



INTISARI

Jumlah dan jenis pemain dalam bisnis lembaga kursus memaksa Eko Nugroho Art Class memiliki keunikan agar dapat memenangkan persaingan. Salah satu cara yang dapat ditempuh adalah menggunakan *business model canvas* dengan menentukan sembilan blok yang menjadi tujuan penelitian ini, yaitu konsumen yang menjadi tujuan dan hendak dilayani, nilai yang hendak ditawarkan, saluran yang digunakan dalam berkomunikasi dan menjangkau konsumen tipe hubungan dibangun dengan konsumen, cara untuk memperoleh pendapatan, aset terpenting yang dibutuhkan, hal terpenting yang dibutuhkan, jaringan dan rekan, dan seluruh biaya untuk menjalankan model bisnis. Dalam penentuan model bisnis tersebut, metoda yang digunakan adalah wawancara dengan pemilik dan pengelola Eko Nugroho Art Class, psikolog, studi literatur dan analisis faktor eksternal. Hasil analisis faktor eksternal dari penelitian ini menunjukkan bahwa ancaman timbul dari rendahnya *switching cost* dalam produk substitusi, dan potensi pemain baru dapat menjadi ancaman bagi industri kursus seni, sedangkan peluang timbul dari optimisme pertumbuhan ekonomi di Indonesia, pola pengeluaran per kapita penduduk DIY yang lebih banyak pada konsumsi non makanan, perkembangan teknologi yang dapat mengubah proses pembelajaran menjadi lebih menyenangkan, daya tarik pendapatan. Penelitian ini juga menghasilkan sebuah *value proposition*, yaitu menyediakan ruang bermain kepada anak usia 3-12 tahun melalui seni rupa dan edukasi kepada masyarakat tentang peran penting seni.

Kata kunci: model bisnis, *business model canvas*, ruang bermain, seni rupa.



ABSTRACT

To win over the intense competition, Eko Nugroho Art Class has to stand out and distinguish themselves from the competitors. One of the ways to beat the competition is the application of business model canvas with the 9 building block approach. The aim of this study is to investigate the targeted customers, the proposed value, the channels used to communicate and to reach customers, the type of relationship with customers, the revenue stream, the most valuable assets, the most needed thing, the network and partners, and the overall cost for business. To determine which business model is best, interviews with owner, managers, and psychologist of Eko Nugroho Art Class, study of related literature, and, analysis of external factors are conducted. According to the results of the external factor analysis, there are two biggest threats including the low switching cost to substitute product and potential new entrants. However, there is also opportunity for the business arising from optimism in Indonesian economic growth, pattern of per capita expenditure in DIY, technology development, as well as revenue attractiveness. At the same time, this study also formulates value proposition that is to create art-based play space for children aged 3 to 12 and to spread extensive information about the important role of art.

Keywords: business model, business model canvas, play space, and fine art.