

Tugas BMC (*Business Model Canvas*)

Nama : Rizky Yuli Andreanto

NIM : 2205101062

Kelas : 6C

Key partners: <ul style="list-style-type: none">• Supplier Produk• Marketplace	Key activities: <ul style="list-style-type: none">• Penjualan Produk	Value Proposition: <ul style="list-style-type: none">• Pilihan Produk Bervariatif• Kualitas Terpilih• Kemudahan Belanja	Customer relationships: <ul style="list-style-type: none">• Promo & Diskon• Komunikasi Aktif• Edukasi Produk	Customer segments: <ul style="list-style-type: none">• Remaja dan dewasa muda• Penguna Hp dan Komputer
	Key resources: <ul style="list-style-type: none">• Modal• Produk		Channels: <ul style="list-style-type: none">• Marketplace (Shopee, Tokopedia)• Media Sosial (Instagram, Tiktok)• Toko Offline	
Cost structure: <ul style="list-style-type: none">• Biaya Pembelian Produk• Biaya Pemasaran & Promosi• Biaya Pengemasan & Pengiriman• Biaya Operasional			Revenue streams: <ul style="list-style-type: none">• Penjualan Produk	