

# BUSINESS MODEL CANVAS

74

I

## Menjawab Masalah Apa

Persaingan usaha yang makin ketat dan tuntutan pengguna yang makin tinggi menyebabkan perusahaan perlu selalu memperbaharui *Business Model*-nya. Sebuah *Business Model* yang baik menjelaskan dari mana dan bagaimana sebuah organisasi memperoleh uang, apa keunikan yang ditawarkan kepada *Customer*-nya serta bagaimana organisasi tersebut memenuhi janji kepada *Customer*-nya. Bahkan, organisasi nirlaba (*non profit*) pun perlu selalu mencari cara baru dan segar agar penyedia dana (sebagai *Customer*) bersedia senantiasa mendanai kegiatan mereka.

Men-desain *Business Model* Unggulan merupakan paspor bagi organisasi yang ingin unggul dan menuju Samudra Biru (*Blue Ocean*), suatu arena yang teduh, jauh meninggalkan pesaing yang bersaing di tepian laut merah yang penuh dengan darah (*Red Ocean*).

Pendekatan yang digunakan menitik-beratkan pada pendekatan *Business Model Canvas* yang menggunakan metode visual yang menarik. Pendekatan baru ini (diperkenalkan di tahun 2010) telah digunakan di lebih dari 450 organisasi unggul di kancah global dan diaplikasikan oleh puluhan organisasi di tanah air yang didampingi oleh PPM-Manajemen.

## Manfaat Apa Yang Anda Peroleh

Setelah selesai mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami cara menilai apakah *Business Model* perusahaan yang ada saat ini berdaya saing tinggi atau tidak
- Memahami cara mengembangkan beberapa alternatif *Business Model* ke depan
- Memahami cara mendesain *Business Model* yang baru

E

## Problems To Be Addressed

*Fierce competition and raising demand from the customers are the main reasons why an organization needs to have a winning business model at all times. A winning business model explains clearly how an organization obtain its revenues, what uniqueness are offered, and how well does the organization fulfill its promises to the customers. Even a non-profit organization should constantly search for new funding to cover their operational expenses.*

*Crafting a winning business model is a passport to the so-called "blue ocean", a remote place in which competition is irrelevant. This place is far from the "red ocean" which is characterized by bloodshed due to a fierce competition.*

*Our program uses the Business Model Canvas approach, which emphasizes on a highly informative visual method. This new approach, introduced in 2010, has been used by over 450 organizations globally. In Indonesia, PPM-Manajemen has already assisted many organizations in designing their new business model using a contextualized Business Model Canvas approach.*

## Objectives

*Having attended this program, the participants are expected to be able to:*

- *Understand how to evaluate the competitiveness of the existing Business Model*
- *Be able to develop alternative Business Models*
- *Be able to select and to design a new Business Model*



## I

**Apa Saja Yang Dibahas**

- Pengertian dan manfaat dari *Business Model*
- Bagaimana memotret SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dari model yang saat ini dijalankan
- Menimbang faktor-faktor penting yang perlu dipenuhi oleh Business Model baru
- Menyusun beberapa *Prototipe Business Model* dengan menggunakan spirit *Blue Ocean Strategy*
- Mendesain *Business Model* Unggulan

**Siapa Yang Perlu Ikut**

- Para Pemimpin dan Manajer Perusahaan, Unit Usaha, atau Organisasi (Swasta, Nir-laba) yang ingin meningkatkan daya saing organisasinya
- Pemimpin atau Anggota Lembaga Pengawas dan Pemerintah yang memerlukan wawasan tentang cara beroperasi organisasi di luar lingkungan organisasi mereka
- Wirausaha yang ingin membangun bisnis baru
- Para Perencana Organisasi yang memerlukan metode untuk merencanakan Business Model yang unggul
- Anggota organisasi lainnya yang memerlukan wawasan bisnis yang lebih luas

## E

**Subjects Covered**

- *Explanation of the Business Model scope and benefits*
- *Evaluation of the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) of the existing Business Model*
- *Identification major factors that lead to the successful new Business Model*

**Who Should Attend**

- *Leaders and Managers of businesses as well as non-profit organizations*
- *Leaders and members of Government Agencies who need to have better understanding on how their stakeholder's organizations operate.*
- *Entrepreneurs*
- *Organizational Designers from large corporations*
- *Other organizational members searching for broader insights*

Price: IDR 5.200.000,-

## Formulir Pendaftaran Program Pengembangan Eksekutif 2017 PPM Manajemen [www.ForumManajemen.Com](http://www.ForumManajemen.Com)

Nama Pelatihan \_\_\_\_\_  
 Tanggal \_\_\_\_\_ Pukul \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_  
 Biaya \_\_\_\_\_

Nama Perusahaan \_\_\_\_\_  
 Alamat Surat \_\_\_\_\_

No. Telp. Persh \_\_\_\_\_ Fax Persh \_\_\_\_\_  
 Contact Person \_\_\_\_\_ Telp / HP \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_ Jabatan \_\_\_\_\_  
 Bidang Usaha \_\_\_\_\_

No.	Nama Peserta	Bagian	Jabatan	Email	HP	L/P
1						
2						
3						
4						
5						

INFORMASI PENDAFTARAN	PEMBAYARAN
Bagian Pelayanan Pelanggan: Telp : (021) 8798-4777 : (021) 3318-3601 Fax : (021) 8799-1059 Mobile : 0815 5995 6195 E-mail : support@manajemenforum.com Website : www.manajemenforum.com (Mohon bukti transfer difax sebelum pelatihan)	Pembayaran dilakukan secara transfer ke: <b>BANK MANDIRI</b> Cabang Thamrin No. Rek. : 1 0 3 - 0 0 8 5 2 8 8 5 8 - 3 a/n: Yayasan Pendidikan & Pembinaan Manajemen  <b>BANK CENTRAL ASIA</b> Cabang Kwitang No. Rek. : 6 8 6 0 1 3 8 5 5 5 a/n: Yayasan Pendidikan & Pembinaan Manajemen

**Tunai / Transfer**  
*\*)Pilih salah satu*

**TEMPAT PENYELENGGARAAN**  
 PPM Manajemen - Gedung Bina Manajemen, Jl. Menteng Raya No. 9 Jakarta Pusat 10340

**PERHATIAN - KETENTUAN PEMBATALAN !**

- Denda sebesar Rp 500.000,- (lima ratus ribu rupiah) untuk pembatalan yang dilakukan 2 (dua) hari kerja sebelum tanggal penyelenggaraan.
- Denda sebesar 50% dari biaya program untuk pembatalan yang dilakukan 1 (satu) hari kerja sebelum tanggal penyelenggaraan.
- Denda sebesar 100% dari biaya program untuk pembatalan yang dilakukan pada tanggal penyelenggaraan.

Bersama ini kami konfirmasi pendaftaran nama tersebut diatas dan kami menyetujui semua ketentuan yang berlaku. Pembayaran akan kami lakukan :

Tanggal Pembayaran : ..... Transfer melalui Bank : .....

**Pendaftar,** \_\_\_\_\_ **Konfirmasi,** \_\_\_\_\_

.....  
 Nama/Jabatan \_\_\_\_\_ Bag. Pelayanan Pelanggan PPM