha, dan membuat komunitas wirausaha.
5. *Revenue streams*
Alumnibisa.com mendapat pendapatan dari margin penjualan data kualifikasi dan jasa pemasangan iklan pada aplikasi serta kontrak kerja sama bagi hasil dengan partner dan investor serta mentoring.
6. *Key resources*
Alumnibisa.com memiliki beberapa sumber daya utama, antara lain : Sumber daya manusia seperti programmer, marketer, developer, keuangan dan customer care. Selain itu juga memerlukan infrastruktur sistem seperti jaringan, *software*, *hardware*, serta perkantoran dan *sponsorship*.
7. *Key activities*
Alumnibisa.com memiliki beberapa kegiatan utama dalam menjalankan bisnisnya, yaitu: *marketing*, *sales*, dan *research and development*, membuat seminar wirausaha, maintenance aplikasi, dan membuat kopi darat dengan partner alumni.
8. *Key partnerships*
Alumnibisa.com memiliki beberapa partner bisnis utama, diantaranya : Alumni Telkom University, CDC Tel-U, Telkom University, *website marketplace*, *startup* urun dana, notaris, BTP, investor, dan bekraf.
9. *Cost structure*
Terdapat beberapa biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Alumnibisa.com: biaya pembuatan aplikasi, biaya *maintenance*, biaya *marketing*, biaya sumber daya manusia, biaya infrastruktur *jaringan*, infrastruktur *software*, infrastruktur *hardware*, infrastruktur perkantoran, pajak, dan biaya *entrepreneur camp*.

Gambar 4 berikut merupakan hasil rancangan model bisnis Alumnibisa.com menggunakan *Business Model Canvas*.



Catatan: kuning hijau: biaya investasi, Hijau: *offline services*

Gambar *Business Model Canvas* Alumnibisa.com

8. Daftar Pustaka

- [1] Amarsy, N., 2015. *How To Scan Your Business Environment For Disruptive Threat And Opportunities*. [Online] Available at: <https://blog.strategyzer.com/posts/2015/10/14/how-to-scan-through-yourenvironments-disruptive-threats-and-opportunities> [Accessed 2 1 2020].
- [2] Osterwalder, A. & Pigneur, Y., 2010. *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- [3] Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernanda, G., & Smith, A., 2014. *Value Proposition Design*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- [4] Saladin, D., 2004. *Strategi Lingkungan Bisnis. Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*, Volume 1, p. 3.
- [5] Badan Pusat Statistik. <https://jabar.bps.go.id/pressrelease/2017/11/06/230/agustus-2017---tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--di-jawa-barat-sebesar-8-22-persen.html> (diakses pada bulan November 2019).