BMC

Nama : _____

Kelas : _____

PERTEMUAN 7

Petunjuk Pengerjaan

- Bacalah kasus UMKM berikut secara teliti.
- Kembangkan Business Model Canvas (BMC) berdasarkan kondisi UMKM.
- Analisis apakah BMC saat ini sudah efektif atau perlu diperbaiki.
- Jawaban ditulis singkat, jelas, dan objektif.

Studi Kasus - UMKM Keripik Buah "Harum Manis - Batu

UMKM Keripik Buah Harum Manis sudah berdiri sejak 2015 dan memproduksi berbagai keripik buah seperti apel, nangka, salak, dan rambutan. Produk ini dijual di beberapa pusat oleh-oleh Batu–Malang serta melalui marketplace.

Kekuatan utama UMKM ini adalah penggunaan buah lokal segar dari petani setempat dan teknik pengolahan vacuum frying yang membuat keripik lebih renyah dan warnanya tetap alami. Kemasan yang digunakan sederhana, namun memiliki label branding yang cukup jelas.

Dalam beberapa tahun terakhir, persaingan keripik buah semakin ketat. Banyak merek baru muncul dengan kemasan yang lebih menarik dan metode promosi digital yang agresif. Sementara itu, Harum Manis masih mengandalkan penjualan offline dan posting media sosial sederhana.

UMKM ini ingin meningkatkan daya saing dengan memperbarui strategi bisnis, termasuk memperbaiki kemasan, memperluas distribusi online, serta menjalin kerja sama dengan travel agent.

LIVEWORKSHEETS

Namun, keterbatasan modal dan kurangnya tenaga pemasaran menjadi tantangan dalam pelaksanaannya.

1. Tuliskan 2 kelemahan BMC Harum Manis berdasarkan studi kasus.

2. Berikan 2 rekomendasi pengembangan untuk meningkatkan nilai pada segmen pelanggan atau value proposition.

3. Apakah saluran distribusi Harum Manis sudah efektif? Jelaskan alasannya.

4. Berdasarkan kasus, apakah UMKM perlu meningkatkan pemasaran digital? Mengapa?

5. Sebutkan 1 mitra baru yang dapat membantu meningkatkan pemasaran atau distribusi.

LIVEWORKSHEETS

6 Menurutmu, biaya apa yang perlu ditekan atau dioptimalkan agar pendapatan meningkat?

LIVEWORKSHEETS