



PEMODELAN

BISNIS DIGITAL

BUSINESS MODELLING

STARTUP BUSINESS MODEL

Lina Fatimah Lishobrina, S.A.B., M.M



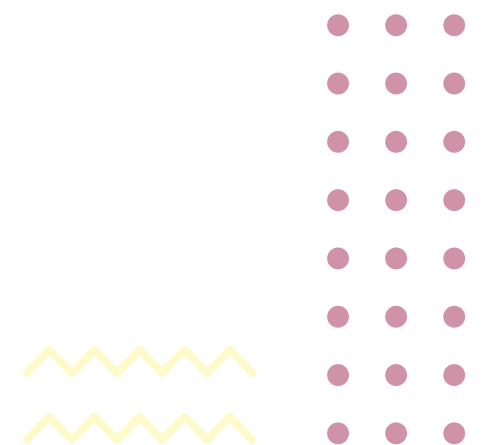


STARTUP BUSINESS MODEL



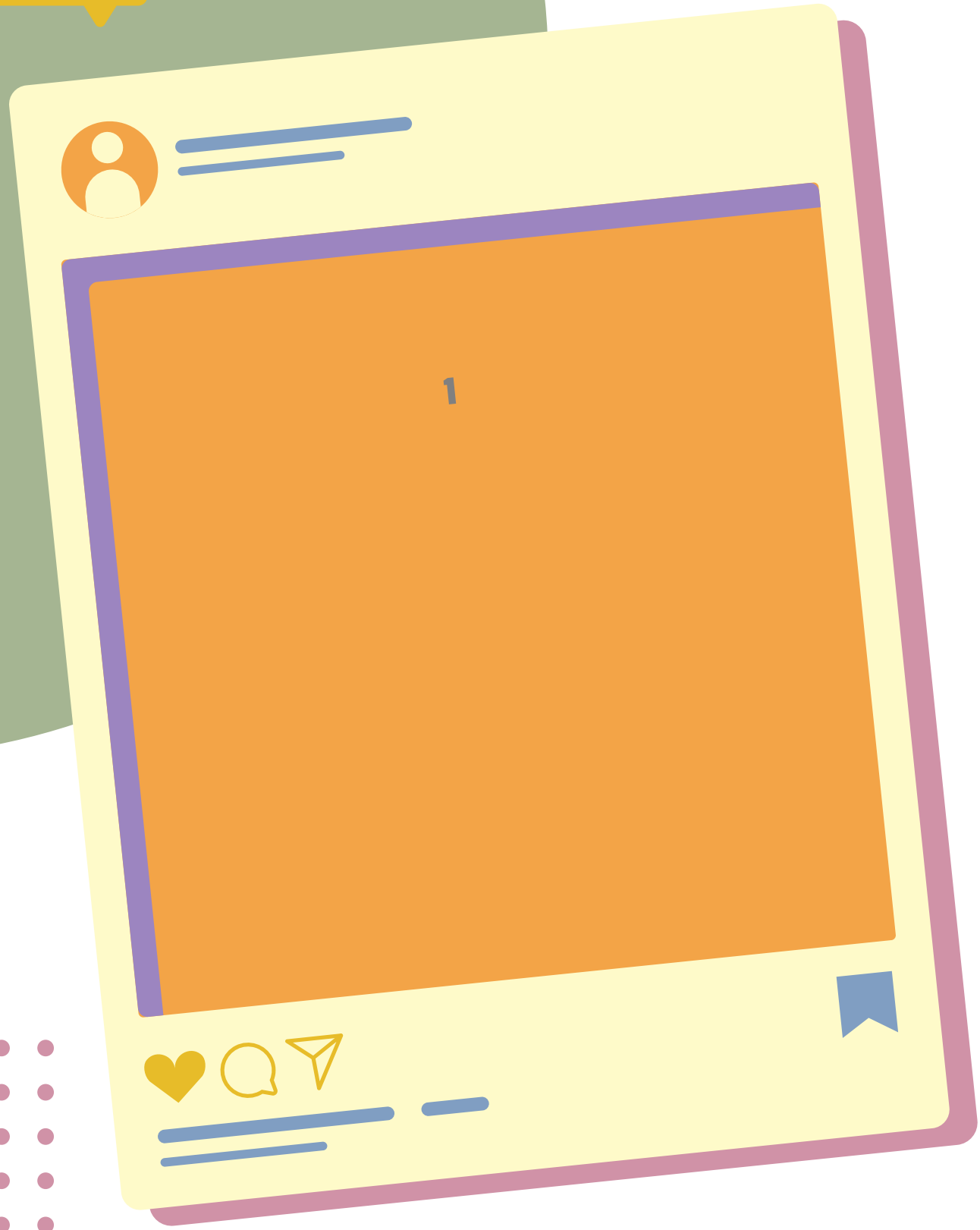


“Model bisnis startup adalah cara startup menghasilkan pendapatan dan menghasilkan keuntungan dari operasi perusahaan. Biasanya, Model bisnis adalah **jantung** dari kegiatan bisnis yang akan dijalankan”



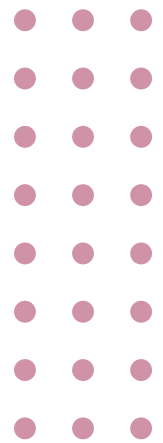
Macam-Macam Model Bisnis Startup





Marketplace

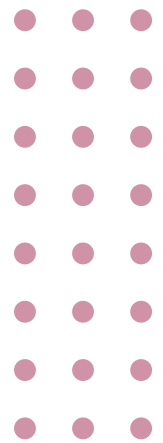
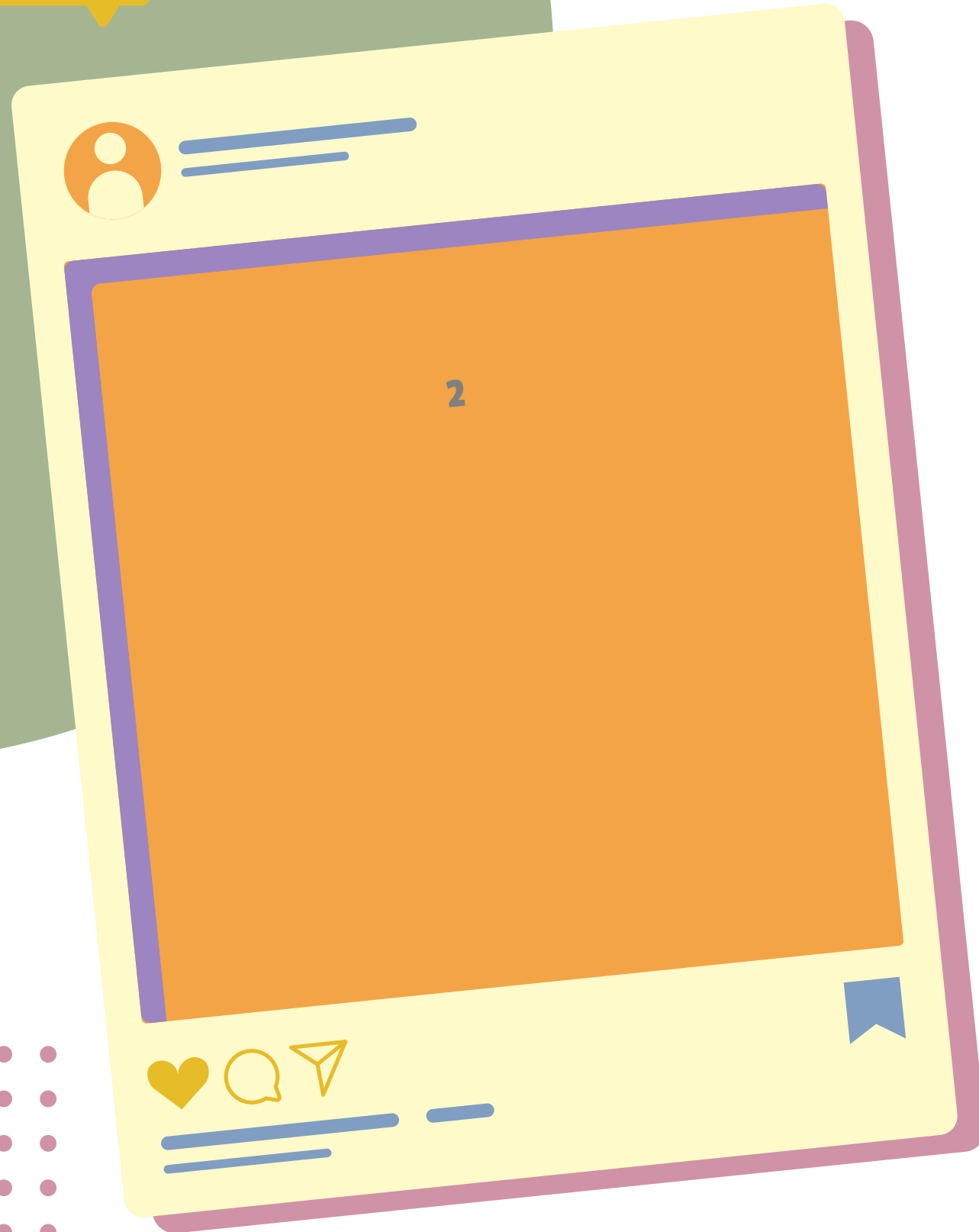
- Model bisnis Marketplace didefinisikan sebagai bisnis yang mengenakan biaya transaksi melalui platform untuk pembeli dan penjual.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 - Tidak banyak biaya untuk menjalankan server akhir-akhir ini, dan biayanya semakin rendah.
 - Hanya menghubungkan penawaran dan permintaan daripada berurusan dengan inventaris (risiko jauh lebih kecil).
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini :
Amazon, Uber





Sponsorship

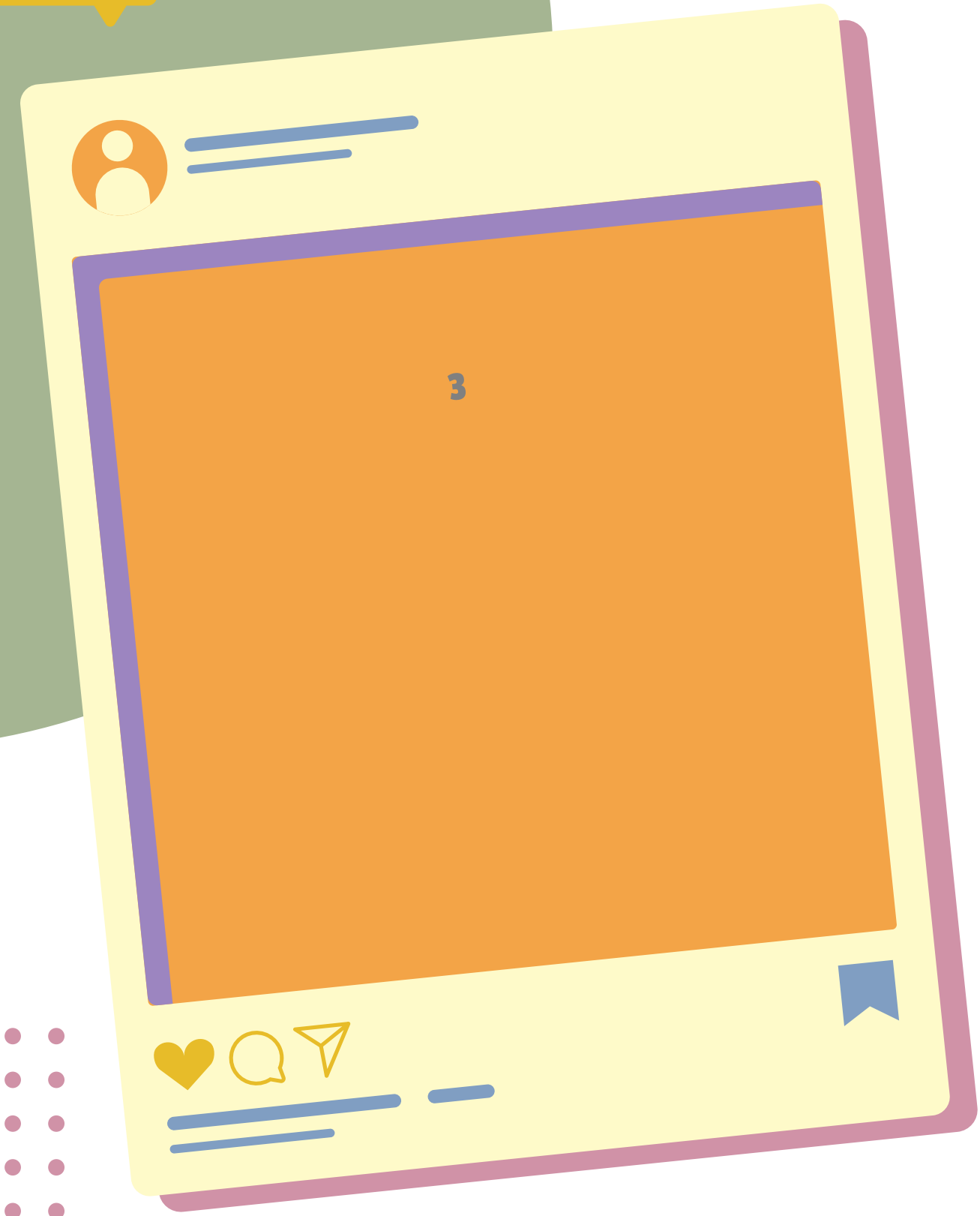
- Model bisnis sponsor didefinisikan sebagai bisnis yang menghasilkan uang dari sponsor, di mana pengguna tidak perlu membayar.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Produk hebat yang gratis cenderung menarik jutaan pengguna
 2. Orang-orang tidak keberatan dengan iklan atau penempatan logo yang tidak mencolok.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini
 1. Layanan Daring - Youtube, Gmail, Wikipedia
 2. Industri Olahraga - Tim sepak bola, Asosiasi Olahraga

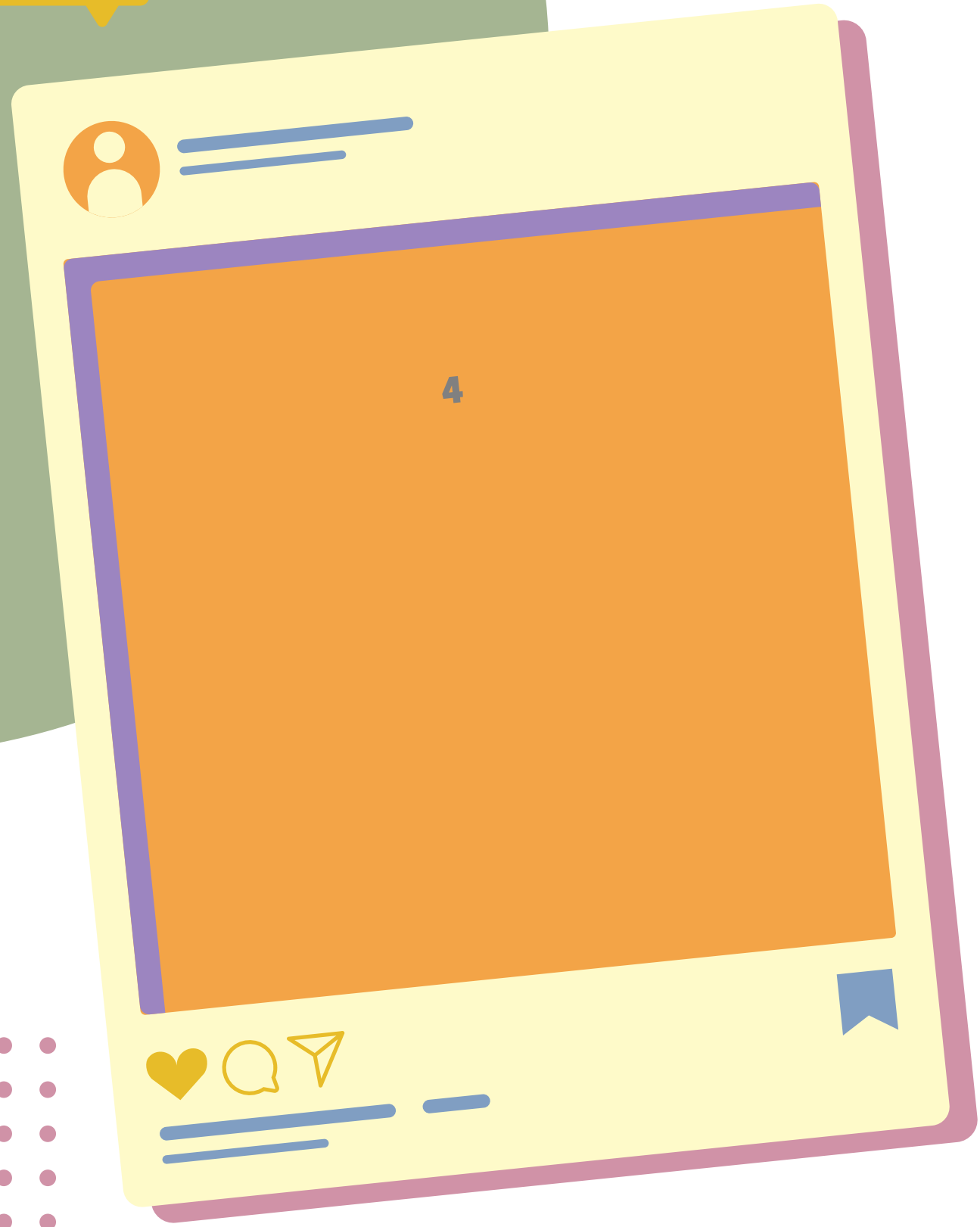




Franchise / Waralaba

- Waralaba (peminjam) membayar royalti (persentase pendapatan) kepada Master Waralaba untuk menggunakan merek, dan untuk mendapatkan akses ke operasi dan pengetahuan. Biasanya untuk bisnis yang dibatasi lokasi atau bisnis yang dibatasi modal.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Pertumbuhan cepat dapat dicapai tanpa banyak modal vs kepemilikan penuh
 2. Dengan waralaba, akan ada aliran pendapatan tanpa perlu terlalu banyak tambahan modal.
 3. Pengetahuan lokal dari masing-masing franchisee membantu menyesuaikan bisnis dengan lingkungan yang berbeda.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini :
Semua bisnis ritel: Rantai Makanan Cepat Saji, Pusat Kebugaran



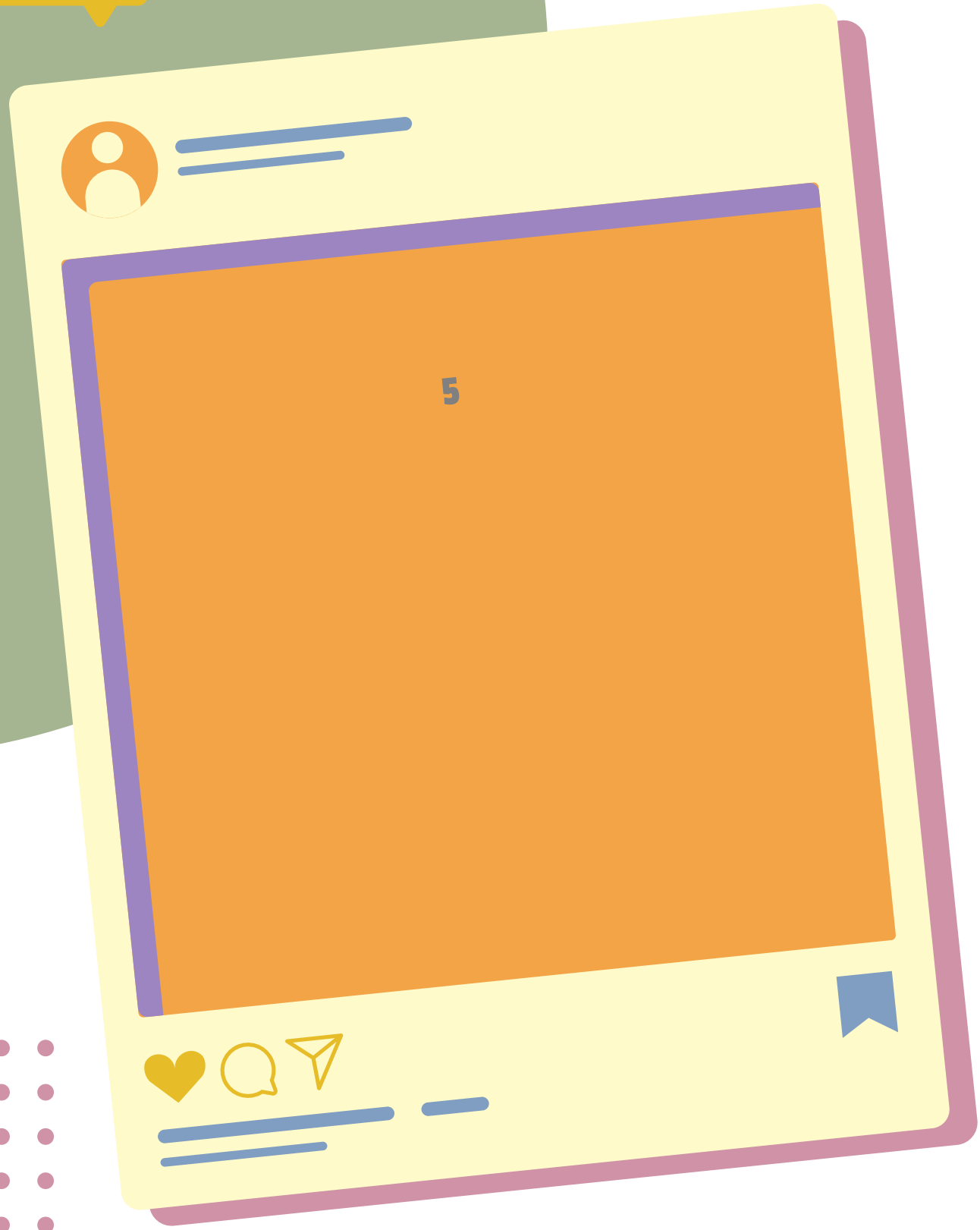


Reseller

- Model Bisnis Reseller didefinisikan sebagai bisnis yang membuat 'agen reseller' menjual produk atas nama mereka.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Risiko inventaris lebih rendah
 2. Dibutuhkan lebih sedikit tenaga penjualan, yang mengurangi banyak biaya SDM.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini :

Perusahaan hosting situs web, Perusahaan Multi-Level Marketing: Amway



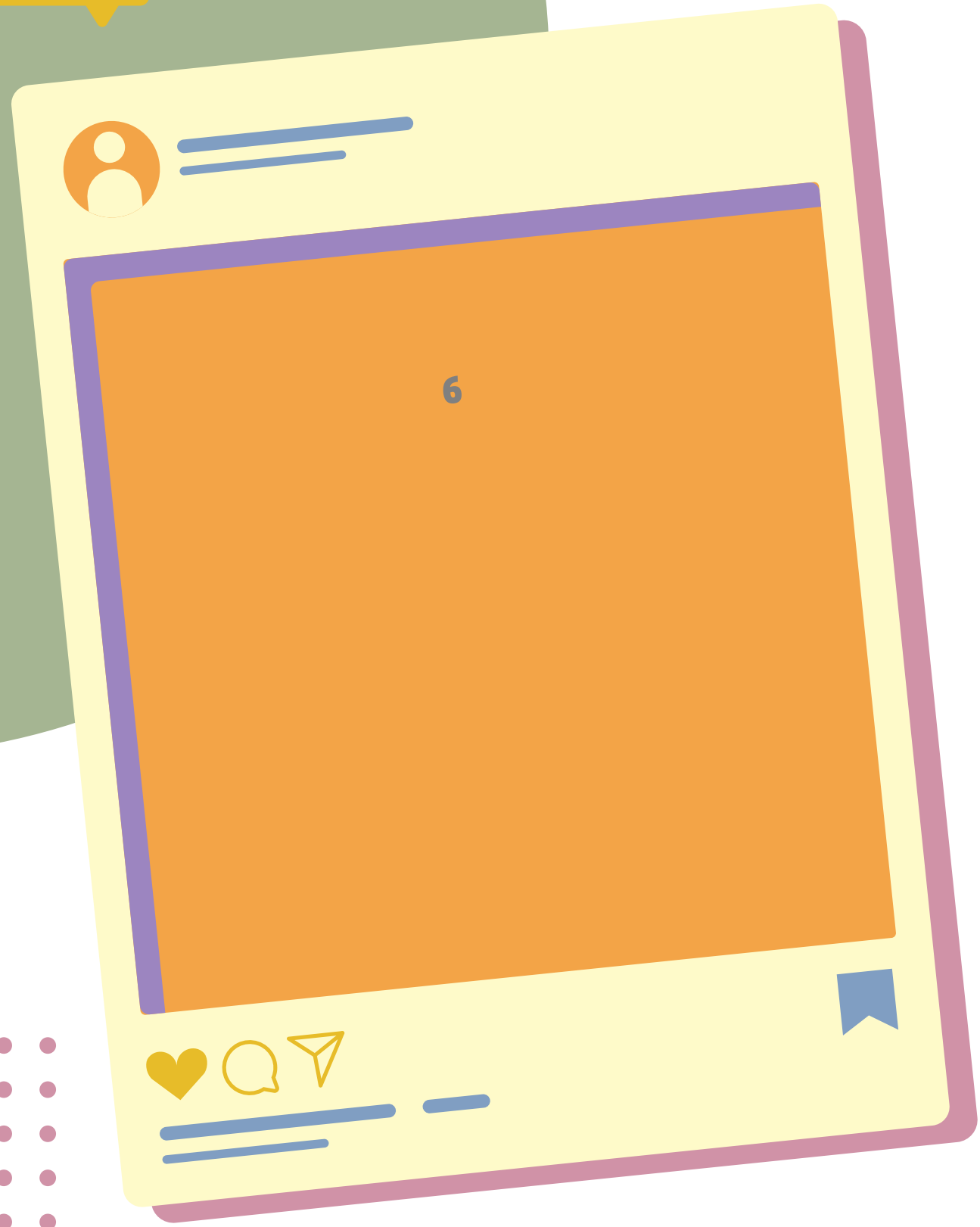


White Labelling

- Model Bisnis White Labelling/Private Labelling didefinisikan sebagai bisnis yang memungkinkan 'agen' untuk menggunakan branding mereka sendiri.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Lebih rendah risiko merusak merek anda sendiri
 2. Anda dapat fokus pada pengembangan produk atau manufaktur
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini

Produsen OEM: Foxconn





Disintermediation

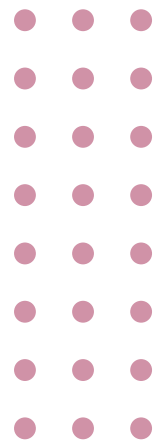
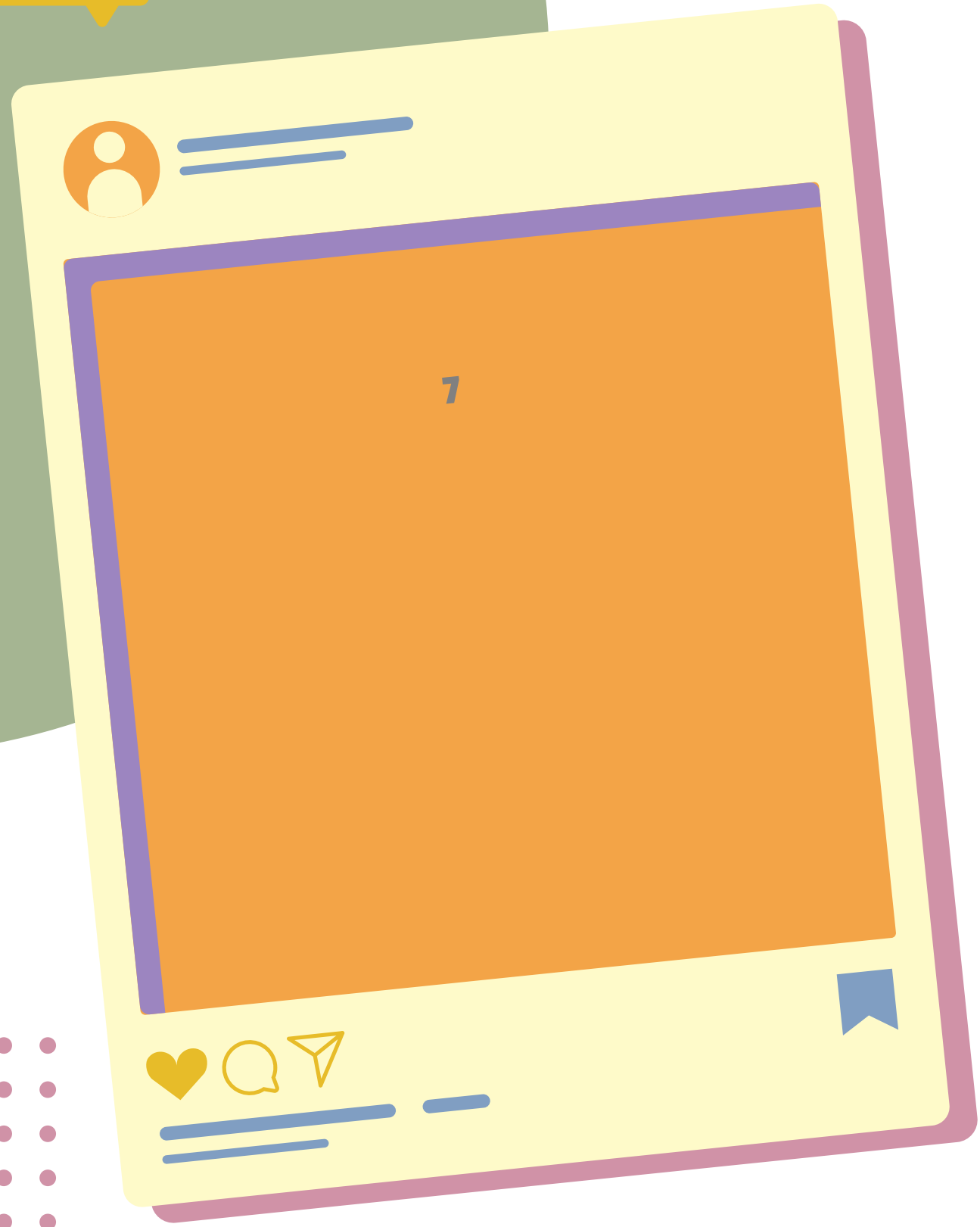
- Model Bisnis Disintermediasi didefinisikan sebagai bisnis yang menghilangkan perantara.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Memotong perantara mengurangi banyak biaya bagi pengguna akhir.
 2. Ini menciptakan keunggulan kompetitif atas bisnis yang lebih tradisional yang harus bergantung pada perantara di masa lalu karena keterbatasan jangkauan.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini
 1. Pabrikan: Dell, Tesla, Xiaomi
 2. Pedagang grosir: Walmart, Alibaba
 3. Penjualan Langsung: Amway, Avon

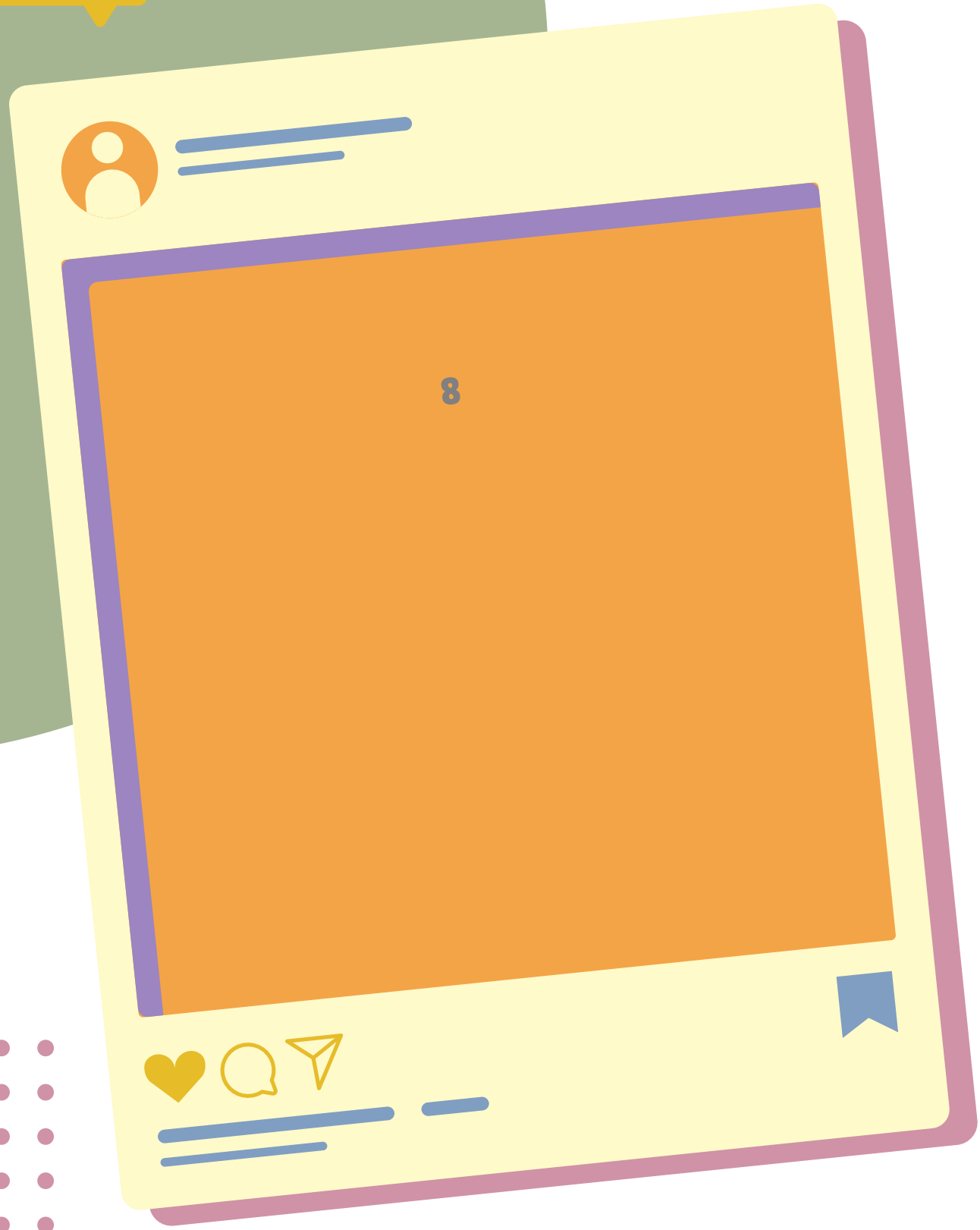




Subscription

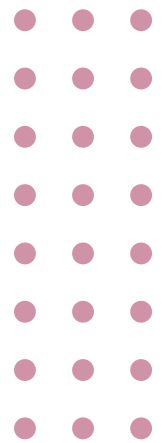
- Model Bisnis Berlangganan didefinisikan sebagai bisnis yang menjual produk berdasarkan langganan, bukan satu kali
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Arus kas yang stabil dan berulang untuk seumur hidup setiap pelanggan dapat dicapai, menciptakan bisnis yang sehat secara finansial.
 2. Segmen pelanggan tertentu ingin membayar dalam banyak potongan kecil daripada satu potongan besar, seandainya mereka ingin segera membatalkan.
 3. Tidak perlu memesan ulang produk secara teratur
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini
Perusahaan Media: Spotify, Majalah, Konten Online

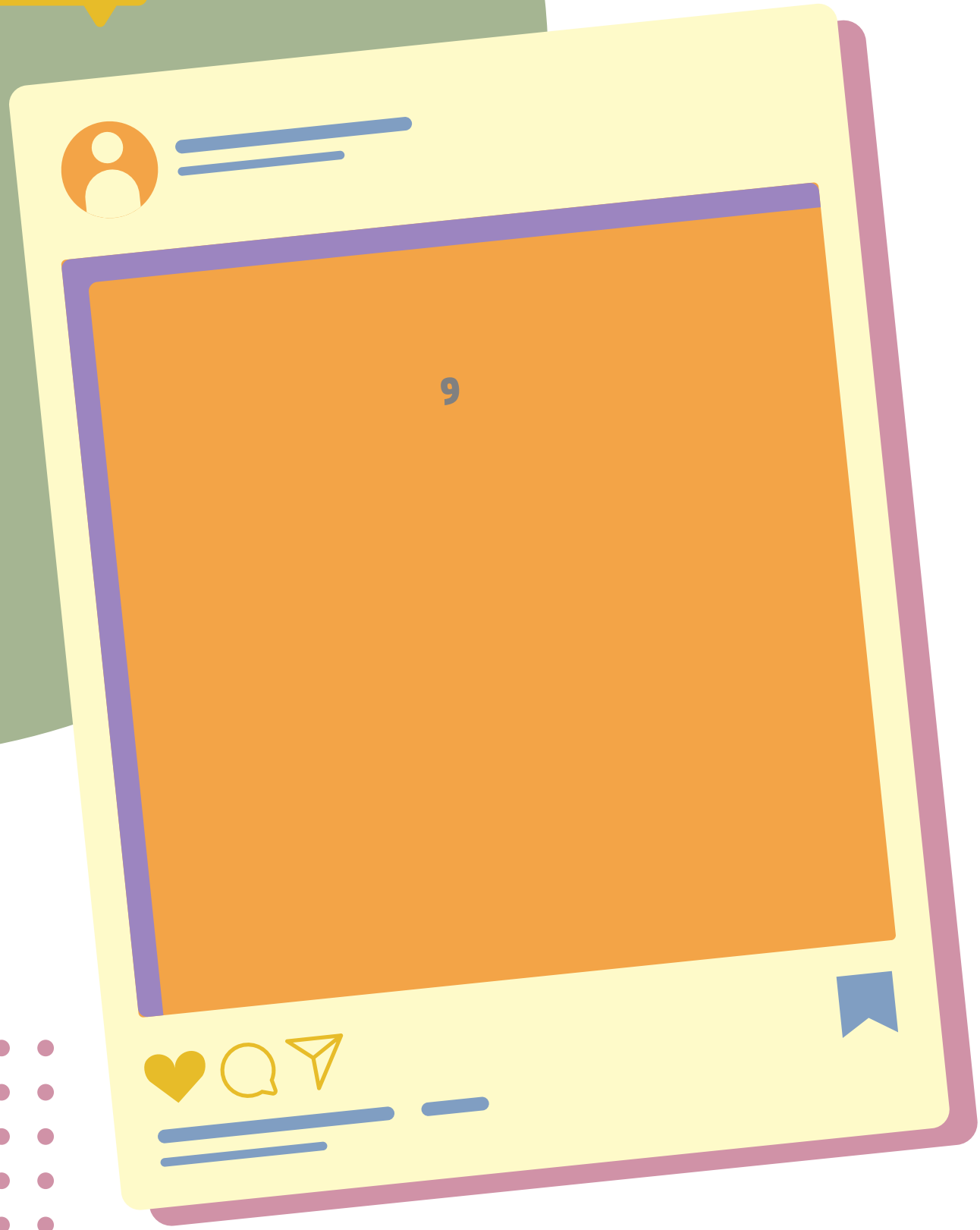
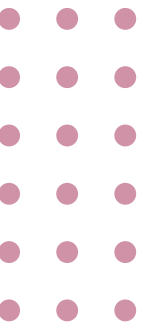




Leasing

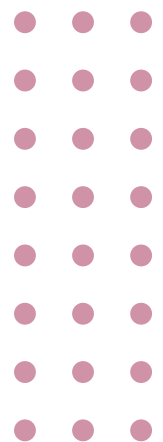
- Model Bisnis Leasing didefinisikan sebagai bisnis yang menyewakan aset mahal dengan margin tinggi.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
Tidak semua orang mampu membeli aset mahal seperti rumah, mobil, atau jet.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini
Sewa Mobil, Properti dsb

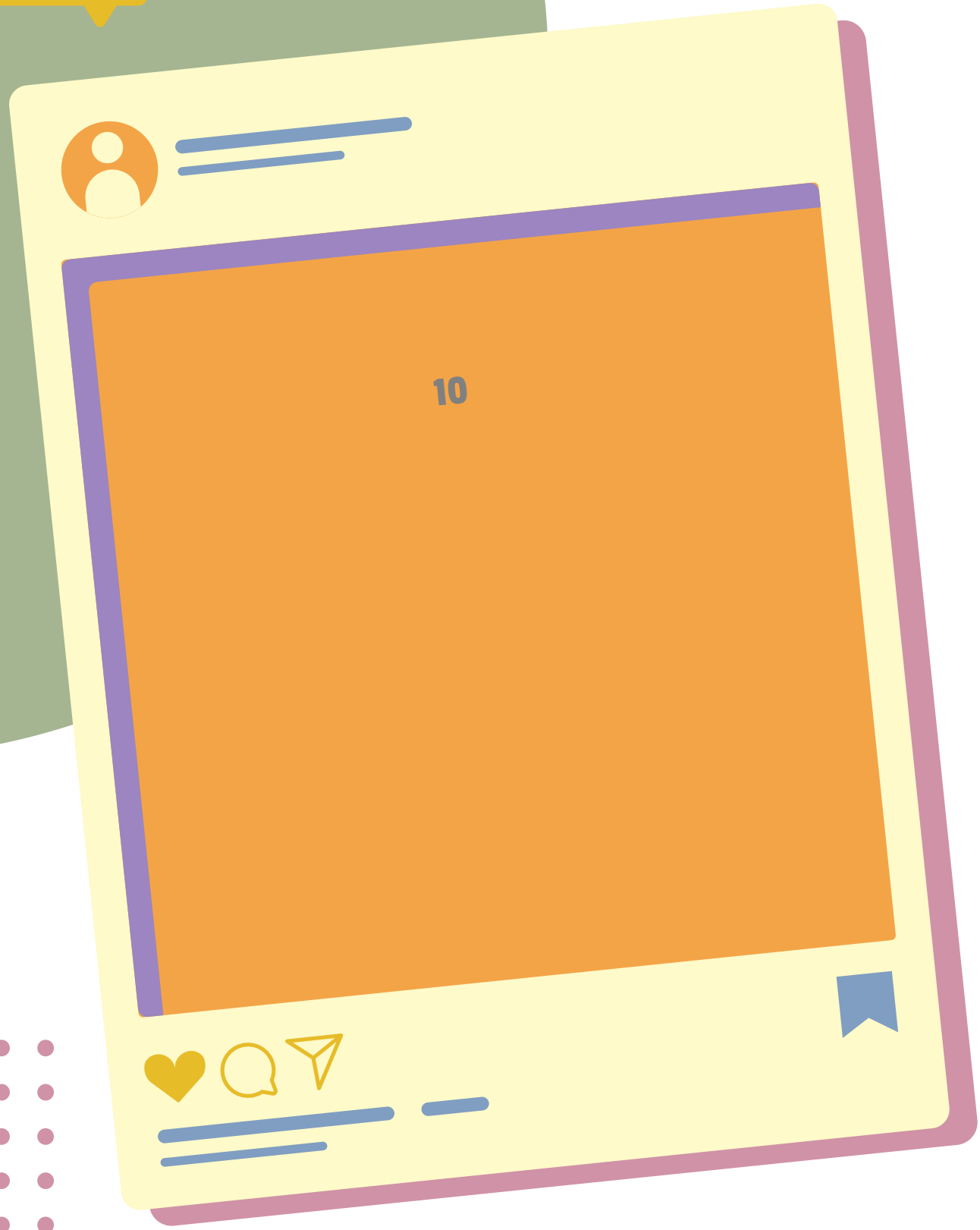




Pre-Order

- Model Bisnis Preorder didefinisikan sebagai bisnis yang menjual produk sebelum dibuat atau dikirim.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Mendapatkan uang tunai di muka selalu baik untuk arus kas dalam bisnis apa pun.
 2. Bisnis dapat memesan bahan yang tepat dari pemasok karena sekarang mereka dapat mengetahui permintaan sebelumnya.
 3. Bisnis prapemesanan memberikan keuntungan dibandingkan yang tidak melakukannya karena mereka akan mendapatkan penjualan terlebih dahulu.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini
Pabrik: Tesla, Nintendo. Barang Sesuai Pesanan: Bisnis Perhiasan Online, Bisnis Bunga Online

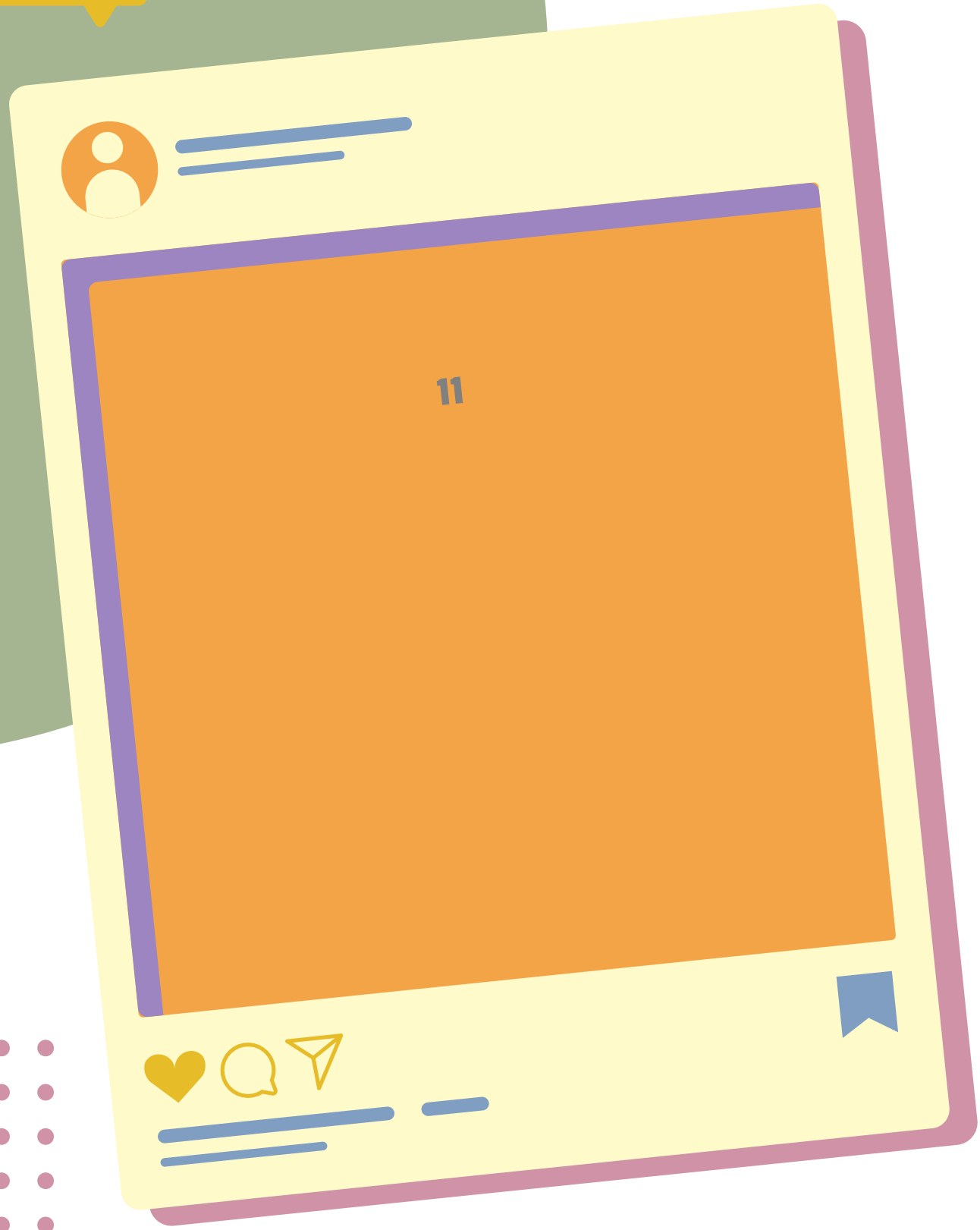




Pay-per-use

- Model Bisnis Pay-Per-Use didefinisikan sebagai bisnis yang mengumpulkan uang di muka untuk digunakan pengguna dari waktu ke waktu.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Pelanggan senang jika mereka hanya membayar saat mereka menggunakan, jadi biasanya lebih mudah untuk mengajak pelanggan bergabung.
 2. Bisnis yang menggunakan sistem bayar per penggunaan berbasis kredit mendapat manfaat dari pembayaran tunai di muka.
 3. Tidak perlu upgrade karena pengguna hanya akan membayar lebih untuk penggunaan ekstra.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini :
Telco's: Pulsa Telepon, Spotify





Freemium

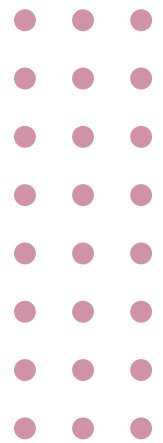
- Model Bisnis Freemium didefinisikan sebagai bisnis yang menawarkan produk tingkat rendah secara gratis (beberapa bisnis bahkan kehilangan uang karena hal ini) dan memaksa pengguna untuk membayar produk atau peningkatan tingkat yang lebih tinggi.

- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?

Produk tingkat gratis adalah umpan untuk membuat pengguna mendaftar, belajar sendiri tentang produk, dan kemudian 'terjebak' dengan produk ketika semua kerja keras mereka tidak dapat dialihkan ke layanan pesaing. Setelah pengguna terjebak dengan Anda, semoga mereka akan melakukan upgrade setelah mencapai batas tingkat gratis.

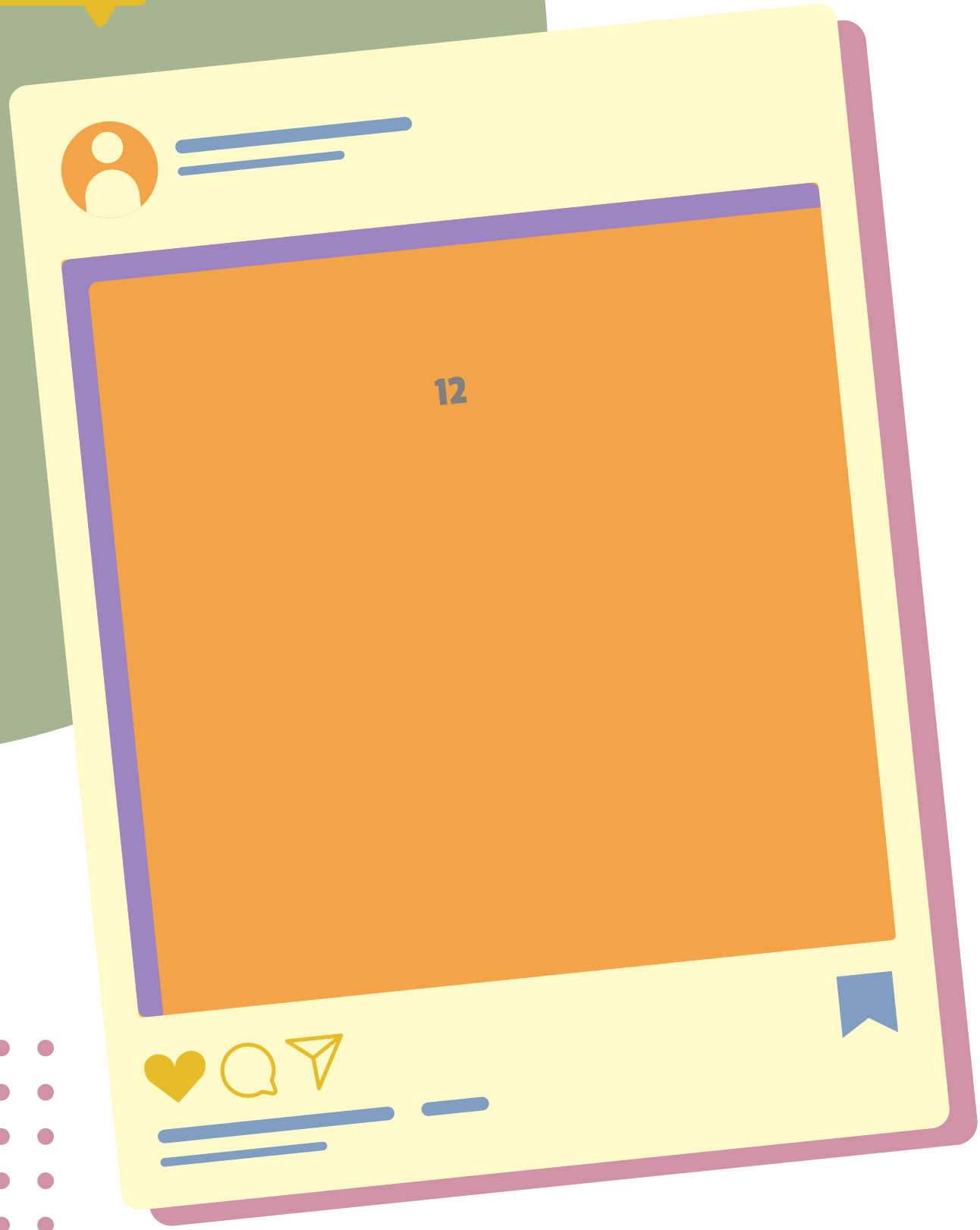
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini

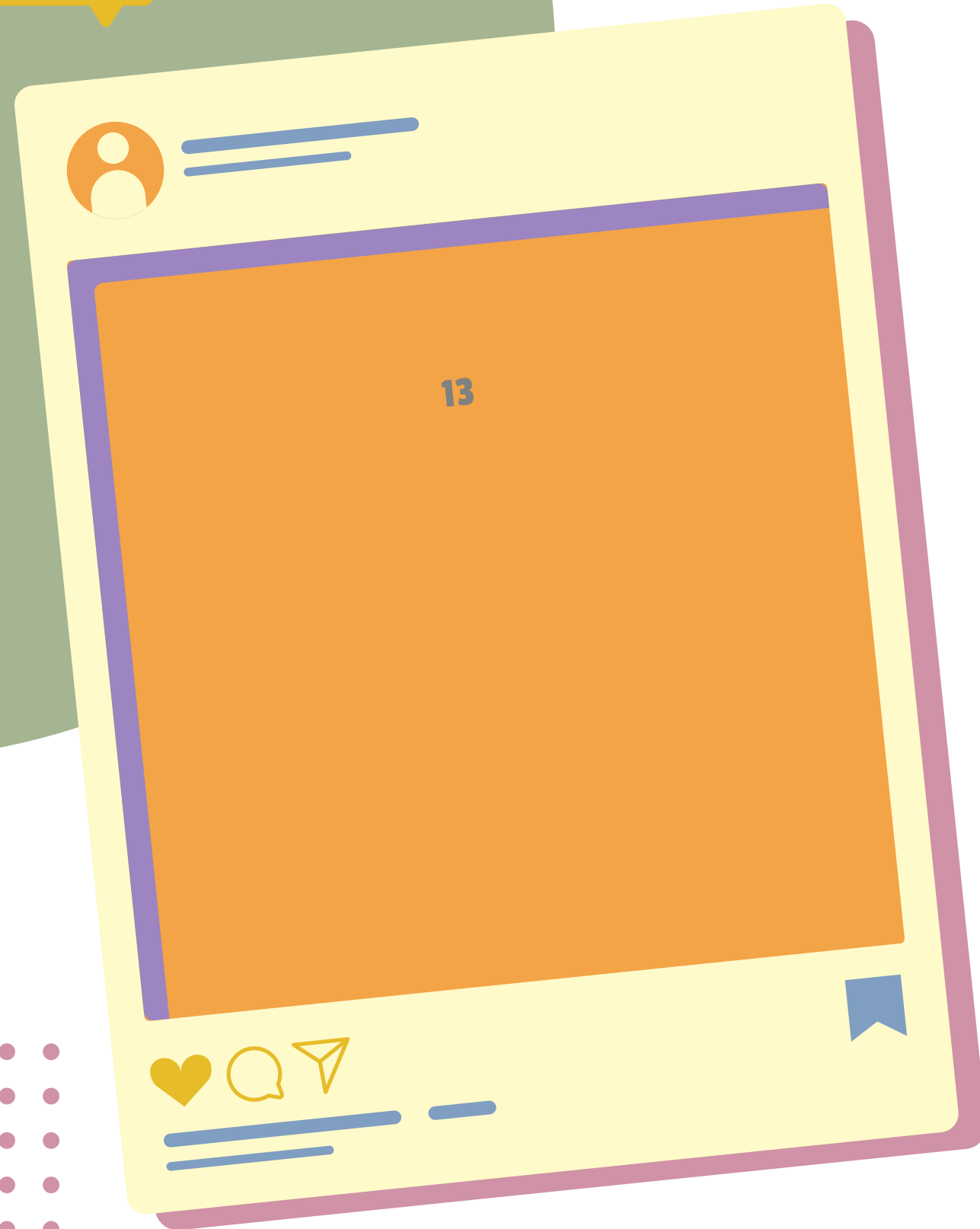
Gmail untuk Bisnis (Google Apps), Pembaca PDF Adobe Online



Bait and Hook

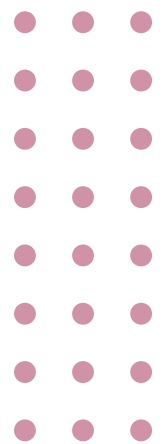
- Model Bisnis Umpan dan Pengait didefinisikan sebagai bisnis yang menjual layanan/produk yang sangat dibutuhkan dengan harga murah (atau jika gratis, maka ini dikenal sebagai Model Bisnis Freemium) dan kemudian menghasilkan uang dengan produk gratis atau peningkatan penjualan yang diperlukan di masa depan.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Umpan bekerja dengan sangat baik, dengan titik masuk yang sangat rendah bagi pelanggan untuk membeli produk/layanan.
 2. Hook berfungsi saat pengguna telah sepenuhnya menggunakan produk gratis yang memiliki masa pakai, mis. pisau cukur, atau membutuhkan layanan tambahan
 3. Berbeda dengan Model Bisnis Freemium, bisnis memiliki opsi untuk mencapai titik impas pada penjualan awal mereka daripada kehilangan uang.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini :
Produk Konsumsi: Pisau Cukur & Pisau, Printer & Tinta





Reverse Auction

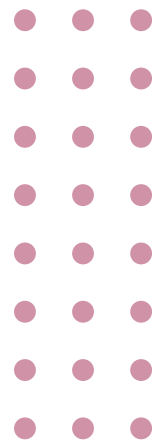
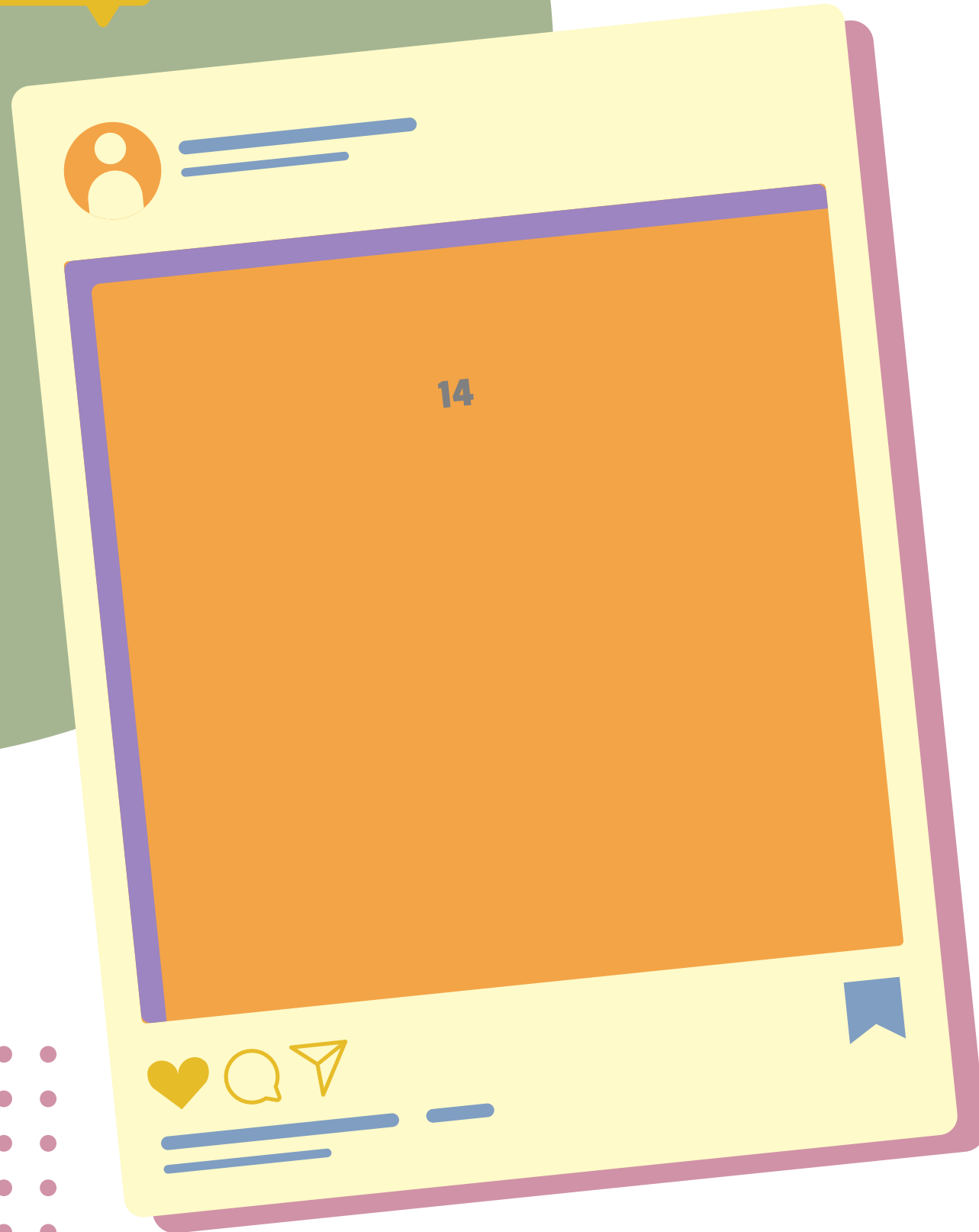
- Model Bisnis Lelang Terbalik didefinisikan sebagai bisnis yang mengambil komisi pada perdagangan di mana penjual secara kompetitif menawar untuk menawarkan layanan / produk kepada pembeli.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Bisnis marketplace ini unik karena menarik pembeli terlebih dahulu untuk mendatangkan penjual yang berada di bawah tekanan untuk menghasilkan uang.
 2. Biasanya berfungsi di pasar yang memiliki kelebihan pasokan penjual (sangat kompetitif) dan kekurangan pembeli.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini Pasar Layanan: Freelancer.com, Elance.com





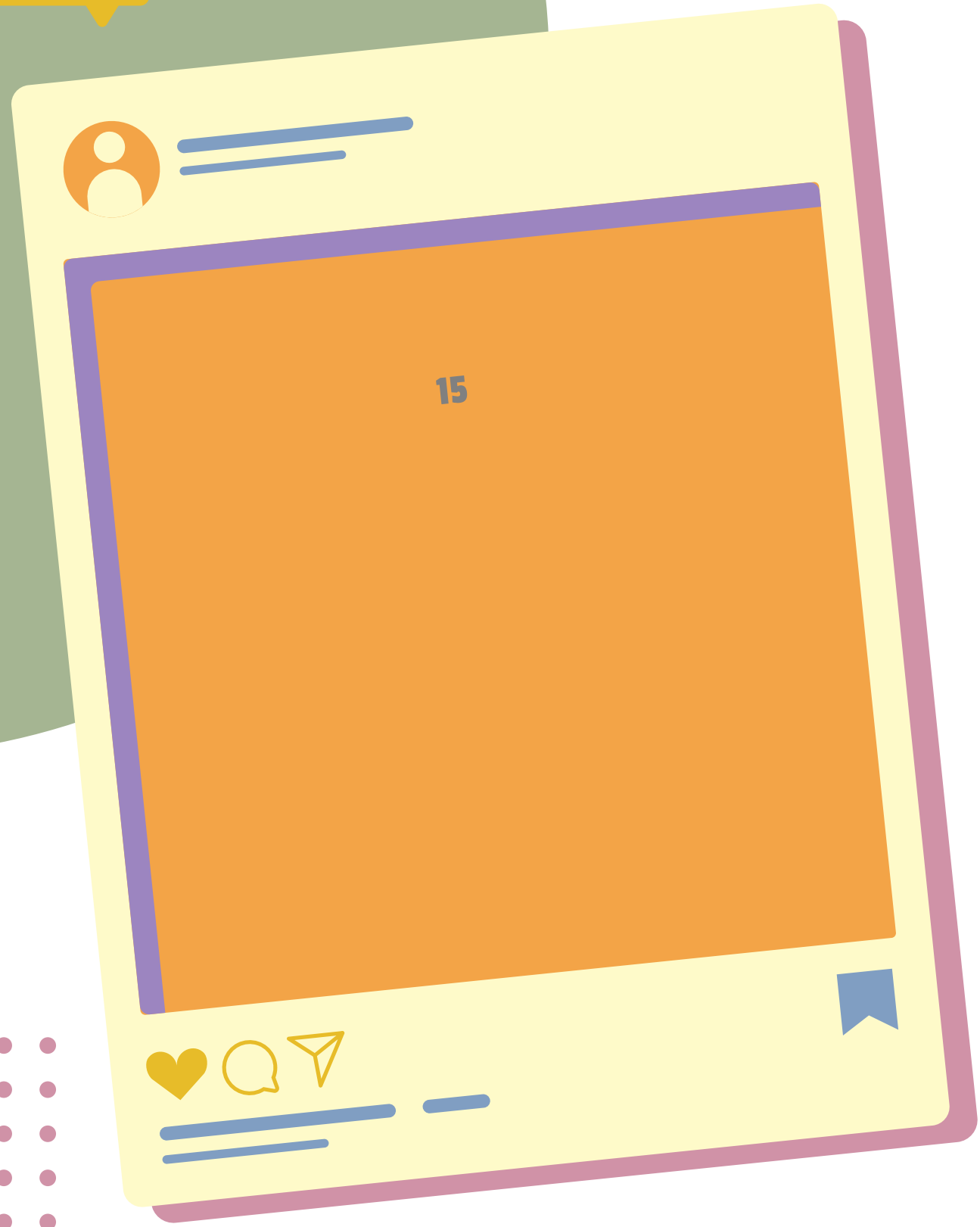
Monopoly

- Model Bisnis Monopoli didefinisikan sebagai bisnis yang menghasilkan lebih banyak uang dari model bisnis mereka yang ada, dengan menyudutkan seluruh pasar dan menaikkan harga.
- Mengapa Model Bisnis Ini Cocok Untuk Startup?
 1. Dengan mengendalikan sebagian besar pasar, sebagian besar pelanggan tidak memiliki pilihan selain membeli dari satu perusahaan.
 2. Harga dapat ditetapkan oleh perusahaan setinggi pelanggan bersedia membayar untuk memenuhi kebutuhan mereka, untuk profitabilitas maksimum pasar tertentu.
- Contoh Perusahaan Yang Menggunakan Model Bisnis Ini ?



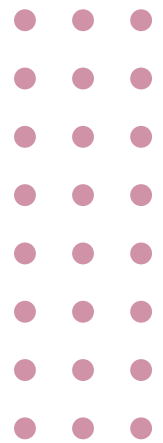
Business Strategies (Extra) ?





Bundling

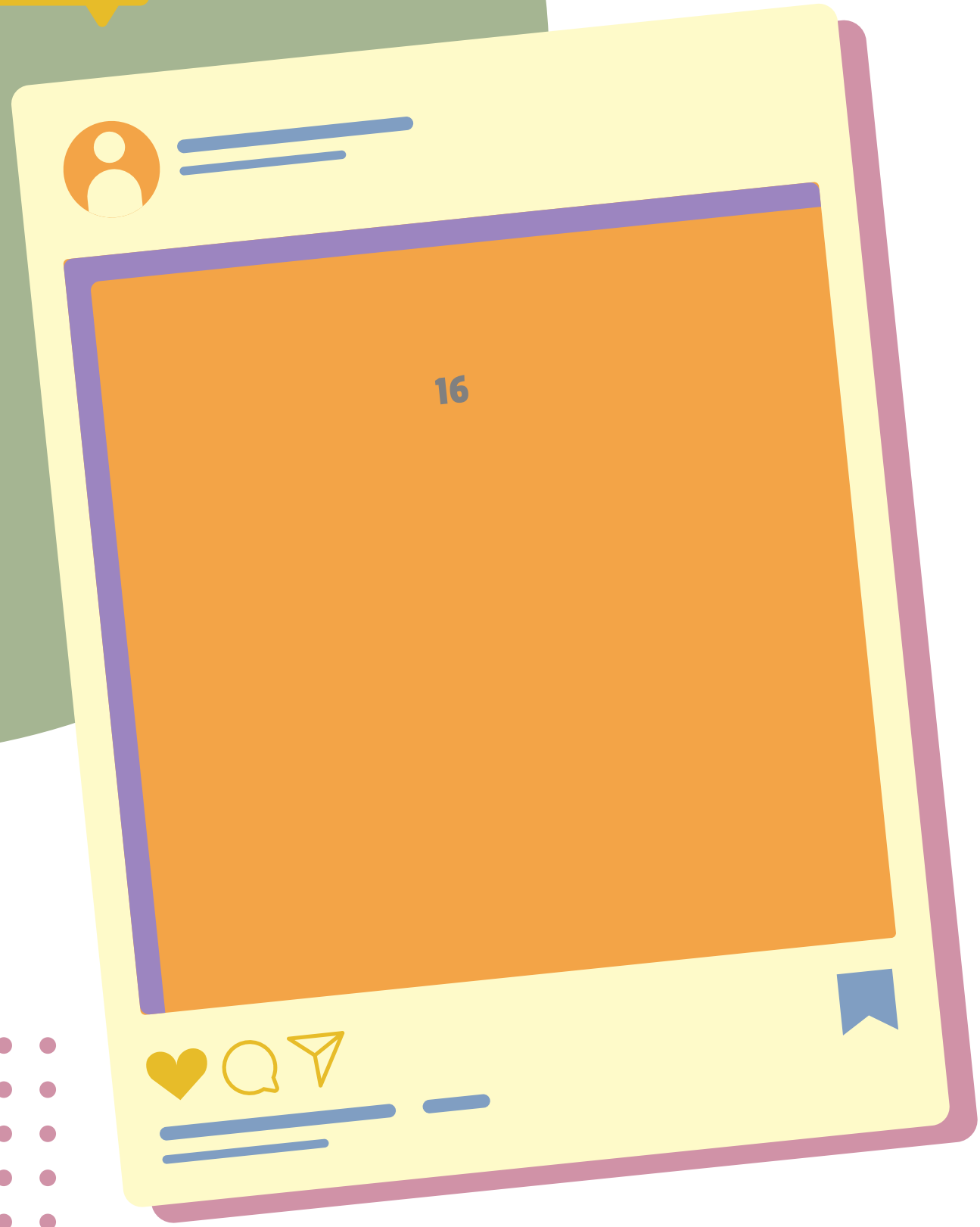
- Membundel iPod dan iTunes atau makanan cepat saji lebih merupakan strategi nilai tambah untuk merangsang lebih banyak penjualan.
- Kegiatan 'bundling' saja tidak menghasilkan pendapatan.
- Pendapatan iTunes lebih merupakan model bisnis langganan, dan McDonald's, misalnya, lebih merupakan model bisnis waralaba (waralaba dengan sendirinya menghasilkan pendapatan bagi perusahaan).





CellPhone

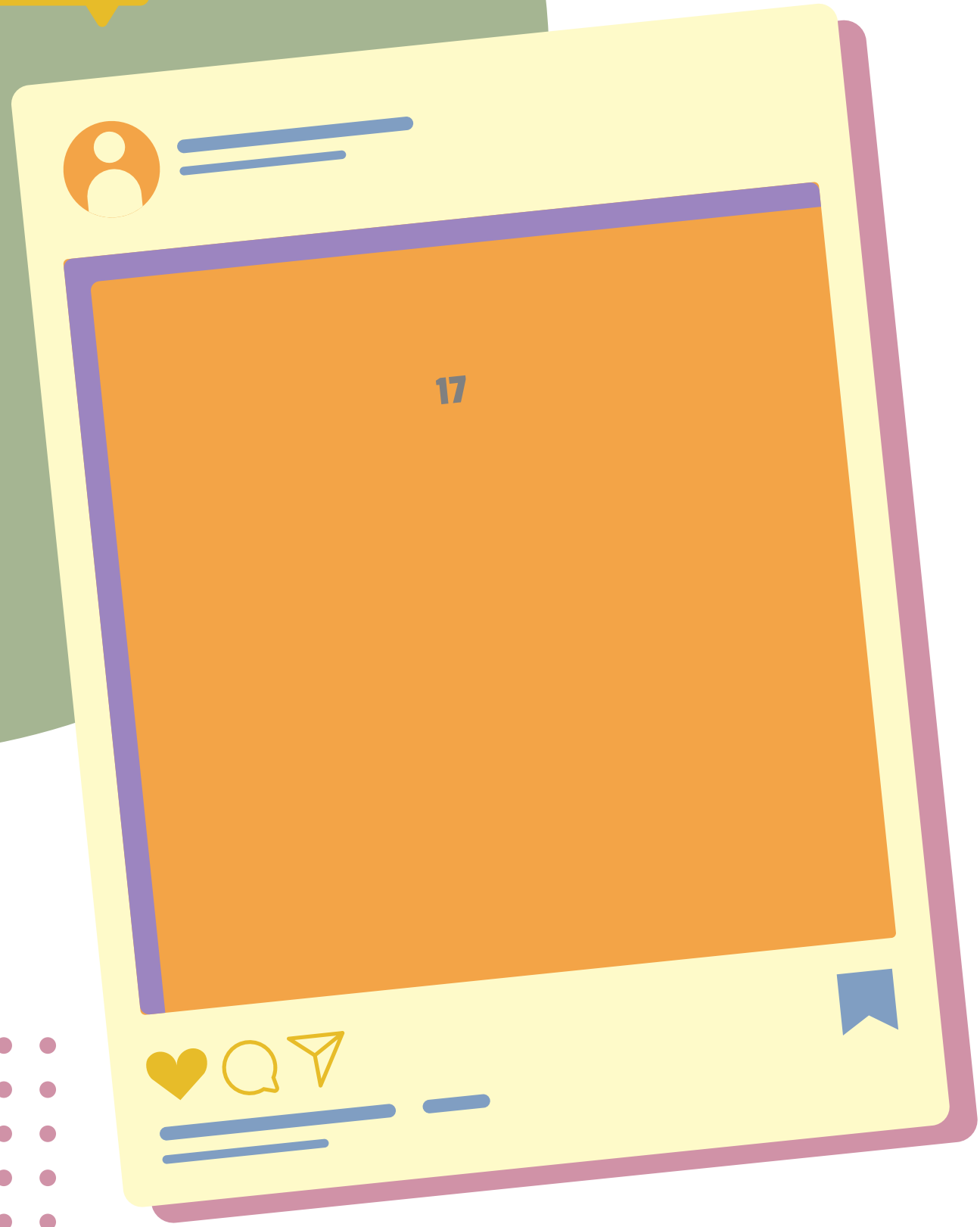
Membebaskan tarif yang berbeda untuk tingkat layanan yang berbeda tampaknya menjadi strategi penetapan harga. Perusahaan telekomunikasi pada umumnya lebih merupakan jenis bisnis model bisnis berlangganan.

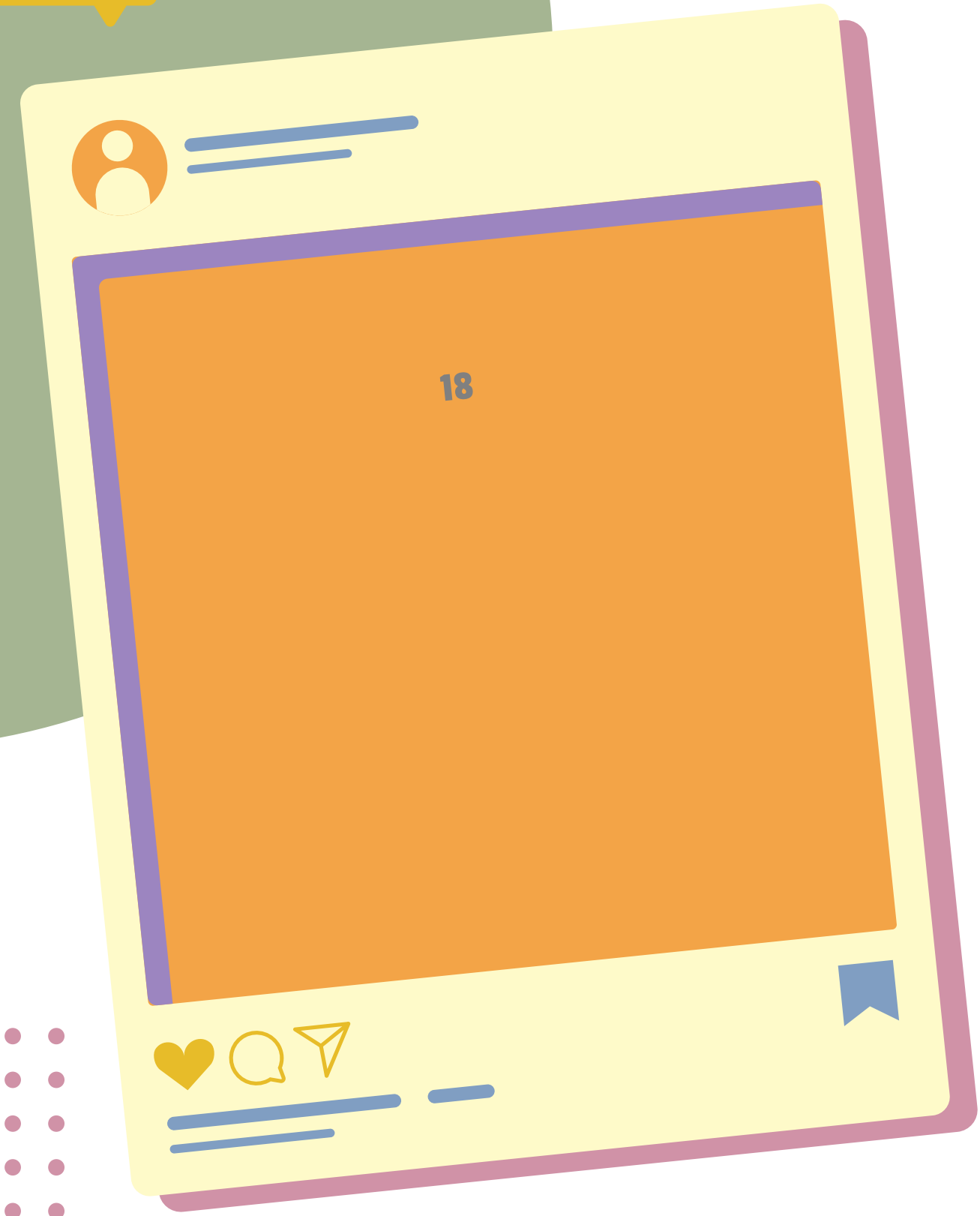




Crowdsourcing

Mendapatkan sekelompok orang untuk menyumbangkan konten untuk mengakses konten orang lain jelas bukan cara bagi bisnis untuk menghasilkan uang. Wikipedia tidak menghasilkan pendapatan walaupun sebenarnya disponsori, oleh karena itu didasarkan pada Model Bisnis Pensponsoran.

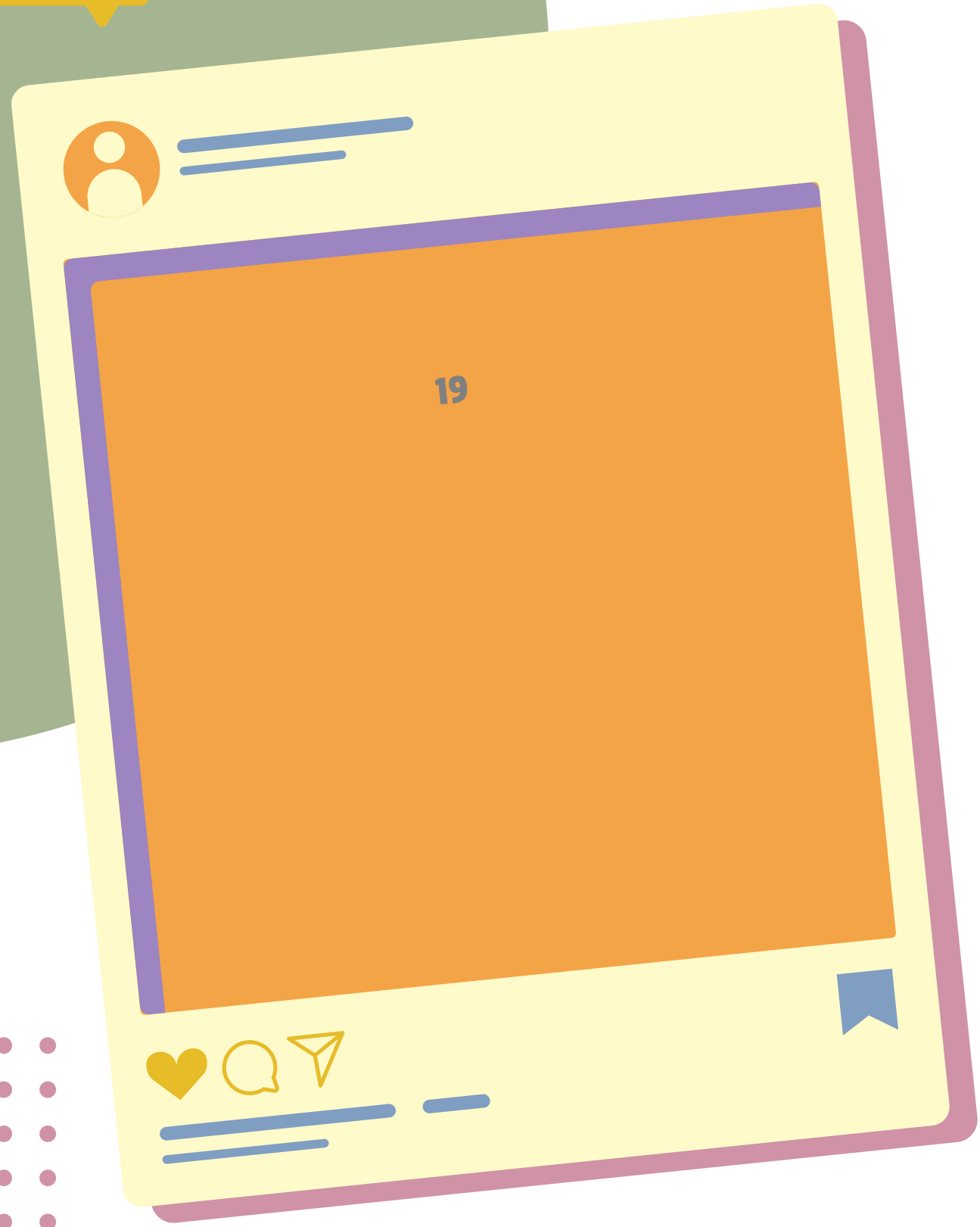




Fractionalization

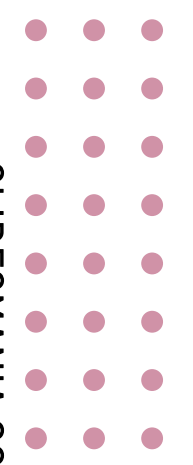
Merupakan strategi bisnis untuk mengurangi biaya kepemilikan untuk hal-hal yang sifatnya tidak terjangkau. Kepemilikan bagian oleh seseorang yang didasarkan pada model bisnis leasing.

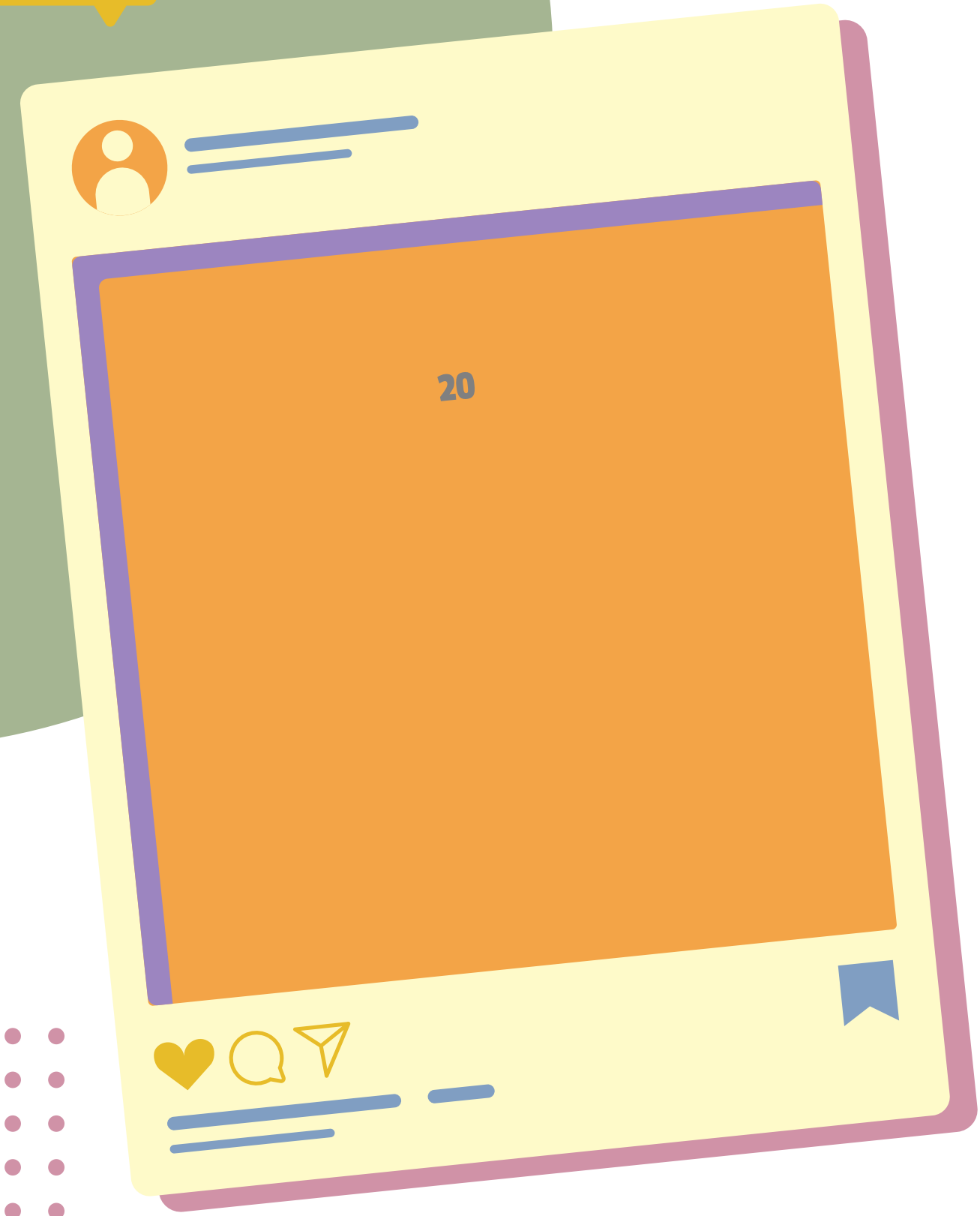




Low-touch

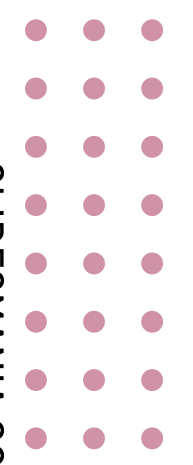
merupakan strategi penetapan harga dan bukan aktivitas untuk menghasilkan uang. Menjual sesuatu dengan harga murah seperti Walmart lebih merupakan model bisnis disintermediasi grosir.





Product to Service

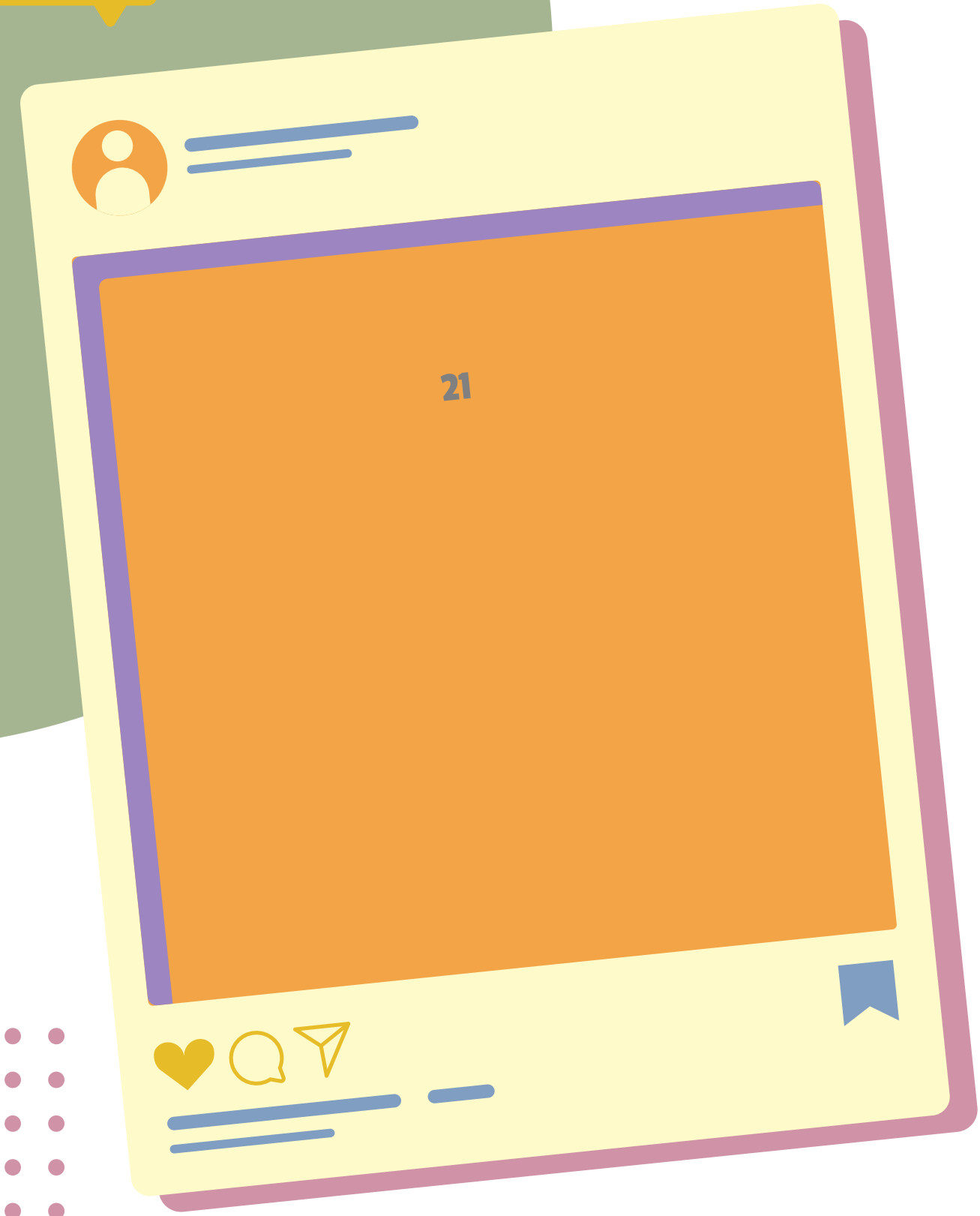
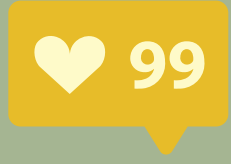
Produk sebagai layanan sebenarnya adalah strategi fraksionalisasi yang dilakukan oleh beberapa perusahaan misal sewa mobil jangka pendek, hal tersebut didasarkan pada model bisnis leasing.





Software as a service

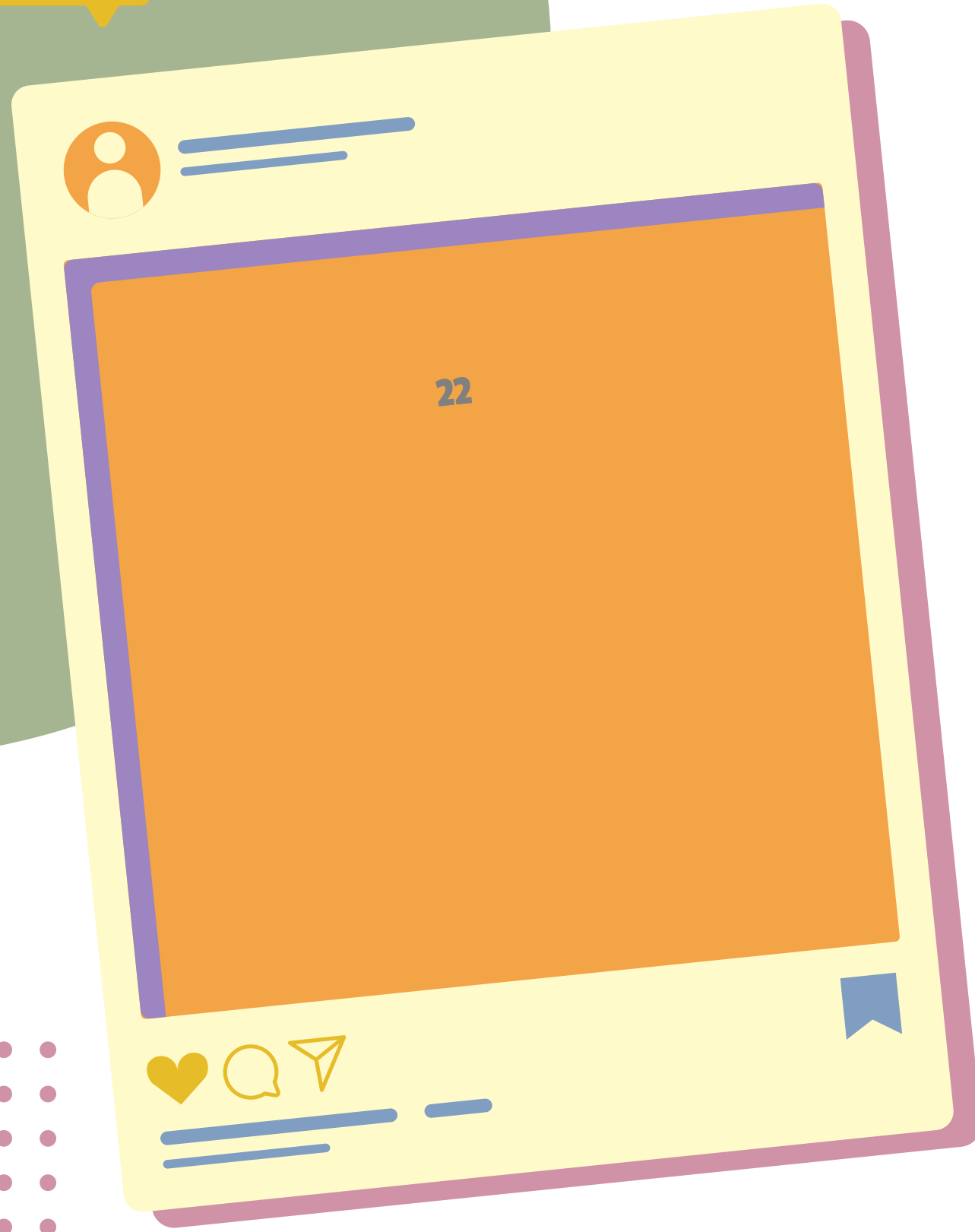
Software as a service (SaaS) merupakan strategi menjual (perangkat lunak) dan banyak perusahaan SaaS menghasilkan uang melalui model bisnis berlangganan.

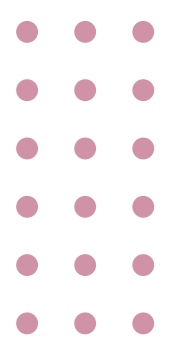




Online to Offline

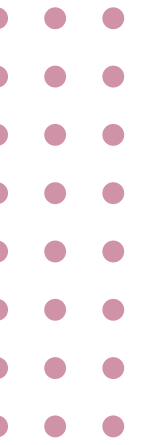
Ini lebih merupakan strategi untuk mengurangi biaya pengiriman misalnya. Bagi pengguna, waktu tunggu di toko atau klinik mungkin berkurang. Strategi "ambil sendiri" ini digunakan oleh beberapa toko makanan dan sekarang sudah merupakan opsi di beberapa layanan jasa online.





Terima Kasih !





Kegagalan Startup



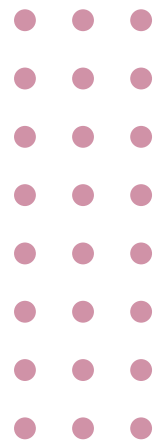
Pemodelan Bisnis Digital
Diovianto Putra Rakhmadani, S.Kom.,M.M.



99



99





Pemilihan model bisnis tentu sangat menentukan dalam membuat sebuah bisnis rintisan, akan tetapi yang menyebabkan bisnis tersebut mengalami kegagalan?



578



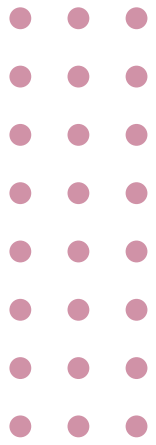
1K



5K

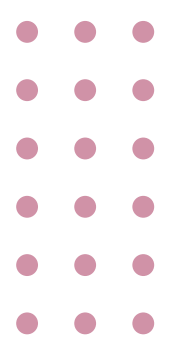


Kegagalan Dalam Startup



Top reasons startups fail





Terima Kasih !

