**Tugas Kelompok ke-2**

**Week 4**

Lanjutkan ide bisnis yang telah dibuat pada tugas kelompok sebelumnya.

1. Deskripsikan bisnis Anda beserta keunikannya secara singkat, ringkas, namun jelas dengan menggunakan maksimal 3 kalimat!
2. Buatlah *Business Model Canvas* dari ide bisnis tersebut!

**Team 1**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nama** | **NIM** |
| PAMKIN PANDAWAN | 2702365612 |
| FRANS SEBASTIAN | 2502121162 |
| WULAN APRIANINGSIH | 2502126554 |
| RISQINA AZHARY | 2702396265 |

**Deskripsi Bisnis :**

Ide bisnis yang kami ambil adalah bisnis foodcourt untuk makanan tradisional Indonesia di Jakarta Pusat. Selain itu, terdapat live music dengan tema lagu tradisional sehingga selain mengenalkan makanan tradisional dari berbagai daerah , juga mengenalkan lagu atau musik tradisional dari berbagai daerah.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Designed for:* | *Designed by:* | *Date:* | *Version:* |
| **Business Model Canvas** | Tugas Entrepreneurship |  | Team 1 |  | 16 Sept 2023 |  | 1 |
|  |  |  |  |  |
| **Key Partners** | **Key Activities** | **Value Propositions** | **Customer Relationships** | **Customer Segments** |
| 1. Tenant makanan yang terkenal dari setiap provinsi di Indonesia
2. Supplier bahan makanan
3. Selebgram dan Food Blogger
4. Supplier kemasan pembungkus
5. Aplikasi pesan antar (GrabFood, GoFood dan ShopeeFood)
6. Pengelola parkiran (skyparking)
7. Artis Live Musik Tradisional
8. Investor
9. Media nasional
10. Cleaning Service
 | 1. Menjaga kualitas rasa dan kenyamanan tempat
2. Melayani customer dengan ramah dan sopan
3. Pembelian bahan baku segar setiap hari
4. Memberikan nuansa live musik tradisional
 | 1. Menyediakan makanan dari 38 provinsi di Indonesia
2. Harga terjangkau
3. Tempat makan nyaman dan bersih
4. Live musik tradisional
5. Bisa take away
6. Kemasan take away yang berkualitas aman dan ramah lingkungan
7. Ada mini playground untuk bermain anak
 | 1. Program Loyalty (beli makan dapat kupon, tukar 10 kupon untuk 1 makanan gratis)
2. Diskon free ongkir di layanan pesan antar
3. Diskon 20% di jam dan hari tertentu yg cukup sepi
 | 1. Warga Jakarta usia tahun 6 – 70 tahun
2. Wisatawan
3. Group (Family, peserta study tour, travel)
4. Karyawan kantor di sekitaran Jl Sudirman dan MH Thamrin
5. Perantauan
 |
| **Key Resources** | **Channels** |
| 1. Lokasi strategis dan mudah dijangkau
2. Koki tenant yang kompeten
3. Pelayan yang sopan, ramah dan berpenampilan menarik
4. Supplier bahan baku yang terpercaya
 | 1. Media Social
2. Aplikasi pesan antar makanan online (GrabFood, GoFood, ShopeeFood)
3. Influencer
4. Food Blogger
5. Liputan media
 |
| **Cost Structure*** Sewa lahan
* Renovasi (design interior, meja, bangku, panggung live music)
* Pengadaan alat masak dan modal bahan baku
* Anggaran pemasaran, promosi dan live musik
 | **Revenue Streams*** Revenue sharing 20% dari setiap tenant (dine-in dan takeaway)
* Margin dari penjualan minuman yang dikelola sendiri
* Revenue sharing 50% dari uang parkiran
 |