

Tips Membangun Model Bisnis untuk Startup

Monday, 13 April 2020 WIB, Oleh: Gusti




Punya rencana untuk membangun bisnis startup? Namun belum tahu model bisnis semacam yang akan dikembangkan? CEO Qiscus Delta, Purna Widyangga, punya saran untuk memilih jenis usaha di bidang teknologi digital tersebut. Menurutnya ada lima pilihan jenis usaha digital yang umum bisa dikembangkan di bisnis startup.

Menurutnya, lima bisnis model yang bisa diadopsi dalam bisnis digital yakni pertama model bisnis berlangganan atau *subscription* seperti Youtube, zomm. Kedua, model bisnis dengan mengandalkan memasarkan produk atau *marketplace* seperti Bukalapak. Ketiga, jenis bisnis usaha bentuk jual beli seperti traveloka atau sorable. "Marginnya tipis tapi masif. Kita menjual berapa banyak barang dan margin harus dihitung detail," kata Delta dalam kuliah online How To Build Bussines Model," Sabtu (11/4).

Lalu keempat *transaction based* yaitu bisnis yang satu ini mempermudah pembayaran transaksi dari klien. Setiap transaksi akan dikenakan biaya oleh pengelola aplikasi tersebut. Model bisnis seperti ini dilakukan oleh aplikasi kitabisa.com dan midtrans. "Betul betul mengandalkan transaksi dan biasanya kondisi keuangannya termasuk baik dan sehat," katanya.

Selanjutnya, model bisnis kelima adalah *advertising* yaitu pengelola menjual konten ke usernya. Selanjutnya dikenakan biaya ke user atau menggratiskan konten. Model bisnis ini digunakan oleh Kumparan, IDN Times dan Facebook. "Yang dijual adalah jumlah potensi usernya," katanya.

Namun demikian, pemilihan kelima model bisnis digital tersebut menurutnya harus dilakukan riset secara cermat terkait segmen pasar atau pelanggan yang akan disasar. "Paling tidak kita tahu siapa customer yang bisa diajak ngomong terkait bisnis kita agar bisa jalan," ujarnya.



Selain mempersiapkan produk bisnis yang bagus, hal lain yang perlu diperhatikan menurutnya adalah memperhatikan pengalaman user selama menggunakan produk bisnis. Disamping mempersiapkan tim yang solid. “Membangun tim yang kuat penting sekali, biasanya pendiri bisnis khusus membentuk tim pengembangan produk yang baik sampai menyewa dari luar, sebab kita harus punya target pertumbuhan yang tinggi, memanfaatkan momentum dan fokus dengan tim yang baik,” katanya.

Penulis : Gusti Grehenson

Berita Terkait

- [Sebelas Usaha Rintisan Masuk Tahap Inkubasi](#)
- [Gelaran Terakhir RISE! 1.0 : Membangun Budaya dalam Startup](#)
- [CEO Legal Clinic Bekali Mahasiswa Calon Startup](#)
- [Mencari Solusi Masalah Bisa Jadi Ide Bisnis Startup](#)
- [Memetik Manfaat dari Innovative Academy](#)