



Business Model Canvas(BMC)

Mohd Shukor Harun

A. PENGENALAN

Business Model Canvas (BMC) merupakan satu kaedah yang digunakan untuk membantu para usahawan memahami model perniagaan dengan cara berstruktur. Menggunakan BMC, struktur dan strategi asas sesebuah perniagaan dapat digambarkan. Keseluruhan model perniagaan dapat di fahami melalui satu lakaran BMC. BMC adalah strategi pengurusan dalam bentuk carta visual yang terdiri daripada 9 elemen. iaitu:



Elemen-elemen yang terdapat didalam BMC

Segmen pelanggan (Customer Segment) - CS	•Organisasi menawarkan produk/perkhidmatan kepada satu atau lebih segmen pelanggan.
Tawaran Nilai (Value Proposition) - VP	•Menyelesaikan masalah pelanggan atau memberi nilai tambah.
Saluran (Channels) - CH	•Penyampaian tawaran nilai kpd pelanggan melalui kaedah komunikasi, pengedaran (<i>distribution</i>), dan saluran jualan (<i>sales channel</i>).
Aliran Pendapatan (Revenue Streams) - R\$	•Aliran pendapatan hasil dari kejayaan tawaran nilai kepada pelanggan.
Sumber Utama (Key Resources) - KR	•Sumber yang diperlukan untuk menawarkan dan menyampaikan perkara-perkara berkaitan CS, VP, CH, CR dan C\$.
Hubungan Pelanggan (Customer Relationship) - CR	•Hubungan dengan pelanggan dibina dan dikekalkan kepada setiap segmen pelanggan.
Aktiviti Utama (Key Activities) - KA	•Melaksanakan beberapa aktiviti utama dalam bisnes.
Perkongsian Utama (Key Partnership) - KP	•Rangkaian pembekal (<i>suppliers</i>) dan juga rakan kongsi (<i>partner</i>) dalam perniagaan yang dijalankan.
Struktur Kos (Cost Structure) - C\$	•Elemen-elemen dalam bisnes model menentukan struktur kos yang diperlukan.

Manfaat BMC Kepada Perniagaan

Penggunaan BMC membawa manfaat kepada perniagaan. Antaranya:



Contoh Template BMC

Key Partners (KP)	Key Activities (KA)	Value Propositions (VP)	Customer Relationship (CR)	Customer Segments (CS)
	Key Resources (KR)		Channels (CH)	
Cost Structure (CS)			Revenue Streams (RS)	

B. OBJEKTIF

Pada masa ini, terdapat banyak teknik dan tips perniagaan diberikan melalui pelbagai medium sama ada berbayar mahupun percuma, tetapi tiada satupun program yang dilaksanakan secara komprehensif bagi memahami teknik asas Business Model Canvas (BMC). Pandemik COVID-19 merubah landskap sektor ekonomi dan perniagaan di Malaysia. Sektor perniagaan diantara yang terjejas teruk akibat pandemik COVID-19, perniagaan secara dalam talian tampak lebih relevan dan terkehadapan semasa situasi ini berbanding teknik tradisional. Oleh yang demikian, pemahaman asas tentang BMC amatlah diperlukan demi memastikan kelangsungan sesebuah perniagaan tersebut dapat terus bertahan dengan teknik dan kaedah yang sesuai dengan keadaan semasa. Para usahawan perlu menilai dan merangka semula BMC perniagaan mereka demi memastikan mereka terus kompetitif dan relevan dengan arus perubahan landskap ekonomi semasa.

C. HASIL PENGAJARAN DAN PEMBELAJARAN

Pada akhir unit ini, peserta dapat:

- i. Memahami asas Business Model Canvas
- ii. Mempraktikan BMC dalam perniagaan semasa
- iii. Menjadi usahawan yang bijak dalam memilih teknik dan jenis perniagaan yang sesuai dengan arus semasa melalui BMC yang dirangka
- iv. Menjadi usahawan yang kompetitif serta berdaya saing selari dengan teknik yang dipilih didalam BMC

D. KATA KUNCI

- Memahami BMC
- Business Model Canvas

E. SASARAN PESERTA

- i. Terbuka kepada peserta yang berminat menceburkan diri dalam perniagaan
- ii. Minimum 30 orang

F. TEMPOH MASA PERLAKSANAAN

Jumlah masa yang diperuntukkan adalah 2 jam (120 minit).

G. BAHAN-BAHAN PENGAJARAN DAN PEMBELAJARAN

- i. Komputer riba / telefon pintar
- ii. Nota kursus

H. KAEDAH PENGAJARAN DAN PEMBELAJARAN

No.	Aktiviti	Kaedah pelaksanaan aktiviti	Masa
1.	Syarah	Ceramah	30 minit
2.	Perbincangan dalam kumpulan	5 org dlm 1 kumpulan	60 minit
3.	Sumbang saran dan soal jawab	Pembentangan daripada peserta dan soal jawab dengan penceramah dan kumpulan peserta yang lain.	30 minit
4.	Rumusan	Ulasan daripada hasil pembelajaran dan objektif kursus	5 minit

I. PERLAKSANAAN AKTIVITI

HURAIAN PERLAKSANAAN AKTIVITI

Aktiviti 1	i. Syarahan mengenai asas BMC. ii. Soal jawab mengenai BMC dengan penceramah.
Aktiviti 2	i. Peserta diminta untuk berbincang secara sumbang saran dalam kumpulan dan membuat BMC ii. Bahan aktiviti akan dibekalkan kepada peserta
Aktiviti 3	i. Wakil peserta yang dipilih dikehendaki membentang kefahaman masing-masing melalui BMC yang telah di buat ii. Wakil peserta diminta untuk memberi maklum balas mengenai sesi BMC yang dijalankan.

J. PENILAIAN

PEMBAHAGIAN PENILAIAN

No.	Perkara	Pembahagian penilaian
1.	Displin dan pengurusan masa	20%
2.	Kerja berpasukan	10%
3.	Komunikasi/interaksi	10%
4.	Moral dan etika	30%
6.	Pemikiran kritis dan menyelesaikan masalah	30%

Profil



DR. MOHD SHUKOR HARUN, PhD, kini merupakan Pengarah di Pusat Keusahawanan Universiti USIM (PKUU) dan juga terlibat secara aktif dalam bidang Keusahawanan di USIM sejak 2016. Kajian beliau meliputi keusahawanan, perusahaan sosial, permulaan untuk graduan, tadbir urus korporat dan tanggungjawab sosial korporat (CSR). Beliau Pensyarah Kanan di Fakulti Ekonomi dan Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia (USIM). Beliau ialah jurulatih yang disahkan yang terlibat secara aktif dalam perusahaan sosial, program keusahawanan dan aktiviti dengan universiti dan agensi kerajaan seperti UNESCO, SME Corp dan Maktab Koperasi Malaysia. Beliau juga telah membentangkan kerja penyelidikannya dalam beberapa persidangan tempatan dan antarabangsa di seluruh dunia mengenai CSR dan keusahawanan.