

Nama Anggota Kelompok 3

- | | |
|---------------------------|------------|
| 1. Niki Sasi Kirani | 2113053027 |
| 2. Friska Aprilya Saputri | 2113053072 |
| 3. Ema Nofita Sari | 2113053108 |
| 4. Andriyani Merkury | 2113053247 |
| 5. Ririn Dwiyanti | 2153053044 |

BISNIS MODEL CANVAS

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
• Suplayer bahan pembuatan rujak cireng yang berkualitas • Pedagang bumbu dan sembako • Pedagang di kantin	• Membeli bahan-bahan untuk pembuatan rujak cireng • Membuat rujak cireng dengan rasa yang berkualitas dan rasanya yang nikmat	Rujak cireng endul hadir sebagai makanan ringan yang lezat, diciptakan dengan cita rasa dan packaging yang berbeda dari yang lain, dan tentunya menjadi makanan yang tidak asing	• Meggunakan bahasa yang santai dan sopan dalam berkomunikasi dengan konsumen • Mengadakan promos untuk menarik pelanggan membeli produk	• Mahasiswa Kampus B FKIP Unila Metro • Masyarakat sekitar Metro

	• Memberikan pelayanan yang ramah dan memuaskan • Tetap mempertahankan rasa agar pelanggan bertahan dan bertambah serta dapat bersaing dengan pedagang lainnya	lagi di kalangan masyarakat.	yang promo, seperti beli 2 gratis 1	
	Key Resources • Lokasi pemasaran yang strategis • Alat masak yang praktis dan mudah di dapat		Channels • Media Sosial (Instagram dan Whatsapp) • Acara pameran makanan di kampus B FKIP Unila	

	• Suplayer bahan baku yang terpercaya		• Festival Kuliner	
Cost Structure Fixed cost: • Biaya bahan baku • Biaya sewa tempat • Biaya pemasaran		Revenue Streams Berasal dari penjualan rujak cireng endul dengan menawarkan kepada mahasiswa dan masyarakat kota Metro		