

ABSTRAK

Fibo School merupakan produk *learning management system* berbasis teknologi *Artificial Intelligence* yang memudahkan tenaga pengajar untuk mengelola kelas, berdiskusi dengan siswa, membuat modul pembelajaran, *worksheets*, soal ujian, dan penilaian secara otomatis. Sejak awal peluncurannya hingga saat ini, jumlah pengguna produk Fibo School masih sangat rendah. Adapun akar permasalahan dari jumlah pengguna yang masih rendah yaitu dari sumber daya manusia, produk, promosi, dan *partnership*. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu dengan mengevaluasi dan merancang model bisnis usulan produk Fibo School menggunakan *Business Model Canvas*.

Data-data yang diperlukan yaitu data model bisnis saat ini, data *customer profile*, dan data lingkungan bisnis. Evaluasi model bisnis saat ini dilakukan dengan analisis *7 questions* dan analisis SWOT. Analisis SWOT dilakukan untuk seluruh kanvas secara keseluruhan (*big picture*), kemudian diperdalam dengan analisis SWOT yang berfokus pada tiga blok prioritas.

Beberapa perbaikan yang diusulkan yaitu memfokuskan segmentasi pasar ke lembaga pendidikan swasta di provinsi Jawa Barat dan DKI Jakarta, membuat manajemen serta pembuatan bahan evaluasi pembelajaran yang sesuai dengan kurikulum nasional, kustomisasi dan integrasi LMS, menyediakan variasi paket berlangganan produk, membangun kemitraan dengan pemerintah, perguruan tinggi, perusahaan, dan organisasi untuk membantu pengembangan produk, pemasaran, serta meningkatkan adopsi produknya. Selain itu, dilakukan simulasi finansial dengan menghitung estimasi pendapatan dan biaya tambahan sebagai dampak perubahan usulan model bisnis. Berdasarkan hasil simulasi finansial, usulan model bisnis dikatakan layak karena menghasilkan nilai IRR lebih besar dari MARR dan NPV lebih besar dari nol.

Kata kunci – *Artificial Intelligence, Fibo School, Model Bisnis, Business Model Canvas, Kemitraan, Biaya Incremental*