



PERMODELAN USAHA

Mata Kuliah : Kewirausahaan

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

Home

Backgrounds

Avatar kit

Planners

Homework

Disusun oleh
Kelompok 8



Susi Riyanti



Riski Wulandari



Dian Ananta Isrovi



Linda Oktavia



Agustina Yobe



Table of contents

01

Pengertian Usaha

02

**Pengertian Model
Bisnis**

03

***Business Model
Canvas***

04

**9 Blok atau Elemen
Model Kanvas**

05

**Aktivitas Kanvas
Distributor/Produden**



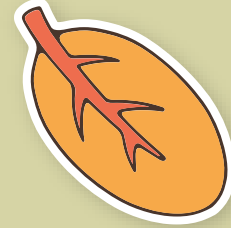
Home

Backgrounds

Avatar kit

Planners

Homework



01

Pengertian Usaha

Home

Backgrounds

Avatar kit

Planners

Homework

Pengertian Usaha



Menurut KBBI

usaha merupakan kegiatan yang dilakukan dengan mengarahkan tenaga, pikiran dan beban untuk mencapai suatu tujuan.

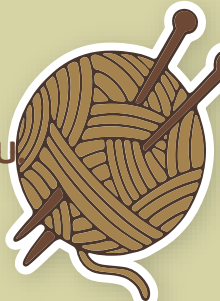
Menurut para ahli

- Menurut Wasis dan Sugeng Yuli Irianto.

Usaha merupakan suatu upaya manusia yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu dalam untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

- Menurut Nana Supriatna, Mamat Ruhimat, dan Kosim.

Usaha adalah segala kegiatan manusia dalam rangka mencapai tujuan tertentu



Dengan perkembangan masyarakat usaha terdiri dari usaha kualitatif dan usaha kuantitatif

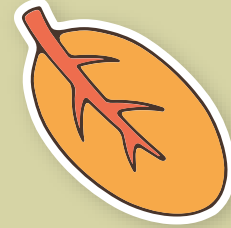


Usaha kualitatif dapat dilihat dari perkembangan pendidikannya,



usaha kuantitatif dapat dilihat dari perkembangan masyarakat.





02

Pengertian Model Bisnis

Home

Backgrounds

Avatar kit

Planners

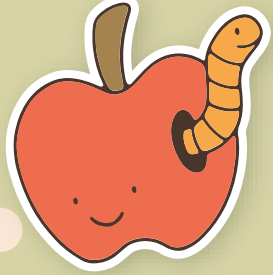
Homework

Pengertian Model Bisnis



- **Wheelen dan Hunger** mendefinisikan model bisnis sebagai metode yang digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan uang di lingkungan bisnis di mana perusahaan beroperasi. **Dapat disimpulkan bahwa model bisnis adalah metode atau cara menciptakan nilai.**
- **Menurut Tim Manajemen PPM (2012:6)**, model bisnis adalah: gambaran hubungan antara kepentingan dan sumber daya yang dimiliki perusahaan dengan aktivitas yang menangkap dan menciptakan nilai yang menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.





Keunggulan Model Bisnis Perusahaan



Memudahkan perencana perusahaan dan pengambil keputusan untuk melihat bisnis mereka di seluruh komponen untuk mengevaluasinya. bagi konsumen dan nilai tambah bagi perusahaan.



Model bisnis dapat digunakan untuk menguji konsistensi hubungan antara komponennya



Model bisnis dapat digunakan untuk menguji konsumsi yang digunakan dalam pemasaran dan pengembangan bisnis.



Model bisnis dapat digunakan untuk menunjukkan seberapa radikal perubahan dan konsekuensinya





03

Business Model Canvas

Home

Backgrounds

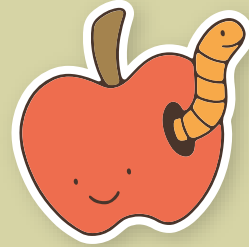
Avatar kit

Planners

Homework



Apa itu *Business Model Canvas*?

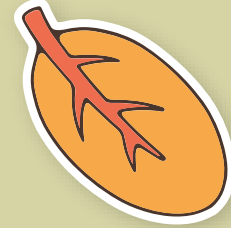


Salah satu metode yang membuat model bisnis adalah menggunakan *Business Model Canvas* yang dapat digunakan sebagai pendekatan yang mudah diimplementasikan oleh organisasi bisnis dalam upaya melakukan evaluasi serta perubahan dan pembenahan terhadap model bisnis perusahaan tinggi sehingga tercipta model bisnis baru yang lebih tepat dan sesuai untuk diaplikasikan oleh perusahaan



Model Generation lebih populer dengan sebutan *Business Model Canvas* merupakan suatu alat untuk membantu kita melihat lebih akurat rupa usaha yang sedang atau kita akan jalani.





04

9 Blok atau Elemen Model Kanvas

Home

Backgrounds

Avatar kit

Planners

Homework

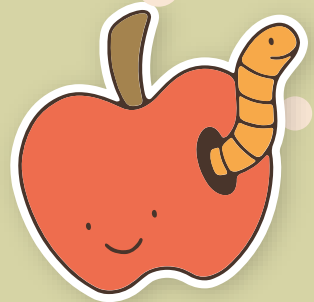


Berdasarkan buku "Bisnis Model Generasi" (2010), Osterwalder dan Pigneur terdiri dari 9 elemen yang saling terkait, 9 elemen tersebut adalah sebagai berikut :

➤ ***Customer segment (Segmen Pelanggan)***

Ada bermacam-macam tipe segmentasi pelanggan berdasarkan Osterwalder dan Pigneur, (2012)

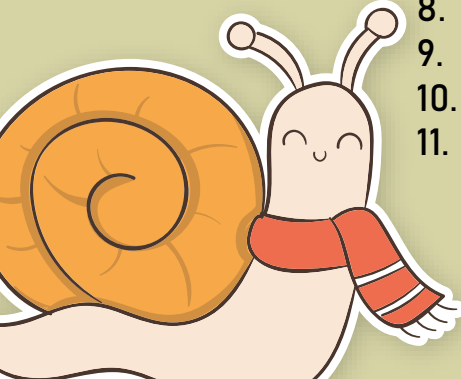
1. Pasar Masa
2. Ceruk Pasar (Niche Market)
3. Pasar Tersegmentasi (Segmented)
4. Diversifikasi Pasar (Diversified)
5. Multipasar (Multi - Sided Platform)





➤ *Value Propositions* (Proposisi Nilai)

Beberapa elemen yang berkontribusi terhadap penciptaan nilai tambah adalah:

1. Sifat baru proporsi nilai kebaruan
 2. kinerja harus tetap ditingkatkan
 3. Kustomisasi atau pengembangan konsep *mass customization*
 4. Penyelesaian Pekerjaan (*Getting the Job Done*).
 5. Desain (Design).
 6. Merek/Status (Brand).
 7. Harga (Price).
 8. Pengurangan Biaya (Cost Reduction).
 9. Pengurangan Risiko (Risk Reduction).
 10. Akses (akses).
 11. Kenyamanan/kemudahan penggunaan (comfort/usability).
- 

➤ **Channel (Saluran)**

Saluran melakukan sejumlah fungsi termasuk:

1. Meningkatkan kesadaran pelanggan akan produk dan layanan perusahaan.
2. Kami membantu pelanggan mengevaluasi proposisi nilai perusahaan
3. Kami membantu pelanggan membeli produk dan layanan tertentu
4. Memberikan Proposisi Nilai kepada Pelanggan
5. Memberikan Dukungan Purna Jual kepada Pelanggan.



➤ Customer Relationships (Hubungan Pelanggan)



Ada beberapa kategori dari *customer relationships* yang dapat dipadukan dengan *customer segments*, antara lain

1. *Personal Assistance* (Bantuan Personal)
2. Bantuan personal yang khusus memiliki hubungan ini mirip dengan *personal assistance* namun lebih mendalam dan intensif
3. Swalayan dalam hal ini perusahaan tidak melakukan hubungan secara langsung dengan pelanggan
4. Communities atau komunitas
5. *Automated Service* (layanan Otomatis),
6. *Co-creation*





➤ ***Revenue Streams (Arus Pendapatan)***

Ada beberapa cara untuk mendapatkan aliran pendapatan:

- 
- 
1. Penjualan aset.
 2. Biaya pengguna.
 3. Biaya berlangganan.
 4. Leasing (pinjaman/leasing/leasing).
 5. Lisensi Pelanggan.
 6. Biaya komisi.
 7. Pengumuman (Pengumuman).
 8. Donasi (sumbangan).

Home

Backgrounds

Avatar kit

Planners

Homework



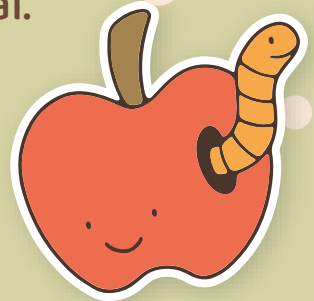
➤ **Key Resources (Sumber Daya Utama)**

Kunci Sumber daya dapat berupa benda fisik, keuangan, mental atau manusia dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Fasilitas (fisik).
2. Intelektual (Intelektual).
3. Manusia
4. Ekonomi (keuangan)
5. Rekayasa (teknologi)
6. Saluran Distribusi (Channel)

➤ **Key Activities (Aktivitas Kunci)**

Key activities adalah semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang berkaitan dengan sebuah produk dimana kegiatan utamanya adalah menghasilkan proporsi nilai.





➤ ***Cost Structure*** **(Struktur Biaya)**

Terdapat dua macam-model bisnis ***Cost Structure*** yaitu:

- Berbasis biaya
- Nilai-dikelola

Osterwalder dan Pigneur (2012) mendefinisikan struktur biaya dengan karakteristik, meliputi:

- Biaya tetap (*fixed cost*).
- Biaya variabel (*variable cost*).
- Skala ekonomi

➤ ***Key Partnerships (Kemitran Utama)***

Kemitraan dapat dibedakan menjadi empat jenis:

- Aliansi strategis antara non-pesaing
- Kerja sama
- Usaha patungan untuk mengembangkan bisnis baru
- Hubungan pembeli-pemasok untuk pasokan yang andal

Ada tiga motif untuk menciptakan kemitraan:

1. Optimalisasi dan skala ekonomi.
2. Mengurangi risiko dan ketidakpastian mitra dapat membantu mengurangi risiko dalam lingkungan kompetitif
3. Akuisisi sumber daya dan aktivitas tertentu.



05 Aktivitas Kanvas Distributor atau Produsen

[Home](#)

[Backgrounds](#)

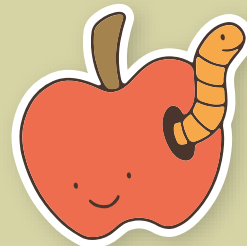
[Avatar kit](#)

[Planners](#)

[Homework](#)



Dalam mekanisme metode kanvas para wiranaga bekerja sama dengan sarana mobil boks dan dibantu sopir atau kenek. Barang dagangan akan dikirimkan dari hotel ke tempat mereka menginap atau mereka juga menggunakan mobil boks besar yang cukup menampung persediaan seminggu hingga produk dalam mobil boks sampai habis, mobil boks dapat kembali ke kantor dan diisi kembali untuk melakukan kanvas ke kota-kota lainnya.



Keunggulan Kanvas adalah produk yang dipesan konsumen bisa langsung dikirimkan tidak sampai 24 jam tidak hanya itu pemilik toko juga mendapatkan kunjungan rutin oleh wiraniaga sehingga tidak khawatir jika pasokan barang akan menipis akan menipis.

Adapun kelemahan kanvas yaitu penyebaran tidak bisa dilakukan secara detail karena tidak semua wilayah memiliki jalan yang baik dan bisa dimasuki oleh Armada kanvas sedangkan di kota-kota besar khususnya yang memiliki portal di ganggang sempit sulit untuk dimasuki mobil boks sejenis L300 sehingga kunjungan yang dilakukan dengan cara kanvas juga sangat terbatas khususnya di kota-kota besar.





KESIMPULAN

Usaha merupakan kegiatan yang dilakukan dengan mengarahkan tenaga, pikiran dan beban untuk mencapai suatu tujuan. Usaha juga dapat dikatakan sebagai pekerjaan, perbuatan, prakarsa, ikhtiar serta daya upaya dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Model bisnis adalah metode atau cara menciptakan nilai. Sementara itu apabila dikaitkan dengan suatu strategi maka model bisnis ini dijelaskan sebagai gambaran hubungan antara keunggulan dan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengkuisisi dan menciptakan nilai yang membuat perusahaan mampu menghasilkan laba. Business Model Canvas (BMC) adalah alat manajemen strategis untuk mendefinisikan serta mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah.





Terima kasih!!!



**“ Kalau jalan menginjak
bumi**

**Kalau terbang menginjak
awan**

Sekian dari kami

Ayo semua tepuk tangan”

