

## THE BUSINESS MODEL CANVAS

### KEY PARTNERS

- Reseller
- Penyedia bahan baku
- supplier
- Agensi marketing

### KEY ACTIVITIES

- Membeli kebutuhan alat dan bahan untuk pembuatan produk chococoki.
- Menyajikan produk tersebut dengan takaran yang pas dan rasanya lezat.
- Memberikan pelayanan yang ramah dan profesional kepada setiap konsumen.
- Selalu mempertahankan ciri khas dari produk tersebut, diusahakan rasa tetap sama dari awal buka usaha hingga akhir.

### KEY RESOURCES

1. Motor
2. Tenaga kerja
3. Aplikasi

### VALUE PROPOSITIONS

- Memiliki cita rasa coklat yang sangat lezat
- Produk mudah dicari
  - Harga terjangkau
  - kemasan unik dan safety

### CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Bersikap ramah dan sopan kepada konsumen baik secara langsung maupun online.
  - fast respon
- Memberikan diskon kepada pelanggan tetap
- memberikan promosi pada event tertentu

### CHANNELS

Insta story  
 WhatsApp  
 Feed Instagram  
 Insta story  
 Instagram  
 Aplikasi tiktok  
 Riview  
 endorsement

### CUSTOMER SEGMENTS

1. Mahasiswa pgsd unila
2. Seluruh masyarakat asia
3. Pecinta coklat
4. Remaja

### REVENUE STREAMS

- Terdapat diseluruh supermarket Indonesia dan dapat diolah menjadi makanan sereal

### COST STRUCTURE

- biaya alat dan bahan
- biaya pemasaran produk

### KELOMPOK 5

Wulan Erliana Safitri 2113053185  
 Dina Damayanti 2113053145  
 Zahra Dika Ramadhona 2113053156  
 Irma Tri Susanti 2113053069  
 Septiana 2113053139