**BUSINESS MODEL CANVAS (YUNI SALON)**

Business Model Canvas dapat menjadi alternatif yang dapat digunakan untuk memudahkan perancangan model bisnis Yuni Salon yang akan dijalankan ini. Dengan merancang Business Model Canvas, maka hambatan yang akan dihadapi dapat diminimalisasi, salah satunya adalah dengan menetapkan suatu strategi kompetitif. Berikut ini terdapat penjelasan lebih lanjut mengenai rancangan Business Model Canvas tersebut, di antaranya:

1. Customer Segments

Yuni Salon mensegmentasikan pasarnya berdasarkan pasar yang tersegmentasi, di mana pelanggan yang dipilih dalam hal ini adalah wanita dari segala jenis usia. Dalam hal ini, Yuni Salon merupakan salah satu tempat yang menjadi pilihan para wanita untuk memanjakan dirinya dalam hal melakukan perawatan terutama bagi mereka yang ingin perawatan rambut dan kulit kepala. Selain itu, tempatnya yang didesain dengan sangat menarik dihiasi bunga-bunga sehingga membuat pelanggan merasa nyaman untuk datang ke sana.

1. Value Propositions

Value proposition membuat nilai tambah untuk segmen pasar melalui pencampuran elemen-elemen yang sesuai dengan kebutuhan segmen pasar. Nilai tambah dapat bersifat kuantitatif (Misalnya: harga, kecepatan pelayanan) dan kualitatif (Misalnya: desain, pengalaman pelanggan. Dalam Yuni Salon, ada beberapa elemen yang berkontribusi pada pembentukan nilai tambah bagi Yuni Salon itu sendiri. Elemen- elemen tersebut antara lain:

1. Penyelesaian Pekerjaan

Yuni Salon membantu pelanggannya dalam menyelesaikan pekerjaan, yang mana dapat membantu pelanggan dalam menggunting/merapikan rambut mereka.

1. Desain

Desain merupakan value propositions yang sangat penting. Sebuah produk dapat tampak mewah karena desainnya. Yuni Salon memiliki bermacam-macam gaya rambut yang dapat dipilih oleh konsumen. Pilihan gaya rambut Yuni Salon selalu disesuaikan dengan trend masyarakat. Hasil guntingan yang baik akan membuat pelanggan merasa puas dengan layanan yang diberikan.

1. Merek/Brand

Pelanggan dapat menemukan nilai tambah dalam merek dari suatu produk ataupun jasa. Yuni Salon merupakan salah satu salon terbaik di Kutoarjo dan dikenal oleh banyak orang.

1. Harga

Harga merupakan salah satu aspek penting bagi konsumen. Yuni Salon menawarkan harga yang dapat dikatakan cukup murah sesuai dengan produk dan kualitas jasa yang diberikan kepada konsumen. Harganya bermacam-macam untuk anak-anak maupun dewasa.

1. Kenyamanan/Kemudahan

Untuk memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen, maka Yuni Salon menyediakan fasilitas-fasilitas yang dapat memberikan kenyamanan, seperti wifi, ruang tunggu, ac, TV, dan tersedianya minuman dingin yang dapat dibeli oleh konsumen.

1. Channels

memiliki bermacam-macam gaya rambut yang dapat dipilih oleh konsumen. Pilihan gaya rambut Bagoes, selalu disesuaikan dengan trend masyarakat. Hasil guntingan yang baik akan membuat pelanggan merasa puas dengan layanan yang diberikan.

1. Customer Segments

* Wanita

1. Value Propositions

* Hairstaylist yang handal dan harga yang terjangkau

1. Channels

* Gerai usaha Yuni Salon
* Media sosial: WA

1. Customer Relationship

* Ketepatan waktu
* Harga terjangkau
* WiFi gratis

1. Revenue Streams

* Penjualan produk

1. Key Resources

* SDM Yuni Salon
* Pelanggan
* Update model rambut

1. Key Activities

* Proses potong rambut dari jam 09.00-21.00
* Perawatan rambut dan kulit kepala

1. Key Partners
2. Cost Structure

* Data keuntungan: aliran pendapatan uang masuk, analisis biaya dan keuntungan