

Open Source System

Pertemuan 06

Alauddin Maulana Hirzan, S.Kom., M.Kom.

NIDN. 0607069401

Fakultas Teknologi Informasi dan Komunikasi, Universitas Semarang



① Model Bisnis

② Model Bisnis Open Source

③ Studi Kasus

Model Bisnis

Definisi Model Bisnis

Definisi:

Model bisnis adalah kerangka kerja strategis yang menguraikan bagaimana perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai.

Model ini mencakup berbagai komponen seperti aliran pendapatan, target pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan struktur biaya.

Model Bisnis

Definisi Model Bisnis



Model Bisnis

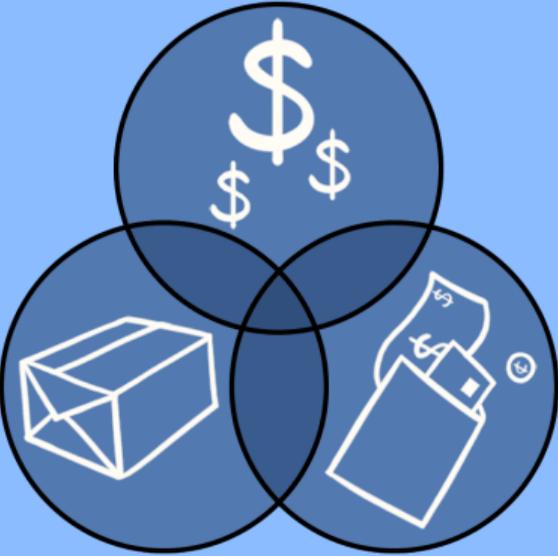
Pentingnya Model Bisnis

Model bisnis berfungsi sebagai fondasi untuk operasi dan strategi perusahaan. Model bisnis membantu menyelaraskan aktivitas organisasi dengan tujuannya, memandu alokasi sumber daya, dan menyediakan peta jalan untuk pertumbuhan.

Model bisnis yang kuat memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan kondisi pasar yang berubah, memanfaatkan peluang, dan menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Model Bisnis

Pentingnya Model Bisnis



Business Model
['biz-nəs mə-dʒl]
A company's plan for making a profit.

Model Bisnis

Praktik Model Bisnis Konvensional

Baik Microsoft maupun Apple menggunakan berbagai model bisnis konvensional, termasuk:

- 1 **Penjualan Produk:** Menjual perangkat lunak, perangkat keras, dan layanan seperti Microsoft Office atau iPhone Apple.
- 2 **Model Langganan:** Menawarkan layanan berbasis langganan seperti Microsoft 365 atau Apple Music.
- 3 **Lisensi:** Melisensikan teknologi mereka kepada perusahaan lain dengan biaya tertentu.
- 4 **Model Freemium:** Menyediakan layanan dasar secara gratis dan mengenakan biaya untuk fitur premium atau peningkatan.

Model Bisnis

Praktik Model Bisnis Konvensional



Model Bisnis

Praktik Model Bisnis Konvensional



① Model Bisnis

② Model Bisnis Open Source

③ Studi Kasus

Model Bisnis Open Source

Definisi Model Bisnis Open Source

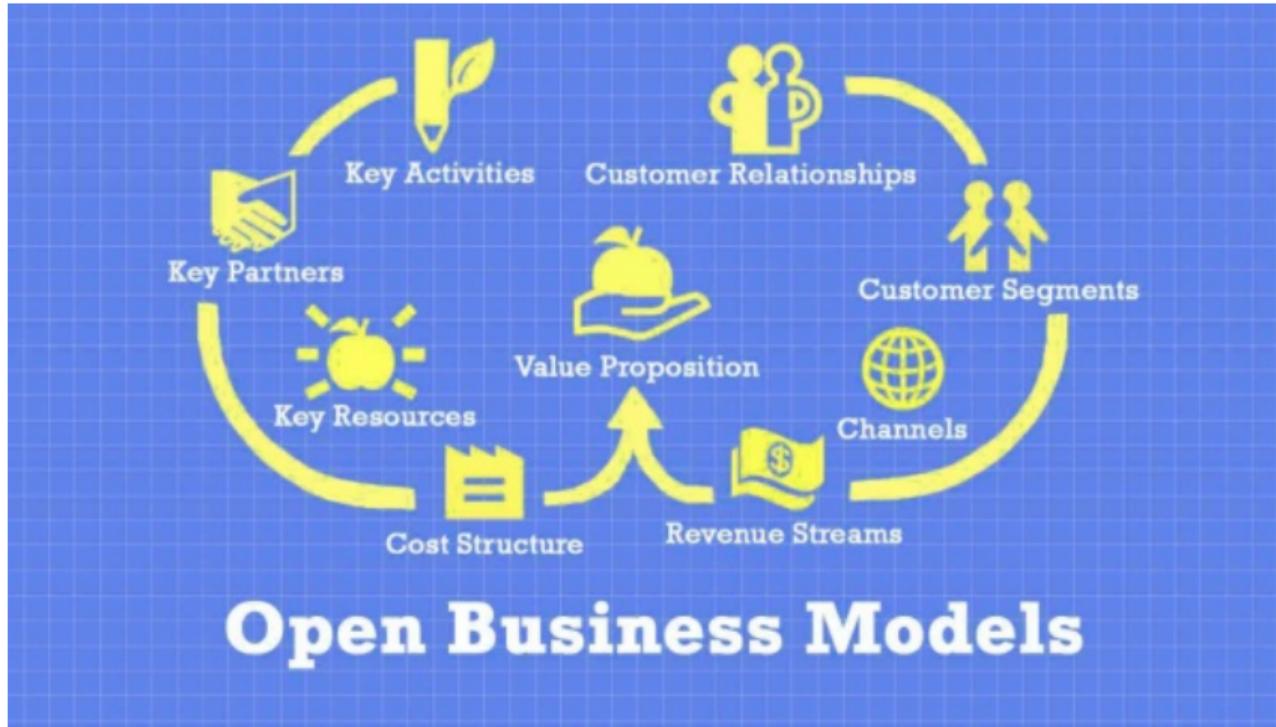
Definisi:

Model bisnis open source memanfaatkan pengembangan kolaboratif dan distribusi perangkat lunak sumber terbuka sambil menghasilkan pendapatan melalui layanan, produk, atau dukungan yang saling melengkapi.

Pendekatan ini mendorong keterlibatan komunitas, mempercepat inovasi, dan dapat mengarah pada adopsi perangkat lunak yang lebih luas.

Model Bisnis Open Source

Definisi Model Bisnis Open Source



Model Bisnis

Pentingnya Model Bisnis Open Source

Model sumber terbuka mendorong inovasi, kolaborasi, dan keterlibatan komunitas. Model ini memungkinkan pengembangan yang cepat, mengurangi biaya, serta meningkatkan transparansi dan kepercayaan di antara para pengguna.

Model Bisnis

Kelebihan Model Bisnis Open Source

Kelebihan:

- 1 **Kolaborasi Komunitas:** Memanfaatkan kecerdasan kolektif dari komunitas
- 2 **Penghematan Biaya:** Menurunkan biaya pengembangan melalui sumber daya bersama
- 3 **Inovasi:** Siklus inovasi yang dipercepat
- 4 **Adopsi Pasar:** Adopsi pasar yang lebih luas yang difasilitasi oleh standar terbuka
- 5 **Fleksibilitas:** Kemampuan untuk menyesuaikan dan mengadaptasi perangkat lunak

Model Bisnis

Kelebihan Model Bisnis Open Source



Model Bisnis

Kekurangan Model Bisnis Open Source

Kekurangan:

- 1 **Monetisasi:** Kesulitan dalam memonetisasi produk
- 2 **Fragmentasi:** Risiko fragmentasi dan perbedaan kepentingan
- 3 **Kontrol Kualitas:** Mempertahankan standar kualitas dan memastikan kompatibilitas
- 4 **Tekanan Kompetitif:** Mengatasi persaingan
- 5 **Risiko Hukum:** Potensi tantangan hukum yang berkaitan dengan kekayaan intelektual dan kepatuhan terhadap lisensi.

Model Bisnis

Kekurangan Model Bisnis Open Source



Model Bisnis

Kunci dari Model Bisnis Open Source

Bisnis Model Ini Memiliki Kunci:

- 1 **Lisensi:** Lisensi sumber terbuka yang berbeda mengatur distribusi dan penggunaan perangkat lunak.
- 2 **Keterlibatan Komunitas:** Membangun dan membina komunitas pengembang yang kuat
- 3 **Layanan dan Dukungan:** Strategi monetisasi dari layanan dukungan, konsultasi, dan pelatihan.
- 4 **Lisensi Ganda:** Beberapa perusahaan menawarkan versi open-source dan proprietary

Model Bisnis

Kunci dari Model Bisnis Open Source

FREE APPS

- ✓ MORE CLIENTS
- ✓ MORE DOWNLOADS
- ✓ MORE VISIBILITY
- ✓ MORE LIKELY POSITIVE REVIEWS
- ✓ LOWER USER EXPECTATIONS

PAID APPS

- ✓ LESS COMPETITION ON THE MARKET
- ✓ REVENUE PER DOWNLOAD
- ✓ BETTER LEADS AND ENGAGEMENT
- ✓ LOYAL CUSTOMERS
- ✓ NO ADS

Model Bisnis

Jenis Model Bisnis Open Source

Bagaimana Bisnis Model ini Profit?:

- 1 **Tidak menjual kode:** Pendapatan dihasilkan melalui layanan atau produk pelengkap
- 2 **Menjual Pengguna:** Menghasilkan uang dengan menawarkan fitur atau layanan premium
- 3 **Menjual Penawaran Lisensi:** Menawarkan lisensi komersial atau kemitraan
- 4 **Menjual Produk Tambahan Kepemilikan:** Menyediakan fitur atau ekstensi eksklusif bernilai tambah

Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source

1. Tidak Menjual Kode:

- 1 **Layanan profesional** : Perangkat lunak sumber terbuka juga dapat dikomersialkan dengan menjual layanan, seperti pelatihan, dukungan teknis, atau konsultasi, daripada perangkat lunak itu sendiri.
- 2 **Barang Merchandise**: Menjual barang dagangan bermerek seperti t-shirt dan cangkir kopi.
- 3 **Perangkat lunak sebagai layanan**: Menjual langganan untuk akun on-line dan akses server kepada pelanggan adalah salah satu cara untuk menambah nilai pada perangkat lunak sumber terbuka.

Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source



Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source

2. Menjual Pengguna:

- 1 **Kemitraan dengan organisasi pendanaan:** Situasi keuangan lainnya termasuk kemitraan dengan perusahaan lain. Pemerintah, universitas, perusahaan, dan lembaga swadaya masyarakat.
- 2 **Perangkat lunak yang didukung iklan:** Dalam rangka mengkomersialkan FOSS (perangkat lunak sumber terbuka dan gratis), banyak perusahaan (termasuk Google, Mozilla, dan Canonical) telah beralih ke model ekonomi perangkat lunak yang didukung iklan.

Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source

The image shows a Google search results page for the query "dog walker". The search bar at the top contains the text "dog walker" and the Google logo. Below the search bar are navigation tabs for "All", "Images", "Maps", "Shopping", "News", "More", "Settings", and "Tools". The search results indicate "About 1,950,000,000 results (0.66 seconds)".

The first result is a paid advertisement for Rover.com, enclosed in a blue rectangular box. The ad text is: "Rover.com - Dog Walking | Local. Affordable. Trusted." followed by the URL "www.rover.com/dog-walking", a 4.8-star rating, and a description: "Book dog walking from your phone and get GPS maps, potty updates & photos! Pay Securely. Loving Puppy Care. Easy to Sign Up. 24/7 Emergency Support. Exercise for Your Dog. Easy-to-Use App." A blue arrow points from the text "Google Ad" in the second ad to the top of this first ad's box.

The second result is another paid advertisement for Greenpaw Chicago, with the text: "Dog Walking Uptown | Chicago's Dog Care Specialists", URL "www.greenpawchicago.com/", and a description: "We love dogs more than people. Need we say more? Contact us today. Talk to a Dog Specialist. Walking Membership Plans - Cat Visits & Sitting - Meet Your Pet Specialists. 2049 W Belmont Ave Chicago, IL - Open today - Open 24 hours".

The third result is a paid advertisement for Wagwalking.com, with the text: "Trusted Dog Walkers | Daily Walks - Happy Paws | wagwalking.com", URL "wagwalking.com", and a description: "Wag! Certified Dog Walkers Near You. Wag! Certified and Insured. 6am-11pm Everyday. Convenient. #1 Dog Walking App. Pay via App." The text "Google Ad" is written in large blue letters over this ad.

The fourth result is a paid advertisement for OutUgo.com, with the text: "Dog Walker | Out-U-Go Pet Care | OutUGo.com", URL "chicago.outugo.com/dog-walkers", and a description: "Professionally Trained Dog Walkers. All Full Employees. No Contractors. Trusted Service. Affordable... Schedule A Meet & Greet - Professional Dog Walking - House & Pet Sitting - Cat Sitting Service".

Model Bisnis Open Source

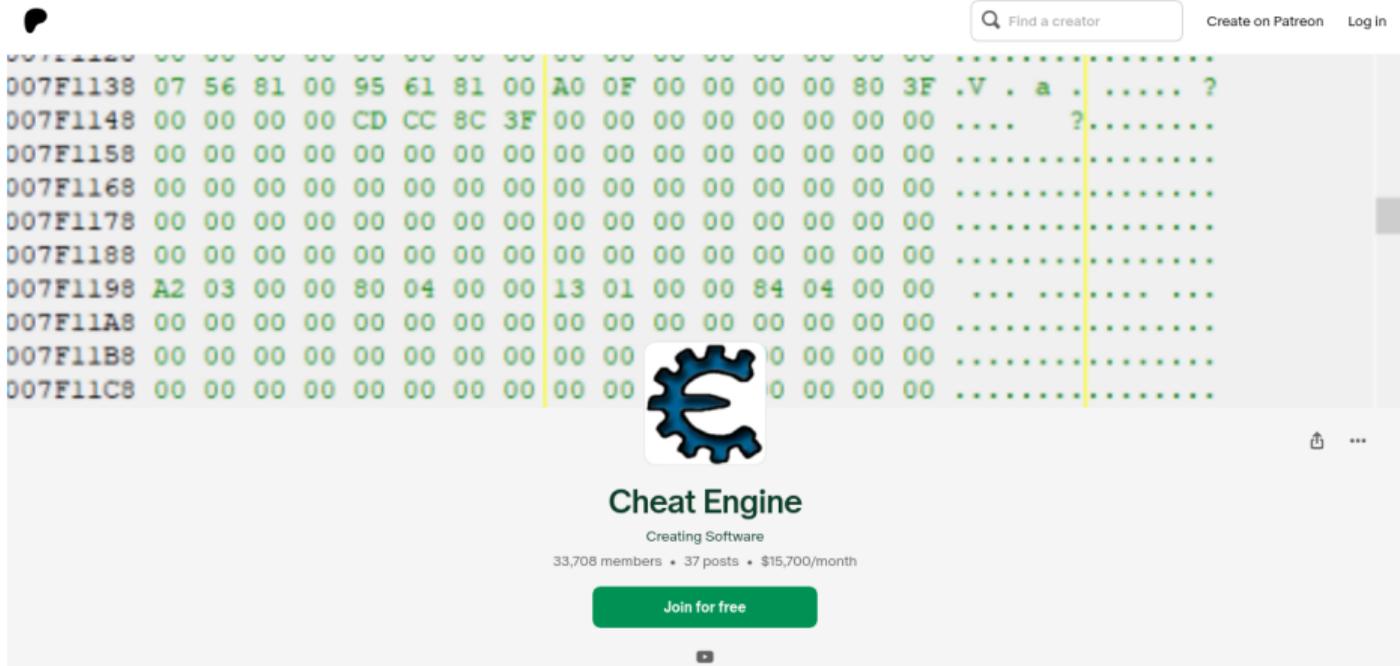
Jenis Model Bisnis Open Source

3. Pre-Selling Code:

- 1 **Pengembangan yang didorong oleh hadiah:** Para pengguna perangkat lunak tertentu dapat berkumpul dan mengumpulkan uang untuk implementasi fitur atau fungsionalitas yang diinginkan.
- 2 **Model pre-order/penggalangan dana/reverse-bounty:** Peluang pendanaan yang lebih baru untuk proyek perangkat lunak sumber terbuka adalah crowdfunding, yang memiliki kemiripan dengan model bisnis pre-order atau Pra-pemesanan.

Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source



Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source

4. Menjual Penawaran Lisensi:

- 1 **Lisensi ganda atau Open Core:** Dalam model lisensi ganda, vendor mengembangkan perangkat lunak dan menawarkannya di bawah lisensi sumber terbuka, tetapi juga di bawah ketentuan lisensi eksklusif yang terpisah.
- 2 **Menjual sertifikat dan penggunaan merek dagang:** Model bisnis ini berkisar pada jaringan mitra komersial yang disertifikasi dan oleh karena itu diizinkan untuk menggunakan nama dan logo Moodle
- 3 **Lisensi ulang di bawah lisensi kepemilikan:** Sebuah perusahaan dapat melisensikan ulang perangkat lunak permisif ke lisensi kepemilikan

Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source

How to choose your DBeaver



DBeaver Lite DBeaver Enterprise DBeaver Ultimate

Model Bisnis Open Source

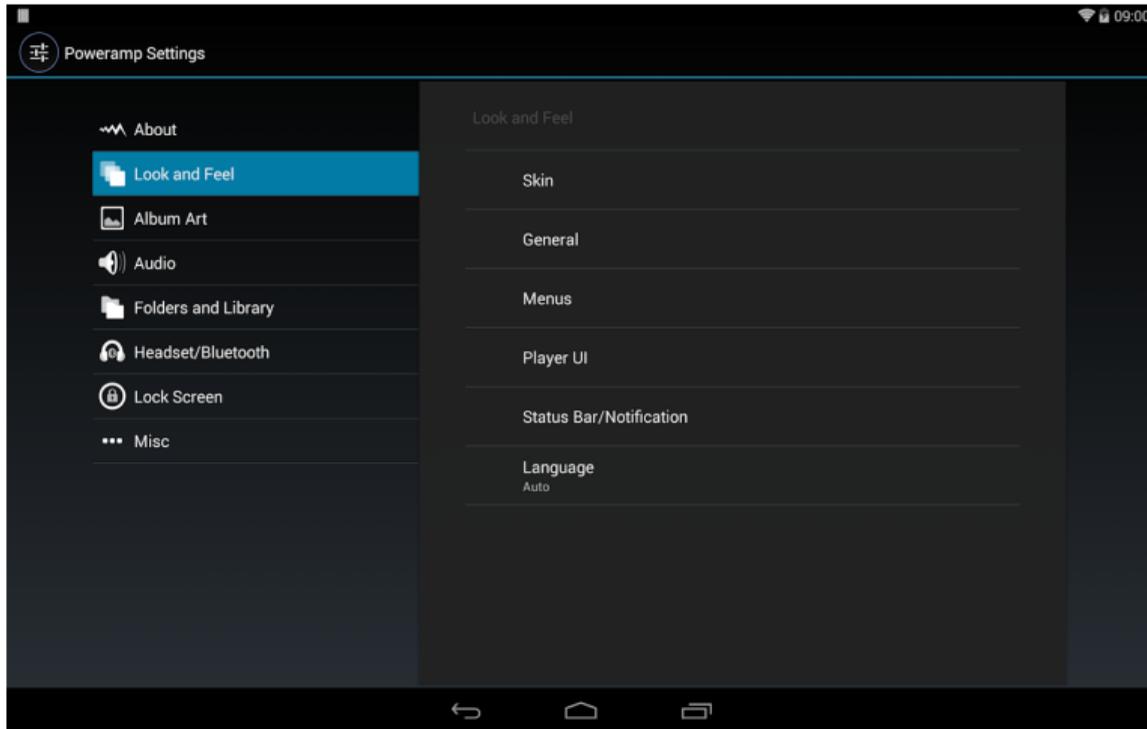
Jenis Model Bisnis Open Source

5. Menjual Tambahan Proprietary

- 1 **Menjual ekstensi eksklusif opsional:** Beberapa perusahaan menjual ekstensi, modul, plugin, atau add-on yang bersifat eksklusif namun opsional untuk produk perangkat lunak sumber terbuka.
- 2 **Menjual bagian kepemilikan yang diperlukan dari sebuah produk perangkat lunak:** Varian dari pendekatan di atas adalah menyimpan konten data yang diperluka.

Model Bisnis Open Source

Jenis Model Bisnis Open Source



① Model Bisnis

② Model Bisnis Open Source

③ Studi Kasus

Studi Kasus

Studi Kasus : Canonical Inc.

Canonical Inc. adalah perusahaan ternama dalam industri teknologi, yang dikenal atas kontribusinya dalam pengembangan perangkat lunak sumber terbuka dan produk andalannya, Ubuntu.

Didirikan pada tahun 2004 oleh pengusaha asal Afrika Selatan, Mark Shuttleworth, Canonical telah muncul sebagai kekuatan terdepan dalam ekosistem sumber terbuka, mendorong inovasi dan mempromosikan adopsi standar terbuka.

Studi Kasus

Studi Kasus : Canonical Inc.

Meskipun Ubuntu dan banyak komponennya tersedia secara bebas di bawah lisensi sumber terbuka, Canonical memperoleh pendapatan melalui layanan berlangganan, kontrak dukungan, konsultasi, dan kemitraan.

Pendekatan hibrida ini memungkinkan Canonical untuk mempertahankan bisnis yang berkelanjutan sambil terus berinvestasi dalam pengembangan perangkat lunak sumber terbuka.

Studi Kasus

Studi Kasus : Canonical Inc.

Ubuntu Pro pricing

(including security coverage for Main + Universe)

	SELF-SUPPORT (SOFTWARE ONLY)	WITH INFRA SUPPORT (24/7)	WITH FULL SUPPORT (24/7)
Desktop (workstation/year)	\$25	–	\$300
Server with unlimited VMs (machine/year)	\$500	\$1,775	\$3,400

Studi Kasus

Studi Kasus : Red Hat Inc.

Red Hat adalah perusahaan perangkat lunak multinasional yang dikenal dengan solusi sumber terbuka perusahaannya. Didirikan pada tahun 1993, perusahaan ini telah memantapkan diri sebagai pemimpin dalam menyediakan Linux dan teknologi sumber terbuka lainnya untuk perusahaan di seluruh dunia.

Portofolio Red Hat mencakup berbagai produk dan layanan yang ditujukan untuk bisnis, termasuk sistem operasi, middleware, solusi cloud, dan alat manajemen.

Studi Kasus

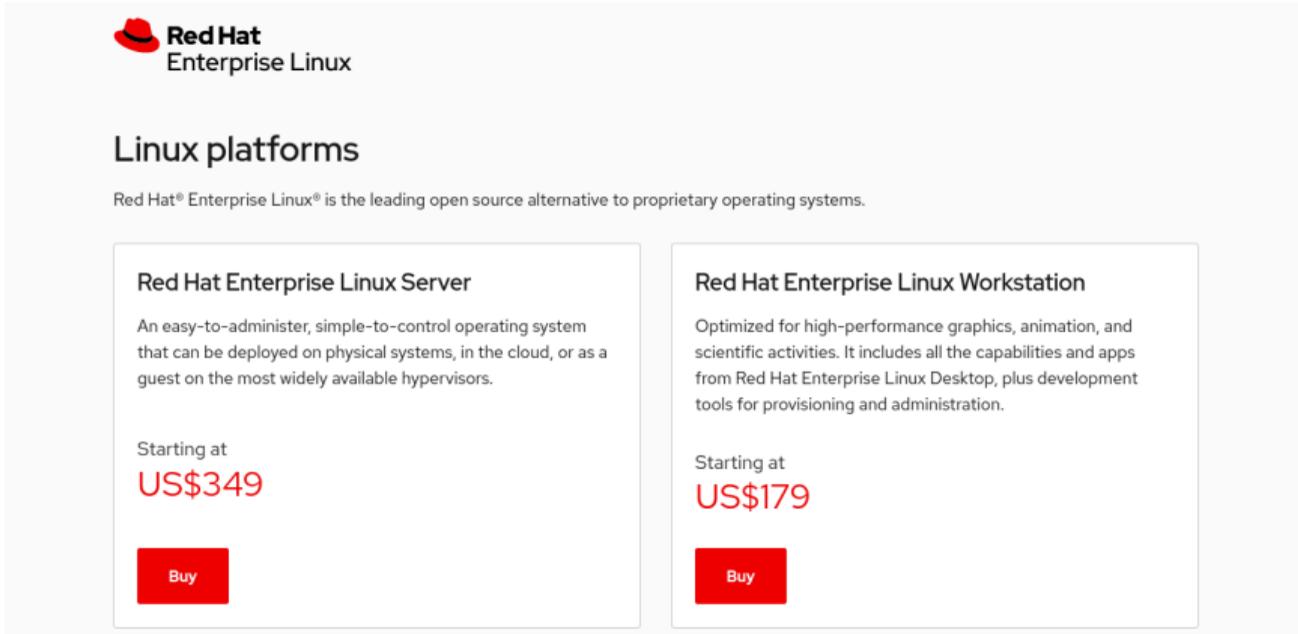
Studi Kasus : Red Hat Inc.

Red Hat mendapatkan keuntungan dari:

- 1 **Pendapatan Langganan:** Sumber pendapatan utama untuk Red Hat adalah biaya langganan yang dibayarkan oleh pelanggan untuk akses ke produk dan layanan perangkat lunaknya.
- 2 **Upselling dan Cross-Selling:** Red Hat memanfaatkan hubungan pelanggannya untuk melakukan upselling dan cross-selling produk dan layanan tambahan.
- 3 **Dukungan Perusahaan:** Red Hat menawarkan berbagai tingkat perjanjian dukungan yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan perusahaan.

Studi Kasus

Studi Kasus : Red Hat Inc.



 **Red Hat**
Enterprise Linux

Linux platforms

Red Hat® Enterprise Linux® is the leading open source alternative to proprietary operating systems.

Red Hat Enterprise Linux Server

An easy-to-administer, simple-to-control operating system that can be deployed on physical systems, in the cloud, or as a guest on the most widely available hypervisors.

Starting at
US\$349

[Buy](#)

Red Hat Enterprise Linux Workstation

Optimized for high-performance graphics, animation, and scientific activities. It includes all the capabilities and apps from Red Hat Enterprise Linux Desktop, plus development tools for provisioning and administration.

Starting at
US\$179

[Buy](#)

Studi Kasus

Studi Kasus : Startup

Perusahaan rintisan sering kali menghadapi kendala anggaran pada tahap awal pengembangan. Dengan mengadopsi open source, mereka dapat secara signifikan mengurangi biaya yang terkait dengan pengembangan perangkat lunak.

Selain itu, perangkat lunak sumber terbuka biasanya dilengkapi dengan dokumentasi yang komprehensif dan dukungan komunitas, sehingga mengurangi kebutuhan akan keahlian teknis dan sumber daya pendukung internal yang ekstensif.

Terima Kasih