

**BUSINESS MODEL CANVAS DAN DESIGN THINKING**  
**MATAKULIAH BISNIS ONLINE**

**Diajukan untuk memenuhi salah satu matakuliah**

**Bisnis Online**

**Dosen: Bambang Tjahjo Utomo, MT**



**Oleh:**

**Mahasiswa Semester 7 Reguler:**

- Ari Hari Saputra D1A210093
- Yulia Dwiyanti D1A210094
- Rehanta Alpharel D1A220709

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**  
**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**  
**UNIVERSITAS SUBANG**

**2024**

## BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) – RiceFit

### Key partners

What are your key partners to get competitive advantage?

Dapur/Catering:  
Menawarkan opsi makanan sehat dan siap saji untuk pelanggan.

Trainer Fitness:  
Menyediakan program latihan dan edukasi kesehatan bagi pelanggan.

Profesional Kesehatan:  
Bekerja sama dengan dokter atau ahli gizi untuk memberikan konsultasi kesehatan dan nutrisi yang terpersonalisasi.

Platform Pemesanan Makanan Online:  
Memfasilitasi pemesanan makanan sehat secara online.

### Key activities

What are the key steps to move ahead to your customers?

Mengembangkan menu makanan sehat: Memastikan menu makanan sehat dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Menyediakan layanan catering makanan sehat: Memasak dan mengirim makanan sehat kepada pelanggan.

Memberikan program latihan: Mengadakan program latihan fisik yang terstruktur dan terarah.

Memberikan edukasi kesehatan: Memberikan edukasi kesehatan dan nutrisi kepada pelanggan.

Membangun komunitas: Membangun komunitas online dan offline bagi pelanggan untuk saling mendukung dan berbagi pengalaman.

### Key propositions

How will you make your customers' life happier?

Menu makanan sehat dan lezat: Memberikan pilihan makanan sehat dan lezat yang memuaskan selera pelanggan.

Program latihan terstruktur: Menyediakan program latihan yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan.

Edukasi kesehatan dan nutrisi: Meningkatkan pengetahuan pelanggan tentang pola makan sehat.

Kemudahan dan kepraktisan: Memberikan layanan yang mudah diakses dan praktis melalui platform online.

Komunitas online dan offline: Membangun komunitas yang mendukung dan menginspirasi pelanggan untuk mencapai target kesehatan mereka.

### Customer relationships

How often will you interact with your customers?

Komunikasi online: Melalui website, aplikasi, dan media sosial.

Dukungan pelanggan: Melalui layanan pelanggan yang responsif.

Komunitas online: Melalui forum diskusi dan grup online.

Acara offline: Mengadakan acara dan workshop untuk meningkatkan engagement dengan pelanggan.

### Customer segments

Who are your customers? Describe your target audience in a couple of words.

Pekerja kantoran: Mereka yang memiliki gaya hidup sibuk dan membutuhkan makanan sehat yang mudah diakses.

Atlet dan fitness enthusiast: Mereka yang membutuhkan makanan sehat dan program latihan yang terstruktur.

Individu yang memiliki tujuan kesehatan: Mereka yang ingin meningkatkan kesehatan dan kebugaran fisik.

### Key resources

What resources do you need to make your idea work?

Tim koki dan tenaga masak: Memasak makanan sehat dengan kualitas tinggi.

Fasilitas dapur dan peralatan masak: Memasak dan memproduksi makanan sehat.

Trainer fitness dan ahli gizi: Menyediakan program latihan dan edukasi kesehatan.

Platform online dan aplikasi: Memfasilitasi pemesanan makanan sehat, akses program latihan, dan komunikasi dengan pelanggan.

Data pelanggan: Untuk menganalisis kebutuhan pelanggan dan meningkatkan layanan.

### Channels

How are you going to reach your customers?

Platform online: Website, aplikasi, dan media sosial.

Partnership dengan gym dan studio fitness: Menyediakan layanan catering makanan sehat dan program latihan.

Acara offline: Mengadakan acara dan workshop untuk meningkatkan engagement dengan pelanggan.

## Cost Structure

How much are you planning to spend on the product development and marketing for a certain period?

Biaya bahan baku: Membeli bahan baku makanan sehat.

Biaya tenaga kerja: Membayar koki, trainer fitness, dan staf lainnya.

Biaya operasional: Membayar biaya operasional seperti listrik, air, dan peralatan.

Biaya marketing: Membayar biaya marketing dan promosi.

## Revenue Streams

How much are you planning to earn in a certain period?  
Compare your costs and revenues.

Penjualan makanan sehat: Membuat pendapatan dari penjualan makanan sehat.

Program latihan: Membuat pendapatan dari program latihan dan edukasi kesehatan.

Partnership dengan gym dan studio fitness: Membuat pendapatan dari partnership dengan gym dan studio fitness.

Iklan online: Membuat pendapatan dari iklan online.

# DESIGN THINKING



"RiseFit"



## 01 EMPHATIZE

- Siapa: Penderita diabetes dan individu yang peduli dengan kesehatan yang ingin mengelola kadar gula darah dan menjaga gaya hidup sehat.
- Apa: Mereka kesulitan menemukan pilihan makanan yang sehat dan lezat yang sesuai dengan kebutuhan diet mereka.
- Mengapa: Mereka ingin merasa percaya diri dan mengendalikan kesehatan mereka, dan mereka ingin menikmati makanan tanpa khawatir tentang efek negatif pada kesehatan mereka.
- Bagaimana: Mereka saat ini harus mengorbankan rasa dan kenyamanan untuk pilihan makanan yang sehat, atau mereka harus menghabiskan banyak waktu untuk mencari dan mempersiapkan makanan yang sehat.

## 02 DEFINE

- Permasalahan: Bagaimana kita dapat menciptakan pilihan makanan yang sehat dan lezat yang membantu penderita diabetes dan individu yang peduli dengan kesehatan mengelola kadar gula darah dan menjaga gaya hidup sehat?
- Persyaratan Kunci:
  - Indeks glikemik rendah
  - Kandungan serat tinggi
  - Kandungan gula dan garam rendah
  - Mudah dan nyaman untuk disiapkan
  - Lezat dan menarik
- Indikator Kinerja Utama (IKU):
  - Tingkat kepuasan pelanggan
  - Pendapatan penjualan
  - Tingkat retensi pelanggan
  - Skor Promotor Bersih (NPS)

## 03 IDEATE

- Membuat lini produk makanan yang sehat dan lezat berbasis nasi yang khusus untuk penderita diabetes dan individu yang peduli dengan kesehatan.
- Mengembangkan aplikasi mobile yang menyediakan resep dan alat perencanaan makan yang sehat untuk penderita diabetes dan individu yang peduli dengan kesehatan.
- Bermitra dengan ahli kesehatan dan kebugaran untuk membuat konten edukatif dan workshop tentang makanan yang sehat dan pengelolaan gaya hidup.
- Merancang layanan berlangganan yang mengirimkan paket makanan yang sehat dan nyaman ke rumah pelanggan.
- Seleksi Ide: Membuat lini produk makanan yang sehat dan lezat berbasis nasi yang khusus untuk penderita diabetes dan individu yang peduli dengan kesehatan.



# DESIGN THINKING

## "Rise Fit"

04

### PROTOTYPE

- Nama Produk: RiceFit
- Deskripsi Produk: Lini produk makanan yang sehat dan lezat berbasis nasi yang khusus untuk penderita diabetes dan individu yang peduli dengan kesehatan.
- Fitur Produk:
  - Indeks glikemik rendah
  - Kandungan serat tinggi
  - Kandungan gula dan garam rendah
  - Mudah dan nyaman untuk disiapkan
  - Lezat dan menarik
- Varietas Produk:
  - Nasi Goreng Diabetes (nasi goreng gaya Indonesia)
  - Chicken dan Sayuran Rice Bowl
  - Quinoa dan Black Bean Rice Salad
  - Brown Rice dan Lentil Curry



05

### TEST

- Survei online dan focus group untuk mengumpulkan umpan balik tentang rasa, kenyamanan, dan kemasan produk.
- Uji coba di toko untuk mengumpulkan umpan balik tentang daya tarik produk dan keputusan pembelian.
- Kerja sama dengan ahli kesehatan dan kebugaran untuk mengumpulkan umpan balik tentang efektivitas dan nilai gizi produk.
- Tujuan Uji Coba:
  - Mengumpulkan umpan balik tentang rasa, kenyamanan, dan kemasan produk.
  - Mengembangkan fitur produk dan variasi berdasarkan umpan balik pelanggan.
  - Memvalidasi efektivitas dan nilai gizi produk dengan ahli kesehatan dan kebugaran.
  - Mengidentifikasi peluang untuk perbaikan dan pengembangan produk.