

Penerapan Metode Business Model Canvas dan Prototyping UI/UX Pada Ide Bisnis Skill Up

¹Marcellino Standlie, ²Muhammad Alif Ghazy, ³Raden Arya Bima
^{1,2,3}Universitas Catur Insan Cendekia

Alamat Surat

Email: marcellino.standlie.ti.23@cic.ac.id*, alif.ghazy.ti.23@cic.ac.id,
raden.djajadiningrat.ti.23@cic.ac.id

Article History:

Diajukan: 17 Februari 2026; Direvisi: 20 Februari 2026; Accepted: 10 April 2026

ABSTRAK

Perkembangan teknologi digital telah mendorong transformasi pendidikan melalui platform pembelajaran daring. Penelitian ini menganalisis penerapan Business Model Canvas (BMC) dan pendekatan prototyping dalam perancangan model bisnis Skill Up, sebuah platform digital yang menyediakan akses ribuan kursus online dengan fleksibilitas belajar kapanpun dan dimanapun. Menggunakan metode deskriptif kualitatif, penelitian ini memetakan sembilan elemen BMC dan mengembangkan prototype untuk validasi awal konsep bisnis. Hasil penelitian menunjukkan Skill Up memiliki proposisi nilai berupa fleksibilitas belajar, sistem monetisasi bagi instruktur, dan kurasi konten untuk menjaga kualitas. Model bisnis mengandalkan revenue sharing dan sistem berlangganan sebagai sumber pendapatan utama. Pendekatan prototyping membantu memvisualisasikan alur sistem dan pengalaman pengguna sebelum implementasi penuh. Penelitian ini menyimpulkan bahwa integrasi BMC dan prototyping efektif dalam merancang model bisnis platform edukasi digital yang terstruktur dan berpotensi berkembang secara berkelanjutan.

Kata kunci: Business Model Canvas, Prototyping, Technopreneurship, Platform edukasi digital, Model bisnis

ABSTRACT

The development of digital technology has driven the transformation of education through online learning platforms. This study analyzes the application of the Business Model Canvas (BMC) and the prototyping approach in designing the business model of Skill Up, a digital platform that provides access to thousands of online courses with the flexibility to learn anytime and anywhere. Using a qualitative descriptive method, this study maps the nine elements of the BMC and develops a prototype for initial business concept validation. The results show that Skill Up has a value proposition in the form of learning flexibility, a monetization system for instructors, and content curation to maintain quality. The business model relies on revenue sharing and a subscription system as its main sources of income. The prototyping approach helps visualize the system flow and user experience prior to full implementation. This study concludes that the integration of BMC and prototyping is effective in designing a structured and potentially sustainable business model for digital education platforms.

Keywords: Business Model Canvas, Prototyping, Technopreneurship, Platform digital education, Business Model

PENDAHULUAN

Transformasi digital telah mengubah cara masyarakat memperoleh pengetahuan dan keterampilan. Pembelajaran tidak lagi terbatas pada ruang kelas fisik, melainkan dapat dilakukan melalui platform daring yang fleksibel. Model pembelajaran ini semakin relevan di era teknologi karena memungkinkan akses pendidikan tanpa batasan waktu dan lokasi. Skill Up hadir sebagai ide bisnis platform pembelajaran digital yang menawarkan akses ke ribuan kursus online dari berbagai bidang seperti IT, bisnis, desain, dan marketing. Platform ini dirancang untuk menjawab kebutuhan pelajar, mahasiswa, fresh graduate, serta profesional yang ingin meningkatkan kompetensi secara fleksibel.

Dalam merancang bisnis berbasis teknologi, diperlukan perencanaan model bisnis yang terstruktur. Salah satu pendekatan strategis yang digunakan adalah Business Model Canvas (BMC) yang diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder. Selain itu, dalam tahap pengembangan produk digital, metode prototyping UI/UX menggunakan Figma menjadi penting untuk memastikan pengalaman pengguna (user experience) yang optimal. Business Model Canvas merupakan alat strategis yang membantu memetakan sembilan elemen utama dalam model bisnis. Selain itu, pendekatan prototyping digunakan untuk memvisualisasikan konsep sistem sebelum diimplementasikan secara penuh.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana metode BMC dapat diimplementasikan dalam pengembangan ide bisnis kursus online Skill Up. Melalui pendekatan BMC, diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang mendalam mengenai potensi pasar, keunikan produk, strategi pemasaran, serta sumber daya dan aktivitas kunci yang diperlukan untuk membangun bisnis kursus online yang kompetitif.

1.1 Kewirausahaan Digital

Kewirausahaan digital merupakan bentuk pengembangan usaha yang memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi sebagai sarana utama penciptaan nilai. Transformasi digital telah mendorong perubahan model bisnis konvensional menjadi berbasis platform digital yang lebih fleksibel, skalabel, dan efisien.

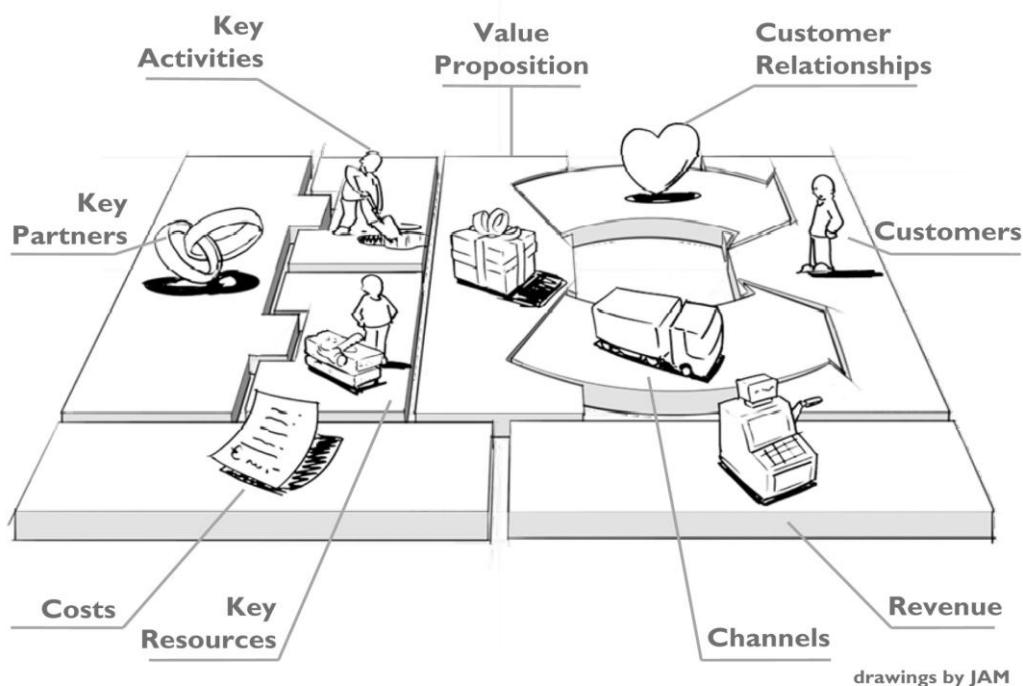
Kewirausahaan mencakup kemampuan inovasi, pengelolaan risiko, pengambilan keputusan strategis, serta optimalisasi sumber daya. Dalam konteks bisnis digital, kemampuan ini diperkuat dengan penguasaan teknologi, pemanfaatan data, serta adaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen (Budilaksono dkk. 2024).

1.2 Perencanaan Model Bisnis

Perencanaan model bisnis merupakan proses sistematis dalam merancang bagaimana suatu organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai (value creation, delivery, and capture). Tanpa perencanaan model bisnis yang jelas, sebuah ide usaha berpotensi mengalami kegagalan karena tidak memiliki arah strategis yang terstruktur. Penelitian (Ramadhan S & Marikena N., 2024) menunjukkan bahwa penerapan model bisnis yang terstruktur membantu pelaku usaha dalam memahami posisi kompetitif serta menyusun strategi pertumbuhan yang berkelanjutan. Salah satu alat yang paling banyak digunakan dalam perencanaan model bisnis adalah Business Model Canvas (BMC) yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder.

1.3 Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) merupakan alat manajemen strategis yang digunakan untuk menggambarkan bagaimana suatu organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. BMC terdiri dari sembilan blok bangunan yang saling terhubung dan mencakup seluruh aspek operasional serta strategis sebuah bisnis (Osterwalder, A., & Pigneur, Y., 2010).



Gambar 1. Visualisasi Business Model Canvas. (Sumber: Business Model Generation)

Value Propositions

Menggambarkan kombinasi produk dan layanan yang menciptakan nilai bagi segmen pelanggan tertentu. Proposisi nilai menjadi alasan utama pelanggan memilih suatu produk dibandingkan kompetitor.

Customer Relationships

Menggambarkan jenis hubungan yang dibangun perusahaan dengan pelanggan. Hubungan tersebut dapat berupa bantuan personal, layanan otomatis, komunitas, maupun kokreasi.

Channels

Menjelaskan bagaimana perusahaan berkomunikasi dan menjangkau segmen pelanggan untuk menyampaikan proposisi nilai. Saluran ini mencakup distribusi, komunikasi, serta penjualan.

Customer Segments

Yang menjelaskan kelompok pelanggan yang menjadi target utama bisnis. Sebuah organisasi harus mengelompokkan pelanggan berdasarkan kebutuhan, perilaku, atau karakteristik tertentu.

Key Activities

Aktivitas inti yang harus dilakukan perusahaan untuk menciptakan dan menyampaikan proposisi nilai. Aktivitas ini berkaitan dengan proses produksi, pemecahan masalah, maupun pengelolaan platform.

Key Resources

Mencakup sumber daya utama yang dibutuhkan agar model bisnis dapat berjalan. Sumber daya tersebut dapat berupa sumber daya fisik, finansial, intelektual, maupun manusia.

Key Partnerships

Menjelaskan jaringan mitra dan pemasok yang mendukung operasional model bisnis. Kemitraan strategis dapat mengoptimalkan sumber daya, mengurangi risiko (Osterwalder, A., & Pigneur, Y., 2010).

Cost Structure

Menggambarkan seluruh biaya yang timbul dalam menjalankan model bisnis. Struktur biaya ini mencakup biaya tetap dan biaya variabel yang berkaitan dengan sumber daya, aktivitas, serta kemitraan utama.

Revenue Streams

Merupakan arus pendapatan yang diperoleh perusahaan dari setiap segmen pelanggan. Pentingnya membedakan antara pendapatan transaksi satu kali dan pendapatan berulang (Osterwalder, A., & Pigneur, Y., 2010).

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan Research and Development (R&D) dengan metode deskriptif kualitatif untuk merancang model bisnis dan prototipe aplikasi Skill Up: Belajar Dimanapun & Kapanpun. Tahap awal dilakukan melalui identifikasi kebutuhan pasar dan studi literatur terkait Business Model Canvas (BMC), UI/UX. Perancangan model bisnis menggunakan Business Model Canvas mengacu pada konsep Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur dalam Business Model Generation (2010), yang memetakan sembilan blok utama untuk menggambarkan bagaimana bisnis menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Selanjutnya, perancangan sistem dilakukan dengan metode prototyping melalui tahapan analisis kebutuhan, mockup menggunakan Figma.

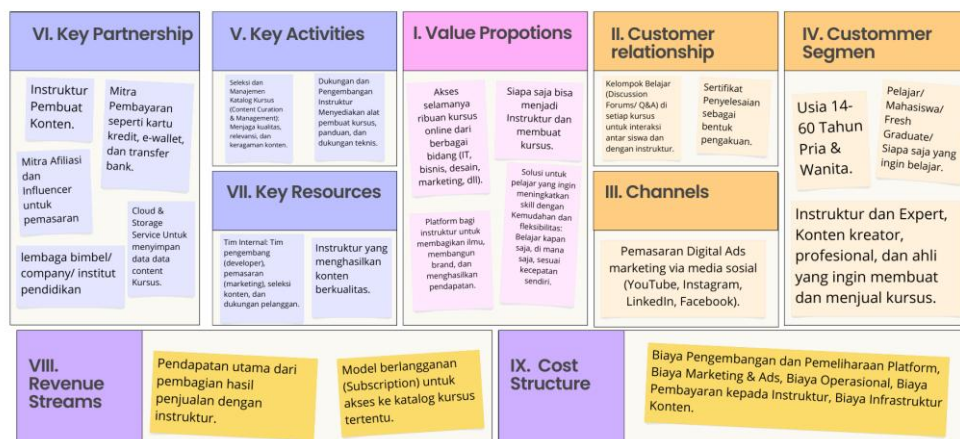
HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Ide Bisnis Skill Up

Skill Up merupakan platform pembelajaran digital yang dirancang untuk memberikan akses pendidikan secara fleksibel, tanpa batasan ruang dan waktu. Konsep utama dari Skill Up adalah "Belajar Dimanapun dan Kapanpun", yang memungkinkan pengguna untuk mengakses ribuan kursus dari berbagai bidang seperti teknologi informasi, bisnis, desain, dan pemasaran digital melalui satu sistem terintegrasi. Platform ini tidak hanya berfungsi sebagai media belajar, tetapi juga sebagai marketplace edukasi yang mempertemukan dua pihak utama, yaitu pembelajar (learner) dan instruktur (content creator). Dengan model two-sided platform, Skill Up menciptakan ekosistem dimana pengguna dapat meningkatkan keterampilan, sementara instruktur dapat membangun personal branding dan memperoleh penghasilan dari kursus yang dibuat. Dalam perancangannya, metode Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk memetakan struktur bisnis secara komprehensif, sedangkan pendekatan prototyping digunakan untuk memvisualisasikan sistem sebelum tahap implementasi penuh.

Penerapan Business Model Canvas pada Skill Up

BUSINESS MODEL CANVAS



Gambar 2. Business Model Canvas (BMC) Skill Up

Customer Segments

Skill Up menargetkan segmen pelanggan yang luas dengan rentang usia 14 hingga 60 tahun, baik pria maupun wanita. Segmen utama terdiri dari pelajar, mahasiswa, fresh graduate, dan profesional yang ingin meningkatkan keterampilan sesuai kebutuhan industri saat ini. Selain itu, Skill Up juga menyasar instruktur, konten kreator, profesional, serta lembaga pendidikan seperti bimbingan belajar atau institusi formal yang ingin mendistribusikan materi pembelajaran secara digital. Model ini menunjukkan bahwa Skill Up merupakan platform dua sisi (two-sided marketplace), di mana keberhasilan sistem sangat bergantung pada keseimbangan antara jumlah instruktur dan jumlah peserta didik.

Value Propositions

Proposisi nilai utama dari Skill Up terletak pada fleksibilitas dan aksesibilitas. Pengguna dapat belajar kapan saja dan di mana saja sesuai kecepatan masing-masing. Sistem pembelajaran bersifat self-paced learning, sehingga sangat cocok untuk individu dengan jadwal padat. Skill Up juga memberikan akses selamanya terhadap kursus yang telah dibeli, sehingga pengguna tidak dibatasi waktu akses. Bagi instruktur, Skill Up menyediakan platform untuk membagikan ilmu, membangun reputasi profesional, serta menghasilkan pendapatan melalui sistem pembagian hasil penjualan. Sistem seleksi dan manajemen katalog kursus (content curation & management) diterapkan untuk menjaga kualitas, relevansi, dan keberagaman materi.

Channels

Skill Up menggunakan platform digital sebagai saluran utama distribusi layanan, yaitu melalui website dan aplikasi berbasis online. Untuk menjangkau pasar yang lebih luas, strategi pemasaran dilakukan melalui media sosial seperti YouTube, Instagram, LinkedIn, dan Facebook. Selain itu, penggunaan digital advertising dan kerja sama dengan mitra afiliasi serta influencer menjadi strategi penting dalam meningkatkan brand awareness dan akuisisi pengguna baru.

Customer Relationship

Hubungan dengan pelanggan dibangun melalui interaksi komunitas dan dukungan sistem. Forum diskusi yang tersedia di setiap kursus memungkinkan peserta berinteraksi dengan instruktur dan sesama peserta secara aktif. Selain itu, sistem rating dan ulasan kursus membantu menjaga standar kualitas secara transparan. Program loyalitas dan notifikasi kursus baru juga digunakan untuk mempertahankan keterlibatan pengguna dalam jangka panjang.

Key Resources

Sumber daya utama Skill Up meliputi platform digital (website dan sistem backend), layanan cloud dan storage untuk menyimpan data kursus, serta tim internal yang terdiri dari developer, tim pemasaran, tim seleksi konten, dan customer support. Sistem pembayaran yang terintegrasi dengan mitra pembayaran seperti kartu kredit, e-wallet, dan transfer bank juga menjadi komponen penting dalam operasional platform.

Key Activities

Aktivitas utama Skill Up meliputi pengembangan dan pemeliharaan platform, seleksi dan manajemen katalog kursus, pemasaran digital, serta dukungan dan pengembangan instruktur. Content curation menjadi aktivitas strategis untuk menjaga kualitas kursus agar tetap relevan dan kompetitif di pasar.

Key Partnerships

Skill Up bekerja sama dengan instruktur dan expert sebagai penyedia konten utama. Selain itu, kemitraan dengan lembaga pendidikan, perusahaan, serta institusi pelatihan menjadi potensi pengembangan pasar. Mitra pembayaran dan penyedia cloud infrastructure juga berperan penting dalam menjaga kelancaran sistem.

Revenue Streams

Sumber pendapatan utama Skill Up berasal dari sistem pembagian hasil (revenue sharing) antara platform dan instruktur. Setiap kursus yang terjual akan dibagi sesuai persentase yang telah disepakati. Selain itu, model berlangganan (subscription) diterapkan untuk memberikan akses ke katalog kursus tertentu dengan sistem pembayaran bulanan atau tahunan.

Cost Structure

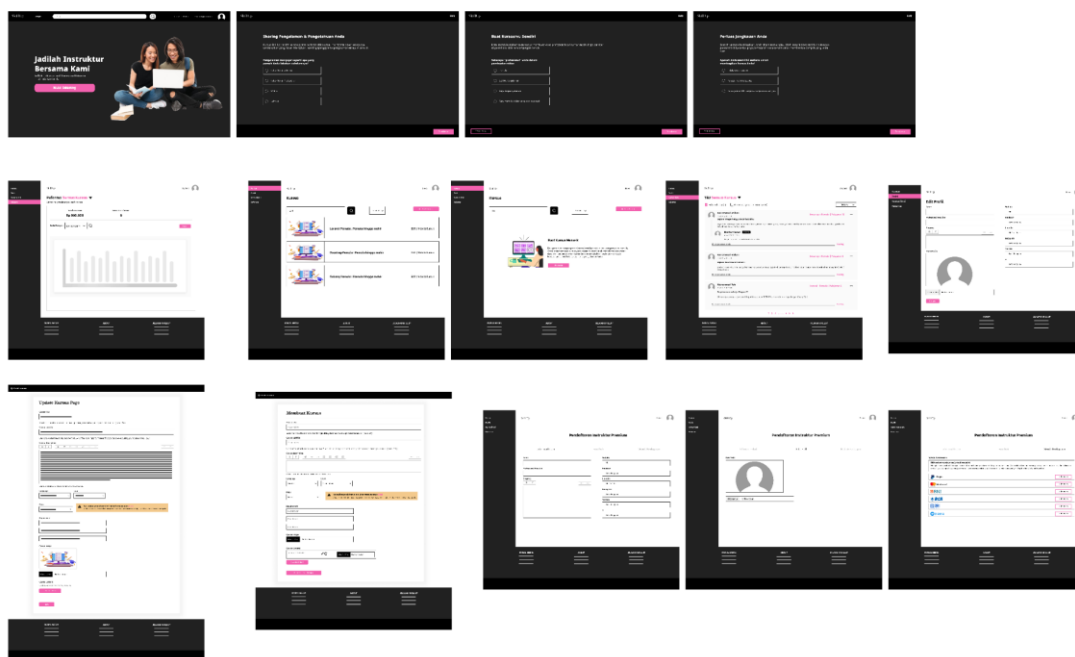
Struktur biaya Skill Up meliputi biaya pengembangan dan pemeliharaan platform, biaya pemasaran digital, biaya operasional, pembayaran kepada instruktur, serta biaya infrastruktur cloud dan penyimpanan data. Sebagai platform digital, biaya terbesar berada pada pengembangan teknologi dan pemasaran untuk akuisisi pengguna.

Penerapan Metode Prototyping

Metode prototyping digunakan untuk merancang tampilan awal dan alur sistem sebelum implementasi penuh. Prototype mencakup desain landing page, halaman katalog kursus, dashboard pengguna, sistem upload kursus bagi instruktur, sistem pembayaran, serta fitur sertifikat digital. Tujuan utama penggunaan prototyping adalah untuk menguji pengalaman pengguna (user experience) dan memastikan navigasi sistem berjalan dengan sederhana dan efisien. Dengan adanya prototype, potensi kesalahan desain dapat diminimalkan sebelum masuk tahap pengembangan skala besar. Pendekatan ini juga membantu dalam proses presentasi ide bisnis kepada calon investor atau mitra kerja karena sistem sudah dapat divisualisasikan secara nyata.



Gambar 3. Prototype UI/UX Skill Up



Gambar 4. Mockup UI Dashboard Instruktur Skill Up

Analisis Strategis

Skill Up memiliki keunggulan pada fleksibilitas belajar, sistem monetisasi instruktur, serta kurasi konten untuk menjaga kualitas. Namun, tantangan utama terletak pada persaingan dengan platform besar yang telah memiliki basis pengguna yang kuat. Keberhasilan platform sangat dipengaruhi oleh network effect, yaitu semakin banyak instruktur dan pengguna yang bergabung, maka semakin tinggi nilai platform tersebut.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pendekatan Research and Development (R&D) dengan metode deskriptif kualitatif efektif digunakan dalam merancang ide bisnis platform edukasi digital Skill Up: Belajar Dimanapun & Kapanpun. Pendekatan ini memungkinkan peneliti melakukan identifikasi kebutuhan pasar, analisis konseptual, serta pengembangan rancangan model bisnis dan prototype secara sistematis.

Melalui pemetaan sembilan elemen BMC yang mengacu pada konsep dalam buku Business Model Generation, diperoleh gambaran model bisnis yang terstruktur, mulai dari identifikasi customer segments, perumusan value propositions, penentuan revenue streams, hingga analisis key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa Skill Up memiliki proposisi nilai utama berupa fleksibilitas belajar, sistem monetisasi bagi instruktur melalui revenue sharing, serta penerapan kurasi konten untuk menjaga kualitas pembelajaran. Model bisnis dua sisi (two-sided platform) yang mempertemukan pembelajar dan instruktur menjadi kekuatan utama dalam menciptakan ekosistem edukasi digital yang berkelanjutan.

Selain itu, penggunaan metode prototyping dalam perancangan UI/UX membantu memvisualisasikan alur sistem, fitur utama, serta pengalaman pengguna sebelum tahap implementasi penuh. Pendekatan ini memungkinkan validasi awal konsep bisnis, meminimalkan potensi kesalahan desain, serta meningkatkan kesiapan platform untuk dikembangkan lebih lanjut.

Secara keseluruhan, integrasi Business Model Canvas dan prototyping memberikan landasan strategis dan teknis yang kuat dalam pengembangan Skill Up sebagai platform pembelajaran digital. Dengan perencanaan model bisnis yang sistematis dan desain sistem yang teruji secara konseptual,

Skill Up memiliki potensi untuk berkembang secara kompetitif dan berkelanjutan di tengah persaingan industri edukasi digital.

Saran

Pengembangan Lebih Lanjut: Disarankan agar pengembangan platform Skill Up dilanjutkan ke tahap implementasi teknis, termasuk pembangunan minimum viable product (MVP) yang dapat diuji coba kepada pengguna awal untuk memperoleh umpan balik nyata.

Validasi Pasar: Perlu dilakukan riset pasar yang lebih mendalam, seperti survei atau wawancara dengan calon pengguna (pelajar, mahasiswa, profesional, dan instruktur), guna memvalidasi asumsi yang telah dirumuskan dalam BMC.

Peningkatan Fitur dan Konten: Agar tetap kompetitif, Skill Up perlu terus memperbarui dan mengembangkan fitur seperti sistem rekomendasi berbasis kecerdasan buatan (AI), fitur kolaborasi antar pengguna, serta perluasan kategori kursus sesuai kebutuhan industri terkini.

Strategi Akuisisi Pengguna: Untuk mempercepat pertumbuhan, diperlukan strategi pemasaran digital yang agresif dan kolaborasi dengan institusi pendidikan, perusahaan, serta komunitas profesional guna memperluas jangkauan pasar.

Mitigasi Persaingan: Mengingat persaingan dengan platform besar yang sudah mapan, Skill Up perlu fokus pada keunikan nilai lokal, kurasi konten berkualitas, dan pengalaman pengguna yang unggul sebagai daya saing utama.

DAFTAR PUSTAKA

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Budilaksono, S., Sovitriana, R., Dewi, E. P., Trikariastoto, S. T., & Kencana, W. H. (2024). Pengembangan Kewirausahaan Ibu-Ibu PKK Kelurahan Cisarua Sukabumi dengan Olahan Makanan dan Minuman Jahe dengan Pemasaran Digital. *Jurnal Inovasi Kewirausahaan*, 1(1), 27-32.
- Ramadhan, S., & Marikena, N. (2024). Penerapan BMC (Business Model Canvas) Menggunakan Analisis Swot Pada UMKM Dimas Tempe. *Jurnal Teknologi dan Teknik Industri (JTII)*, 2(2), 36-55.