

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Kanvas Model Bisnis saat ini dan merancang Model Bisnis yang telah dikembangkan oleh Openmind Indonesia. Analisis yang dilakukan pada 9 elemen Kanvas Model Bisnis. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif analitik. Pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan teknik studi dokumen. Analisa Internal menggunakan analisis fungsional dan Analisa eksternal menggunakan PESTLE dan 5 F Porter serta keduanya dianalisis Kembali dengan SWOT. Hasil penelitian dari identifikasi Kanvas Model Bisnis yang baru menunjukkan gambaran perusahaan kedepannya mengenai 9 elemen Kanvas Model Bisnis. Pada *customer relationship* dibuat sebuah inovasi Bernama *Chabots* untuk memudahkan klien berkomunikasi dengan Openmind Indonesia. Kemudian pada *Channel* dibutuhkan pembuatan konten pada platform sosial media tiktok dikarenakan tiktok saat ini menjadi sosial media yang memiliki pengaruh cukup besar pada dunia bisnis. Lalu pada *value proposition* memuat 3 (tiga) hal yakni *expert consultation via dedicated digital account manager*, *24/7 emergency coverage*, dan *one stop digital marketing packages*. Kemudian pada *key partners* dibutuhkan kehadiran *new partner developer*. Pada *cost structure* dibutuhkan *company development cost* karena adanya beberapa transformasi di perusahaan. Kemudian pada *revenue stream* terdapat *subscription fee* untuk produk layanan jasa baru perusahaan. Serta pada *customer segments*, Openmind Indonesia menasar pemerintah, swasta, UMKM, dan Start-up.

Kata Kunci: Kanvas Model Bisnis, Openmind Indonesia, SWOT, Fungsional, PESTLE, 5 F Porter

## **ABSTRACT**

*This study aims to determine the current Business Model Canvas and design a Business Model that has been developed by Openmind Indonesia. The analysis was carried out on 9 elements of the Business Model Canvas. The research method used is qualitative with analytical descriptive approach. Data collection was carried out using document study techniques. Internal analysis using functional analysis and external analysis using PESTLE and 5 F Porter and both are analyzed again with SWOT. The results of the research from the identification of the new Business Model Canvas show a picture of the company going forward regarding the 9 elements of the Business Model Canvas. In customer relationships, an innovation called Chabots was created to make it easier for clients to communicate with Openmind Indonesia. Then on the Channel it is necessary to create content on the tiktok social media platform because tiktok is currently a social media that has a considerable influence on the business world. Then the value proposition contains 3 (three) things, namely expert consultation via a dedicated digital account manager, 24/7 emergency coverage, and one stop digital marketing packages. Then the key partners required the presence of a new partner developer. In the cost structure, company development costs are needed because of several transformations in the company. Then in the revenue stream there is a subscription fee for the company's new service products. As well as in customer segments, Openmind Indonesia targets the government, the private sector, MSMEs, and Start-ups.*