

# BUSINESS MODEL CANVAS: TELUSUR LANGKAH



## KEY PARTNERS

1. MITRA JASA AKOMODASI
  - Transportasi : Jack Rent Car
  - Penginapan : (Pulau Banyak)
    - \* Pulau Palambak
    - \* Pulau Balai (BAROKAH)
  - BBQ Support : Kantin Pulau Panjang
  - Rumah Makan
2. MITRA CONTACT PERSON
  - TK Pulau Banyak
  - TK Kapal Pulau Kalimantan
  - TK Kapal Pulau Pandang



## KEY ACTIVITIES

1. TOUR OPERATOR WISATA
  - Pemesanan Tour/Trip
  - Penyedia Akomodasi
  - Pengaturan Rundown
  - Penjemputan Tamu
  - Guiding
2. PEMASARAN
  - RISET & Pemasaran



## KEY RESOURCES

1. SUMBERDAYA FISIK
  - 5 Unit Mobil
  - 2 Kamera DSLR
  - 1 Kamera Drone
  - 1 GoPro



## VALUE PROPOSITIONS

1. HARGA TOUR & TRIP TERJANGKAU
  - Dengan menambah fasilitas 1 Langkah di atas yang lain
2. FASILITAS AKOMODASI YANG LENGKAP
  - Paket Tour sudah termasuk seluruh akomodasi
3. PRIVACY LEBIH TERJAGA
  - Private Tour sehingga Client tidak digabung dengan rombongan lain
4. DOKUMENTASI EKSLUSIV
  - Dokumentasi secara khusus
5. TOUR FLEKSIBEL (PRIVATE TRIP)
  - Konsumen bebas memilih waktu
6. TOUR/TRIP GROUP
  - Untuk waktu weekend



## CUSTOMER RELATIONSHIP

1. CONTACT PERSON LENGKAP
  - Via Nomor Telfon
  - Via SMS/WATSAPP
  - Via E-MAIL
2. REPOST FOTO INSTAGRAM
  - Memposting dokumentasi
3. PEMBERIAN TESTIMONY
  - Kesan & Peran Selama tour
4. VIEW DESTINASI
  - Webside Telusur langkah



## CHANNELS

1. DIRRECT MARKETING
  - Word of Mouth
  - Proposal Tour
2. ONLINE ADVERTISING
  - Instagram , FB, TIKTOK, WA, WEB/Blog



## CUSTOMER SEGMENTS

1. MASYARAKAT KOTA MEDAN
2. PELAJAR DAN MAHASISWA
3. WISATAWAN LUAR DAERAH



## COST STRUCTURE

1. GAJI PEGAWAI
2. BIAYA OPERASIONAL TOUR
3. BIAYA RISET



## REVENUE SOURCES

- ALIRAN PENDAPATAN
1. Paket Tour yang di jual
  2. Komisi dari mitra