

Nama: Rizky Alfiansyah; **Kelas:** 11 RPL; **Usaha:** Cemilan Keripik; **Eksekusi:** Lulus SMK/1 tahun setelah lulus smk; **Evaluasi:** 6 Bulan

<u>9. Key Partnerships</u> - supplier pisang, dan kentang untuk membuat keripik ; - supplier bahan baku; - agen pemasaran;	<u>6. Key Resource</u> - bahan baku pembuatan keripik; - fasilitas dan peralatan produksi; - manajemen stok dan keuangan; <u>7. SOP</u> - SOP proses pembuatan keripik; - SOP manajemen stok bahan baku dan produk jadi; - SOP layanan pelanggan dan penanganan keluhan;	<u>2. Value Propositions</u> - keripik berkualitas tinggi dengan rasa yang unik dan beragam; - rasa yang inovasi dan kemasan yang terkini; - metode pembelian yang mudah dan pengiriman yang terjamin cepat;	<u>4. Customer Relationshipss</u> - pelayanan dengan email, telepon, atau media sosial; - diskon untuk pelanggan tetap; <u>3. Channels</u> - sosmed: Instagram, Shopee, Website; - pasar malam, bazaar, dsb; - reseller	<u>1. Customer Segments</u> - usia: semua usia; - jenis Kelamin: semua; - ekonomi: semua; - geografi: semua;
<u>8. Cost Structure</u> - biaya bahan baku dan peralatan; - biaya pemasaran dan promosi;			<u>5. Revenue Streams</u> - penjualan langsung kepada konsumen; - penjualan grosir kepada toko atau reseller;	

