

Evaluasi dan Perancangan Model Bisnis pada Startup MyEduSolve Menggunakan Metode Business Model Canvas

1st Ryan Aditya Manda
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia

ryanadityamanda@student.telkomuniversity.ac.id

2nd Dr. Ir. Endang Chumaidiyah, M.T.
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia

endangchumaidiyah@telkomuniversity.ac.id

3rd Meldi Rendra S.T., M.Eng.
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia

meldirendra@telkomuniversity.ac.id

Abstrak---Perkiraan menunjukkan peningkatan angkatan kerja di Indonesia, namun jumlah angkatan kerja yang memiliki sertifikasi kompetensi masih minim. Sertifikasi kompetensi memegang peranan penting dalam meningkatkan kemampuan sumber daya manusia (SDM) agar bisa bersaing di ranah industri dan digital. MyEduSolve, sebuah startup sertifikasi kompetensi internasional yang berbasis di Indonesia, bertujuan mempersiapkan talenta digital dengan memberikan akses pada pelajar, pendidik, dan profesional terhadap program-program sertifikasi yang diakui secara internasional. Saat ini, MyEduSolve menghadapi sejumlah tantangan, termasuk penurunan penjualan, respon pelanggan yang rendah, kurangnya standarisasi proses penyaluran kerja pasca-sertifikasi, dan program layanan yang belum optimal. Oleh karena itu, pada tahun 2023, MyEduSolve berencana untuk mengalihkan fokusnya kembali pada inti bisnis utamanya, yaitu layanan sertifikasi. Saat ini, MyEduSolve juga mengalami kekurangan pemodelan bisnis yang sesuai dengan kondisi terkini. Untuk mengevaluasi masalah tersebut, MyEduSolve berencana menggunakan pendekatan business model canvas yang dapat mengevaluasi, mengembangkan, serta menyajikan alternatif solusi terhadap permasalahan yang dihadapi. Proses evaluasi ini akan memanfaatkan data tentang model bisnis eksisting, profil pelanggan, dan analisis lingkungan bisnis. Data-data ini akan diolah menjadi analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis. Hasil akhirnya adalah rancangan model bisnis yang diusulkan sebagai panduan pengembangan strategi bisnis MyEduSolve.

Kata kunci— Business Model Canvas, Analisis SWOT, MyEduSolve, Value Proposition

I. PENDAHULUAN

Di era revolusi industri 4.0, persaingan di pasar kerja semakin ketat. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat angkatan kerja di Indonesia pada Agustus 2022 mencapai 143,72 juta orang, naik 3,57 juta dari tahun sebelumnya. Tingkat persaingan yang tinggi ini menuntut adaptasi terhadap perkembangan digital dan peningkatan keterampilan yang relevan. Kemampuan dalam bidang digital dan adaptasi terhadap teknologi menjadi kunci sukses dalam menghadapi pasar kerja yang kompetitif. Perkembangan ini menegaskan pentingnya individu mempersiapkan diri dengan keterampilan yang sesuai dengan tuntutan pasar kerja yang terus berubah. Oleh karena itu, pengembangan keterampilan di ranah digital menjadi esensial untuk berdaya saing dalam dunia kerja modern yang terus berkembang.

TABEL 1

Tabel I.1 Penduduk Usia 15 Tahun Keatas berdasarkan Jenis kegiatan

Jenis Kegiatan	Penduduk Berumur 15 Tahun Ke Atas Menurut Jenis Kegiatan		
	2022	2021	2020
	Agustus	Agustus	Agustus
Penduduk Berumur 15 Tahun Ke Atas	209.420.383	206.708.299	203.972.460
Angkatan Kerja	143.722.644	140.152.575	138.221.938
a. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (%)	68.63	67.80	67,77
b. Bekerja	135.296.713	131.050.523	128.454.184
c. Pengangguran Terbuka (%)	8.425.931	9.102.052	9.767.754
d. Tingkat Pengangguran Terbuka (%)	5.86	6.49	7,07
Bukan Angkatan Kerja	65.697.739	66.555.724	65.750.522
a. Sekolah	15.609.539	14.644.442	15.352.639
b. Mengurus Rumah Tangga	41.249.965	40.577.943	40.960.652
c. Lainnya	8.838.235	11.333.339	9.437.231

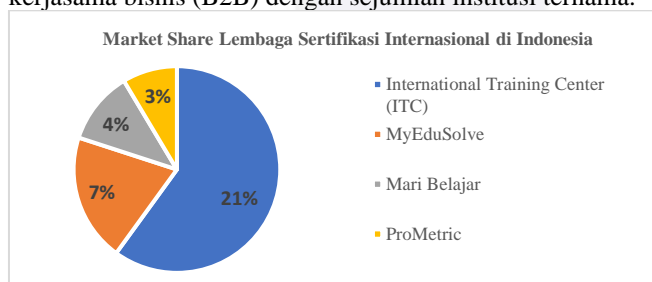
Pada tahun 2024, diperkirakan sektor industri membutuhkan sekitar 20,21 juta pekerja, naik 682 ribu dari tahun 2021 (Arus, 2022). Untuk menjawab tantangan ini, Kementerian Perindustrian, melalui Badan Pengembangan Sumber Daya Manusia Industri (BPSDMI), memprioritaskan program sertifikasi kompetensi guna meningkatkan daya saing tenaga kerja di sektor industri dan digital. Meskipun Badan Nasional Sertifikasi Kompetensi (BNSP) telah melayani 6,3 juta orang dengan sertifikat kompetensi sejak 2006 hingga 2022, jumlah ini masih terbatas bila dibandingkan dengan jumlah angkatan kerja saat ini yang mencapai 143 juta orang di Indonesia.



GAMBAR 1 Sertifikasi Tenaga Kerja Tahun 2006 – 2022

Pada era revolusi industri 4.0, transformasi tatanan Sumber Daya Manusia (SDM) terjadi di industri dengan memanfaatkan teknologi digital, internet, dan industri konvensional. Industri membutuhkan SDM yang kompeten, dan sertifikasi kompetensi digunakan untuk meningkatkan daya saing tenaga kerja serta memberikan penghargaan pada pekerja atas kepemilikan kompetensi tertentu (Ida, 2021). Sertifikasi kompetensi memberikan manfaat besar bagi tenaga kerja dalam persaingan pasar kerja, sementara bagi perusahaan, sertifikasi memudahkan rekrutmen, penempatan, dan pengembangan karir.

Namun, pemerintah sulit memenuhi layanan sertifikasi untuk seluruh angkatan kerja. Dalam konteks ini, *startup* seperti MyEduSolve, sebuah platform edutech berbasis di Indonesia, berperan dalam pengembangan karir dan sertifikasi kompetensi. MyEduSolve menawarkan akses ke program sertifikasi internasional yang diakui industri, memberikan peluang pekerja dalam mencapai pekerjaan impian mereka dan meningkatkan kredibilitas serta kepercayaan diri saat melamar pekerjaan. MyEduSolve menawarkan beragam program sertifikasi, seperti *Career Ready*, *Visual Design*, *Video Design*, dan lainnya, dengan fokus pada spesifik minat peserta. MyEduSolve juga menghubungkan pelanggan dengan sertifikasi di berbagai bidang seperti *Adobe Certified Professional*, *Microsoft Office Specialist*, *Project Management Ready*, dan lainnya, serta memberikan pelatihan persiapan karir yang dipandu oleh mentor profesional. MyEduSolve saat ini melayani baik individu (B2C) maupun kerjasama bisnis (B2B) dengan sejumlah institusi ternama.



GAMBAR 2 Market Share Lembaga Sertifikasi Internasional di Indonesia

Menurut data dari Indonesia Training Industry Directory tahun 2022, lembaga sertifikasi internasional di Indonesia memiliki market share sebesar 35% dari total pasar pelatihan dan sertifikasi. Market share ini didominasi oleh lembaga-lembaga sertifikasi internasional yang telah berpengalaman dan memiliki reputasi yang baik. Adapun sisa 65% market share pelatihan dan sertifikasi di Indonesia dikuasai oleh lembaga-lembaga sertifikasi lokal.



GAMBAR 3 Jumlah Sertifikasi yang Berhasil Disalurkan MyEduSolve ke Tenaga Kerja

MyEduSolve, sebuah startup pendidikan, telah berhasil menyalurkan lebih dari 31.000 sertifikasi kepada tenaga kerja di Indonesia antara tahun 2019-2022. Pada 2021, mereka mencapai angka tertinggi dengan 12.615 sertifikasi, namun jumlah sertifikasi menurun pada 2022 karena fokus pada pengembangan program di luar sertifikasi. Saat ini, mereka kembali memprioritaskan layanan sertifikasi dengan berbagai jenis program dan mitra sertifikasi internasional. MyEduSolve sudah bermitra dengan 11 mitra penyedia sertifikasi seperti Microsoft, Adobe, Project Management Institute, Intuit, Cisco, Unity, Swift, dll. Di periode mendatang MyEduSolve menargetkan ekspansi kerja sama yang lebih luas lagi dengan beberapa perusahaan penyedia layanan sertifikasi seperti Apple, Amazon, IBM, dll.

Selain itu, MyEduSolve mengalami kendala seperti respons rendah dari peserta, program penyaluran tenaga kerja yang belum terstandarisasi, dan kebutuhan pembaruan model bisnis. Mereka juga menghadapi kesulitan dalam mengarahkan peserta ke bidang kerja sesuai latar belakang dan minat mereka. Kini, MyEduSolve berfokus untuk memperbaiki layanan sertifikasi dan memerlukan evaluasi serta perancangan model bisnis yang tepat. Ini meliputi pemetaan model bisnis dengan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT untuk memperoleh strategi pengembangan bisnis yang sesuai dengan kondisi saat ini. Masalah dan solusi ini akan diuraikan dalam penelitian "Evaluasi dan Perancangan Model Bisnis *Startup* MyEduSolve Menggunakan Metode *Business Model Canvas*".

II. KAJIAN TEORI

A. *Business Model Canvas*

Business Model Canvas atau disingkat BMC adalah sebuah model bisnis yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, berfokus pada 9 elemen utama yang saling terkait dalam merancang rencana bisnis perusahaan. Elemen-elemen ini membentuk dasar strategi manajemen untuk merencanakan proposisi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan, dan keuangan. Berikut adalah poin-poin utama yang tercakup dalam *Business Model Canvas*:

1. *Customer Segments*: Mencakup individu, kelompok, atau organisasi yang menjadi target pengguna barang/jasa yang disediakan perusahaan.
2. *Value Proposition*: Menjelaskan manfaat yang ditawarkan oleh produk/jasa kepada segmen pasar, biasanya berupa solusi atau inovasi yang menjadi keunggulan perusahaan.
3. *Channel*: Merupakan media yang digunakan untuk mengirimkan value proposition kepada pelanggan, bisa berupa *website*, iklan *online*, aplikasi, atau *salesperson*.
4. *Customer Relationship*: Bagaimana perusahaan menjaga hubungan dengan setiap segmen pelanggan, menjelaskan jenis hubungan yang disukai pelanggan, apakah personal, otomatis, atau lainnya.
5. *Revenue Streams*: Merupakan sumber pendapatan dari pelanggan yang terkait dengan keberhasilan value proposition yang ditawarkan.
6. *Key Resources*: Aset utama yang digunakan untuk menyampaikan *value proposition*, bisa berupa sumber daya manusia, fisik, keuangan, dan intelektual.

7. **Key Activities:** Aktivitas utama yang dilakukan oleh perusahaan untuk menciptakan *value proposition*, termasuk aktivitas yang menjadi penentu keberhasilan perusahaan.
8. **Key Partnership:** Mengenai mitra strategis yang membantu perusahaan dalam aktivitas bisnis, berupa *supplier, vendor*, atau agensi.
9. **Cost Structure:** Biaya-biaya yang timbul dalam mengoperasikan bisnis, menjelaskan semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

B. SWOT

Analisis SWOT, dikenal sebagai alat strategi yang luas digunakan, membedah faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman). Fungsi utamanya adalah mengidentifikasi hal-hal yang mendukung tujuan perusahaan dan hambatan yang menghalangi capaiannya. Berikut ringkasan SWOT menurut Alan Sarsby (2016):

1. **Kekuatan (Strength):** Faktor internal yang mendukung pencapaian tujuan, seperti keuangan yang solid, teknologi unggul, layanan pelanggan yang baik, serta tim yang terampil dan berdedikasi.
2. **Kelemahan (Weakness):** Faktor internal yang menjadi keterbatasan dalam mencapai tujuan, seperti masalah keuangan, kurangnya fleksibilitas teknologi atau proses, layanan pelanggan yang buruk, atau kekurangan keterampilan karyawan.
3. **Peluang (Opportunities):** Faktor eksternal yang dapat mendukung perusahaan, seperti tren pasar baru, inovasi teknologi, atau perubahan undang-undang yang dapat dijadikan peluang.
4. **Ancaman (Threat):** Faktor eksternal yang berpotensi mengancam, seperti kehadiran pesaing baru, ancaman pengambilalihan, atau perubahan yang dapat merusak reputasi.

III. METODE

Penelitian bertujuan memperbaiki kondisi MyEduSolve dan menyusun usulan model bisnis baru. Proses ini terdiri dari beberapa tahapan, mulai dari pengumpulan data, pengolahan data, analisis SWOT, pengembangan strategi usulan, pembuatan *value proposition canvas*, hingga perancangan *business model canvas* usulan. Tahap awal melibatkan wawancara dengan pihak MyEduSolve untuk memahami model bisnis yang sedang berjalan, survei kepada 32 pelanggan MyEduSolve untuk membuat profil pelanggan, serta analisis data lingkungan bisnis dari studi literatur. Data ini digunakan untuk menjalankan analisis SWOT dan Value Proposition Canvas MyEduSolve yang kemudian verifikasi dan divalidasi dengan pihak perusahaan menggunakan kuesioner. Hasil dari penilaian tersebut menjadi dasar untuk menyusun matriks TOWS guna merumuskan strategi usulan. Dari semua data yang terkumpul, dilakukan perancangan *business model canvas* usulan untuk MyEduSolve.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Business Model Canvas Eksisting

Berdasarkan data yang sudah didapat dengan melakukan wawancara dengan pihak MyEduSolve. Berikut adalah *Business Model Canvas* eksisting dari MyEduSolve.



GAMBAR 4 *Business Model Canvas* Eksisting MyEduSolve

1. **Customer Segments:** MyEduSolve menargetkan tiga segmen pelanggan: karyawan profesional yang memerlukan sertifikasi kompetensi, pencari kerja/freshgraduate, dan siswa/mahasiswa.
2. **Value Proposition:** *Value Proposition* MyEduSolve meliputi penyediaan sertifikasi diakui internasional, jaminan kelulusan ujian, dan variasi sertifikasi yang beragam.
3. **Channels:** MyEduSolve memanfaatkan media sosial (Instagram, Tiktok, Youtube, LinkedIn), situs web, dan iklan sosial sebagai saluran distribusi utama.
4. **Customer Relationships:** MyEduSolve menjaga hubungan dengan pelanggan melalui diskon, paket *bundling*, konten media sosial edukatif, dan kampanye *testimonial*.
5. **Revenue Streams:** Sebagian besar pendapatan MyEduSolve berasal dari layanan sertifikasi
6. **Key Resources:** Sumber daya utama MyEduSolve meliputi karyawan, kantor, dan situs web terintegrasi.
7. **Key Activities:** Kegiatan utama bisnis MyEduSolve termasuk pemasaran layanan sertifikasi, produksi konten media sosial, proses pembelajaran pra-sertifikasi, dan pelaksanaan ujian sertifikasi.
8. **Key Partnerships:** MyEduSolve bermitra dengan lembaga sertifikasi dan institusi pemerintah, seperti Kemendikbud & Kemkominfo.
9. **Cost Structure:** Biaya operasional MyEduSolve meliputi gaji karyawan, biaya sewa kantor, lisensi perangkat lunak, dan biaya pemasaran.

B. Customer Profile

Data *customer profile* diperoleh dari hasil kuesioner yang diisi oleh 32 pelanggan MyEduSolve dan dilengkapi dengan studi literatur. *Customer profile* terdiri dari tiga aspek yaitu *customer jobs*, *customer gains*, dan *customer pains*. Berikut merupakan hasil *customer profile* MyEduSolve.



GAMBAR 5 *Customer Profile* MyEduSolve

Dari pemetaan tersebut diketahui bahwa dari sisi *customer jobs* bahwa pelanggan MyEduSolve membeli sertifikasi kompetensi di MyEduSolve adalah untuk menambah dan memvalidasi kompetensi yang dimiliki, menjadi lebih siap dalam menghadapi dunia kerja dan mendapatkan pelayanan yang ramah. Dari sisi *customer pains*, pelanggan merasa perlu dilakukan pengadaan kelas tatap muka, pembaruan materi belajar, pemberian harga khusus untuk pelajar, promo yang *update* dan dibantu disalurkan ke mitra pencari kerja. Dari sisi *customer gains*, pelanggan mengharapkan dengan mendapatkan sertifikasi dari MyEduSolve, pelanggan dapat menjadi lebih siap dan dapat bersaing dengan pencari kerja lain, dapat disalurkan pekerjaan, ditambah jenis sertifikasinya dan diundang ke grup atau komunitas pencari kerja yang aktif dikelola oleh MyEduSolve.

C. Business Model Environment

Analisis lingkungan bisnis MyEduSolve dilakukan dengan studi literatur. Berikut merupakan hasil analisis lingkungan bisnis MyEduSolve saat ini.



GAMBAR 6 Business Model Environment MyEduSolve

Faktor yang mendukung perkembangan bisnis MyEduSolve dari aspek *market forces* adalah tingginya jumlah angkatan kerja dan minimnya angkatan kerja yang tersertifikasi serta urgensi sertifikasi untuk meningkatkan daya saing pekerja. Dari aspek *industry forces*, adalah adanya pesaing di bidang yang sama, persaingan kualitas layanan dan adanya dukungan pemerintah. Dari aspek *key trends*, meningkatnya tren pertumbuhan kompetensi digital dan sertifikasi digital. Dari aspek *macro economic trends*, karena tingginya kebutuhan tenaga kerja di pasar global.

D. Analisis SWOT, Matriks TOWS dan Usulan Strategi

Analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi faktor internal (Kekuatan & Kelemahan) dan faktor eksternal (Peluang & Ancaman) yang memengaruhi perusahaan. Dilakukan pada sembilan blok yang dikelompokkan ke dalam empat kelompok: *value proposition*, *cost/revenue*, *customer interface*, dan *infrastructure*. SWOT yang teridentifikasi dievaluasi oleh perusahaan menggunakan skala 1-5, dan hasil evaluasi ini digunakan untuk menyusun matriks TOWS guna menghasilkan strategi usulan berdasarkan blok pada *Business Model Canvas*.

Berikut merupakan matriks TOWS beserta usulan strategi untuk bidang *Cost & Revenue* MyEduSolve.

Faktor Internal	Strength (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> MyEduSolve sudah melakukan prediksi mengenai biaya operasional (4,5) MyEduSolve mendapatkan keuntungan dari penjualan produk sertifikasi (5) 	<ol style="list-style-type: none"> Pendapatan menurun karena jumlah sertifikasi terjual menurun (-2,75)
Faktor Eksternal		
Opportunity (O)	<ol style="list-style-type: none"> Mitra/vendor/intansi <i>partnership</i> dapat meningkatkan pendapatan MyEduSolve (5) 	<ol style="list-style-type: none"> Menambah kerjasama dengan pelanggan organisasi dapat meningkatkan penjualan sertifikasi (O1;W1)
Threat (T)	<ol style="list-style-type: none"> Pendapatan MyEduSolve terancam oleh pesaing dengan variasi layanan yang lebih beragam dan pelayanan yang lebih baik (-4,25) 	<ol style="list-style-type: none"> Memperbaiki kualitas layanan dan menambah variasi layanan agar pendapatan bisa optimal (W1;T1) Program <i>affiliate marketing</i> (W1;T1)

GAMBAR 7 Matriks TOWS Cost & Revenue MyEduSolve

Berikut merupakan matriks TOWS beserta usulan strategi untuk bidang *Infrastructure* MyEduSolve.

Faktor Internal	Strength (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> MyEduSolve memiliki <i>website</i> yang terintegrasi dengan proses pembelian (4,5) MyEduSolve memiliki kantor (sewa) dan fasilitas kantor untuk mendukung operasional bisnis (5) Aktivitas pemasaran melalui media sosial (4,5) Kerjasama dengan mitra kooperatif dan saling menguntungkan (4,75) 	<ol style="list-style-type: none"> MyEduSolve memiliki karyawan dengan <i>double responsibility</i> <i>Website</i> MyEduSolve sering bermasalah dan tidak <i>update</i> dengan promo yang ada Kerjasama dengan perusahaan untuk penyaluran tenaga kerja masih sedikit Materi pembelajaran (kisi-kisi) untuk persiapan sertifikasi perlu diperbarui Belum ada kelas persiapan secara tatap muka MyEduSolve belum memiliki variasi sertifikasi beragam di bidang lain Belum adanya standarisasi proses bisnis untuk penyaluran pelanggan tersertifikasi ke mitra-perusahaan
Faktor Eksternal		
Opportunity (O)	<ol style="list-style-type: none"> Kerjasama dengan pemerintah melalui program-program yang mendukung penyaluran sertifikasi Kerjasama dengan mitra dan vendor dapat meningkatkan ekspansi bisnis 	<ol style="list-style-type: none"> Bekerjasama dengan mitra penyalur tenaga kerja tersertifikasi (W3;O1;O2)
Threat (T)	<ol style="list-style-type: none"> Pesaing dengan jenis layanan sertifikasi yang lebih beragam dan materi yang lebih terbaru dapat memberikan ancaman bagi MyEduSolve 	<ol style="list-style-type: none"> Menyesuaikan pekerjaan karyawan dengan kemampuan yang dimiliki (W1;T1) Memperbarui materi (kisi-kisi) pembelajaran (W4;T1) Mengadakan program kelas secara tatap muka (W5;T1) Menambah ragam sertifikasi di bidang lain (W6;T1) Membuat standar alur penyaluran pelanggan tersertifikasi ke mitra yang membutuhkan tenaga kerja (W6;T1)

GAMBAR 8 Matriks TOWS Infrastructure MyEduSolve

Berikut merupakan matriks TOWS beserta usulan strategi untuk bidang *Value Proposition* MyEduSolve.

Faktor Internal	Strength (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. MyEduSolve menyediakan sertifikasi bertaraf internasional (5) 2. MyEduSolve menawarkan program jaminan lolos sertifikasi (4,75) 3. Variasi sertifikasi di MyEduSolve beragam untuk keahlian komputer (4,75) 4. Sertifikasi dari MyEduSolve dapat menambah pengetahuan dan memvalidasi kemampuan pelanggan (5,0) 5. Sertifikasi dari MyEduSolve dapat membuat pelanggan menjadi lebih siap dalam menghadapi dunia kerja dan bersaing dengan talenta lain (4,25) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya kurang terjangkau bagi siswa dan mahasiswa (-2,75)
Faktor Eksternal		
Opportunity (O)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan dan menambah program sertifikasi yang sesuai dengan tren kompetensi digital dan tren sertifikasi digital saat ini (S1;S3;O1;O2;O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan program sertifikasi khusus bagi kalangan siswa dan mahasiswa (W1;O1;O2)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tren pertumbuhan kebutuhan kompetensi digital (5) 2. Tren sertifikasi digital (4,25) 3. Kebutuhan tenaga kerja di pasar global (3,75) 	

GAMBAR 9 Matriks TOWS *Value Proposition* MyEduSolve

Berikut merupakan matriks TOWS beserta usulan strategi untuk bidang *Value Proposition* MyEduSolve.

Faktor Internal	Strength (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelanggan sudah disegmentasi dengan baik 2. Pemasaran melalui media sosial 3. Proses <i>checkout</i> melalui <i>website</i> sudah terintegrasi 4. MyEduSolve memanfaatkan fitur <i>social media ads</i> untuk strategi pemasarannya 5. MyEduSolve menawarkan diskon yang beragam 6. MyEduSolve menawarkan promo paket bundling 7. MyEduSolve rajin mengunggah konten edukatif dan mengikuti tren 8. MyEduSolve mengunggah testimoni alumni di media sosial 9. MyEduSolve memiliki pelayanan yang ramah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rendahnya <i>customer response rate</i> 2. MyEduSolve belum menyediakan komunitas atau grup yang selalu aktif menyalurkan informasi lowongan kerja bagi pencari kerja
Faktor Eksternal		
Opportunity (O)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan segmen pelanggan individu dan organisasi dengan SEO <i>website</i> dan Google Ads (S1;O1;O2) 2. Berkolaborasi dengan <i>content creator</i> di bidang sertifikasi dunia kerja untuk menjangkau pelanggan baru (S2; S7;S8;O1;O2) 3. Menargetkan segmen pelanggan dengan latar belakang pebisnis/<i>entrepreneur</i> (S1;O1;O2) 	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan segmen pelanggan individu dan organisasi dengan SEO <i>website</i> dan Google Ads (S1;O1;O2) 2. Berkolaborasi dengan <i>content creator</i> di bidang sertifikasi dunia kerja untuk menjangkau pelanggan baru (S2; S7;S8;O1;O2) 3. Menargetkan segmen pelanggan dengan latar belakang pebisnis/<i>entrepreneur</i> (S1;O1;O2) 	
Threat (T)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan <i>channel</i> lain yang sesuai dengan tren digital sekarang, seperti <i>marketplace</i> (S1;T1) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan grup atau komunitas yang dikelola secara aktif untuk menjaga hubungan dengan pelanggan sekaligus memberikan informasi lowongan kerja terbaru (W1;W2;T1)

GAMBAR 10 Matriks TOWS *Customer Interface* MyEduSolve

E. Value Proposition Canvas

Pada tahapan *value proposition canvas*, terdapat tiga elemen yang dianalisis yaitu *pain reliever*, *gain creator*, dan *product*

and services. Berikut adalah hasil *value proposition canvas* MyEduSolve.



GAMBAR 11 *Value Proposition Canvas* MyEduSolve

Berikut penjelasannya:

1. *Pain Relievers*, pada poin ini perlu ditingkatkan materi ujian sertifikasi, diadakan program khusus untuk siswa dan mahasiswa, serta kelas tatap muka. Berkolaborasi dengan mitra untuk penyaluran tenaga kerja dan meningkatkan kinerja *website* dengan promo yang terupdate secara rutin.
2. *Gain Creator*, pada poin ini keuntungan yang perlu ditingkatkan MyEduSolve kepada pelanggan adalah memberikan sertifikasi internasional terkini, kelas persiapan karir dan ujian percobaan, serta melayani pelanggan dengan fokus pada kebutuhan dan masukan yang diberikan.
3. *Product and Services*, nilai tambahan yang perlu diberikan MyEduSolve untuk menarik calon pelanggan adalah dengan layanan sertifikasi internasional, program jaminan lolos sertifikasi, menyediakan sertifikasi di berbagai bidang, program persiapan karir, program khusus pelajar, kelas sertifikasi *trial*, program penyaluran tenaga kerja dan program *affiliate marketing*.

F. Fit Value Proposition Canvas dan Customer Profile

Setelahnya, dilakukan pencocokan dengan *customer profile* yang telah dianalisis sebelumnya. Berikut adalah hasil *fit value proposition canvas* dan *customer profile* MyEduSolve.

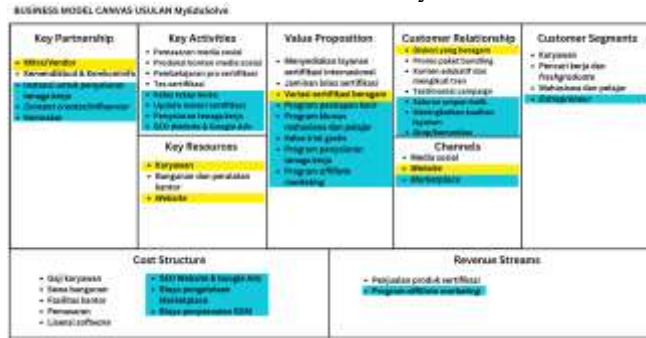


GAMBAR 12 *Fit Value Proposition Canvas* dan *Customer Profile* MyEduSolve

G. Business Model Canvas Usulan

Hasil final dari penelitian yang sudah dilakukan adalah berupa *Business Model Canvas* usulan yang sudah disimpulkan berdasarkan tahapan-tahapan yang sudah dilakukan sebelumnya mulai dari *customer profile*, *business model environment*, analisis SWOT, perancangan strategi usulan dengan matriks TOWS, perancangan *value proposition canvas*, hingga melakukan *fit value proposition*

canvas dengan *customer profile*. Berikut merupakan hasil *Business Model Canvas* usulan dari MyEduSolve.



GAMBAR 13 *Business Model Canvas* Usulan MyEduSolve

Terdapat beberapa input dan masukan di seluruh blok bisnis dengan mayoritas terdapat pada blok *value proposition*, *key activities*, *key partnerships* dan *customer relationships*.

H. Verifikasi Hasil Rancangan

Verifikasi hasil rancangan dilaksanakan dengan melakukan *brainstorming* dengan pembimbing penelitian mengenai kelengkapan dan konsistensi logika antar setiap blok bisnis dalam *Business Model Canvas* usulan yang sudah dirancang. Hasil dari verifikasi adalah bahwa *Business Model Canvas* usulan yang telah dirancang adalah memadai dengan dan terverifikasi secara keseluruhan.

I. Validasi Hasil Rancangan

Verifikasi hasil rancangan melibatkan pemilik usaha untuk mengumpulkan tanggapan terkait proposal model bisnis guna mengurangi risiko potensial kegagalan dari desain bisnis yang telah disusun. Validasi dilakukan terhadap seluruh rancangan dari 9 blok bisnis BMC. Terdapat beberapa pertimbangan yang perlu disesuaikan oleh pemilik bisnis MyEduSolve. Berikut merupakan penjelasan terkait hasil *Business Model Canvas* Usulan MyEduSolve yang sudah tervalidasi.

TABEL 2 Validasi Hasil Rancangan Keseluruhan

Blok	Target Validasi	Pemenuhan
Customer Segments	Menambahkan segmen pelanggan dengan latar belakang pebisnis / <i>entrepreneur</i>	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve belum menargetkan segmen pelanggan pelaku bisnis
Value Proposition	Menciptakan program persiapan karir	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve belum mengadakan kelas persiapan karir non-teknis yang terstandarisasi
	Menciptakan program khusus siswa dan mahasiswa	Terpenuhi, sebelumnya MyEduSolve belum mengadakan program khusus bagi siswa dan mahasiswa, akan dipertimbangkan program sertifikasi dengan harga khusus bagi kalangan siswa dan mahasiswa
	Menciptakan kelas sertifikasi <i>trial</i> gratis	Terpenuhi, saat ini kelas sertifikasi <i>trial</i> belum diadakan, kelas <i>trial</i> akan diadakan dan disusun kurikulumnya
	Menciptakan program penyaluran tenaga kerja	Terpenuhi, program ini sudah pernah direncanakan oleh MyEduSolve, akan menjadi pembahasan prioritas
	Menciptakan program <i>affiliate marketing</i>	Terpenuhi, saat ini program ini belum diterapkan, akan dipertimbangkan penggunaan referral bagi pelanggan
	Meningkatkan variasi sertifikasi di berbagai bidang sesuai tren kompetensi saat ini	Terpenuhi, MyEduSolve akan melakukan riset terkait kebutuhan tren sertifikasi kompetensi di era sekarang secara lebih luas dan mendalam

Channels	Memanfaatkan <i>marketplace</i>	Terpenuhi, MyEduSolve akan mengecek lebih lanjut terkait penggunaan <i>marketplace</i> sebagai saluran transaksi pembelian sertifikasi
	Mengoptimalkan kinerja <i>website</i> (konten promo <i>website</i>)	Terpenuhi, saat ini proses <i>update</i> promo di <i>website</i> terkadang telat kedepannya promo di <i>website</i> akan di <i>update</i> langsung begitu promo baru diluncurkan
Customer Relationships	Melakukan survei melalui saluran umpan balik kepada pelanggan	Terpenuhi, selama ini MyEduSolve sudah melakukan umpan balik pasca kegiatan ke para pelanggan untuk mengetahui kepuasan pelanggan, kedepannya survei khusus terkait minat bidang sertifikasi kompetensi akan disebarluaskan juga ke pelanggan dan calon pelanggan
	Meningkatkan kualitas pelayanan	Terpenuhi, MyEduSolve akan mereview kembali kualitas pelayanan dari sisi karyawan dan <i>platform</i> selama pelanggan mengikuti proses pengambilan sertifikasi
	Membuat grup dan komunitas yang dikelola secara aktif	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve sudah membuat grup WhatsApp bagi para-alumni untuk berbagi informasi, kedepannya akan dibuat komunitas khusus di WhatsApp dan Telegram dan akan dikelola secara aktif
	Mengembangkan ragam diskon / promo	Terpenuhi, MyEduSolve akan mengembangkan ragam diskon dan promo untuk pelanggan baru
Revenue Streams	Menciptakan saluran pendapatan dari program <i>affiliate marketing</i>	Terpenuhi, MyEduSolve akan mereview terkait implementasinya
Key Resources	Mereview kembali pembagian tugas karyawan	Terpenuhi, akan dilakukan review terkait <i>job description</i> , kompetensi karyawan dan jumlah karyawan saat ini
	Mengoptimalkan kinerja <i>website</i> (UI/UX)	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve sudah memiliki tim khusus mengelola <i>website</i> , akan dilakukan riset pengembangan <i>website</i> dari sisi UI/UX
Key Activities	Mengadakan kelas tatap muka	Terpenuhi, MyEduSolve sudah mempersiapkan skenario ini semenjak pasca pandemi Covid-19, akan dikaji lebih lanjut terkait implementasinya
	Melakukan <i>update</i> materi persiapan sertifikasi	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve belum rutin melakukan pembaruan materi persiapan sertifikasi, akan dilakukan <i>update</i> setiap setahun sekali
	Mengadakan program penyaluran tenaga kerja	Terpenuhi, program ini sudah diinginkan sejak lama oleh MyEduSolve, akan dianalisis lagi terkait proses bisnis dan mitranya
	Memanfaatkan SEO <i>Website</i> dan Google Ads	Terpenuhi, MyEduSolve belum memanfaatkan SEO <i>Website</i> dan Google Ads untuk pemasaran
Key Partnerships	Bekerja sama dengan instansi penyaluran tenaga kerja	Terpenuhi, saat ini program ini akan dikaji dan akan mengirimkan proposal kerja sama dengan beberapa instansi
	Berkolaborasi dengan <i>content creator/influencer</i>	Penyesuaian, MyEduSolve memerlukan analisis lebih lanjut karena belum memiliki alokasi <i>budget</i> untuk <i>influencer</i> yang dianggap mahal saat ini
	Bekerja sama dengan Kementerian Ketenagakerjaan	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve belum bekerja sama dengan Kementerian Ketenagakerjaan
Cost Structure	Meningkatkan kerja sama dengan mitra/vendor penyelenggara sertifikasi	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve sedang mempersiapkan perluasan kerja sama dengan mitra/vendor penyelenggara sertifikasi
	Mengalokasikan biaya pemanfaatan SEO <i>Website</i> dan Google Ads	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve belum mengeluarkan biaya untuk pemanfaatan SEO <i>website</i> dan Google Ads
	Mengalokasikan biaya pengelolaan akun di <i>marketplace</i>	Terpenuhi, saat ini MyEduSolve belum mengeluarkan biaya pengelolaan akun di <i>marketplace</i>
	Mengalokasikan biaya penyesuaian karyawan	Penyesuaian, MyEduSolve perlu diskusi lebih panjang terkait penambahan / pengurangan karyawan, saat ini jumlah karyawan sudah cukup namun akan disesuaikan dari sisi pekerjaan dan kompetensi

Hasil akhir *Business Model Canvas* MyEduSolve setelah divalidasi dan dievaluasi adalah sebagai berikut.



GAMBAR 14 *Business Model Canvas* Usulan MyEduSolve yang Sudah Divalidasi

V. KESIMPULAN

Penelitian berfokus pada evaluasi dan penyusunan model bisnis untuk MyEduSolve menggunakan *Business Model Canvas*. Melalui tahap analisis, penjabaran *Customer Profile* hingga hasil akhir rancangan *Business Model Canvas*, beberapa perubahan dan tambahan terlihat pada segmentasi pelanggan yang mencakup pebisnis, serta nilai baru seperti kelas persiapan karir, program khusus siswa dan mahasiswa, kelas sertifikasi *trial* gratis, program penyaluran tenaga kerja, dan pengoptimalan saluran transaksi melalui *marketplace*. Peningkatan pelayanan melalui aktifitas dalam *Customer Relationships*, dan tambahan sumber pendapatan dari program *affiliate marketing* juga diusulkan. Selain itu, usulan signifikan ditemukan pada *Value Proposition*, *Key Activities*, *Customer Relationships*, dan *Key Partnerships*, memberikan kesan perubahan substansial pada rencana model bisnis. Diharapkan evaluasi dan perancangan *Business Model Canvas* usulan yang sudah dilakukan dapat dipertimbangkan implementasinya untuk meningkatkan nilai, eksposur, dan pendapatan bisnis dengan analisis mendalam terkait rencana implementasi. Untuk penelitian selanjutnya dapat berfokus pada aspek anggaran biaya untuk implementasi dan pemodelan bisnis.

REFERENSI

Afiaha, Annisa. (2022). *Ramai Negara Diserang 'Kiamat' Tenaga Kerja, Ini Sebabnya*. <https://www.cnbcindonesia.com/news/20220916165829-4-372779/ramai-negara-diserang-kiamat-tenaga-kerja-ini-sebabnya>. (Diakses pada 06 Juni 2023)

Aryanto, Agus. (2019). *Cari Kerja di Sektor Informal, Kormo Bisa*. <https://www.wartaekonomi.co.id/read219312/cari-kerja-di-sektorinformal-kormo-bisa-carikan>. (Diakses pada 13 Desember 2022)

Badan Pusat Statistik. (2022). *Penduduk Berumur 15 tahun ke atas menurut jenis kegiatan 2022-2023*. <https://www.bps.go.id/indicator/6/529/1/penduduk-berumur-15-tahun-ke-atas-menurut-jenis-kegiatan.html>. Diakses pada 10 Desember 2022.

Badan Pusat Statistik. (2022). *Tingkat Pengangguran Terbuka Agustus 2022*. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2022/11/07/191>

6/agustus-2022--tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-5-86-persen-dan-rata-rata-upah-buruh-sebesar-3-07-juta-rupiah-per-bulan.html. (Diakses pada 12 Desember 2022)

Enterprising Oxford. (2022). *Business Model Canvas Explained*. <https://eship.ox.ac.uk/business-model-canvas-explained/>. (Diakses pada 18 Desember 2022)

Dinas Tenaga Kerja. (2020). *Menaker: Sertifikasi Kompetensi Sarana Tingkatkan Daya Saing Pekerja Indonesia*. <https://disnakertrans.ntbprov.go.id>. (Diakses pada 04 April 2023)

Isnain, Maskur. (2022). *Analisis KEPMENAKER Nomor 115 Tahun 2022: Everybody Can Be Human Resource Management*. <https://kagama.id> (Diakses pada 13 Desember 2022)

Khurniawan, A., & Irmawaty. (2019). *Future Skills Persiapan Menghadapi Masa Depan Tahun 2035*. <http://repository.ut.ac.id/10137/1/Future%20Skills%202023%20%2B%20Cover.pdf>

Kurniawan, F. A. (2017). *Pendekatan Business Model Canvas Sebagai Perancangan Strategi Bisnis Baru*. SKETSA BISNIS. <https://doi.org/10.35891/jsb.v4i2.1602>.

Lembaga Sertifikasi Profesi. (2022). *Pentingnya Sertifikasi Kompetensi di Era 4.0*. <https://lspmm.com/pentingnya-sertifikasi-kompetensi-di-era-industri-4-0/>. (Diakses pada 12 Desember 2022)

MyEduSolve. (2023). *Tentang Kami*. <https://myedusolve.com/about-us/our-story/> (Diakses pada 11 Maret 2023)

Napitupulu, Ester. (2023). *Karier Teknologi Digital Kian Menarik, Kebutuhan Pendidikan Semakin Tinggi*. <https://www.kompas.id/baca/humaniora/2023/04/13/karier-teknologi-digital-kian-menarik-kebutuhan-pendidikan-semakin-tinggi>. (Diakses 6 Juni 2023)

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y., Smith, A., Bernarda, G., & Papadoks, P. (2014). *Value Proposition Design*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.

Rangkuti, F., (2019). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Ries, Eric. (2011). *The Lean Startup How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Crown Business

Satria, Arif. (2023). *Perguruan Tinggi dan Industrialisasi Baru*. <https://www.kompas.id/baca/opini/2023/06/26/perguruan-tinggi-dan-industrialisasi-baru>. (Diakses pada 25 Juni 2023)

Siringo, Joshua. (2023). *Jumlah Wirausahawan di Indonesia Ganjal Pertumbuhan Ekonomi*. https://katadata.co.id/ariayudhistira/analisisdata/6464b3d3c584e/jumlah-wirausahawan-di-indonesia-ganjol-pertumbuhan-ekonomi#google_vignette. (Diakses pada 13 Desember 2013)