

# Business Model Canvas



<b>Key Partners</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• UMKM makanan khas dan kerajinan tradisional.</li> <li>• Restoran lokal dan pusat oleh-oleh.</li> <li>• Pemerintah daerah dan dinas pariwisata.</li> <li>• Komunitas budaya dan pengrajin tradisional.</li> <li>• Penyedia payment gateway (contoh: OVO, GoPay).</li> <li>• Perusahaan logistik untuk pengiriman produk.</li> <li>• Layanan peta online (Gmaps)</li> </ul>	<b>Key Activities</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengembangan dan pemeliharaan aplikasi.</li> <li>• Penyediaan konten resep, tutorial, dan informasi tempat rekomendasi.</li> <li>• Pemasaran digital melalui media sosial dan influencer.</li> <li>• Kerja sama dengan pengrajin, UMKM, dan restoran lokal.</li> <li>• Pengelolaan transaksi dan logistik untuk pengiriman produk.</li> </ul>	<b>Value Propositions</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Akses mudah untuk membeli makanan khas dan kerajinan tradisional melalui satu aplikasi.</li> <li>• Tutorial e-learning yang mudah diikuti untuk membuat kerajinan tradisional dan resep makanan khas.</li> <li>• Rekomendasi lokasi tempat makan khas dan pusat kerajinan terdekat.</li> <li>• Mendukung pelestarian budaya lokal dengan mempromosikan produk tradisional.</li> <li>• Platform bagi pelaku UMKM tradisional untuk menjangkau pasar yang lebih luas.</li> </ul>	<b>Customer Relationship</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fitur sosial untuk berdiskusi langsung antara pengrajin, restoran dan pengguna.</li> <li>• Sistem ulasan dan rating untuk meningkatkan kepercayaan pengguna.</li> </ul>	<b>Customer Segments</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wisatawan lokal yang mencari makanan khas dan kerajinan tradisional.</li> <li>• Pengguna yang ingin belajar membuat kerajinan tradisional melalui e-learning atau memasak makanan khas melalui buku resep.</li> <li>• Penggemar kuliner yang ingin mencoba makanan khas daerah.</li> <li>• Pelajar yang tertarik untuk belajar membuat kerajinan.</li> <li>• Restoran dan pengrajin lokal yang ingin mempromosikan produk mereka.</li> </ul>
<b>Cost Structure</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biaya pengembangan dan pemeliharaan aplikasi.</li> <li>• Pemasaran dan promosi digital.</li> <li>• Gaji tim pengelola dan tenaga ahli e-learning.</li> <li>• Biaya kerja sama dengan pengrajin dan restoran.</li> <li>• Biaya hosting dan infrastruktur teknologi.</li> <li>• Komisi atau insentif untuk mitra logistik dan payment gateway.</li> </ul>		<b>Revenue Stream</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Komisi dari transaksi penjualan makanan dan kerajinan tradisional.</li> <li>• Iklan dari restoran atau pengrajin lokal.</li> <li>• Kerja sama dengan pemerintah daerah atau sponsor untuk promosi budaya.</li> <li>• Penjualan merchandise atau produk eksklusif dari KhasKita.</li> </ul>		

## Strengths

- Mempermudah akses dalam pembelian kerajinan tradisional dan makanan khas.
- Mendukung pelestarian budaya, memberikan nilai tambah dalam aplikasi.
- Menawarkan e-learning, buku resep, penjualan, dan rekomendasi tempat kepada pengguna.
- Mendukung UMKM lokal dan budaya daerah

## Weaknesses

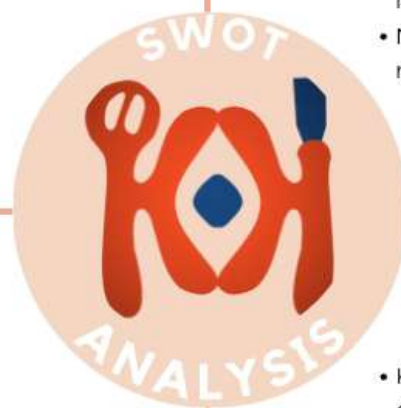
- Keberhasilan aplikasi bergantung pada jumlah dan kualitas mitra (pengrajin, restoran, atau UMKM lokal).
- Pengiriman mungkin memerlukan sistem logistik yang lebih ekstra.
- Membutuhkan waktu untuk mengumpulkan resep, tutorial, dan data lokasi.

## Opportunities

- Banyak orang yang mulai mencari pengalaman budaya otentik.
- Berpotensi mendapat dukungan dari pemerintah.
- Solusi bagi pengrajin dan restoran yang belum memiliki platform digital.
- Belum ada aplikasi khusus penjualan kerajinan dan makanan khas.

## Threats

- Keterbatasan akses internet di beberapa daerah.
- Pengiriman produk atau makanan rentan terhadap kerusakan dan keterlambatan.
- Beberapa pengrajin atau UMKM mungkin enggan menggunakan aplikasi atau membayar komisi penjualan.





**KhasKita**



Slide untuk melanjutkan



# KhasKita

USERNAME

Joan Paul

PASSWORD

•••••

[Forgot Your Password?](#)

**Log in**

Or



Lanjutkan dengan Google

Don't Have an Account, [Sign Up](#)



**KhasKita**

## Create new Account

Daftar Sebagai apa?

Already Registered? [Log in here.](#)





Joan Paul ▾



Setiabudi District, South Jakarta



EXPLORE



Search you want...



★ 4.9

### Pusat Grosir Kerajinan Souvenir Handy Collection

Jalan Mini 3B RT 005/003 No 98, RT.5/ RW.3, Bambu Apus, Kec. Cipayung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13890



★ 4.6

### Batik Betawi Terogong

Jl.Terogong III No.27C 9, RT.9/RW.10, Cilandak Bar., Kec. Cilandak, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12430



★ 4.6

### Romlah Oleh-Oleh Jakarta

Jl. Swadaya II No.20B 7, RT.7/RW.5, Tj. Bar., Kec. Jagakarsa, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12530



See More >



Beranda



Tutorial



Stream



Saya



Nusantara Industries >>



## Status TOKOKITA

1

Pengembalian

1

Dalam Proses

0

Pembatalan

1

Penilaian  
Customer



Produk



Keuangan



Kinerja



Promosi



Program Marketing



Bantuan



Live  
Streaming

Coba Sekarang



Feeds  
Video

Buat Sekarang

## Produk TerataKita

Peralatan Masak



Terjual : 20  
Penilaian: 4,9\*

Angklung



Terjual : 30  
Penilaian: 4,5\*

Vas Bunga



Terjual : 25  
Penilaian: 4,8\*

See More >



Beranda



Tutorial



Stream



Saya