***Segment***

**Prioritas 1 :** Toko retail jeans untuk di Jember dan kota sekitarnya.

**Co-Creation:** Pelanggan dapat merequest jeans yang sedang trending di dunia maya.

**Community:** UD. Anwar membuat group Facebook dan Whatsapp untuk pelanggan dapat memesan barang dan untuk Admin memberikan info terbaru dari toko UD. Anwar.

**Purchase :** Pelanggan dapat melalukan transaksi secara tunai maupun kredit untuk pelanggan tertentu saja. Misalnya : BilyetGiro.

**Direct :** menjual langsung ke pedagang retail

**Awareness :** menggunakan sosial media seperti Whatsapp , Facebook , dan Instagram untuk mempromosikan dan memmberikan informasi barang baru ke pelanggan .

***Channels***

***Key Resource***

***Value Propotion***

UD. Anwar merupakan salah satu pusat grosir jeans di Jawa Timur yang terletak di kota Jember. UD. Anwar menerima barang langsung dari pabrik jeans sehingga mempunyai kualitas yang baik dan harga yang terjangkau. Tidak hanya satu macam jeans , UD Anwar menjual macam-macam jenis jeans untuk semua kalangan, dimulai dari polos hingga bermotif. Karena UD. Anwar merupakan tangan pertama, maka harga pasti lebih murah dari toko lainnya.

***Key Partners***

***Key Activites***

**Production :** aktivitas menerima barang dari pabrik dan menjual barang ke pedagang retail.

**Platform Network :** menjadi tempat atau wadah bertemunya dua atau lebih segmen pasar retail untuk saling berinteraksi/transaksi atau membangun network melalui social media yang kami buat melalui grup.

**Strategic Alliance between non-competitors:** kerjasama dengan pabrik untuk membuat inofasi barang baru.

**Joint ventures to develop new business:** kerjasama dengan perusahaan kurir.

**Supplier relationship:** menjual barang ke pedagang retail.

***Cost Structure***

**Value-driven:** UD. Anwar tidak terlalu memikirkan harga produksi/bahan baku karena UD. Anwar hanya menerima barang dari pabrik lalu menujalnya.

**Fixed cost:** biaya untuk gaji pegawai UD. Anwar.

**Variable cost:** biaya pengiriman barang dari pabrik ke UD. Anwar.

**Asset Sale:** penjualan jeans di toko UD. Anwar

***Revenue Stream***

**Subscription Fees**: UD. Anwar akan mendapatkan free 10% dari pembelian beberapa jeans tertentu di setiap tahunnya.

**Physical asset :** fasilitas tempat untuk berjualan dan kendaraan untuk menerima dan mengirim barang.

**Intellectual :** UD. Anwar memmpunyai data customer berupa identitas dan laporan pembelian setiap pelanggan.

**Human :** tenaga kerja (pegawai)

**Financial :** modal awal sebesar X miiliar rupiah untuk menjalankan usaha di UD. Anwar.

***Customer Relationship***

**Automated Service:** Pelanggan dapat memesan barang melalui telfon maupun melalui sosial media . Lalu dapat kami antar melalui kurir.

**Long-term:** hubungan jangka panjang antara UD. Anwar dengan pelanggan.