

ABSTRAK

Salah satu elemen penting yang sebaiknya dilakukan pengusaha sebelum membangun suatu usaha adalah mendesain model bisnis yang diperuntukan sebagai *blueprint* untuk diimplementasikan pada perusahaan yang ingin dibuat, karena keberhasilan bisnis sangat tergantung pada desain dan implementasi model bisnis.

Di dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sebuah konsep model bisnis sederhana dan menekankan pada penciptaan nilai di perusahaan yang disebut dengan kanvas model bisnis, sebuah alat yang terdiri dari 9 blok elemen untuk mendeskripsikan, menganalisa, dan mendesain sebuah model bisnis. 9 elemen tersebut adalah *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structures*.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa bagaimana model bisnis bagi perusahaan *startup* lokal *e-marketplace* X menggunakan kanvas model bisnis agar bisa dijadikan acuan dalam pendirian usaha, oleh karena itu jenis pendekatan yang sesuai untuk digunakan di dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode penelitian studi kasus.

Hasil penelitian berdasarkan *interview* dengan 7 informan kunci dan teori pendukung yang telah dianalisa keabsahaannya dengan teknik triangulasi adalah: (1) bahwa model bisnis *e-markeplace* X berpola model *multi-sided platform*, (2) *customer segments* yaitu *niche seller* dan *mass buyer*, (3) *value propositions* yaitu *performance value* dan *newness*, (4) saluran distribusi adalah *indirect distribution*, (5) jenis pendekatan pada pelanggan adalah *self-service*, (6) arus pendapatan yaitu *transaction fee* dan *freemium revenue model*, (7) sumber daya kunci adalah *human capital*, (8) aktifitas kunci adalah *platform network*, (9) kemitraan kunci adalah *strategic alliance* dengan komunitas usaha binaan Disperdagin pemerintah Kota Surabaya, dan (10) struktur biaya adalah *cost driven*.

Kata Kunci: kanvas model bisnis, *e-marketplace*, *startup*

ABSTRACT

One of the most important elements that entrepreneurs should do before they build a business is to design a business model as a blueprint that will be implemented in the company, because the success of the business depends on the design and the implementation of the business model.

In this research, the researcher uses a simple business model concept which emphasize value creation in a company called business model canvas (BMC), a tool consisting of 9 blockelements to describe, analyze, and design a business model. Those 9 elements are customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, and cost structures.

The purpose of this study is to analyze the business model for a local startup company e-marketplace X using business model canvas (BMC). Therefore the appropriate type of approach used in this study is descriptive qualitative approach with case study method.

The results of the research based on interview with 7 key informants and supporting theories that have been analyzed its validitywith triangulation technique are: (1) that the e-markeplace X business model's pattern is multi-sided platform, (2) customer segments are niche seller and mass buyer, 3) value propositions are performance value and newness, (4) distribution channel is indirect, (5) type of approach on customers is self-service, (6) revenue stream is transaction fee and freemium revenue model, (7) key resource is human capital, (8) key activity is network platform, (9) key partnership is strategic alliance with the city government'sbusiness community , and (10) cost structure is cost driven.

Keywords: businesss model canvas, e-marketplace, startup