

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk membuat alternatif model bisnis menggunakan *framework business model canvas* (BMC) dan yang menjadi objek penelitian adalah Tabloid Harapan Indah di Kota Bekasi. BMC merupakan gambaran hubungan antara keunggulan dan sumber daya yang dimiliki perusahaan, serta kegiatan – kegiatan yang dilakukan untuk mengakuisisi dan menciptakan nilai, yang membuat perusahaan mampu menghasilkan laba. Tabloid Harapan Indah adalah tabloid media cetak yang menargetkan segmen pembaca dan segmen *third party* untuk masyarakat Kota Harapan Indah. Dalam perjalanan bisnisnya, Tabloid Harapan Indah mendapatkan permintaan dari segmen yang dilayani dan tekanan dari perkembangan teknologi informasi terhadap banyak model bisnis berbasis media cetak dan publikasi. Kondisi-kondisi di atas mendorong peneliti untuk melakukan analisis alternatif model bisnis yang dapat dibuat oleh Tabloid Harapan Indah untuk menjawab masalah dan kebutuhan yang ada di masyarakat Kota Harapan Indah. Perangkat BMC digunakan untuk membantu menganalisis bisnis Tabloid Harapan Indah.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian campuran dimana didalamnya terdapat metode penelitian kualitatif dan metode penelitian kuantitatif. Pada metode penelitian kualitatif peneliti menggunakan triangulasi yang dilakukan terhadap usaha bisnis Tabloid harapan Indah, pelanggan dari Tabloid Hrapan Indah, dan orang ahli dalam bidang media cetak. Triangulasi dilakukan dengan cara wawancara secara langsung terhadap narasumber yang sudah dipilih oleh peneliti, hasilnya akan digambarkan dalam bentuk peta empati. Pada penelitian kuantitatif peneliti menggunakan kuesioner tertutup, peneliti mengambil pertanyaan berdasarkan peta empati yang sudah didapat sebelumnya dengan menggunakan teknik *random sampling* dengan jumlah sampel yang diambil sebanyak 100 orang dari pengguna Tabloid Harapan Indah.

Dari analisis yang dilakukan dihasilkan alternatif model bisnis kanvas yang baru dari Tabloid Harapan Indah. Kebutuhan akan menghubungkan secara langsung interaksi antar pembaca dan *third party* yang menjual produk dan jasanya melalui media *online* yaitu *website* Tabloid Harapan Indah. Pembaca yang

melakukan proses pembelian melalui *website* Tabloid Harapan Indah memunculkan segmen pelanggan baru yaitu pembeli. Pola model bisnis gratis berubah menjadi pola model bisnis *long tail* yang merupakan model bisnis yang menjual berbagai jenis produk dengan jumlah yg sedikit, fokusnya untuk menawarkan sejumlah besar produk ceruk, yang jarang terjual. Dari model bisnis kanvas sendiri terjadi perubahan yaitu segmen pelanggan (*Customer segments*) yang bertambah dengan segmen pelanggan pembeli yang melakukan transaksi pembelian melalui *website* Tabloid Harapan Indah. Hadirnya *website* Tabloid Harapan Indah merupakan suatu wadah yang bertujuan untuk berinteraksi dan bertransaksi antara pelaku bisnis dan masyarakat Kota Harapan Indah yang merupakan sumber daya utama (*Key resources*) dari Tabloid Harapan Indah. Perubahan segmen pelanggan dan penambahan sumber daya utama akan merubah semua bagian dari kesembilan model bisnis kanvas.

Kata kunci : *Business model canvas* (BMC), Tabloid, *Online*

ABSTRACT

This research aims to create an alternative business model canvas by uses business model frameworks (BMC) and the object of this research is Tabloid Harapan Indah in Bekasi . BMC captures the relationship between advantages and resources of the company, and the activities to acquire and create value, which provide the company to generate profit. Tabloid Harapan Indah is a tabloid that is targeting the readers and third parties segment of Kota Harapan Indah society. In the course of his business, Tabloid Harapan Indah gets demand from its served segments and pressure from information technology expansion towards other business models of print medias and publications. Based of those conditions, researcher interested to analyzes the alternative business models for Tabloid Harapan Indah to solve the problems and needs in Kota Harapan Indah Society. BMC on this research uses as a device to analyze Tabloid Harapan Indah's business.

The method for this research is a mixture of two research methods which are consist of qualitative and quantitative research method. On qualitative research method, researcher uses triangulation which is applied against Tabloid Harapan Indah's business, customers of Tabloid Harapan Indah, and the experts of print media. Triangulation is implemented by direct interview to sources that has been selected by researcher, and the results will be described in empathy map. On quantitative research method, researcher uses enclosed questionnaire, researcher makes questions based on empathy map that has been obtained previously by using random sampling technique with number of samples is 100 people taken from the customers.

The analysis results a new business model canvas for Tabloid Harapan Indah. The needs will connect directly the interaction between readers and the third parties that sell products and services through website of Tabloid Harapan Indah. Readers who uses website of Tabloid Harapan Indah to do some buying processes is form as new customer segment which called as shoppers. The pattern of free business model changes to pattern of long tail business model which is a business model

that sells various types of products with small numbers, the focus is to offer niche products which are rarely sold. The business model canvas itself changes in customer segment column which increases the customer segment shoppers who make purchases via website of Tabloid Harapan Indah. The existence of Tabloid Harapan Indah's website becomes a forum to interact and transacts between business people and Kota Harapan Indah society which is they are the key resources of Tabloid Harapan Indah . The transformation on customer segment and addition on key resources will change all parts of business model canvas.

Key word : Business model canvas (BMC), Tabloid, Online