


Nama : Miftakhuddin Falaki
 Npm : 201843501551
 Kelas : R5W
 No. Hp : 083807303926

Lembar Jawaban UAS Kewirausahaan

1. Yang saya ketahui tentang bisnis model canvas ialah model bisnis yang berisi yang berisi komponen yang untuk suatu bisnis atau usaha dan bisa juga sebagai strategi bisnis suatu usaha. Berikut Ide Bisnis dengan Bisnis Model Canvas yang saya buat untuk bisnis pembuatan atau pengembangan Website :


Business Model Canvas

Designed for: MD Developer
 Designed by: MD Developer
 Date: 20/12
 Version: 1

Key Partners Designer Programmer Debugger	Key Activities Mencari pelanggan. - Mendesign Produk - Diskusi dengan pelanggan - Mulai memprogram. - Debugging. - Mencatat semuanya.	Value Propositions WEB Responsive (Support disegala Device). Design dan Fitur (Sesuai yang diinginkan) SEO (Mudah tampil di mesin pencarian google).	Customer Relationships - Media social (FB, Telegram, Whatsap, T witter). - Iklan. - Official Website	Customer Segments Blogger : - Penulis online Store : - Pemilik Toko - Bisnis rumahan
Key Resources Alat : - PC - Laptop Marketing : - HP - Laptop - PC			Channels - Social Media Marketing Pemesanan bisa dilakukan secara online.	
Cost Structure Pengembangan : - Pembelian Lisensi - Maintenance - Hosting dll. Mrketing : - Iklan BOP Listrik, Telepon dan Internet			Revenue Streams Keuntungan dari pemesan website	

2. Value Propotion sangat krusial untuk diketahui agar bisnis menjual.
 - a. Lalu value proposition yang saya akan berikan adalah :
 Perusahaan Beasr :
 - Kualitas : untuk perusahaan besar kualitas sangat cocok untu menawarkan kulitas sebagai Value Propotion. Karean persuahaan besar lebih Fokus kepada kuitas dari pada hal lain.
 Perusahaan Kecil :

- Harga : untuk perusahaan kecil saya dapat menawarkan layanan dengan harga bersaing karena ada kemungkinan terbatasnya anggaran perusahaan kecil untuk pembelian layanan yang kita tawarkan.
 - b. Tentu solusi yang akan saya berikan kepada konsumen adalah solusi yang dapat menyelesaikan suatu masalah yang terjadi di sebuah perusahaan tersebut. Apabila perusahaan tersebut mengalami masalah dalam Website mereka maka saya menawarkan solusi dengan Value Proposition yang mereka suka. Antara lain :
 - Mencari masalah dan menyelesaikannya.
 - Menawarkan system yang lebih kompleks.
 - Atau membuat ulang dari awal.
3. Target konsumen
- a. Dengan cara melihat Aktivitas dari konsumen atau perusahaan. Dalam bisnis model canvas yang saya buat terdapat Target konsumen apabila aktivitas konsumen penulis maka produk yang saya tawarkan adalah website yang nyaman untuk pembaca, dan berlaku untuk yang mempunyai aktivitas di toko maka produk yang saya tawarkan adalah website yang sesuai dengannya.
 - b. Kepada konsumen dan klien dari konsumen sebagai pengguna produk.
 - c. Bisnis saya cocok untuk prorangan dan bisnis lain.
 - d. Perorangan : Bekerja dengan website, pembuat artikel, pengembang aplikasi.
Bisnis lain : Membutuhkan website untuk diaplikasikan dengan bisnisnya.
 - e. Solusi saya cocok untuk laki-laki dan perempuan.
 - f. 17 sampai dengan seterusnya.
4. Cara saya mendekati dan memahami konsumen saya ialah dengan cara membuat akun social media agar mudah untuk saling menghubungi. Lalu membuat iklan agar konsumen baru dapat mengetahui bisnis saya. Dan yang terakhir membuat Official website agar konsumen baru paham tentang bisnis yang saya jalani dan dapat terlihat Profesional.
5. Saya Menulis social media di bisnis model canvas karena hamper tidak pernah bertemu konsumen dikarenakan bisnis yang bisa dilakukan secara online atau tidak langsung. Tapi apabila konsumen ingin bertemu, pertama saya akan memperlihatkan sampel produk saya secara online apabila konsumen sudah memutuskan menerimanya maka saya akan memilih tempat yang ideal untuk melakukan pertemuan secara langsung saya bisa bertemu di tempat umum atau tempat perusahaanya yang menurutnya paling ideal.

Saya meletakkan advertisement di social media, dan para konsumen. Apabila diizinkan oleh konsumen saya akan meletakkan advertisement pada source code dari produk yang dipesan. Jadi apabila ada orang yang penasaran dengan produk yang saya buat lalu mereka melihat source code nya maka mereka akan tahu produk itu dibuat oleh bisnis saya dengan catatan yang dapat melihat hanya yang yang penasaran jadi pengguna produk tidak akan terganggu.

6. Aktivitas bisnis.
 - a. Aktivitas bisnis yang bisa membuat agar konsumen puas, dengan mendiskusikan apa yang dia mau, dengan memberi sampel yang diperlukan konsumen, dan sistem yang cocok untuk bisnisnya. Lalu yang terakhir mencatat masalah yang dapat diselesaikan agar apabila terjadi masalah yang sama dapat diselesaikan dengan mudah.
 - b. Distribusi produk atau jasa dilakukan secara online jadi konsumen dapat dengan real-time melihat dan mengawasi pembuatan produk.
 - c. Tidak untuk kegiatan sehari-hari tapi apabila ada masalah yang tidak bisa saya selesaikan saya juga memanggil ahli. Contohnya seperti masalah kelistrikan yang tiba-tiba padam.
7. Key resource yang saya butuhkan untuk bisnis saya, yaitu :
 - PC / Laptop untuk mengerjakan produk / website.
 - Dan tambahan Smartphone untuk komunikasi dan marketing.
8. Key partner yang saya butuhkan untuk bisnis saya, yaitu :
 - **Designer** : dibutuhkan untuk mengabarkan keinginan konsumen apabila konsumen ini sesuatu yang custom untuk nantinya dikerjakan programmer.
 - **Programmer** : dibutuhkan untuk membuat dan mengembangkan suatu produk.
 - **Debugger** : dibutuhkan untuk mendebug system agar program jalan dengan semestinya.
 - **CIO** : orang yang memimpin bisnis.
9. Cost structures dari rancangan bisnis saya adalah untuk melaksanakan aktivitas perusahaan per harinya saya hanya mengeluarkan uang makan dan transportasi, biaya untuk sumber daya yang dipakai sekitar kurang lebih 25 ribu per hari, harga pemasaran produk di rancangan bisnis saya ialah 500 ribu sampai dengan 5 juta.
10. Untuk Revenue stream atau pendapat rancangan bisnis saya adalah dari modal dan pendapatan produk atau hasil penjualan dari pemesan website. Bisa dilihat dari tabel.

Berikut Tabel keuangan untuk satu bulan dengan pendapatan produk.

No	Keterangan	Saldo Debit	Saldo Kredit
1	Pembelian Lisensi	200.000	
2	Iklan	70.000	
3	Maintenance	100.000	
4	Hosting	200.000	
5	Dll (uang jalan, uang makan)	320.000	

6	Pendapatan Produk		2.000.000
7	Listrik, Telepon, dan Internet	700.000	
8	Modal		2.000.000
Total		1.390.000	4.000.000