Nama: Isep Lutpi Nur

NPM: 2113191079

Prodi: S1 Teknik Informatika

Ujian Akhir Semester

Cara merancang suatu usaha menggunakan Kanvas Model Bisnis:

Untuk merancang kanvas model bisnis harus mengetahui 9 pilar utama yang akan merangkum

proses bisnis.

9 Pilar Bisnis Model Canvas:

1. **Customer segments**

Costumer segments mempelajari siapa pelanggan potensial dari produk Kita. Bisa juga berisi

profil orang yang memiliki masalah yang akan dipecahkan oleh bisnis Kita.

2. **Value Propositions**

Blok ini berisi tentang nilai tambah yang akan membuat bisnis Kita terlihat menarik dan

berbeda dengan bisnis lainnya.

3. Channel

Channel adalah media yang bisnis Kita gunakan untuk men-deliver solusi yang kita tawarkan

untuk sampai ke konsumen. Channel ini bisa berupa website, online advertisement, aplikasi,

bahkan seorang sales person

4. **Customer Relationships**

Customer Relationships adalah kebalikan channel Kita harus tahu bagaimana cara bisnis Kita

bisa terus keep in touch dengan para pelanggan. Bentuknya pun bisa sangat beragam, mulai

dari newsletter, layanan after sales, dan sejenisnya.

5. **Revenue Streams**

Pada kedua blok bagian bawah (cost & revenue), kita perlu menjabarkan struktur finansial dari

perusahaan. Di bagian revenue, tentu yang perlu kita tuliskan adalah produk/jasa apa saja

yang dapat memberikan pemasukan.

6. **Key Activities**

Blok ini adalah bagian yang menjelaskan bagaimana kita bisa menciptakan value preposition

perusahaan.

7. Key Resources

Key resources merupakan kolom yang akan menjelaskan asset strategis perusahaan. Aset ini bisa berupa bahan baku produk, infrastruktur yang dibutuhkan dan semacamnya.

8. Key Partnerships

Tidak ada bisnis besar yang berjalan sendiri, dalam menjalankan sebuah aktivitas bisnis, tentu kita membutuhkan mitra. Disinilah tempat kita memasukkan mitra strategis yang kita miliki. Dalam konteks bisnis, mitra bisa berupa supplier, vendor, agensi, dan sejenisnya.

9. Cost Structure

Pada bagian terakhir ini, kita harus menentukan biaya apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan keseluruhan aktivitas bisnis. Untuk mempermudah, struktur biaya dapat diisi berdasarkan isian pada kolom key activities, key resources, dan channel.

Bisnis Model Kanvas Usaha Kuliner Bakso

Key Partnerships

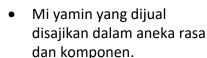
- Pemasok mi berkualitas tinggi.
- Pedagang daging, sayur, dan bumbu mi yamin.
- Penyelenggara acara.
- Influencer profesional.

Key Activities



- Membeli bahan-bahan mi terbaik.
- Mengandalkan komponen pendamping berkualitas tinggi.
- Memberikan layanan memuaskan, cepat, dan ramah.
- Mempertahankan rasa agar lebih baik dari kompetitor.

Value Propositions



Mi yamin dapat disantap di warung dan gerai lain (kalau sudah buka cabang).



Customer Relationships

pada pembelian kedua.

• Harga promo pada acara

Promo menarik untuk

pembelian lewat aplikasi.

• Promo minuman gratis untuk

Menawarkan potongan harga

pemesanan mi yamin komplet

tertentu (festival/pameran).



Customer Segments

Target pasar atau pelanggan adalah generasi milenial dengan rentang usiah 15 – 45 tahun:

- Pelajar sekolah menengah pertama/atas.
- Mahasiswa/i.
- Pegawai kantoran.

Key Resources



- Lokasi penjualan strategis.
- Alat memasak modern dan praktis.
- Pekerja yang lihai dalam mengolah mi yamin.
- Pemasok bahan terpercaya.

Channels



- Media social.
- Pameran instansi
- Festival kuliner.
- Aplikasi pesan-antar makanan daring.

Cost Structure

- Penyediaan alat pengolahan mi yamin.
- Persiapan lokasi gerobak/warung/kios mi yamin.
- Penyediaan bahan-bahan baku.
- Menghitung anggaran promosi (soft/grand opening, pekan promosi, festival kuliner, dan tawaran kerja sama.

Revenue Streams



- Modal pribadi.
- Investasi dari pihak ketiga.
- Penjualan per mangkuk mi yamin.
- Penjualan menu pendamping.
- Sistem bagi hasil dari kerja sama.



