

Penerapan Business Model Canvas untuk Pengembangan Bisnis TemplateKuy dalam Penyediaan Template Notion dan Spreadsheet

Muhammad Fathi Ramdhana^{1*}, Muhammad Rahmat Maryadi², Wahyu Mustika Aji³, Hassan Nasrallah Matouq⁴, Wien Kuntari⁵

¹⁻⁵IPB University, Indonesia

Alamat: Jl. Kumbang No.14, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16128.

Korespondensi penulis: fathiramdhana@apps.ipb.ac.id

Abstract. *In the rapidly evolving digital era, effective business models are crucial for sustaining competitiveness. This research explores the application of the Business Model Canvas (BMC) to TemplateKuy, a digital platform providing Notion and Spreadsheet templates. The study aims to identify how BMC's nine components—customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, and cost structures—can be optimized for business growth and sustainability. A qualitative descriptive method was employed, involving interviews, observations, and SWOT analysis to evaluate TemplateKuy's strategic positioning. The findings reveal that BMC helps TemplateKuy create tailored strategies that align with market demands, improve operational efficiency, and increase value for its users. However, challenges such as resource limitations and market competition persist. These results offer valuable insights for similar businesses aiming to leverage BMC for strategic planning. The study emphasizes the importance of continuous innovation and customer feedback to maintain relevance in the dynamic digital industry.*

Keywords: *Business Model Canvas, TemplateKuy Business Development, Notion and Spreadsheet Templates, Digital Business Strategy, Business Model Innovation*

Abstrak. Dalam era digital yang berkembang pesat, model bisnis yang efektif sangat penting untuk menjaga daya saing. Penelitian ini mengeksplorasi penerapan Business Model Canvas (BMC) pada TemplateKuy, sebuah platform digital penyedia template Notion dan Spreadsheet. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana sembilan elemen BMC—segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan kunci, dan struktur biaya—dapat dioptimalkan untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Metode deskriptif kualitatif digunakan melalui wawancara, observasi, dan analisis SWOT untuk mengevaluasi posisi strategis TemplateKuy. Temuan menunjukkan bahwa BMC membantu TemplateKuy merancang strategi yang sesuai dengan kebutuhan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan memberikan nilai tambah bagi pengguna. Namun, tantangan seperti keterbatasan sumber daya dan persaingan pasar tetap ada. Hasil ini memberikan wawasan berharga bagi bisnis serupa yang ingin memanfaatkan BMC untuk perencanaan strategis. Studi ini menekankan pentingnya inovasi berkelanjutan dan umpan balik pelanggan untuk tetap relevan dalam industri digital yang dinamis.

Kata kunci: Business Model Canvas, TemplateKuy Pengembangan Bisnis, Template Notion dan Spreadsheet, Strategi Bisnis Digital, Inovasi Model Bisnis

1. LATAR BELAKANG

Dalam era digital yang terus berkembang, penting bagi pengusaha untuk memiliki alat yang efektif dalam merancang dan mengelola model bisnis mereka agar tetap kompetitif. Salah satu alat yang sangat berguna untuk tujuan ini adalah Business Model Canvas (BMC), sebuah kerangka kerja visual yang membantu bisnis untuk

menggambarkan dan menganalisis elemen-elemen kunci dari model bisnis mereka. BMC mencakup aspek-aspek penting seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, struktur biaya, dan aliran pendapatan (Mini, 2022; Sparviero, 2019). Dengan menggunakan BMC, pengusaha dapat merancang model bisnis yang lebih jelas, terstruktur, dan adaptif terhadap perubahan pasar dan teknologi (Haq, 2019). Penerapan BMC ini sangat relevan untuk bisnis yang bergerak di sektor digital, di mana inovasi dan fleksibilitas menjadi faktor kunci untuk tetap bertahan dan berkembang.

TemplateKuy adalah platform yang menyediakan template Notion dan Spreadsheet; oleh karena itu, efek penerapan BMC terhadap nilai yang mereka tawarkan memungkinkan mendapatkan wawasan yang lebih baik tentang bagaimana mengoptimalkan elemen-elemen kunci dalam model bisnis. Ketika diterapkan pada TemplateKuy, BMC dapat membantu mereka memahami bagaimana menghadirkan nilai lebih untuk pengguna karena proposisi nilai, saluran distribusi, dan segmen pelanggannya akan diperhitungkan lebih baik dengan penggunaan penuh BMC. Dalam prospek ini, TemplateKuy akan dapat membentuk strategi bisnis yang memastikan bukan sekadar memenuhi kebutuhan pasar, tetapi menciptakan nilai tambah bagi pengguna (Natallia, Susanti, Herisen, & Malind, 2022).

Namun, sebagai bisnis penyedia template digital, TemplateKuy menghadapi tantangan unik yang tidak ditemukan dalam industri tradisional. Salah satu tantangan utama adalah persaingan yang sangat ketat di pasar digital, di mana banyak penyedia template lain menawarkan produk serupa dengan harga yang kompetitif atau bahkan secara gratis (Zulkarnain, Saputra, & Silvia, 2020). Selain itu, kebutuhan pelanggan dalam sektor ini sangat beragam dan berubah dengan cepat, sehingga memerlukan inovasi yang berkelanjutan untuk mempertahankan relevansi dan loyalitas pengguna (Salsabila et al., 2021). Faktor lain yang menjadi hambatan adalah keterbatasan sumber daya dalam bentuk tenaga ahli dan modal untuk mendukung pengembangan produk dan pemasaran secara efektif (Dobrowolski & Sułkowski, 2021).

Selain tantangan eksternal, TemplateKuy juga menghadapi kesulitan internal, seperti dalam mengintegrasikan sistem dan proses bisnis yang mendukung efisiensi operasional. Misalnya, pengelolaan konten template yang membutuhkan pembaruan rutin serta kebutuhan untuk memberikan pengalaman pengguna yang unggul melalui antarmuka platform yang intuitif menjadi aspek kritis yang sering menjadi tantangan (Sparviero, 2019). Keterbatasan ini menunjukkan pentingnya penerapan kerangka kerja

seperti BMC untuk membantu TemplateKuy mengidentifikasi prioritas utama dalam pengembangan bisnisnya.

Meskipun BMC telah diterapkan pada sejumlah sektor industri, tidak ada penelitian yang menyelidiki penerapannya ke lingkup penyediaan template digital, terutama untuk platform sekomples Notion dan Spreadsheet. Banyak penelitian sebelumnya lebih melibatkan industri yang bersifat konvensional dan perusahaan besar yang memiliki struktur bisnis yang kompleks (Mini, 2022; Zulkarnain, Saputra, & Silvia, 2020). Oleh karena itu, terdapat celah penelitian yang perlu dijumpai untuk menguji penerapan BMC pada tingkat lebih spesifik dalam bisnis digital berbasis layanan, seperti TemplateKuy. Penelitian ini akan difokuskan pada pengembangan model bisnis TemplateKuy yang melibatkan BMC, agar dapat memahami bagaimana elemen BMC layak digunakan oleh bisnis yang lebih kecil dan dinamis sehingga membantu bisnis tersebut dengan cara yang berkelanjutan dan inovatif.

Dengan mengisi gap ini, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai bagaimana TemplateKuy dapat mengoptimalkan penerapan BMC untuk merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan berkelanjutan. Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis elemen-elemen BMC seperti customer segment, channels, value propositions, dan key partner, serta bagaimana elemen-elemen tersebut dapat saling terkait untuk mendukung pertumbuhan bisnis TemplateKuy dalam industri template digital. Selain itu, penelitian ini juga akan memberikan panduan praktis bagi pengusaha lain dalam industri yang serupa untuk menerapkan prinsip-prinsip BMC dalam konteks mereka sendiri (Dobrowolski & Sułkowski, 2021; Sparviero, 2019; Haq, 2019).

2. KAJIAN TEORITIS

2.1 Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC) adalah alat strategis yang dimaksudkan untuk membantu manajer dan pengusaha dalam membangun, mendefinisikan, dan menilai model bisnis mereka. BMC memberikan kerangka kerja visual yang memudahkan pemahaman tentang bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai, seperti yang ditunjukkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur dalam buku mereka tahun 2010 "Business Model Generation" (Haq, 2019). Konsep ini muncul sebagai tanggapan terhadap kebutuhan akan alat yang lebih

sederhana dan mudah dipahami dibandingkan dengan model bisnis tradisional yang seringkali sulit dipahami dan kompleks. BMC menggabungkan komponen utama model bisnis ke dalam sembilan blok yang saling terkait. Ini memungkinkan pelanggan melihat gambaran lengkap perusahaan mereka dalam satu halaman (Sparviero, 2019).

Dalam dunia bisnis saat ini, penjelasan tersebut sangat penting. Perubahan dalam lingkungan bisnis berlangsung sangat cepat, terutama di era digital, di mana organisasi perlu lebih fleksibel dan dapat diterima oleh perubahan tersebut. BMC adalah alat yang sangat luas digunakan oleh berbagai organisasi, dari startup ke berbagai perusahaan besar, dalam membuat dan mengimplementasikan model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan (Gs & Istanti, 2022). Selain itu, BMC berfungsi komunikasi yang paling baik, memungkinkan untuk menelusur tim untuk merumuskan strategi bisnis dengan lebih kolaboratif dan efektif .

2.1.1 Komponen-Komponen BMC

BMC terdiri dari sembilan elemen utama yang saling terkait, yaitu:

1. *Customer Segments*: Menentukan kelompok pelanggan yang ingin dilayani oleh bisnis. Misalnya, TemplateKuy dapat menargetkan individu, profesional, dan organisasi yang membutuhkan template Notion dan Spreadsheet (Mini, 2022)
2. *Value Propositions*: Menjelaskan nilai unik yang ditawarkan kepada pelanggan. TemplateKuy dapat menawarkan template yang dirancang khusus untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi pengguna (Sparviero, 2019).
3. *Channels*: Menunjukkan bagaimana produk atau layanan disampaikan kepada pelanggan. TemplateKuy dapat menggunakan platform digital seperti situs web dan media sosial untuk menjangkau pelanggan (Gs & Istanti, 2022).
4. *Customer Relationships*: Menggambarkan jenis hubungan yang dibangun dengan pelanggan. TemplateKuy dapat menerapkan dukungan pelanggan yang responsif dan komunitas pengguna untuk meningkatkan loyalitas (Sparviero, 2019).
5. *Revenue Streams*: Menjelaskan bagaimana bisnis menghasilkan pendapatan. TemplateKuy dapat menghasilkan pendapatan melalui penjualan template, langganan, atau model freemium (Mini, 2022).
6. *Key Resources*: Menentukan aset penting yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. Ini bisa mencakup tim pengembang, platform digital, dan konten template (Sparviero, 2019).

7. *Key Activities*: Menjelaskan aktivitas utama yang harus dilakukan untuk menjalankan model bisnis. Ini termasuk pengembangan produk, pemasaran, dan dukungan pelanggan (Gs & Istanti, 2022)
8. *Key Partnerships*: Mengidentifikasi mitra strategis yang dapat membantu bisnis. TemplateKuy dapat bermitra dengan platform digital lainnya untuk memperluas jangkauan (Sparviero, 2019).
9. *Cost Structure*: Menjelaskan biaya yang terkait dengan menjalankan bisnis. Ini mencakup biaya pengembangan, pemasaran, dan operasional (Gs & Istanti, 2022).

2.1.2 Keunggulan Penggunaan BMC

Karena beberapa alasan, BMC banyak digunakan oleh berbagai jenis bisnis, terutama startup dan pengusaha digital. Pertama, BMC menawarkan cara yang mudah dan visual untuk memahami model bisnis, yang sangat penting dalam lingkungan yang berubah dengan cepat (Gs & Istanti, 2022). Kedua, BMC memungkinkan pengusaha untuk menggunakan pendekatan iteratif untuk menguji dan memvalidasi ide-ide bisnis mereka dengan cepat, yang sangat penting dalam pengembangan produk digital.

Selain itu, penggunaan BMC membantu dalam desain dan pengembangan model bisnis yang fleksibel dan responsif. BMC memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan cepat dengan kebutuhan pasar di dunia bisnis yang semakin digital di mana pelanggan sangat mengharapkan inovasi dan layanan (Gs & Istanti, 2022). Oleh karena itu, BMC tidak hanya berfungsi sebagai alat analisis, tetapi juga berfungsi sebagai panduan strategis yang membantu perusahaan berkembang dan tetap bertahan.

2.2 Penerapan Business Model Canvas dalam Bisnis Digital

Proses operasi bisnis telah diubah oleh transformasi digital, yang membuka peluang baru di banyak bidang, seperti penyediaan produk digital seperti template. Bisnis dapat menjangkau pelanggan secara lebih efisien dan menjual produk yang lebih inovatif karena bantuan teknologi (Gs & Istanti, 2022). Dalam hal ini, Business Model Canvas (BMC) memberikan kerangka kerja yang membantu perusahaan digital merancang dan menganalisis komponen utama model bisnis mereka (Sparviero, 2019).

BMC dapat disesuaikan dengan bisnis template digital seperti TemplateKuy untuk menciptakan model bisnis yang lebih terstruktur. Misalnya, TemplateKuy dapat

menggunakan BMC untuk menentukan segmen pelanggan yang tepat, membuat proposisi nilai yang tepat, dan memilih saluran distribusi yang efektif. Segmen pelanggan dapat mencakup individu atau perusahaan yang membutuhkan template produktivitas, sementara proposisi nilai dapat difokuskan pada kemudahan penggunaan. Untuk menjangkau pelanggan secara lebih luas, saluran distribusi dapat mencakup media sosial dan platform online (Gs & Istanti, 2022; Mini, 2022).

Dalam hal *revenue streams*, TemplateKuy dapat mempertimbangkan model seperti penjualan template secara langsung, yang menawarkan beberapa template gratis dengan opsi pembelian tambahan. Dengan demikian, BMC memberikan pedoman yang jelas untuk membangun model bisnis yang berhasil di industri digital.

Meskipun BMC memiliki banyak manfaat, masih ada masalah. Di pasar yang sangat kompetitif, mengidentifikasi segmen pelanggan yang tepat merupakan tantangan besar (Mini, 2022). Selain itu, bisnis kecil dan menengah seperti TemplateKuy sering menghadapi keterbatasan sumber daya, yang dapat membatasi implementasi semua komponen BMC. Namun, penerapan BMC masih memberi perusahaan kesempatan untuk mengoptimalkan saluran distribusi, proposisi nilai, dan struktur biaya mereka untuk tetap kompetitif di pasar yang terus berubah (Gs & Istanti, 2022).

2.3 Model Bisnis dalam Konteks Template Digital

Penyedia template digital seperti TemplateKuy berfokus pada pengelolaan konten yang relevan, desain produk yang menarik, dan hubungan pelanggan yang baik. Untuk meningkatkan produktivitas mereka, penyedia template digital harus mampu mengidentifikasi kebutuhan pasar dan menawarkan produk yang mudah digunakan (Gs & Istanti, 2022). BMC menggabungkan elemen penting seperti proposisi nilai, segmen pelanggan, dan saluran distribusi yang efisien ke dalam strategi TemplateKuy.

Value propositions TemplateKuy harus menunjukkan fitur produk, seperti kemudahan penggunaan dan desain yang menarik, yang dapat membantu pengguna menjadi lebih produktif. TemplateKuy harus terus berinovasi dan mengubah produknya sesuai dengan umpan balik pelanggan untuk tetap relevan (Mini, 2022). Selain itu, segmen pelanggan utama terdiri dari individu, karyawan, dan kelompok yang membutuhkan template digital, yang dapat diakses melalui saluran distribusi seperti platform online dan media sosial (Gs & Istanti, 2022).

TemplateKuy dapat menggunakan BMC untuk membuat strategi pemasaran yang lebih baik, mengidentifikasi segmen pelanggan, dan menyesuaikan proposisi nilai agar sesuai dengan kebutuhan pasar yang berubah-ubah.

2.4 Studi Kasus dan Penelitian Terkait

Studi kasus menunjukkan penggunaan BMC dalam bisnis digital, termasuk yang berkaitan dengan TemplateKuy. Penelitian oleh (Adwiyah, Nurrahman, Putra, & Nasruddin, 2021) menunjukkan penggunaan BMC dalam desain model bisnis pasar ikan kontemporer, sementara (Mini, 2022) menekankan penggunaan BMC dalam UMKM untuk meningkatkan daya saing dan merumuskan strategi. Studi ini menunjukkan peran BMC dalam pembuatan strategi bisnis yang lebih efisien.

Sebuah penelitian tambahan, (Foxon et al., 2015), memperluas BMC untuk mencakup proposal nilai sosial dan lingkungan. Kedua aspek ini menjadi penting bagi perusahaan kontemporer. (Dobrowolski, Sułkowski, & Panait, 2022) juga menunjukkan bagaimana BMC dapat diterapkan di bidang energi untuk membuat model bisnis yang bertahan lama. Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa BMC dapat digunakan dalam berbagai industri dan konteks, termasuk bisnis digital seperti TemplateKuy.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan desain deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk menggali secara mendalam penerapan Business Model Canvas (BMC) dalam pengembangan bisnis TemplateKuy, yang menyediakan template Notion dan Spreadsheet. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana setiap elemen BMC dapat dioptimalkan dalam konteks bisnis digital untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing bisnis (Haq, 2019; Rimadiaz, 2024).

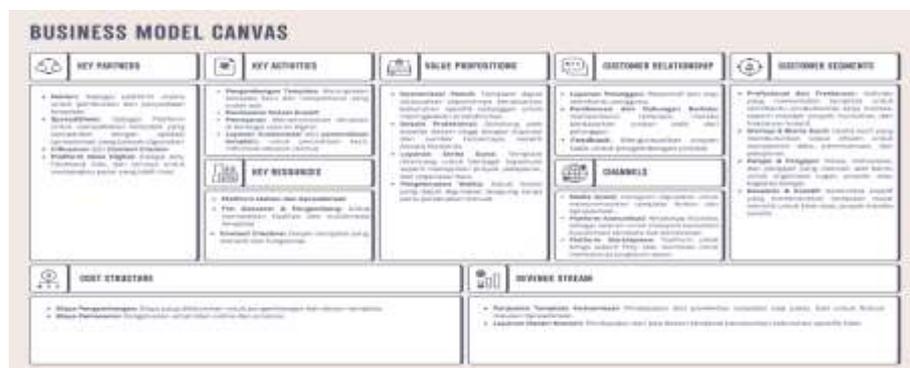
Pengusaha yang menjalankan bisnis penyedia template digital adalah subjek penelitian, dan sampel penelitian dipilih secara purposive berdasarkan kriteria tertentu, seperti keterlibatan dalam bisnis digital dan pengalaman menerapkan BMC. Informasi tentang pengalaman penggunaan BMC dalam pengembangan bisnis digital dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Metode wawancara dan kuesioner untuk data kuantitatif yang mendukung analisis kualitatif digunakan.

Tingkat kesepakatan ahli mencapai 90%, menurut hasil pengujian validitas dan reliabilitas instrumen (Panda, 2019).

Analisis SWOT akan digunakan untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman TemplateKuy saat menjalankan BMC. Di sisi lain, analisis tematik akan digunakan untuk menganalisis data yang terkumpul untuk mengidentifikasi pola dan tema utama dari wawancara serta observasi yang dilakukan (Braun, Schöllhammer, & Rosenkranz, 2021; Haq, 2019). Business Model Canvas (BMC) adalah model penelitian yang digunakan. BMC terdiri dari sembilan elemen utama: komponen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya penting, aktivitas penting, kolaborasi penting, dan struktur biaya. Semua komponen akan dianalisis untuk menentukan bagaimana TemplateKuy dapat meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan bisnis mereka di pasar template digital (Ruddin, Santoso, Indrajit, & Dazki, 2021; Salsabila et al., 2021).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

TemplateKuy mengadopsi Business Model Canvas (BMC) untuk mengelola bisnis penyedia template digital Notion dan Spreadsheet. BMC membantu TemplateKuy mengidentifikasi elemen-elemen strategis yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis, serta meningkatkan daya saing dan efisiensi. Gambar 1 di bawah ini menunjukkan Business Model Canvas yang dimodifikasi untuk TemplateKuy, yang akan dianalisis lebih lanjut dalam konteks penerapannya di dunia bisnis online.



Gambar 1. Business Model Canvas TemplateKuy

1. *Key Partners*: TemplateKuy menjalin kemitraan dengan dua platform utama, yaitu Notion dan Spreadsheet, yang menjadi landasan untuk penyediaan dan pembuatan template. Selain itu, ada mitra lain, yaitu beberapa influencer serta content creator yang membantu mempromosikan produk melalui media sosial. Dikhawatirkan bahwa platform iklan digital, seperti Google Ads, dan Facebook Ads, adalah mitra yang penting dalam perusahaan kami, yang membantu karena memperluas jangkauan pasar membawa pelacur yang lebih baru.
2. *Key Activities*: Melibatkan pengembangan template yang inovatif dan selalu diperbarui sesuai dengan keinginan pasar. Selain itu, aktivitas pemasaran dan promosi melalui digital online yang berbeda-beda juga dimasukkan di dalamnya, karena membantu pertumbuhan visibilitas produk. TemplateKuy juga membuat desain kreatif dan fungsional, yang memenuhi keinginan pengguna.
3. *Key Resources*: Beberapa sumber daya penting TemplateKuy meliputi platform Notion dan Spreadsheet yang menjadi tempat pembuatan template. Tim desainer dan pengembang yang handal juga merupakan sumber daya kunci dalam pembuatan template berkualitas tinggi. Layanan pelanggan responsif pasca penjualan juga merupakan bagian integral, baik dalam menjalankan operasi harian, yang merupakan bisnis yang efektif.
4. *Customer Relationships*: Menyediakan layanan kustomisasi template untuk memenuhi kebutuhan individu, bisnis kecil, dan startup. Dengan menyediakan pembaruan template secara berkala dan memberikan dukungan melalui feedback pelanggan, TemplateKuy menjaga hubungan yang erat dengan pelanggannya. Dengan menggunakan platform seperti WhatsApp Business, pelanggan juga lebih mudah berkomunikasi dengan layanan pelanggan dan berkonsultasi dengan mereka tentang kebutuhan template mereka.
5. *Channels*: Untuk menjangkau pelanggan, TemplateKuy menggunakan berbagai saluran distribusi, seperti media sosial seperti Instagram untuk promosi, platform komunikasi seperti WhatsApp Business untuk komunikasi langsung, dan platform perdagangan seperti Etsy atau Gumroad. Saluran distribusi ini memungkinkan TemplateKuy untuk menjangkau audiens yang lebih luas.
6. *Value Propositions*: TemplateKuy menawarkan template yang sepenuhnya dapat dikustomisasi sesuai kebutuhan pengguna, memberikan solusi instan yang menghemat waktu. Dengan desain profesional yang terinspirasi dari sumber

terpercaya seperti Envato Elements, template ini dapat langsung digunakan oleh pengguna tanpa memerlukan pembuatan manual. Selain itu, template dirancang untuk berbagai keperluan, mulai dari manajemen proyek hingga organisasi data, yang memberi nilai lebih bagi pelanggan yang mencari efisiensi.

7. *Customer Segments*: Melayani berbagai segmen pelanggan yang mencakup profesional dan freelancer, startup dan bisnis kecil, pelajar dan pengajar, serta desainer dan kreatif. Setiap segmen memiliki kebutuhan spesifik yang dapat dipenuhi oleh template yang ditawarkan, mulai dari manajemen proyek hingga perencanaan dan pelaporan.
8. *Revenue Streams*: Pendapatan utama TemplateKuy berasal dari penjualan produk dan jasa desain yang dilakukan secara individu atau kelompok serta template siap pakai untuk Notion dan Spreadsheet.
9. *Cost Structure*: Struktur biaya TemplateKuy terdiri dari biaya pengembangan dan desain template, yang melibatkan tim pengembang dan perangkat lunak desain; biaya pemasaran kampanye digital melalui iklan online; dan biaya operasional lainnya, seperti pemeliharaan platform distribusi dan layanan pelanggan.

Pembahasan

Dalam konteks pengembangan bisnis TemplateKuy yang menyediakan layanan template Notion dan Spreadsheet, penerapan Business Model Canvas (BMC) memiliki peran penting untuk merancang model bisnis yang efektif dan berkelanjutan. BMC memberikan kerangka konseptual dengan sembilan elemen utama yang membantu TemplateKuy memahami bagaimana menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai dalam bisnis digital mereka (Augtiah, 2023; Rahmat, 2023). Dengan memahami setiap elemen ini secara mendalam, TemplateKuy dapat mengidentifikasi peluang dan mengatasi berbagai tantangan dalam mengembangkan bisnisnya.

Segmen pelanggan menjadi elemen pertama yang penting dalam penerapan BMC oleh TemplateKuy. TemplateKuy mengidentifikasi tiga segmen utama yang menjadi target pengguna layanan mereka, yaitu profesional, pelajar, dan bisnis kecil. Bagi segmen profesional, template yang ditawarkan dapat berfokus pada manajemen proyek dan efisiensi kerja. Untuk segmen pelajar, TemplateKuy dapat menyediakan template yang lebih sederhana dan mudah digunakan sebagai sarana mencatat tugas-tugas sekolah atau perkuliahan. Sedangkan untuk bisnis kecil, template yang bersifat

operasional dan mendukung pengelolaan bisnis sehari-hari menjadi fokus utama. Dengan memahami kebutuhan masing-masing segmen ini, TemplateKuy dapat menyesuaikan proposisi nilai mereka agar lebih efektif dan relevan dengan ekspektasi pelanggan (Augtiah, 2023; Hariawan, Aripriabowo, Prasetyo, Purwanto, & Noerchoidah, 2021).

Selanjutnya, Proposisi nilai adalah komponen penting yang memungkinkan TemplateKuy membedakan dirinya dari para pesaing. TemplateKuy memiliki beberapa keunggulan yang dapat menjadi nilai tambah bagi penggunanya, antara lain kemudahan penggunaan, desain yang menarik, serta fleksibilitas untuk melakukan kustomisasi sesuai kebutuhan pengguna. Dengan fitur-fitur ini, TemplateKuy tidak hanya memenuhi kebutuhan dasar pelanggan tetapi juga menciptakan nilai tambah yang signifikan, yang pada akhirnya dapat mendorong loyalitas pengguna dan meningkatkan promosi dari mulut ke mulut (Ardi, Salam, Alfaruk, & Agung, 2021).

Saluran distribusi juga memiliki peran yang signifikan dalam memastikan produk dan layanan TemplateKuy menjangkau pelanggan dengan efektif. TemplateKuy dapat memanfaatkan berbagai saluran digital seperti media sosial seperti Instagram untuk mempromosikan layanan mereka. Marketplace seperti Gumroad dapat menjadi saluran penjualan tambahan untuk meningkatkan konversi. Selain itu, hubungan pelanggan yang baik, melalui dukungan pelanggan yang responsif dan interaksi yang aktif di media sosial, dapat memperkuat keterikatan pelanggan dengan merek (Fatricia & Sultan, 2019; Salsabila et al., 2021).

Revenue Streams

Aliran pendapatan adalah salah satu elemen kunci yang menentukan keberlanjutan bisnis TemplateKuy. Beberapa model monetisasi yang digunakan oleh TemplateKuy, seperti penjualan langsung template, model langganan, dan model freemium, memberikan fleksibilitas dalam menjangkau berbagai segmen pelanggan. Penjualan langsung memungkinkan pelanggan membayar untuk template yang sesuai dengan kebutuhan mereka, sementara model langganan memberikan pendapatan berulang yang stabil. Model freemium, yang menawarkan beberapa template gratis dengan opsi untuk meningkatkan ke versi premium, membantu menarik pelanggan baru yang kemudian dapat dikonversi menjadi pelanggan berbayar (Mini, 2022; Salsabila et al., 2021).

Dibandingkan dengan pesaing, TemplateKuy dapat mengadopsi strategi diferensiasi harga yang kompetitif atau memberikan penawaran bundling untuk meningkatkan daya tarik. Misalnya, platform lain seperti Canva atau Envato Elements menggunakan model langganan berbasis volume, sementara TemplateKuy dapat menargetkan segmen yang lebih spesifik dengan harga lebih terjangkau untuk niche tertentu. Strategi ini tidak hanya meningkatkan pangsa pasar tetapi juga memperkuat proposisi nilai (Pratini & Setiawan, 2022).

Cost Structure

Struktur biaya TemplateKuy menjadi faktor penting yang harus dikelola secara optimal untuk memastikan profitabilitas. Biaya utama yang dikeluarkan oleh TemplateKuy mencakup pengembangan template, pemasaran digital, dan operasional platform. Biaya pengembangan meliputi investasi dalam perangkat lunak desain, tenaga ahli, dan pembaruan konten secara rutin untuk memastikan template tetap relevan dan menarik bagi pengguna. Pemasaran digital, terutama melalui iklan di platform seperti Google Ads dan Instagram, memerlukan alokasi anggaran yang signifikan untuk menjangkau audiens yang lebih luas (Sivakumar & Chawla, 2022).

Selain itu, TemplateKuy juga menghadapi tantangan dalam menjaga biaya operasional yang efisien, terutama dalam hal pemeliharaan server, biaya distribusi melalui marketplace, dan layanan pelanggan. Salah satu strategi untuk mengurangi struktur biaya adalah dengan mengadopsi teknologi berbasis cloud yang lebih hemat biaya dan meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi proses. Dengan pengelolaan biaya yang efektif, TemplateKuy dapat mengalokasikan sumber daya untuk inovasi produk yang lebih kompetitif (Dobrowolski & Sułkowski, 2021).

Terakhir, penerapan BMC mendorong TemplateKuy untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan pasar dan masukan dari pelanggan. Dengan menggunakan BMC sebagai alat analisis dan perencanaan yang efektif, TemplateKuy dapat mengevaluasi peluang baru, mengidentifikasi tantangan, serta merumuskan strategi yang dapat memperkuat posisi bisnis mereka di industri template digital yang dinamis (Mahbubi, 2022). Penerapan BMC ini terbukti tidak hanya relevan untuk perusahaan besar tetapi juga penting bagi bisnis skala kecil dan startup seperti TemplateKuy dalam membangun model bisnis yang fleksibel dan berkelanjutan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dengan menerapkan Business Model Canvas (BMC), TemplateKuy dapat digunakan untuk merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan berkelanjutan. Dengan mengoptimalkan sembilan komponen utama BMC, TemplateKuy dapat meningkatkan daya saing dengan menemukan segmen pelanggan yang tepat, meningkatkan proposisi nilai yang relevan, dan mengelola saluran distribusi dengan baik. Dengan metode ini, TemplateKuy dapat memenuhi kebutuhan pelanggan sambil menciptakan nilai tambah yang besar.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa dua kendala utama yang memerlukan perhatian lebih lanjut adalah keterbatasan sumber daya dan tantangan di pasar, seperti persaingan yang ketat dan kebutuhan untuk terus berinovasi. Untuk mengatasi kendala tersebut, TemplateKuy dapat memanfaatkan teknologi digital seperti Customer Relationship Management (CRM) untuk meningkatkan efisiensi manajemen pelanggan dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Selain itu, penerapan otomatisasi dalam proses operasional, seperti penggunaan perangkat lunak akuntansi berbasis cloud atau alat desain berbasis AI, dapat membantu mengurangi beban kerja manual dan meningkatkan efisiensi sumber daya.

Implikasi Praktis

Penelitian ini memberikan panduan praktis bagi bisnis digital lainnya, terutama penyedia layanan serupa, untuk mengadopsi BMC sebagai kerangka kerja strategis dalam pengembangan bisnis. Bisnis kecil dan menengah dapat memprioritaskan elemen-elemen seperti value propositions dan customer segments untuk memastikan bahwa produk mereka tetap relevan dengan kebutuhan pasar. Selain itu, penerapan teknologi seperti analitik data dapat membantu bisnis untuk memantau perubahan perilaku pelanggan dan menyesuaikan strategi dengan cepat.

Saran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa TemplateKuy harus terus berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berubah-ubah. Untuk memperluas jangkauan pasar, mengembangkan strategi diversifikasi produk dan meneliti saluran distribusi baru, seperti platform e-commerce yang lebih luas, dapat menjadi prioritas utama. Selain itu, penting bagi TemplateKuy untuk meningkatkan layanan pelanggan melalui teknologi digital seperti chatbot untuk menjalin hubungan dengan pelanggan. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk melakukan analisis lebih mendalam tentang bagaimana penggunaan BMC meningkatkan loyalitas pelanggan dan bagaimana mengoptimalkan sumber daya untuk bisnis digital skala kecil dan menengah.

DAFTAR REFERENSI

- Adwiyah, R., Nurrahman, A. A., Putra, R. P., & Nasruddin, N. (2021). Analysis of Business Plan Using Business Model Canvas (BMC) on Modern Fish Market. *Mimbar Jurnal Sosial Dan Pembangunan*, 37(1). <https://doi.org/10.29313/mimbar.v37i1.8020>
- Ardi, W. K., Salam, R., Alfaruk, M. H., & Agung, I. W. P. (2021). Penerapan Lean Canvas Pada Startup Pembelajaran Bahasa Inggris Lunchat. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis*, 12(2a), 74–79. <https://doi.org/10.47927/jikb.v12i2a.171>
- Augtiah, I. (2023). Implementation of the Business Model Canvas Strategy for MSMEs in Karanganyar Regency. *Jurnal Emt Kita*, 7(4), 1285–1295. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i4.1625>
- Braun, A.-T., Schöllhammer, O., & Rosenkranz, B. (2021). Adaptation of the Business Model Canvas Template to Develop Business Models for the Circular Economy. *Procedia Cirp*, 99, 698–702. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2021.03.093>
- Dobrowolski, Z., & Sułkowski, Ł. (2021). Business Model Canvas and Energy Enterprises. *Energies*, 14(21), 7198. <https://doi.org/10.3390/en14217198>
- Dobrowolski, Z., Sułkowski, Ł., & Panait, M. (2022). Using the Business Model Canvas to Improve Audit Processes. *Problems and Perspectives in Management*, 20(3), 142–152. [https://doi.org/10.21511/ppm.20\(3\).2022.12](https://doi.org/10.21511/ppm.20(3).2022.12)
- Patricia, W., & Sultan, Mokh. A. (2019). Implementasi Bisnis Model Kanvas Dalam Perancangan Manajemen Bisnis Aplikasi JASKOST. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 10(1), 93–100. <https://doi.org/10.17509/jimb.v10i1.15338>
- Foxon, T. J., Bale, C. S., Busch, J., Bush, R., Hall, S., & Roelich, K. (2015). Low Carbon Infrastructure Investment: Extending Business Models for Sustainability. *Infrastructure Complexity*, 2(1). <https://doi.org/10.1186/s40551-015-0009-4>
- Gs, A. D., & Istanti, E. (2022). Optimization of Micro-Small and Medium-Sized Enterprises in West Surabaya by Canvas Model. *Mimbar Jurnal Sosial Dan Pembangunan*. <https://doi.org/10.29313/mimbar.v0i0.10039>

- Haq, H. (2019). Strategic Development of Business Models: A Case Study of the PT. Timah Agro Manunggal in Indonesia. *Archives of Business Research*, 7(1). <https://doi.org/10.14738/abr.11.6056>
- Hariawan, F., Aripabowo, T., Prasetyo, A., Purwanto, T., & Noerchoidah. (2021). Business Plan Sebagai Alternatif Strategi Pengembangan UMKM Di Desa Banjarkemantren Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo. *Ekobis Abdimas Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 78–85. <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.2.1.3909>
- Mahbubi, A. (2022). Business Model and Character of Successful Millennial Agripreneurs During the Covid-19 Pandemic. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.17358/ijbe.8.3.333>
- Mini, S. (2022). Implementation of Business Model Canvas in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) Wall Panel Furniture as an Effort to Increase Production to Expand Market Share. *Journal of Advances in Information Systems and Technology*, 3(2), 82–87. <https://doi.org/10.15294/jaist.v3i2.52966>
- Natallia, D., Susanti, L. W., Herisen, H., & Malind, M. (2022). Business Model Canvas Bagi Umkm Moii Foods. *Seminar Nasional Pariwisata Dan Kewirausahaan (Snpk)*, 1, 154–160. <https://doi.org/10.36441/snpk.vol1.2022.33>
- Panda, B. K. (2019). Application of Business Model Innovation for New Enterprises. *The Journal of Management Development*, 39(4), 517–524. <https://doi.org/10.1108/jmd-11-2018-0314>
- Pratini, H. B., & Setiawan, I. (2022). Perencanaan Model Bisnis Untuk Merdeka Ritel Dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Explore Jurnal Sistem Informasi Dan Telematika*, 13(2), 163. <https://doi.org/10.36448/jsit.v13i2.2770>
- Rahmat, M. (2023). Designing Sharia Property Business Model for Real Estate Segment in PT Wika Realty. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.17358/ijbe.9.3.409>
- Rimadiaz, S. (2024). Empowering Futures: A Business Model Canvas (BMC) Approach to Enhancing Productivity in Retirement for KMS PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Cooperative Members. *Asian Journal of Community Services*, 3(1), 77–84. <https://doi.org/10.55927/ajcs.v3i1.7599>
- Ruddin, I., Santoso, H., Indrajit, R. E., & Dazki, E. (2021). Big Entertainment's Film and Music Creation Design: Platform-Based Business Model Canvas and Enterprise Architecture. *Capture Jurnal Seni Media Rekam*, 13(1). <https://doi.org/10.33153/capture.v13i1.3946>
- Salsabila, H. A., Firdausi, K. K. R., Marsindi, M., Fora, J. A., Muliawan, M. F. R., & Putri, D. P. (2021). Analysis of the Altilis Cookies Startup Business Method Using the Canvas Model as a Business Development Effort to Provide Gluten and Casein Free Snacks for Autistic Children. *The Journal Gastronomy Tourism*, 8(1), 43–49. <https://doi.org/10.17509/gastur.v8i1.35845>
- Sivakumar, E., & Chawla, P. (2022). Decentralized Lean Business Model Canvas for Blockchain-Based Enterprises. *Journal of Computer Science*, 18(5), 426–440. <https://doi.org/10.3844/jcssp.2022.426.440>

- Sparviero, S. (2019). The Case for a Socially Oriented Business Model Canvas: The Social Enterprise Model Canvas. *Journal of Social Entrepreneurship*, 10(2), 232–251. <https://doi.org/10.1080/19420676.2018.1541011>
- Zulkarnain, Z., Saputra, M. G., & Silvia, D. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah. *Journal Industrial Servicess*, 6(1), 55. <https://doi.org/10.36055/jiss.v6i1.9476>