

## INTISARI

### **Perancangan Proposisi Nilai dan Pengembangan Model Bisnis PT. Teknologi Abadi Sejahtera Dalam Meningkatkan Layanan di Industri Digital**

**Yasser Farishi Nazili**

22/499501/PEK/28531

PT. Teknologi Abadi Sejahtera (Mineski Indonesia) merupakan perusahaan digital yang fokus pada industri *games* dan hiburan, khususnya *esports*. Mineski Indonesia merupakan anak usaha dari Mineski Global yang bisnisnya berfokus pada *esports event management*. Namun segmentasi pelanggan Mineski Indonesia sampai dengan saat ini didominasi oleh *Intellectual Property Owners* atau *Game Developers*. Yang dimana Mineski Indonesia hanya menyediakan jasa produksi event kepada pihak tersebut. Hal ini menyebabkan pengimplementasian *Business to Consumer* atau B2C tidak terlaksanakan atau belum optimal. Oleh karena itu penulis ingin mengetahui lebih dalam terkait dengan kebutuhan apa yang di inginkan dari konsumen potensial yang merupakan penikmat event yang di produksi oleh Mineski Indonesia itu sendiri dan model bisnis yang digunakan saat ini yang di peroleh dari tim-tim internal terkait. Untuk analisa kebutuhan konsumen potensial dihasilkan dari teori *Value Proposition Canvas* yang sekiranya dapat menjawab apa-apa saja yang dibutuhkan oleh penikmat event yang Mineski Indonesia selenggarakan dan analisa model bisnis dihasilkan dari teori *Business Model Canvas*. Kedua dari teori tersebut adalah sebagai penunjang dan/atau yang sekiranya menentukan model bisnis apa yang tepat dan dapat di implementasikan oleh Mineski Indonesia sesuai dengan teori *Business Model Pattern*, yang diantaranya adalah pola *Unbundling*, pola *Long Tail Business*, pola *Multi-Sided*, pola *Free as a Business Model (Freemium)* & pola *Open Business Model*.

Kata kunci: *Value Proposition Canvas*, *Business Model Canvas*, *Business Model Pattern*, *B2B*, *B2C*, *Esports*, Anak Perusahaan, Induk Perusahaan.

## ABSTRACT

### ***Value Proposition Design and Business Model Development PT. Abadi Sejahtera Technology in Improving Services in the Digital Industry***

***Yasser Farishi Nazili***

***22/499501/PEK/28531***

*PT. Teknologi Abadi Sejahtera (Mineski Indonesia) is a digital company focused on the gaming and entertainment industries, particularly esports. Mineski Indonesia is a subsidiary of Mineski Global, specializing in esports event management. However, Mineski Indonesia's customer segmentation currently consists primarily of Intellectual Property Owners or Game Developers. Mineski Indonesia provides event production services exclusively to these parties. This has hindered the implementation of Business to Consumer (B2C) strategies, which have not been fully optimized. Therefore, the author seeks deeper insights into the needs of potential consumers who enjoy events produced by Mineski Indonesia and the current business model obtained from relevant internal teams. To analyze the needs of potential consumers, the Value Proposition Canvas theory is employed to identify what event attendees of Mineski Indonesia require. Similarly, the Business Model Canvas theory is used to analyze the business model currently in use. Both theories serve as supportive frameworks to determine the appropriate business model that Mineski Indonesia can implement, aligning with Business Model Pattern theories such as Unbundling, Long Tail Business, Multi-Sided, Freemium, and Open Business Model.*

***Keywords: Value Proposition Canvas, Business Model Canvas, Business Model Pattern, B2B, B2C, Esports, Subsidiary, Parent Company.***