

**PROJEK PENGUATAN PROFIL
PELAJAR PANCASILA**

METODE LEAN CANVAS

KEWIRAUSAHAAN



**APA ITU METODE
LEAN CANVAS???**





PENGERTIAN



lean canvas adalah metode rencana bisnis satu halaman yang menampilkan sejumlah blok untuk membantu pebisnis memetakan beberapa poin penting yang akan membantu mengubah ide bisnis menjadi sesuatu yang lebih konkret.



Manfaat Metode Lean Canvas

- ◆ Membuat suatu ide yang rumit menjadi lebih fleksibel
- ◆ Berfungsi untuk menemukan informasi kunci dengan mudah yang dibutuhkan dalam suatu perkembangan bisnis.



CONTOH METODE LEAN CANVAS



Permasalahan yang ada disekitar kita	Solusi terhadap permasalahan yang ada disekitar kita	Apa kelebihan nilai produk	Apa kelebihan bisnis kita yang tidak dimiliki pesaing	Siapa Saja yang akan menjadi konsumen kita
	Kunci bagaimana kita bisa meyakinkan konsumen		Apa kanal distribusi dan Pemasaran yang dibutuhkan	
Biaya apa Saja yang akan timbul didalam bisnis kita			Pemasukan dari mana yang akan kita terima ke bisnis kita	

Key Partners  -Supplier bahan makanan -Pedagang -Penyelenggara pameran makanan atau festival -Selebgram -Supplier kemasan pembungkus	Key Activities  -Membeli bahan untuk pembuatan makanan -Membuat makanan bercita rasa nikmat. -Melayani pelayanan dengan ramah, cepat, dan memuaskan. -Mempertahankan kualitas dan rasa Key Resources  -Lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. -Alat memasak -Pekerja yang kompeten untuk mengolah makanan -Supplier bahan baku terpercaya	Value Propositions  -Tersedia dalam berbagai varian dengan harga terjangkau -Bisa makan di tempat atau takeaway -Kemasan pembungkus yang aman dan ramah lingkungan	Customer Relationships  -Promo gratis minuman khusus untuk pemesanan menu tertentu -Potongan harga khusus untuk pameran atau festival. - Berbagai promosi menarik untuk pembelian khusus melalui aplikasi online. Channels  -Media sosial -Aplikasi pesan antar makanan online (Gojek, Grab, ShopeeFood) -Festival kuliner	Customer Segments  -Pelajar / Mahasiswa -Pekerja -Masyarakat berbagai kalangan
Cost Structure  -Pengadaan alat memasak -Mempersiapkan lokasi sewa tempat, dsb -Pengadaan bahan baku	Revenue Streams  - Anggaran untuk pemasaran dan promosi (opening, festival dan pameran kuliner, serta tawaran untuk kerja sama) - Modal awal dari pribadi - Dana dari investor - Penjualan makanan -Penjualan side dish -Sistem bagi hasil dari kerja sama (apabila sudah ada)			



Business Model Canvas: Ikan Bakar Cianjur

Business Accounting
Petra Christian University
Class of 2015

Key Partners



- **Supplier Bahan Baku**
Berperan dalam proses produksi hidangan.
- **Garuda Indonesia**
Partner pemasaran promo dengan menunjukkan Boarding Pass.
- **Citibank**
Diskon dengan pembayaran menggunakan kartu kredit.

Key Activities



- Menciptakan makanan sehat & berkualitas, harus mengandung unsur tradisional.
- Memberi pelayanan baik pada konsumen.
- Melakukan pemasaran melalui media sosial, website, koran.

Key Resources



- Sumber Daya Manusia
- Bangunan restoran
- Bahan Baku

Value Propositions



- **Tempat**
 - Nyaman, bersih.
 - Desain ruangan menarik dengan unsur tradisional.
 - Dilengkapi musik khas Sunda.
 - Suasana santai & damai.
- **Makanan**
 - Makanan khas Jawa Barat.
 - Disajikan dalam kondisi segar, bersih, halal.
- **Pelayanan**
 - Pelayanan yang baik dari awal konsumen masuk sampai keluar.
 - Sopan.

Customer Relationships



- **Media Sosial**
 - Untuk berinteraksi dengan pelanggan.
 - Info promo.
 - Event dengan hadiah voucher makan.
 - Share menu baru.

Channels



- Menanyakan kepada konsumen atas pelayanan & kualitas makanan yang disajikan.

Customer Segments



- Ekonomi menengah keatas.
- Konsumen dengan berbagai umur (tua-muda).

Cost Structure



- Biaya gaji karyawan
- Biaya listrik
- Biaya bahan baku
- Biaya perawatan aset (bangunan, meja, kursi, peralatan makan)

Revenue Streams



- Keuntungan penjualan
 - Pendapatan utama dari makanan & minuman.
 - Dari penjualan roti & snack.

MODEL BISNIS 'LEAN CANVAS'

i-Bisnis.com

Permasalahan: 1. Banyak orang ingin memulai bisnis tetapi sulit menentukan pilihan 2. Kurangnya media pengetahuan mengenai bisnis bagi pemula	Solusi: - Mengumpulkan berbagai jenis usaha - Membuat media pengetahuan seputar bisnis	Nilai Keunikan: - Menyediakan berbagai ulasan lengkap berbagai jenis bisnis yang dapat dikembangkan di Indonesia	Keuntungan Tidak Adil:	Target Pengguna: - Karyawan - Pengangguran - Calon wirausaha - Wirausahawan
	Kunci Utama: - Membeli Paket Data - Membuat blog - Mendaftarkan domain		Media: - Blog - Forum Bisnis	
Struktur Biaya: - Rp 500.000,- / Bulan			Aliran Pendapatan: - \$ xxx dari donasi dan iklan	

The Business Model Canvas

Key Partners  -Mitra pengemudi (driver gojek) -Penyedia infrastruktur server -Supplier atribut driver -Bank -Asuransi -Rental kendaraan	Key Activities  -Menghubungkan driver dan pengguna -Manajemen data -Pemeliharaan dan upgrade server, aplikasi & database -Riset dan pengembangan Key Resources  -Aplikasi Gojek -Google maps -Infrastruktur server -SDM -Dana investor	Value Propositions  -Penyedia alat transportasi massal yang berkualitas dengan harga terjangkau -Akses mudah dan cepat -GPS akurat	Customer Relationships  -Promo dan diskon -Email newsletter -Pengaduan kritik dan saran kepada driver / mitra restoran Channels  -Aplikasi Gojek -Iklan Billboard & paid ads -Media sosial -Testimoni pelanggan dari rating -Customer service	Customer Segments  -Pengguna smartphone -Pengguna transportasi umum -Pekerja -Pelajar / mahasiswa -Ibu rumah tangga -Suka layanan praktis -Generasi melek internet
Cost Structure  -Bagi hasil mitra driver -Penyewaan infrastruktur server -Biaya API Google Maps Cost Structure -Gaji pegawai kantor -Biaya operasional kantor -Biaya pemeliharaan dan perbaikan sistem -Biaya riset dan pengembangan		Revenue Streams  -Pengguna jasa Gojek -Pengisian saldo CoPay -Pembagian keuntungan dari mitra perusahaan		

Business Model Canvas: Rujak Cingur Achmad Jais

Business Accounting
Petra Christian University
Class of 2015

Key Partners



- Supplier Bahan Baku
Kemungkinan besar berupa Pasar Tradisional.

Key Activities



- Mengelola bahan baku dengan teknik dan resep rahasia tertentu, sehingga menghasilkan kombinasi yang enak.
- Menyajikan makanan dengan bersih dan dilakukan di depan konsumen, untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

Key Resources



- Sumber Daya Manusia
- Resep dan teknik pengolahan bahan baku

Value Propositions



- **Legenda**
 - Mindset orang Surabaya; makan rujak cingur hanya di Rujak Cingur Achmad Jais.
- **Kualitas Cingur**
 - Empuk, tidak berbau
 - Memiliki rasa istimewa dan khas.
- **Tempe yang digunakan**
 - Tempe crispy, berbeda dengan tempe di rujak cingur yang lain.
- **Tempat**
 - Tempat bagus dan memadai.

Customer Relationships



- Tidak melakukan banyak usaha
 - Karena merupakan tempat makan tradisional, dikelola keluarga.
 - Manajemen kurang terstruktur.

Channels



- Memberikan pilihan kepada pelanggan mengenai tingkat kepadatan, pilihan untuk makan di tempat, atau tidak menggunakan bahan tertentu.
- Tidak memerlukan promosi khusus karena sudah terkenal.

Customer Segments



- Keluarga
- Beragam kalangan, dari generasi ke generasi.

Cost Structure



- Biaya bahan baku
- Biaya listrik, air, dsb.
- Biaya tenaga kerja
- Biaya perawatan aset (gedung, meja-kursi, alat masak, alat makan, dsb.)

Revenue Streams



- Penjualan makanan dan minuman



TUGAS



Diskusikan secara berkelompok mengenai perencanaan bisnis dengan metode *lean canvas* berdasarkan ide bisnis yang sudah ditentukan dipertemuan sebelumnya.

Setelah berdiskusi presentasikan di depan kelas.





**"Wirausahawan sejati menciptakan peluang
bisnis, sementara wirausahawan biasa
menunggu peluang bisnis."**



Thank
you!

