Nama: Ade Hikmat

Kelas: TIF K 222B

NPM: 22552011130

**Business Model Canvas untuk Layanan Jasa Saweria**

**1. Segmen Pelanggan (Customer Segments):**

* **Streamer Live**: Individu atau grup yang melakukan live streaming dan ingin menerima donasi.
* **Penonton / Donatur**: Penggemar live streaming yang ingin mendukung kreator favorit mereka.
* **Pemasang Iklan**: Bisnis yang ingin beriklan di platform dengan traffic tinggi.

**2. Proposisi Nilai (Value Propositions):**

* **Untuk Streamer**: Platform yang mudah digunakan untuk menerima donasi dari penonton secara real-time.
* **Untuk Penonton / Donatur**: Cara yang aman dan nyaman untuk mendukung kreator konten dengan transaksi yang transparan.
* **Untuk Pemasang Iklan**: Akses ke basis pengguna yang terlibat dan tersegmentasi untuk promosi efektif.

**3. Kanal (Channels):**

* **Website Resmi**: Portal utama untuk menerima dan mengelola donasi.
* **Aplikasi Mobile**: Aplikasi yang memungkinkan donasi on-the-go.
* **Media Sosial & Kolaborasi**: Untuk pemasaran dan outreach.
* **Integrasi API**: Integrasi dengan platform streaming populer.

**4. Hubungan Pelanggan (Customer Relationships):**

* **Dukungan Pelanggan**: Tim support untuk membantu pengguna.
* **Komunitas**: Membangun komunitas streamer dan penonton.
* **Feedback**: Melibatkan pengguna dalam pengembangan fitur.

**5. Aliran Pendapatan (Revenue Streams):**

* **Persentase Donasi**: Mengambil persentase dari setiap donasi.
* **Langganan Premium**: Untuk fitur tambahan dan layanan eksklusif.
* **Iklan**: Pendapatan dari pemasang iklan.

**6. Sumber Daya Kunci (Key Resources):**

* **Platform Teknologi**: Infrastruktur situs web dan aplikasi yang kuat.
* **Pengembangan Perangkat Lunak**: Tim developer.
* **Kemitraan**: Koneksi dengan platform streaming lain.

**7. Aktivitas Kunci (Key Activities):**

* **Pengembangan Platform**: Membangun dan mengelola situs web dan aplikasi.
* **Pemasaran**: Menarik streamer dan penonton.
* **Manajemen Transaksi**: Mengelola aliran dana donasi.

**8. Kemitraan Kunci (Key Partnerships):**

* **Gateway Pembayaran**: Untuk mengelola transaksi.
* **Penyedia Streaming**: Untuk integrasi layanan.
* **Perusahaan Keamanan Web**: Untuk memastikan transaksi yang aman.

**9. Struktur Biaya (Cost Structure):**

* **Biaya Operasional**: Server, pengembangan, dan pemeliharaan.
* **Biaya Pemasaran**: Promosi dan iklan.
* **Gaji Tim**: Pengembang, dukungan pelanggan, dan staf.