

ABSTRAK

RANCANGAN STRATEGI BISNIS UNIVERSIDADE DA PAZ DENGAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS (STUDI KASUS: UNPAZ, DILI, TIMOR-LESTE)

Pendidikan memiliki peran penting dalam membentuk dan mengembangkan suatu negara. Dalam hal ini, perguruan tinggi dapat dianggap sebagai lembaga pendidikan yang sangat bertanggung jawab dalam menciptakan sumber daya manusia berkualitas untuk kemajuan bangsa dan negara. Seiring dengan kompleksitas tantangan baik dari kondisi faktor internal, faktor external dan juga persaingan antar perguruan tinggi yang semakin meningkat di tengah era globalisasi, maka diperlukan suatu strategi bisnis yang tepat bagi perguruan tinggi untuk tetap bersaing dan mempertahankan posisinya. Berdasarkan data dari kementerian Pendidikan Timor Leste menunjukkan bahwa jumlah lulusan sekolah menengah atas tiap tahun terus mengalami peningkatan yang signifikan, tentunya hal ini dapat menjadi peluang bagi UNPAZ untuk menerima calon mahasiswa sesuai dengan yang di target, namun justru sebaliknya jumlah calon mahasiswa yang diterima oleh UNPAZ tiap tahun lebih rendah dari yang ditargetkan. Hal ini tentunya akan berdampak terhadap keberlanjutan UNPAZ. Berdasarkan uraian fenomena di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi bisnis model eksisting, faktor internal dan external, sehingga temuan analisis dapat menjadi dasar untuk membuat rencana bisnis untuk UNPAZ.

Dari hasil analisis bisnis model eksisting menunjukkan hasil bahwa kondisi bisnis model UNPAZ saat ini terdapat lima elemen bisnis model yang memerlukan perhatian serius saat ini juga. Kelima elemen bisnis yang dimaksud antara lain: customer segment, customer relationship, channel, value proposition dan revenue stream, serta beberapa elemen bisnis model yang lainnya perlu diperbaiki karena memiliki resiko untuk masuk ke zona merah. Masing-masing elemen bisnis model eksisting memiliki nilai *customer segments* dengan nilai ancaman sebesar (2.3), peluang (1.3), kekuatan (0.7), *value propositions* kekuatan (2.5), ancaman (1.5), peluang (1.4), *channels* ancaman (4.5), peluang (2.6) kekuatan (1.9), *customer relationships* ancaman (5.0), peluang (2.3), ancaman (2.3), *revenue streams* kekuatan (2.5) peluang (1.8) ancaman (4.0), *key resources* ancaman (2.5) peluang (2.3), kekuatan (1.7), *key activities* peluang (4.0) ancaman (2.5), kekuatan (2.3), *key partnerships* nilai peluang (3.0), ancaman (2.7), kekuatan (2.0), *cost structure* ancaman (2.5), peluang (2.0) dan kekuatan (1.5). Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa kondisi UNPAZ saat ini berada pada posisi kuadran satu, sehingga UNPAZ disarankan untuk melakukan strategi progresif dengan menggunakan kekuatan internal perguruan tinggi untuk memanfaatkan peluang eksternal yang ada.

Penelitian ini dapat di simpulkan bahwa UNPAZ memerlukan sebuah rancangan strategi bisnis baru agar kedepanya UNPAZ dapat menjalankan fungsinya secara terstruktur dan terarah sehingga bisa memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang yang ada, meminimalisir kelemahan serta menghadapi ancaman yang ada. Melihat perkembangan jumlah perguruan tinggi yang meningkat dan persaingan antar perguruan tinggi yang semakin kompetitif di Timor-Leste, maka peneliti selanjutnya yang diusulkan antara lain untuk mengidentifikasi lebih dalam mengenai elemen-elemen bisnis model seperti *niche market, segmented, diversified, multi-sided platforms (or multi-sided markets), getting the job done, design, price, cost reduction, risk reduction, accessibility, sales force, awareness, evaluation, purchase, after sales, own stores, partner stores, wholesaler, personal assistance, dedicated personal assistance, self-service, automated services, co-creation, asset sale, subscription fees, lending/renting/leasing, licensing, brokerage fees, advertising, intellectual berupa hak milik intelektual, financial, production, problem solving, platform/network, optimization dan economy of scale, reduction of risk dan uncertainty, acquisition of particular resources dan activities, cost-driven, value-driven, fixed costs, variable costs, economies of scale, economies of scope*

Kata Kunci: *Business Model Canvas, Analisis SWOT, AHP, UNPAZ*