



KEWIRAUSAHAAN DASAR

PERTEMUAN 13

PENDAHULUAN



- Pada pertemuan sebelumnya kita suda membahas tentang value proposition canvas, yang dapat digunakan untuk mencari value apa yang ingin anda tawarkan kepada konsumen. Pada bagian ini kita akan membahas tentang penggunaan value proposition canvas.
- Implementasi value propoortion canvas akan dicontohkan menggunakan Pak Teguh yang membuka bisnis kopi “Kopi Teguh”

PANEL PERTAMA: CUSTOMER PROFILE

- Pak Teguh melakukan wawancara langsung disertai dengan observasi kepada konsumen yang menjadi targetnya, yaitu mahasiswa dan memperoleh informasi yang kemudian dikelompokkan menjadi tiga bagian, yaitu: Gain, Pain, dan Customer Job



PANEL PERTAMA: CUSTOMER PROFILE

1. GAIN

Pak Teguh mendapatkan informasi bahwa hal yang akan membuat target konsumennya bahagia adalah:

- kopi yang mudah diperoleh,
- rasa yang enak,
- harga terjangkau,
- tersedia dalam kemasan kecil sehingga dapat mencoba terlebih dahulu, dan
- tidak membuat gemuk.



PANEL PERTAMA: CUSTOMER PROFILE

2. Pain

Pak Teguh mendapatkan informasi bahwa hal yang akan membuat kecewa adalah:

- kopi yang dipesan lama datangnya,
- kopi tidak segar,
- terlalu banyak campuran lain, dan
- kemasan tidak aman.



PANEL PERTAMA: CUSTOMER PROFILE

3. Customer Job

Pak Teguh mendapatkan informasi bahwa kopi itu digunakan mahasiswa untuk tiga hal, yaitu:

- Menemani saat mengerjakan tugas di malam hari,
- Sebagai bagian dari atraksi menyeduh kopi yang mereka tampilkan dengan bangga di hadapan kerabatnya, dan
- Meningkatkan citra diri sebagai mahasiswa yang paham dan dapat bercerita tentang kopi nusantara.

PANEL KEDUA: VALUE PROPOSITION

- Pada panel value proposition, Pak Teguh mengkonfirmasi langsung kepada konsumen untuk tiga hal: Gain Creator, Pain Reliever, dan Produk atau Jasa.



PANEL KEDUA: VALUE PROPOSITION

1. Gain Creator

Gain Creator yang ditawarkan Pak Teguh dan telah mendapatkan persetujuan konsumen adalah:

- Layanan delivery tanpa minimal,
- Pengemasan produk dalam ukuran kecil,
- Biji kopi murni tanpa campuran, dan
- Harga yang masuk akal dan terjangkau kantong mahasiswa



PANEL KEDUA: VALUE PROPOSITION

2. Pain Relieves

Pain relieves yang ditawarkan adalah:

- Menjual pada platform digital terpercaya yang memiliki kepastian waktu pengiriman.
- Penggunaan kemasan alumunium dengan kantong kedap udara.



PANEL KEDUA: VALUE PROPOSITION

3. Produk dan Jasa

Pada bagian produk dan jasa, Pak Teguh memastikan:

- Informasi tentang kopi tersedia di kemasannya mulai cara membuat hingga sejarahnya sebagai pengetahuan tambahan.
- Menyelenggarakan pelatihan-pelatihan agar konsumennya dapat semakin mantab dalam menyeduh kopi.



PANEL KEDUA: VALUE PROPOSITION

- Value proposition dari Kopi Pak Teguh akan membuat produknya berbeda dari yang lain, bukan karena harga yang lebih terjangkau saja tetapi juga ada hal-hal lain seperti informasi tambahan dan pelatihan yang akan menambah daya tarik kopi Pak Teguh.





Universitas
Pembangunan Jaya

