

Business Model Canvas Aci-Mart

<div>Key Partners (Mitra Utama)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Produsen lokal olahan aci (UMKM atau individu)Penyedia bahan baku (tapioka, bumbu, minyak, dsb.)Jasa pengiriman (JNE, J&T, SiCepat, Anteraja)Pengembang dan pengelola website (developer & admin)Penyedia layanan pembayaran digital (DANA, OVO, Midtrans, QRIS)Influencer kuliner atau food blogger untuk promosi</div>	<div>Key Activities (Aktivitas Utama)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Mengelola dan memperbarui katalog produk olahan aciMelayani pesanan dan transaksi onlineMemproses pengemasan dan pengiriman produkMelakukan promosi dan pemasaran digitalMenjaga hubungan dengan mitra produsenMelakukan analisis penjualan dan kepuasan pelanggan</div> <div>Key Resources (Sumber Daya Utama)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Website Acimart (sistem informasi e-commerce)Tim pengembang dan adminDatabase produk dan pelangganServer dan domain websiteBrand “Acimart” dan identitas visual (logo, warna, dsb.)</div>	<div>Value Propositions (Nilai yang Diberikan)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Menyediakan berbagai produk olahan aci dalam satu platform terpaduMempermudah pelanggan membeli produk aci secara onlineMembantu pelaku UMKM aci memasarkan produknya secara digitalProduk dikurasi untuk menjaga kualitas dan keaslian rasa khas aciTransaksi aman, cepat, dan dapat dilacak secara real-time</div>	<div>Customer Relationships (Hubungan dengan Pelanggan)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Layanan pelanggan melalui chat/emailNotifikasi status pesanan dan promo via email/WhatsAppProgram loyalitas (poin belanja atau voucher)Testimoni dan ulasan produk dari pelangganMedia sosial aktif untuk interaksi dengan pengguna</div> <div>Channels (Saluran Distribusi & Promosi)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Website resmi AcimartMedia sosial (Instagram, TikTok, Facebook)Iklan online (Google Ads, Instagram Ads)Marketplace tambahan (Shopee, Tokopedia sebagai mitra distribusi)Event kuliner lokal atau bazar makanan</div>	<div>Customer Segments (Segmen Pelanggan)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Pecinta camilan olahan aciMahasiswa dan pelajarPekerja kantoran yang suka ngemilPenggemar kuliner pedas khas IndonesiaUMKM dan reseller yang ingin menjual ulang produk aci</div>
<div>Cost Structure (Struktur Biaya)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Biaya pengembangan dan pemeliharaan websiteBiaya domain & hostingBiaya promosi dan iklan digitalBiaya pengemasan dan pengiriman produkBiaya administrasi dan operasional (gaji, listrik, internet)Komisi untuk mitra produsen</div>			<div>Revenue Streams (Sumber Pendapatan)</div> <div><ul style="list-style-type: none">Penjualan produk olahan aci secara langsungKomisi dari mitra produsen (persentase tiap transaksi)Iklan produk premium di website AcimartLayanan berlangganan untuk produsen (paket premium)Penjualan merchandise atau produk eksklusif</div>	