

Perencanaan Model Bisnis pada *Startup* “PaperQ” menggunakan Metode *Business Model Canvas*

Puteri Johar Aunillah^{1*}, Retno Waluyo², Argiyan Dwi Pritama³

Program Studi Sistem Informasi, Universitas Amikom Purwokerto
 Jl. Letjend Pol. Soemarto No. 127, Watumas, Purwanegara, Indonesia

*e-mail *Corresponding Author*: putrijohar01@gmail.com

Abstract

Students as people who are in a higher education environment are usually required to carry out scientific activities such as writing scientific papers. However, in reality, many students experience difficulties while working on scientific papers. This opens up business opportunities for the “PaperQ” startup as a technology-based startup that provides scientific writing consulting services to overcome the difficulties experienced by these students. The purpose of this study is to plan a startup business model “PaperQ”. The method in this study uses the Business Model Canvas (BMC) method. This study resulted in a proposed Business Model Canvas plan for the “PaperQ” startup that can be used as a strategy in achieving company goals. The proposal for the core business or main business of the startup “PaperQ” provides consulting services for scientific papers. While the main resources in this business are experienced mentors.

Keyword: *Scientific Writing; Business Model Canvas; Startup*

Abstrak

Mahasiswa sebagai orang yang berada di lingkungan perguruan tinggi biasanya dituntut untuk melakukan kegiatan ilmiah seperti membuat karya tulis ilmiah. Namun, pada kenyataannya banyak mahasiswa yang mengalami kesulitan selama pengerjaan karya tulis ilmiah. Hal tersebut membuka peluang bisnis bagi startup “PaperQ” sebagai perusahaan rintisan berbasis teknologi yang menyediakan jasa konsultasi karya tulis ilmiah untuk mengatasi kesulitan yang dialami mahasiswa tersebut. Tujuan penelitian ini membuat perencanaan model bisnis startup “PaperQ”. Metode pada penelitian ini menggunakan metode Business Model Canvas (BMC). Penelitian ini menghasilkan usulan perencanaan Business Model Canvas untuk startup “PaperQ” yang dapat digunakan sebagai strategi dalam mencapai tujuan perusahaan. Usulan core business atau bisnis utama startup “PaperQ” memberikan layanan konsultasi karya tulis ilmiah. Sedangkan sumber daya utama pada bisnis ini diperlukan mentor yang berpengalaman.

Kata Kunci: *Karya Tulis Ilmiah; Business Model Canvas; Startup*

1. Pendahuluan

Sebagai pelaku *startup*, biasanya dituntut untuk memikirkan strategi bisnis yang tepat agar dapat bertahan diantara para kompetitornya. Strategi bisnis berkaitan erat dengan model bisnis karena sebuah strategi tidak akan berjalan optimal jika tidak dirumuskan terlebih dahulu dengan model bisnis [1]. Maka dari itu, perencanaan model bisnis menjadi aspek penting yang perlu diperhatikan oleh pelaku startup. Dengan adanya model bisnis, maka dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan serta pengembangan strategi bisnis startup kedepannya [1].

Penelitian ini diawali dari adanya fenomena mahasiswa yang biasanya dituntut untuk membuat karya tulis ilmiah. Ini dikarenakan karya tulis ilmiah memang hal yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas akademik mahasiswa [2]. Maka dari itu, kemampuan membuat karya tulis ilmiah menjadi hal yang penting bagi mahasiswa [3]. Namun, ternyata banyak mahasiswa yang mengalami kesulitan selama pengerjaan karya tulis ilmiah [4]. Berdasarkan hal tersebut, dilakukanlah penyebaran kuesioner untuk mengetahui kesulitan apa yang dialami mahasiswa terkait pengerjaan karya tulis ilmiah. Dari 101 responden yang merupakan mahasiswa aktif di Indonesia, 95% dari mereka merasa kesulitan saat pengerjaan karya tulis ilmiah. Kesulitan mahasiswa dipengaruhi dua faktor antara lain faktor internal dan eksternal mahasiswa. Faktor internal mahasiswa bersumber dari diri sendiri, diantaranya kesulitan dalam hal merumuskan

masalah, menkonsep isi karya tulis ilmiah, serta teknik penulisan dan metodologi penelitian yang digunakan saat penyusunan karya tulis ilmiah. Sedangkan faktor eksternal mahasiswa bersumber dari luar diri atau lingkungan mahasiswa, antara lain kuliah sambil kerja serta sulitnya mahasiswa mendapatkan referensi untuk karya ilmiah tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, maka startup sebagai sebuah perusahaan rintisan berbasis teknologi, cenderung dapat dijadikan pilihan solusi atas masalah yang ada karena potensi pertumbuhan yang cepat [5]. Hal ini membuka peluang bisnis bagi startup “PaperQ” sebagai startup yang menyediakan layanan konsultasi karya tulis ilmiah untuk mengatasi kesulitan yang dialami mahasiswa. Sebagai usaha rintisan baru, startup “PaperQ” harus memiliki model bisnis dalam membangun bisnisnya. Perencanaan model bisnis penting dilakukan pada *startup* “PaperQ” agar *startup* ini dapat berkembang dan bersaing dengan para kompetitornya serta dapat menciptakan strategi-strategi baru kedepannya sehingga dapat mencapai target perusahaan [1]. Tujuan penelitian ini membuat perencanaan model bisnis *startup* “PaperQ” menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC).

2. Tinjauan Pustaka

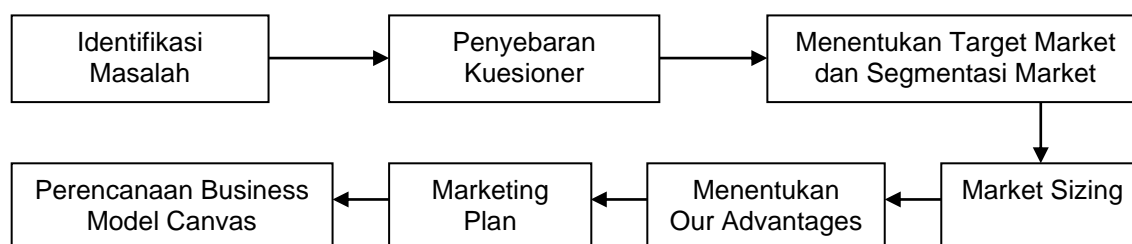
Penelitian-penelitian terdahulu terkait *startup* yang bergerak dalam bidang jasa telah dilakukan. Berdasarkan penelitian [6] dihasilkan sebuah pembahasan dan pemetaan sembilan elemen model bisnis kanvas untuk bisnis Jaskost sehingga perusahaan dapat melihat lingkungan dan sasaran perusahaan Jaskost secara detail. Penelitian lain [7] menghasilkan 2 usulan yaitu *Business Model Canvas* usulan dan strategi usulan untuk memberikan dampak yang lebih baik bagi perusahaan Juragankost.id dalam melakukan implementasi tersebut sehingga dapat meningkatkan daya saing terhadap pesaing dan daya tahan perusahaan. Penelitian juga dilakukan oleh [8] menghasilkan sebuah rancangan model bisnis untuk Barber ON sebagai produk *e-marketplace start-up* penghubung antara konsumen dengan pemotong rambut yang direpresentasikan dalam bentuk *Business Model Canvas*.

Perbedaan penelitian yang dilakukan saat ini dengan penelitian-penelitian terdahulu yang sejenis, terletak pada objek penerapannya. Penelitian saat ini menerapkan perencanaan model bisnis pada startup “PaperQ” yang merupakan website jasa konsultasi karya tulis ilmiah untuk mahasiswa. Sebagaimana penelitian terdahulu oleh [6] [7] [8] menggunakan metode BMC untuk membuat perencanaan model bisnis pada *startup*.

3. Metodologi

3.1. Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian menggambarkan langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mendapatkan rancangan *Business Model Canvas* startup “PaperQ”. Dengan adanya kerangka penelitian ini, maka persiapan dalam melakukan penelitian akan lebih matang. Berikut kerangka penelitian yang digambarkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Penelitian

Penjelasan Gambar 1. tahapan awal dimulai dengan mengidentifikasi permasalahan terkait pengerjaan karya tulis ilmiah. Selanjutnya dilakukan pembuatan kuesioner dan penyebaran kuesioner melalui *Google Forms*. Setelah mendapatkan data hasil penyebaran kuesioner, maka dapat ditentukan target market dan segmentasi market startup ini. Target market ditujukan sebagai fokus konsumen yang akan dituju agar startup yang dibuat dapat bertahan dipasaran [9]. Sedangkan segmentasi market sebagai usaha pengelompokan konsumen berdasarkan kebutuhan ditujukan agar bisnis yang dijalankan optimal dan memiliki efektifitas pemasaran yang tinggi [10]. Selanjutnya adalah menentukan market sizing. Market sizing ditentukan dari data hasil kuesioner juga dan ditujukan untuk membuat estimasi besar pasar sesuai dengan produk yang dibuat perusahaan. Market sizing biasanya dibagi berdasarkan TAM (*Total Addressable Market*), SAM (*Serviceable Available Market*), dan SOM

(*Serviceable Obtainable Market*) [11]. Selanjutnya adalah menentukan *our advantages* atau kelebihan *startup* "PaperQ". Dalam menentukan *our advantages* ini, maka tahap yang harus dilakukan sebelumnya adalah menganalisis kelebihan dan kekurangan kompetitor yang serupa sebagai acuan dalam menentukan *our advantages*. Kemudian, pada penelitian ini juga melakukan marketing plan agar kegiatan pemasaran yang dilakukan nantinya terencana dengan baik, terarah dan tepat sasaran sehingga mencapai tujuan pemasarannya [12]. Dan yang terakhir adalah membuat perencanaan *Business Model Canvas* sebagai hasil akhir dari penelitian ini [13].

3.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah kuesioner dan studi pustaka. Kuesioner diisi oleh 101 responden yang mana kriteria pengisian kuesioner ini adalah mahasiswa aktif yang ada di Indonesia. Kuesioner dibuat untuk mencari permasalahan mahasiswa terkait pengerjaan karya tulis ilmiah dan mengetahui tanggapan mahasiswa terkait adanya *startup* "PaperQ" sebagai sebuah solusi dari permasalahan yang ada. Kuesioner juga digunakan salah satunya untuk menentukan segmentasi market yang bermanfaat dalam perencanaan model bisnis *startup* "PaperQ". Sedangkan studi pustaka digunakan sebagai referensi untuk mencari solusi dari permasalahan yang ada. Pada penelitian ini mengambil referensi dari penelitian sebelumnya.

3.3. Metode Perencanaan Model Bisnis

Business Model Canvas (BMC) sebagai sebuah metode yang dapat digunakan untuk perencanaan model bisnis memiliki tujuan untuk memetakan sebuah bisnis kedepannya. Umumnya model bisnis ini digunakan pada startup yang baru berkembang. Dengan *Business Model Canvas*, perusahaan dapat merancang strategi bisnis baru untuk mencapai target perusahaan [1]. Metode perencanaan model bisnis pada *startup* "PaperQ" yaitu metode *Business Model Canvas*. Berikut gambaran elemen *Business Model Canvas* yang terdiri dari sembilan blok bangunan dasar antara lain *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnership*, dan *cost structure* seperti pada Gambar 2 [14].



Gambar 2. *Business Model Canvas*

Dari sembilan blok bangunan dasar yang terdapat pada Gambar 2., yang pertama ditentukan adalah *customer segments*. *Customer segments* diperoleh dari segmentasi market yang ditentukan dari hasil kuesioner.

Kedua, *value propositions* yang mana ditentukan berdasarkan *our advantages* atau kelebihan yang ditawarkan startup "PaperQ".

Ketiga yaitu penentuan *channels* yang akan dilakukan *startup* "PaperQ" berdasarkan marketing plan atau rencana pemasaran dalam menawarkan produknya.

Keempat, ditentukan *customer relationships* untuk menentukan bagaimana *startup* "PaperQ" bisa membangun hubungan yang baik dengan *customer*. Ini ditentukan berdasarkan *channels* yang sudah ditentukan sebelumnya.

Kelima, penentuan *revenue streams* yang ditentukan berdasarkan *value propositions* yang ditawarkan oleh startup "PaperQ".

Keenam, ditentukan *key resources* atau aset penting yang harus dimiliki *startup* "PaperQ" sebagai sebuah *startup* baru berbasis website dan juga berdasarkan *value propositions* yang ditawarkan.

Ketujuh, ditentukan *key activities* yang merupakan aktivitas utama *startup* "PaperQ" untuk menunjang *value propositions startup* "PaperQ".

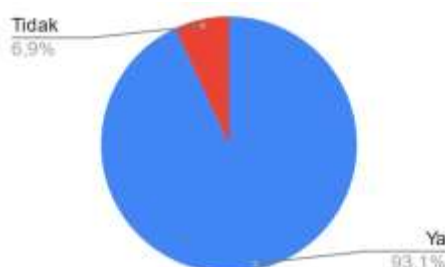
Kedelapan, ditentukan *key partnerships* berupa pihak-pihak yang akan diajak bekerjasama. Ini dapat ditentukan berdasarkan siapa sumber daya utama yang dibutuhkan *startup* "PaperQ" dan bagaimana *marketing plan* atau rencana pemasaran yang akan dilakukan oleh *startup* "PaperQ".

Kesembilan, ditentukan *cost structure* yang merupakan biaya yang harus dikeluarkan *startup* "PaperQ". Penentuan *cost structure* dapat didasarkan dari *key resources* yang ada.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Kuesioner

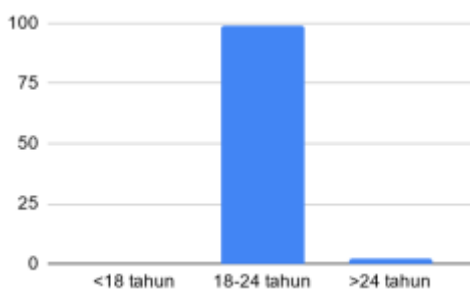
Kuesioner telah diisi oleh 101 responden yang keseluruhannya merupakan mahasiswa aktif di Indonesia. Dari data hasil kuesioner, maka diketahui permasalahan mahasiswa terkait pengerjaan karya tulis ilmiah yang mana sudah dijelaskan sebelumnya pada bab pendahuluan. Selain itu, data juga menunjukkan bahwa ternyata 93,1% mahasiswa setuju dengan adanya *startup* "PaperQ" yang mana dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Tanggapan Responden tentang Startup "PaperQ"

4.2 Menentukan Target Market dan Segmentasi Market

Target market pada *startup* "PaperQ" adalah mahasiswa aktif Indonesia yang sedang atau pernah membuat karya tulis ilmiah dengan rentang usia rata-rata usia 18-24 tahun. Rentang usia ini didasarkan pada data hasil kuesioner yang dapat dilihat pada Gambar 4. dibawah ini.



Gambar 4. Rata-rata Usia Responden

Berdasarkan hasil kuesioner, maka dapat ditentukan juga segmentasi market *startup* "PaperQ" adalah mahasiswa aktif yang berada di wilayah Purwokerto, Purbalingga, Cilacap, Kebumen, dan Brebes yang membutuhkan jasa konsultasi terkait permasalahannya dalam pembuatan karya tulis ilmiah baik itu makalah, skripsi, dan lainnya.

4.3 Market Sizing

TAM (*Total Addressable Market*) untuk *startup* "PaperQ" adalah jumlah mahasiswa aktif di Indonesia pada tahun 2021 yaitu sebanyak 8,96 juta mahasiswa [15]. Sedangkan SAM (*Serviceable Available Market*) pada *startup* ini adalah jumlah mahasiswa Indonesia tahun 2021 yang berada di pulau Jawa yaitu sebanyak 2,9 juta mahasiswa. Dan yang terakhir, untuk SOM (*Serviceable Obtainable Market*) pada *startup* ini adalah target pasar *startup* "PaperQ" yang

merupakan mahasiswa yang berada di Jawa Tengah yaitu sebanyak 416,6 ribu mahasiswa [16].

4.4 Menentukan *Our Advantages*

Dalam menentukan *our advantages* dari startup "PaperQ" maka dilakukan terlebih dahulu analisis mengenai kelebihan dan kekurangan kompetitor dalam bidang yang serupa sebagai acuan dalam menentukan *our advantages*. Kompetitornya antara lain *superprof.co.id*, *jasa-tesis.com* dan *ascarya.or.id*. Analisis dilakukan dengan melihat *business perspective*-nya berdasarkan *availability platform* dan *product offernya*. Analisis kelebihan dan kekurangan kompetitor dapat dilihat pada Tabel 1. dibawah ini.

Tabel 1. Kompetitor

Kompetitor	Kelebihan	Kekurangan
Superprof.co.id	Dapat diakses melalui website, menyediakan banyak pilihan mentor sehingga pengguna dapat memilih sesuai dengan preferensi cust, memiliki filter yang memudahkan pengguna dalam memfilter tarif dan waktu respon. Informasi yang jelas terkait harga konsultasi yang ditawarkan.	Layanan konsultasi yang diberikan hanya terfokus pada karya tulis ilmiah skripsi atau tesis saja, jenis karya tulis ilmiah lain tidak ada.
Jasa-tesis.com	Dapat diakses melalui website dan adanya informasi yang jelas mengenai jenis layanan apa saja yang diberikan.	Sistem belum terorganisir dengan baik, tidak ada informasi secara langsung mengenai harga konsultasi yang ditawarkan, tidak bisa memilih mentor sendiri, dan tidak ada rating dan ulasan pengguna sebelumnya.
Ascarya.or.id	Dapat diakses melalui website, informasi layanan yang diberikan jelas, adanya rating dan ulasan pengguna sebelumnya, dan adanya informasi mengenai paket harga konsultasi yang ditawarkan.	Tidak bisa memilih mentor secara langsung.

Berdasarkan hasil analisis ketiga platform pada Tabel 1, maka dapat disimpulkan bahwa kelebihan dari *superprof.co.id* adalah dapat memilih mentor sesuai keinginan dan informasi harga konsultasi yang jelas sedangkan kekurangan adalah layanan konsultasi yang diberikan hanya terfokus pada jenis karya tulis ilmiah tertentu saja. Kemudian untuk *jasa-tesis.com*, kelebihannya adalah memberikan informasi yang jelas mengenai layanan konsultasi apa saja yang diberikan, sedangkan kekurangannya adalah sistem belum terorganisir dengan baik dilihat dari tidak adanya informasi yang jelas mengenai harga konsultasi, informasi terkait mentor, serta rating dan ulasan dari pengguna sebelumnya. Dan yang terakhir, untuk *ascarya.or.id* kelebihannya adalah adanya informasi yang jelas mengenai layanan konsultasi serta harga yang ditawarkan, sedangkan kekurangannya adalah tidak dapat melakukan memilih mentor yang diinginkan.

Dari hasil analisis kompetitor yang sudah dilakukan, maka strategi yang dapat digunakan yaitu harus memiliki sistem yang terorganisir dengan memberikan informasi yang jelas mengenai layanan yang ditawarkan serta kemudahan dalam hal mengakses dan menggunakan layanan tersebut. Setelah itu, ditentukanlah *our advantages* atau kelebihan yang ditawarkan pada *startup "Paper"* antara lain platform tentunya dapat diakses melalui website, menyediakan layanan konsultasi segala jenis karya tulis ilmiah, memiliki informasi yang jelas mengenai harga layanan konsultasi, memberikan banyak pilihan mentor sehingga pengguna dapat memilih mentor sesuai dengan *preferensi cust*, adanya deskripsi mengenai mentor serta rating dan ulasan dari pengguna sebelumnya untuk setiap mentor, serta customer service 24 jam yang disediakan pada website "PaperQ".

4.5 Marketing Plan

Dalam rangka melakukan perencanaan model bisnis pada *startup "PaperQ"* maka diperlukan sebuah marketing plan atau rencana pemasaran. Berikut marketing plan yang akan dilakukan *startup "PaperQ"*.

1) *Social Media Branding*

Media sosial akan dimanfaatkan startup “PaperQ” dalam melakukan promosi dengan tujuan meningkatkan *brand awareness*. Dengan menggunakan media sosial seperti *instagram*, *twitter*, *tiktok* dan lainnya diharapkan startup “PaperQ” akan mudah dikenal oleh khalayak umum dan mendapatkan pengakuan merek.

2) *University Collaboration*

Berkolaborasi dengan universitas-universitas di Indonesia nantinya juga akan dilakukan oleh startup “PaperQ”. Tujuannya adalah agar mahasiswa yang berada di universitas tersebut dapat diarahkan menggunakan startup “PaperQ” untuk berkonsultasi jika merasa kesulitan dalam hal pengerjaan karya tulis ilmiah. Dengan melakukan konsultasi, maka akan mencegah mahasiswa melakukan tindakan-tindakan yang tidak baik seperti melakukan plagiarisme, pemakaian jasa pembuatan karya tulis ilmiah, dan lainnya.

3) *Search Engine Optimization (SEO)*

SEO dimanfaatkan agar website dapat muncul di urutan pertama mesin pencarian *Google* dengan menggunakan keyword tertentu untuk meningkatkan kunjungan traffic terhadap startup “PaperQ”.

4) *Email Marketing*

Pengiriman email kepada pelanggan akan dilakukan startup “PaperQ” untuk memberikan pesan atau konten komersial, seperti informasi produk maupun promo yang tengah berlangsung.

4.6 Perencanaan Business Model Canvas

Setelah diperoleh hasil analisis target market dan segmentasi market, *market sizing*, *our advantages*, dan *marketing plan*, langkah selanjutnya membuat perencanaan bisnis menggunakan Business Model Canvas. Usulan perencanaan *Business Model Canvas* pada startup “PaperQ” dapat dilihat pada Gambar 5.

Berdasarkan gambar 5 maka usulan perencanaan menggunakan *Business Model Canvas* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Customer Segments*

Penentuan *customer segments* pada startup “PaperQ” berdasarkan segmentasi market yang ditentukan dari hasil kuesioner. *Customer segment* pada startup “PaperQ” adalah mahasiswa aktif yang berada Purwokerto, Purbalingga, Cilacap, Kebumen, dan Brebes yang memiliki permasalahan terkait pengerjaan karya tulis ilmiah.

2) *Value Propositions*

Value propositions pada startup “PaperQ” ditentukan berdasarkan *our advantages* atau kelebihan yang ditawarkan startup “PaperQ” setelah menganalisis kompetitor yang serupa. *Value propositions* pada startup “PaperQ” antara lain memiliki informasi yang jelas mengenai harga layanan konsultasi, memberikan banyak pilihan mentor sehingga pengguna dapat memilih mentor sesuai dengan *customer preference*, adanya deskripsi mengenai mentor serta rating dan ulasan dari pengguna sebelumnya untuk setiap mentor, serta menyediakan layanan *customer service* 24 jam kepada pengguna.

3) *Channels*

Channels yang digunakan startup “PaperQ” ditentukan berdasarkan marketing plan yang atau rencana pemasaran yang sudah dijelaskan sebelumnya. Untuk dapat menjangkau para pelanggannya, startup “PaperQ” menggunakan website, media sosial, dan email.

4) *Customer Relationships*

Customer relationships yang akan diterapkan oleh startup “PaperQ” adalah layanan *customer service* 24 jam, aktif dalam penggunaan media sosial, dan rutin memberikan pesan atau konten komersial kepada pengguna melalui email. Ini *Customer relationships* ditujukan untuk menentukan bagaimana startup “PaperQ” berkomunikasi dengan pelanggannya didasarkan pada penentuan *channels* yang sudah diketahui sebelumnya.

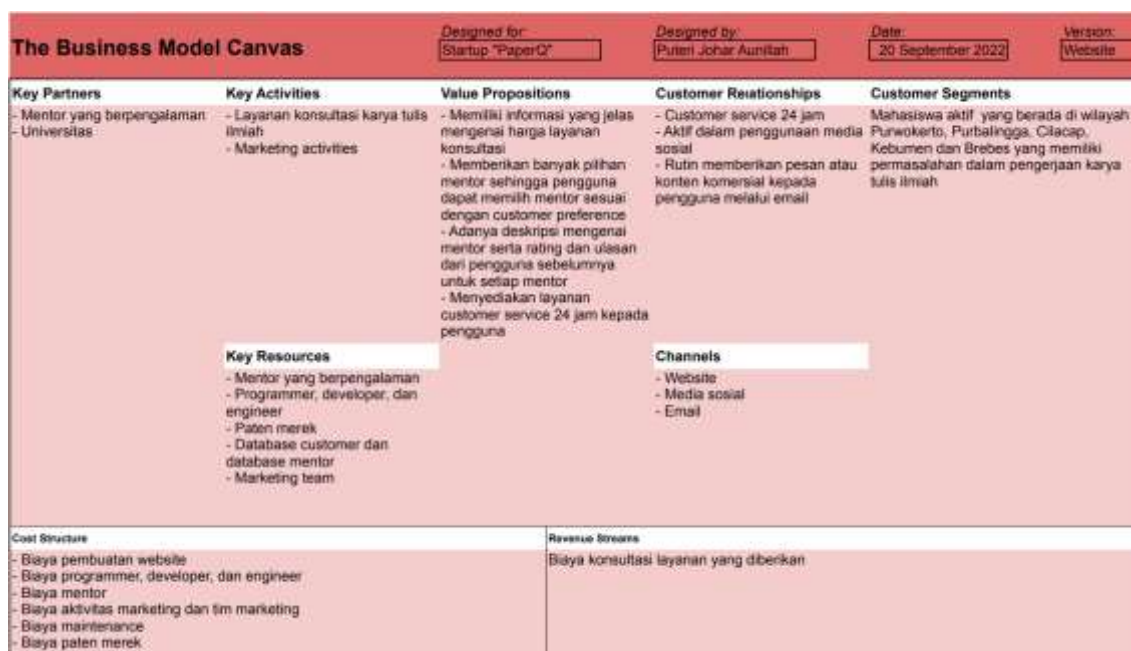
5) *Revenue Streams*

Pendapatan startup “PaperQ” ini pastinya dari biaya konsultasi yang dilakukan mahasiswa kepada mentor yang disediakan oleh startup “PaperQ”. Ini ditentukan berdasarkan *value propositions* yang ditawarkan startup “PaperQ”.

6) *Key Resources*

Key resources atau aset penting yang harus ada pada startup “PaperQ”. Sebagai sebuah startup baru berbasis website dan berdasarkan *value propositions* yang ditawarkan, maka *key resources* yang harus ada pada startup “PaperQ” yaitu mentor yang berpengalaman,

yang menangani pembuatan dan pemeliharaan sistem seperti programmer, developer, dan engineer, paten merek agar merek tidak sama dengan yang perusahaan lain, *database customer* dan *database mentor*, serta marketing team untuk merealisasikan marketing plan atau rencana pemasaran yang sudah direncanakan sebelumnya.



Gambar 5. Usulan Perencanaan *Business Model Canvas*

7) *Key Activities*

Key activities atau kegiatan utama yang akan dilakukan pada startup "PaperQ" untuk menunjang *value propositions* startup "PaperQ" yaitu layanan konsultasi karya tulis ilmiah. Kemudian, kegiatan utama lainnya adalah marketing *activities* yang rincian kegiatannya sudah dijelaskan pada poin marketing plan.

8) *Key Partnership*

Key partnership atau pihak-pihak yang akan diajak untuk bekerjasama dengan startup "PaperQ" pastinya adalah para mentor yang berpengalaman. Selain itu, *key partnership* penting lainnya adalah universitas. Ini didasarkan pada salah satu marketing plan yang akan dilakukan yaitu universitas *collaboration*.

9) *Cost Structure*

Perencanaan *cost structure* yang akan dikeluarkan oleh startup "PaperQ" didasarkan dari *key resources startup* "PaperQ" diantaranya biaya pembuatan website, biaya untuk yang membuat dan menangani sistem seperti programmer, developer, dan engineer, biaya mentor, biaya aktivitas marketing dan tim marketing, biaya *maintenance*, serta biaya paten merek.

4.2. Pembahasan

Sebagai usaha rintisan baru, startup "PaperQ" harus memiliki model bisnis dalam membangun bisnisnya. Berdasarkan permasalahan ini, maka pada penelitian ini dibuatlah perencanaan model bisnis dengan metode *Business Model Canvas* yang ditentukan berdasarkan segmentasi market yang telah ditentukan dari hasil kuesioner, *our advantages* atau kelebihan yang ditawarkan startup "PaperQ", serta marketing plan atau rencana pemasaran startup "PaperQ" yang sebelumnya sudah dibahas terlebih dahulu. Hasil penelitian ini memberikan usulan perencanaan model bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* untuk startup "PaperQ". Usulan *core business* atau bisnis utama startup PaperQ memberikan layanan konsultasi karya tulis ilmiah. Sedangkan sumber daya utama pada bisnis ini diperlukan mentor yang berpengalaman.

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian-penelitian terdahulu oleh [6] [7] [8] yang mana sama-sama menghasilkan perencanaan model bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* pada sebuah startup.

5. Simpulan

Penelitian ini menghasilkan usulan perencanaan *Business Model Canvas* untuk *startup* "PaperQ" yang terdiri dari sembilan bangunan dasar antara lain *customer segment*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnership*, dan *cost structure*. Dengan adanya perencanaan *Business Model Canvas* pada *startup* "PaperQ" maka dapat dijadikan strategi dalam mencapai tujuan perusahaan. Usulan *core business* atau bisnis utama *startup* PaperQ memberikan layanan konsultasi karya tulis ilmiah. Sedangkan sumber daya utama pada bisnis ini diperlukan mentor yang berpengalaman.

Penelitian ini hanya berfokus pada perencanaan model bisnis dengan metode *Business Model Canvas* (BMC) pada *startup* "PaperQ". Rekomendasi penelitian selanjutnya dapat meneliti tentang *startup* baru lainnya yang belum memiliki model bisnis agar dibuatkan perencanaan model bisnis dengan metode *Business Model Canvas*.

Daftar Referensi

- [1] B. R. Sukarno, "Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis dengan Business Model Canvas," *J. MANOVA*, vol. 4, no. 2, pp. 51–61, 2021.
- [2] M. Heriyudanta, "Analisis Kompetensi Menulis Karya Tulis Ilmiah Mahasiswa di Indonesia," *Islam. Sci. Cult. Soc. Stud.*, vol. 1, no. 1, pp. 47–55, 2021.
- [3] H. Wakhyudin and A. D. S. Putri, "Analisis Kecemasan Mahasiswa dalam Menyelesaikan Skripsi," *WASIS J. Ilm. Pendidik.*, vol. 1, no. 1, pp. 14–18, 2020.
- [4] A. A. Fadilah, S. D. Hartantri, and W. Noviyanti, "Analisis Kesulitan Mahasiswa Menyelesaikan Skripsi di Masa Pandemi Covid-19 Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Universitas Muhammadiyah Tangerang," *J. Pendidik. Tambusai*, vol. 6, no. 2, pp. 9476–9479, 2022.
- [5] N. Lutfiani, U. Rahardja, and I. S. P. Manik, "PERAN INKUBATOR BISNIS DALAM MEMBANGUN STARTUP PADA PERGURUAN TINGGI," *J. Penelit. Ekon. dan Bisnis*, vol. 5, no. 1, pp. 77–89, 2020.
- [6] W. Patricia and M. A. Sultan, "Implementasi Bisnis Model Kanvas dalam Perancangan Manajemen Bisnis Aplikasi JASKOST," *J. Ilmu Manaj. dan Bisnis*, vol. 10, no. 1, pp. 93–100, 2019.
- [7] M. F. Izzuddin, M. M. Ir. Budi Praptono, and M. M. Bobby Hera Sagita, S.E., "Analisis Pengembangan Bisnis pada Juragankost.id Sebagai Perusahaan Jasa Pencarian Kost dan Kontrakan dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC)," *e-Proceeding Eng.*, vol. 6, no. 2, pp. 6096–6104, 2019.
- [8] M. Ashadi, "Perancangan Model Bisnis 'Barber On' E-Marketplace Untuk Barbershop," *J. Br.*, vol. 2, no. 1, pp. 27–51, 2021.
- [9] T. Walisyah, "Audiens dalam Periklanan: Sebagai Target Market," *J. Komunika Islam.*, vol. 5, no. 2, pp. 51–77, 2018.
- [10] Y. Komalasari *et al.*, "Pelatihan Segmentasi Pemasaran Digital Pasca Pandemi Covid-19 di Tjendana Food Point," *Inform. J. Pengabd. Masy.*, vol. 3, no. 2, pp. 66–71, 2022.
- [11] L. M. Wandreina, Y. Thorchi, K. K. Putri, G. T. Kristianty, A. S. Sabrina, and Ermita Yusida, "Analisis Kelayakan Usaha Frescura Ditinjau dari Empat Pilar Kelayakan Usaha," *JAMBURA Econ. Educ. J.*, vol. 4, no. 1, pp. 73–86, 2022.
- [12] H. Y. Wono, R. Raffael, H. E. Karsten, and A. Prasetyo, "Implementasi Marketing Mix Kerajinan Kulit Remile," *J. Penelit. Pers dan Komun. Pembang.*, vol. 25, no. 2, pp. 150–166, 2021.
- [13] F. R. Fernanda, F. Hasun, and A. A. Kamil, "Evaluasi Model Bisnis pada Perusahaan Holmesick.Ltd dengan Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas," *e-Proceeding Eng.*, vol. 6, no. 2, pp. 6324–6331, 2019.
- [14] H. Warnaningtyas, "Desain Bisnis Model Canvas (BMC) Pada Usaha Batik Kota Madiun," *EKOMAKS J. Manajemen, Ilmu Ekon. Kreat. dan Bisnis*, vol. 9, no. 2, pp. 52–65, 2020.
- [15] M. I. Mahdi, "Jumlah Mahasiswa Indonesia Mencapai 8,96 Juta pada 2021," *dataindonesia.id*, 2022. <https://dataindonesia.id/ragam/detail/jumlah-mahasiswa-indonesia-mencapai-896-juta-pada-2021> (accessed Sep. 22, 2022).
- [16] A. Ahdiat, "Jumlah Mahasiswa di Indonesia, dari Aceh sampai Papua," *katadata.co.id*, 2022. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/05/jumlah-mahasiswa-di-indonesia-dari-aceh-sampai-papua> (accessed Sep. 22, 2022).