

ABSTRACT

The growth of internet users in trend digital currently have a significant impact to the respect of more various line businesses. Internet is required becoming the primary activities for supporting various activities in the work activities as well as social need. This kind of condition and situation has a significant influential to the changed of customer behavior becomes more open, effectively and sophisticated. By the internet distance and time is deemed not longer become a big issues anymore.

PT Belinda Techno as private company in the line business in the area of IT Solution is capturing such business opportunities. The effect of customer behavior changed become more digital to peep out the expected new idea which may able to solve the company problem now. The company growth currently tended to be stable and there was an increase in company asset but this current company condition is deemed were unable to reach their economies of scale, even in the last year period there was a decreased company revenue significantly. The decreasing revenue of the year period is caused by the service of the product no longer attractive and markets share relatively stable so possibility no longer increase in the future.

By utilizing the company resources owned by the company and calculating company free cash flow in this period, company committed to perform business transformation from project base become manage service busines with recurring or transactional business model, by performing innovation on developing e-commerce of inventory tourism platform.

To choose the most appropriate of business strategy for the company, hence company perform the analysis support approach for such the most appropriate of business strategy, in order to support the decision set by the management which can seed a superior product service, competitive and being a new income source of the company. In order to do this analysis was undertaken by business model canvas concept to mapping the existing business model canvas into its nine block elements, also performs external analysis and internal analysis to generate the new business model canvas. The result of the analysis will provide the recommendation whether the new strategy which is decided by the company management is appropriate and was reached to protect the situation and condition may occurs in the future threatening company sustainability so the company can still sustain and growth.

Keywords: IT Solution Company, e-Commerce, Road-Map Ecosystem e-Commerce, Concentric Diversification, Business Model Canvas

ABSTRAK

Pertumbuhan pengguna internet dalam *trend digital* saat ini mempunyai dampak yang signifikan terhadap kemajuan di berbagai lini bisnis. Internet menjadi kebutuhan yang utama dalam mendukung berbagai aktivitas dalam pekerjaan maupun kebutuhan sosial. Hal tersebut berpengaruh terhadap perubahan perilaku konsumen menjadi lebih terbuka, praktis dan canggih. Dengan internet jarak dan waktu dianggap bukan lagi menjadi masalah.

PT Belinda Techno sebagai perusahaan swasta yang bergerak di bidang *IT Solution* menangkap peluang bisnis tersebut. Perubahan perilaku konsumen menjadi lebih "*digital*" memunculkan ide bisnis baru yang diharapkan dapat menyelesaikan masalah perusahaan saat ini. Kondisi pertumbuhan perusahaan saat ini cenderung stabil dan terjadi peningkatan pada aset perusahaan, tetapi dengan kondisi tersebut perusahaan dianggap belum mencapai skala ekonominya, bahkan pada periode tahun terakhir terjadi penurunan *revenue*. Penurunan ini diakibatkan produk layanan berada pada kondisi yang tidak menarik lagi dan pangsa pasar relatif tetap sehingga kemungkinan kedepannya tidak akan terjadi peningkatan.

Dengan memanfaatkan kapabilitas sumber daya yang dimiliki dan memperhitungkan *free cash flow* perusahaan pada tahun periode saat ini, perusahaan melakukan transformasi model bisnis dari bisnis berbasis proyek menjadi *manage service* dengan model bisnis *recurring* atau transaksional, dengan melakukan inovasi membangun *e-commerce* dalam *inventory tourism Platform*.

Untuk pemilihan strategi bisnis yang paling tepat, maka perusahaan harus melakukan analisis-*analisis* pendekatan pada strategi bisnisnya, agar keputusan yang ditetapkan dapat menjadikan produk layanan unggulan, kompetitif dan menjadi sumber pendapatan baru bagi perusahaan. Untuk itu dilakukan analisis dengan menggunakan bisnis model kanvas dengan memetakan model bisnis saat ini ke dalam sembilan blok, dilakukan juga analisis lingkungan eksternal dan internal yang berpengaruh terhadap pengembangan bisnis dalam bentuk bisnis model kanvas yang baru. Hasil analisis ini akan memberikan rekomendasi apakah strategi yang diambil perusahaan sudah tepat, tujuan pengambilan keputusan pengembangan bisnis tersebut tercapai dan dapat memproteksi situasi dan kondisi yang kemungkinan akan terjadi di masa yang akan datang serta dapat mengancam keberlangsungan perusahaan, sehingga perusahaan dapat tetap *sustain* dan *growth*.

Kata Kunci: Perusahaan *IT Solution*, *e-Commerce*, *Road-Map Ecosystem e-Commerce*, Diversifikasi Konsentrik, *Business Model Canvas*