

ABSTRAK

IT Management Consultant yang berperan penting dalam pengembangan usaha di pasar memiliki sebuah bisnis model canvas. Bisnis model canvas tersebut variatif dan memiliki perbedaan dalam masing masing perusahaan. Sehingga muncul sebuah fenomena dimana consultant yang bekerja dari satu perusahaan ke perusahaan IT management consultant lain memiliki waktu untuk adaptasi yang memakan waktu untuk menyesuaikan bisnis model perusahaan. Customer juga merasa kebingungan dengan munculnya bisnis model canvas yang berbeda beda tapi dalam satu penjualan produk yang sama.

Sehingga dari fenomena tersebut terkadang bisnis model canvas yang ada pada IT management Consultant harus mengalami inovasi, hal ini diperlukan karena IT Management consultant merupakan sebuah solution shop dan knowledge market yang membantu mengarahkan arah manajemen perusahaan customer mereka. Penelitian ini dilakukan untuk melakukan ekstraksi bisnis model canvas dari beberapa perusahaan IT Consulting Companies bergerak di penjualan SAP. Ekstraksi bisnis model canvas dilakukan dengan 9 nilai dasar yang menggambarkan bagaimana bisnis model canvas bekerja. Selanjutnya dilakukan analisa menggunakan Teori Pivot dan teori epicentrum pivot untuk melihat arah inovasi perusahaan.

Analisa bisnis model canvas akan dilakukan pada 3 perusahaan IT consulting companies local di Indonesia berbasis penjualan produk SAP. Teknik yang dilakukan adalah menggunakan wawancara berdasar pada teori bisnis model canvas yang kemudian akan dilakukan scoring dan pemetaan menggunakan teori pivot untuk melihat hasil ekstraksi bisnis model canvas dan kemudian akan dibuat sebuah bisnis model canvas baru yang berguna sebagai referensi dari hasil penelitian berikut.

Key: *IT Management Consultant*, Bisnis Model Canvas. Teori Pivot, Inovasi bisnis model