

HASIL NOTULENSI KELOMPOK 8 KEWIRAUSAHAAN
“PERMODELAN USAHA BUSINNES MODEL CANVAS”

Anggota : 1. Bunga Adelia Putri F 2113053025
2. Ni Nyoman Sri Widiyanti 2153053042
3. Rara Satriana 2153053005
4. Reza Ismelda 2113053119

Kelas : 3D

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Dosen Pengampu : 1. Dr. Sowiyah, M.Pd
2. Muhsom, M.Pd.I

Pertanyaan dan Jawaban

1. Nama : Ifnur Fadhilla Legthonia

NPM : 2113053146

Kelas : 3D

Adakah tips cara membuat bisnis model canvas ini? Lalu berikan contoh penerapan dari BMC ini

Dijawab oleh :

Nama : Ni nyoman sri Widiyanti

NPM. : 2153053042

Kelas : 3D

Izin menjawab pertanyaan dari saudari ifnur fadilla yang pertanyaannya

Adakah tips cara membuat bisnis model canvas ini? Lalu berikan contoh penerapan dari BMC ini

Jawaban : 5 Tips Cara Membuat Bisnis Model Canvas

Kami sudah membahas cara membuat bisnis model canvas dengan sembilan elemennya menggunakan contoh sebuah bisnis toko buku online. Lalu, apa saja tips untuk membuatnya dengan tepat?

1. Mempelajari Kompetitor

Anda memang bisa saja membuat business model canvas sendiri. Namun, mempelajari kompetitor bisa membantu Anda mendapatkan wawasan dari keberhasilan atau kegagalan kompetitor di bisnis tersebut.

Dengan informasi yang diperoleh, Anda jadi tahu apa yang diinginkan konsumen di bisnis tersebut dan apa solusi yang tepat untuk ditawarkan. Hal ini memungkinkan Anda menemukan celah yang bisa Anda manfaatkan untuk menjangkau pasar yang lebih baik dibanding kompetitor.

2. Sesuaikan dengan Urutan Elemen yang Ada

Semua elemen di dalam bisnis model canvas itu penting. Namun, kalau Anda sudah merancang model bisnis Anda dengan jelas, Anda akan tahu manakah yang menjadi prioritas dari sembilan elemen yang ada.

Anda juga dapat memetakan strategi Anda dalam waktu tertentu. Semakin jelas target waktu dan tujuan yang harus dicapai, akan semakin mudah mengukur keberhasilannya.

3. Hubungkan Setiap Elemennya

Hubungkan setiap elemen business model canvas agar dapat mendukung satu sama lain sebagai strategi yang matang. Sebagai contoh, value propositions yang ditawarkan tentu harus memiliki segmentasi pelanggan yang jelas. Dengan begitu, pebisnis bisa tahu bagaimana revenue stream didapatkan.

4. Fokus pada Kondisi Sekarang

Anda bisa merancang konsep bisnis untuk masa depan menggunakan bisnis model canvas. Namun, kondisi bisa saja berubah baik dari hadirnya kompetitor maupun perubahan perilaku konsumen.

Oleh karena itu, ketika merencanakan bisnis, fokuslah pada kondisi saat ini agar perhitungan strategi Anda lebih tepat.

5. Lakukan Review

Jika semua elemen sudah terhubung, ada baiknya Anda melakukan pengecekan ulang. Apakah semua elemen sudah terhubung dengan tepat? Pastikan semua elemen di bagian kiri bisnis Canvas sesuai dan siap mendukung bagian kanan Canvas.

Contohnya business model canvas usaha makanan.

Berikutnya adalah contoh business model canvas untuk usaha makanan. Jika bisnis anda bergerak di bidang kuliner, maka contoh berikut ini akan menjadi sebuah gambaran sederhana untuk anda terapkan. Anda hanya perlu menyesuaikan segmentasi dengan target konsumen bisnis anda. Kemudian hubungan dengan elemen-elemen lainnya.

2. Nama : Annisya Ranggawuni

NPM : 2113053113

Kelas : 3D

Izin bertanya

Apa yang harus dilakukan oleh seorang wirausaha agar Business Model Canvas (BMC) bisa berjalan dengan efektif dan efisien?

Dijawab oleh :

Nama : Reza Ismelda

Npm : 2113053119

Kelas : 3D

Cara yang dapat dilakukan yaitu:

- 1) Melakukan analisis kompetitor, Melakukan analisis terhadap kompetitor bisnis baik untuk menambah wawasan. Melalui informasi tersebut, kita bisa mengetahui celah yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan bisnis dan menjangkau pasar lebih baik.
- 2) Mengurutkan Elemen secara Sistematis, mengurutkan 9 elemen bisnis model canvas tersebut secara sistematis supaya kamu tahu mana prioritas yang harus dijalankan. Kamu juga bisa menyusun strategi dengan jangka waktu tertentu.

- 3) Hubungkan Setiap Elemennya, Menghubungkan setiap elemen yang ada dapat membantu kamu untuk menyusun strategi yang tepat.
- 4) Fokus pada Kondisi Saat Ini, fokus dalam menyusun strategi dengan kondisi saat ini. Ini dikarenakan kondisi bisa saja berubah sewaktu-waktu karena berbagai faktor, misalnya perubahan perilaku konsumen atau munculnya kompetitor baru.

3. Nama : Adelbertus Gading Ananta P

NPM : 2113053023

Kelas : 3C

Apa kesulitan dalam membuat BMC?

Dijawab oleh :

Nama : Rara Satriana

NPM : 2153053005

Kelas : 3D

- 1 Business Plan Tidak Ditulis.
- 2 Kurangnya Riset Pasar.
- 3 Segmentasi Target Asal-asalan.
- 4 Ide Boleh Kreatif tapi juga Harus Realistis.
- 5 Rendahnya Analisis Persaingan.
- 6 Terlalu Optimis.
- 7 Tidak Membuat Business Model Canvas.
- 8 Mengabaikan Branding.

4. Nama : Wahana Tri Adhasari

NPM : 2113053209

Kelas : 3C

Menurut kelompok kalian apakah ada kriteria khusus yang dapat kita jadikan patokan agar kita mengetahui bahwa BMC yang telah kita buat sebelumnya dapat memenuhi standar yang baik dan benar sehingga mampu diterima dan kewirausahaan yang kita buat dapat berkembang dengan baik.

Dijawab oleh :

Nama : Bunga Adelia P.F

NPM : 2113053025

Kelas : 3D

Kriteria khusus yang dapat dijadikan patokan :

- 1) Desirability, produk atau jasa (solusi) yang dibuat menggunakan BMC itu benar benar diinginkan masyarakat. Demandnya besar, potensi pasarnya juga sangat baik. Didalam BMC termasuk didalamnya Value Proposition, Customer Segment, Channel dan Customer Relationship.
- 2) Feasibility, produk atau jasa yang telah dibuat menggunakan BMC itu benar benar secara teknis bisa dibuat atau dijalankan.
- 3) Viability ini berkaitan dengan bisnis. Seberapa bisa bisnis yang ada petakan strateginya dalam BMC ini bisa benar benar sustain / berkelanjutan. Menguntungkan secara bisnis, dan juga bermanfaat buat masyarakat. Didalam BMC termasuk didalamnya, Cost Structure dan Revenue Stream.