BMC

Nama : _____

Kelas : _____

PERTEMUAN 6

Petunjuk Pengerjaan

- Bacalah kasus UMKM berikut secara teliti.
- Jawablah pertanyaan sesuai konsep Business Model Canvas (BMC).
- Jawablah dengan kalimat singkat dan jelas.

Studi Kasus - UMKM Bolu Malang Singosari

Bolu Malang Singosari merupakan salah satu ikon oleh-oleh Malang yang sangat populer. Produk ini dikenal melalui kemasan berwarna ungu yang menjadi ciri khasnya. UMKM ini menawarkan berbagai varian rasa seperti keju, cokelat, stroberi, dan rasa buah khas Malang.

UMKM ini bekerja sama dengan petani lokal untuk bahan baku telur, susu, dan buah. Produksinya dilakukan setiap hari untuk menjaga kesegaran. Penempatan gerai strategis berada di Jalur Utama Malang–Surabaya (Singosari) sehingga mudah dijangkau wisatawan. Selain itu, produk juga dijual di beberapa titik pusat oleh-oleh dan marketplace.

Promosi dilakukan melalui Instagram, TikTok, banner di jalan raya, serta kolaborasi dengan travel agent dan bus pariwisata yang secara rutin membawa wisatawan untuk mampir ke toko. Untuk meningkatkan daya tarik, Bolu Malang Singosari sering merilis varian rasa musiman dan memberikan promo bundling.

Tantangan terbesar yang dihadapi adalah meningkatnya persaingan dari brand bolu oleh-oleh lain dan kenaikan harga bahan baku. Namun UMKM ini mempertahankan kualitas rasa dengan standar produksi yang konsisten serta pelayanan yang cepat kepada wisatawan.

LIVEWORKSHEETS

Isi jawaban dengan tepat!

BMC	JAWABAN
Customer Segments	
Value Proposition	
Channels	
Customer Relationship	
Revenue Streams	
Key Resources	
Key Activities	
Key Partners	
Cost Structure	

LIVEWORKSHEETS