

**LAPORAN KEGIATAN SEMINAR REGIONAL**



**SEMINAR NGAMPOOZ-IN POTENSIMU  
“DESAIN USAHAMU DENGAN BUSINESS MODEL CANVAS”**

**OLEH**

**Pipin Farida Ariyani, S.Kom., M.T.I.**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI  
UNIVERSITAS BUDI LUHUR  
GENAP 2019/2020**

## LEMBAR PENGESAHAN

1. **Judul Seminar** : Seminar Ngampooz-in Potensimu: “Desain Usahamu dengan Business Model Canvas”
2. **Bidang Ilmu** : Ilmu Pengetahuan dan Teknologi
3. **Peserta**
  - a. **Nama Lengkap** : Pipin Farida Ariyani, S.Kom., M.T.I.
  - b. **Jenis Kelamin** : Perempuan
  - c. **NIP/NIDN/ID SINTA** : 040024/0322028201/117771
  - d. **Jabatan Fungsional** : Asisten Ahli
  - e. **Jabatan Struktural** : Dosen Tetap
  - f. **Program Studi** : Teknik Informatika
  - g. **Alamat Surel (e-mail)** : pipin.ariyaniariyani@budiluhur.ac.id
4. **Tanggal Pelaksanaan** : Jumat, 3 April 2020
5. **Lokasi Kegiatan** : Webinar aplikasi Google Meet  
<https://ngamp.us/ngampoozinwebinar1>
6. **Lama Kegiatan** : 1 Hari
7. **Biaya yang Diperlukan** : -

Jakarta, 20 April 2020

Dosen Partisipan



Pipin Farida Ariyani, S.Kom., M.T.I.  
NIP: 040024

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, penulisan laporan kegiatan seminar ini dapat tersusun dengan lancar. Kegiatan seminar regional ini membahas mengenai langkah memulai usaha dengan metode Business Model Canvas.

Laporan ini menguraikan kegiatan Seminar dengan tema “Desain Usahamu dengan *Business Model Canvas*” yang dilaksanakan secara online (Webinar) pada aplikasi Google Meet dengan URL <https://ngamp.us/ngampoozinwebinar1>, tanggal 3 April 2020. Mudah-mudahan bermanfaat bagi yang memerlukan. Apabila terdapat kekurangan dan kelemahan dalam penyusunan laporan ini, kami menerima saran dan kritik guna penyempurnaan lebih lanjut.

Jakarta, April 2020

Pipin Farida Ariyani, S.Kom., M.T.I.  
NIP: 040024

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
I. KEGIATAN.....	1
1.1. Nama Kegiatan.....	1
1.2. Latar Belakang .....	1
1.3. Tujuan Kegiatan Seminar.....	1
1.4. Alokasi Waktu Partisipasi .....	1
1.5. Pembicara Seminar.....	2
1.6. Pelaksanaan Seminar .....	2
II. LAMPIRAN .....	4
2.1. Sertifikat.....	4
2.2. Foto Kegiatan .....	4

## I. KEGIATAN

### 1.1. Nama Kegiatan

Kegiatan seminar online (Webinar) merupakan rangkaian acara PARSIAL 2020 dengan judul “*Conquering the World Full of Data with Data Science*” yang merupakan perhelatan acara dari Himpunan Mahasiswa Matematika (HIMATIKA), Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta.

### 1.2. Latar Belakang

Seminar ini merupakan Seminar Regional yang diadakan secara *online* dalam bentuk Webinar melalui Google Meet. Acara webinar Ngampooz-in Potensimu ini diselenggarakan oleh LevelUp bekerjasama dengan pihak Ngampooz. Acara webinar Ngampooz-in Potensimu kali ini mengangkat tema "Desain Usahamu dengan *Business Model Canvas*" yang dilaksanakan pada hari Jumat 3 April 2020, pukul 14.00 WIB s/d 16.00 WIB, melalui aplikasi web Google Meet dengan *link* <https://ngamp.us/ngampoozinwebinar1>.

Acara seminar online (Webinar) ini membahas mengenai tentang langkah-langkah memulai usaha dengan metode *Business Model Canvas*.

### 1.3. Tujuan Kegiatan Seminar

Seminar ini mempunyai tujuan, antara lain:

- a. Meningkatkan wawasan peserta tentang metode *Business Model Canvas*
- b. Meningkatkan wawasan peserta untuk memulai usaha (enterprenuer)

### 1.4. Alokasi Waktu Partisipasi

Kegiatan ini dilaksanakan pada :

Hari / Tanggal : Jumat / 3 April 2020

Waktu Pelaksanaan : 14.00 s.d. 16.00 WIB

Tempat Pelaksanaan : Google Meet

<https://ngamp.us/ngampoozinwebinar1>

### 1.5. Pembicara Seminar

Seminar online Ngampooz menghadirkan Narasumber, yaitu Bapak M. Ainur Rony selaku Founder dan CEO Ngampooz.

### 1.6. Pelaksanaan Seminar

Acara webinar Ngampooz-in Potensimu ini merupakan salah satu acara seminar dari serangkaian acara seminar rutin yang diselenggarakan oleh LevelUp bekerjasama dengan pihak Ngampooz. Pada masa pandemi virus Corona ini, acara webinar Ngampooz-in Potensimu kali ini diselenggarakan melalui aplikasi web Google Meet dengan *link* <https://ngamp.us/ngampoozinwebinar1>, yang mengangkat tema "Desain Usahamu dengan *Business Model Canvas*". Pelaksanaan webinar dilakukan pada hari Jumat 3 April 2020, jam 14.00 WIB s/d 16.00 WIB. Acara seminar *online* (Webinar) ini membahas tentang langkah-langkah memulai usaha dengan metode *Business Model Canvas*.

Dalam acara webinar ini, Bapak Rony menyampaikan tips dalam memulai usaha, yaitu hati-hati dalam melangkah karena dapat beresiko kehilangan uang dan kehilangan waktu. Strategi dalam bisnis itu penting, *Business Model Canvas* salah satu tool yang digunakan untuk menentukan strategi bisnis. Tujuan bisnis harus ditentukan jelas, agar bisnis memiliki tujuan yang jelas yaitu Keunggulan *Competitive*. Untuk mencapai Keunggulan *Competitive* diperlukan suatu sistem yang baik yang terdiri dari 9 variabel. Dengan adanya Keunggulan *Competitive* akan menciptakan *revenue stream* yang baik. 9 Variabel dalam *Business Model Canvas* yaitu *Value Proposition*, *Key activities*, *key resources*, *key partners*, *customer segment*, *customer relationship*, *channels*, *cost structure*, *revenue stream*.

Bapak Rony menjelaskan masing-masing dari 9 variabel dalam *Business Model Canvas*. *Value Proposition*, merupakan inovasi, pembeda antara usaha yang kita miliki dengan usaha yang orang lain. Pertanyaan mendasar yang ditanyakan calon pembeli: "Kenapa harus beli barang ini dari toko kamu?". *Key Activities*, merupakan pekerjaan-pekerjaan yang dilakukan untuk menunjang keberhasilan usaha. *Key Resources*, adalah tim inti dalam menjalankan kegiatan usaha. *Key Partners*, adalah entitas di luar dari organisasi yang membantu berjalannya kegiatan usaha. *Outsource* adalah solusi jika kita tidak memiliki kemampuan di bidang

tertentu, jadi lebih baik diserahkan ke entitas/organisasi yang mampu. Dalam dunia usaha, network atau jejaring itu penting sekali. *Customer Segment*, adalah target calon pelanggan. Harus spesifik karena menentukan tingkat keberhasilan penjualan produk kita. Jika jelas dan spesifik maka penentuan Customer Relationship dan channels akan mudah. *Customer Relationship*, merupakan hubungan yang baik dengan customer atau pelanggan. Prinsip dasarnya adalah keuntungan didapat dari penjualan yang berulang. Salah satu validasi bisnis/usaha kita memang valid adalah adanya customer yang kembali lagi membeli. Harus dipikirkan cara agar pembeli kembali lagi atau bahkan mereferensikan usaha kita ke teman atau saudaranya. *Channels*, merupakan sarana untuk berkomunikasi antara pemilik bisnis dengan pelanggan/calon pelanggan. *Cost Structure*, adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan usaha. Sebutkan semua biaya yang ada pada *Key Activities*, *Key Resources*, *Key Partners*, *Customer Relationship* dan *Channels*. *Revenue Stream*, salah satu langkah dalam menentukan bagaimana caranya usaha kita dapat menghasilkan uang. Perhatikan angka dari *cost structure* sebagai pertimbangan menentukan angka pada *revenue stream*.

Pada akhir acara, Bapak Rony memberikan kesempatan tanya jawab dari peserta melalui aplikasi chat pada Google Meet. Pertanyaan dari beberapa peserta, dijawab langsung oleh Bapak Rony. Sebagai penutup acara, ibu Julaiha sebagai MC memberikan ucapan terima kasih kepada narasumber Bapak Rony, serta diadakan sesi foto bersama di aplikasi Google Meet.

## II. LAMPIRAN

### 2.1. Sertifikat



### 2.2. Foto Kegiatan





Hai Sobat Ngampooz,

Ngampooz-in Potensimu Webinar siap menemani harimu #dirumahaja, akan berlangsung pada :

Hari/Tanggal : Jumat, 3 April 2020  
Pukul : 14.00 WIB s/d 16.00 WIB  
Via : Google Meet

**TERMS & CONDITION :**

1. Peserta dapat bergabung melalui google meet versi [web](#) atau versi mobile ([iOS](#) dan [Android](#))
2. Pastikan **nama dan email** yang kamu gunakan pada google meet sesuai dengan **nama dan email** yang terdaftar di aplikasi Ngampooz.
3. Seluruh peserta diharapkan **bergabung tepat waktu**, jangan telat ya sobat!
4. Presensi akan dilakukan oleh panitia **sesuai** dengan nama yang terdaftar.
5. Mohon seluruh peserta mengaktifkan tombol "mute" disaat webinar berlangsung.
6. Materi ada di aplikasi Ngampooz dan sertifikat juga tersedia di aplikasi Ngampooz

Ayo bergabung pada LINK GOOGLE MEET di bawah ini :

<https://ngamp.us/ngampoozinwebinar1>

Link akan aktif mulai pukul 13.45 WIB

Jangan sampai telat ya! Sampai jumpa nanti!

#JadiPintar Meskipun #Dirumahaja

Regards,

The banner is set against a dark blue background with a light blue abstract shape on the left. It features several icons: a graduation cap, a thumbs up, a speech bubble, and a person. The text 'Ngampooz-in Potensimu! WEBINAR' is prominently displayed. On the right, it says 'Ngampooz X LEVELUP! PRESENT' and 'Business Model Canvas with Ainur Rony (Founder & CEO at Ngampooz)'. Below this, it lists the date 'Hari & Tanggal: Jumat, 3 April 2020', the platform 'Live at: Google Meet', and the time 'Waktu: 14.00 - 16.00 WIB'. A photo of a man in a blue t-shirt with a Mickey Mouse graphic is shown. At the bottom right, it says '[IT'S FREE!]'. The Ngampooz logo is also present.

# Mendesain Bisnis dengan Business Model Canvas

Muhammad Ahsan Rony 4 rony@ngampobz.com

## Hallo

Muhammad Ahsan Rony, S.Kom, M.T.I  
<https://www.instagram.com/ahsanrony>  
 CEO & Founder Ngampobz

## Peraturan

1. Iktibar seluruh peserta mengaktifkan tombol "mute"
2. Peserta sama-sama memulai dengan nama yang tertera di aplikasi Ngampobz
3. Peserta akan dibagikan link peserta sesuai dengan nama yang tertera
4. Materi ada di aplikasi Ngampobz dan terdapat juga handout di aplikasi Ngampobz

## Awal Memulai Usaha

BINGUNG

## Hati-Hati dalam Melangkah

keuntungan uang  
kehilangan waktu

## Business Model Canvas

1. Berdiri sebagai bisnis yg. sendiri, Mandiri, Bebas Karyawan, dan bisa jadi ada karyawan yang membantu bisnis
2. Fokus pada bisnis, bukan dibidang lain, juga harus memiliki kemampuan dan kemampuan yang dibutuhkan
3. Fokus pada bisnis yang dibutuhkan dan dibutuhkan
4. Fokus pada bisnis yang dibutuhkan dan dibutuhkan

## Business Model Canvas

Value Proposition, Key Activities, Key Resources, Key Partners, Channels, Cost Structure, Revenue Stream

## Business Model Canvas

Value Proposition, Key Activities, Key Resources, Key Partners, Channels, Cost Structure, Revenue Stream

## Studi Kasus

Salah seorang di unit membuat usaha sendiri Peralatan Tiga Putra, Agar dapat bersaing dengan usaha Peralatan Tiga Putra yang sudah berdiri sejak lama maka dibuatlah dengan menggunakan digitalisasi, sehingga dapat bersaing dengan usaha Peralatan Tiga Putra yang sudah berdiri sejak lama.

## Value Proposition

Menjual peralatan rumah tangga yang lebih murah dan berkualitas dengan harga yang terjangkau.

Perencanaan pemasaran yang dibayangkan dalam penjualan:  
 "Mungkin harus lebih banyak di iklan atau promo."

## Key Activities

Perencanaan pemasaran yang dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan usaha.

Desain dan studi kasus, penelitian - penelitian yang diperlukan untuk menunjang usaha Tiga Putra adalah:

1. Logistik
2. Menjual produk
3. Menjual Produk
4. Menjual

## Key Resources

Terdapat dalam membuat dan memasarkan usaha.

Terdapat dalam membuat dan memasarkan usaha Ngampobz adalah:

1. Koneksi / Jaringan Menjual
2. Pelayanan pelanggan

## Key Partners

Salah satu dari bagian yang membantu keberhasilan usaha.

Salah satu dari bagian yang membantu keberhasilan usaha adalah:

1. Pemasok
2. Pemasok
3. Pemasok
4. Pemasok

## Customer Segment

Target atau pelanggan.

Salah satu dari bagian yang membantu keberhasilan usaha adalah:

1. Remaja (17 - 25)
2. Dewasa (26 - 35)

## Customer Relationship

Hubungan dengan pelanggan yang baik dan longgar.

Salah satu dari bagian yang membantu keberhasilan usaha adalah:

1. Hubungan yang baik
2. Hubungan yang baik
3. Hubungan yang baik

## Channels

Salah satu dari bagian yang membantu keberhasilan usaha adalah:

1. Email
2. Sosial Media
3. Website

## Cost Structure

Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memulai usaha.

Salah satu dari bagian yang membantu keberhasilan usaha adalah:

1. Biaya gaji pegawai
2. Biaya sewa ruko
3. Biaya bahan mentah
4. Biaya iklan digital marketing
5. Biaya sewa internet

## Revenue Stream

Menentukan bagaimana caranya usaha bisa dapat menghasilkan uang.

Salah satu dari bagian yang membantu keberhasilan usaha adalah:

1. Penjualan produk
2. Penjualan produk
3. Penjualan produk

# thank you