

Developing Value Proposition

Jaya Launch Pad | Wawasan Kewirausahaan | Pertemuan 11



Capaian Pembelajaran

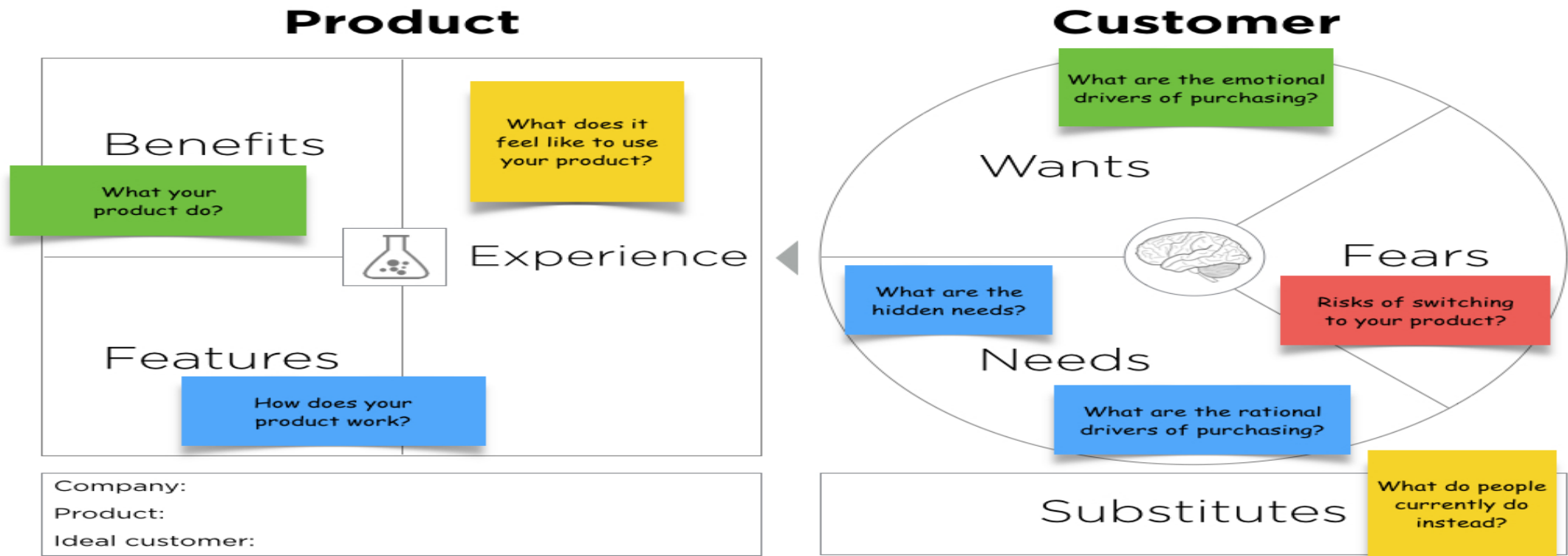
Setelah pertemuan 11 ini anda akan memiliki pemahaman tentang:

1. Gambaran umum konsep Value Proposition
2. Penerapan dan contoh Value Proposition berbagai perusahaan



Value Proposition Canvas (Kanvas Proposisi Nilai)

Value Proposition Canvas



Based on the work of Steve Blank, Clayton Christensen, Seth Godin, Yves Pigneur and Alex Osterwalder. Released under creative commons license to encourage adaption and iteration. No rights asserted.

***Value Proposition Canvas* (Kanvas Proposisi Nilai)**

- *Value Proposition Canvas* merupakan alat untuk membuat model bisnis yang diformulasikan oleh Alex Osterwalder penulis buku *Business Model Generation and Value Proposition*
- Konsep utama *Value Proposition* adalah prinsip-prinsip Design Thinking yang diaplikasikan dalam model bisnis.
- Melalui metode *Value Proposition Canvas* ini, anda bisa mengamati pelanggan secara terstruktur untuk membuat produk maupun jasa yang memberi nilai bagi pelanggan.
- *Value Proposition Design* membantu mengorganisasikan informasi tentang apa yang sesungguhnya diinginkan konsumen, serta dengan mengidentifikasi pola nilai, *target customers pains and gains* dengan nilai yang riil yang akan menghilangkan pains dan akan meng-*empower* gains.

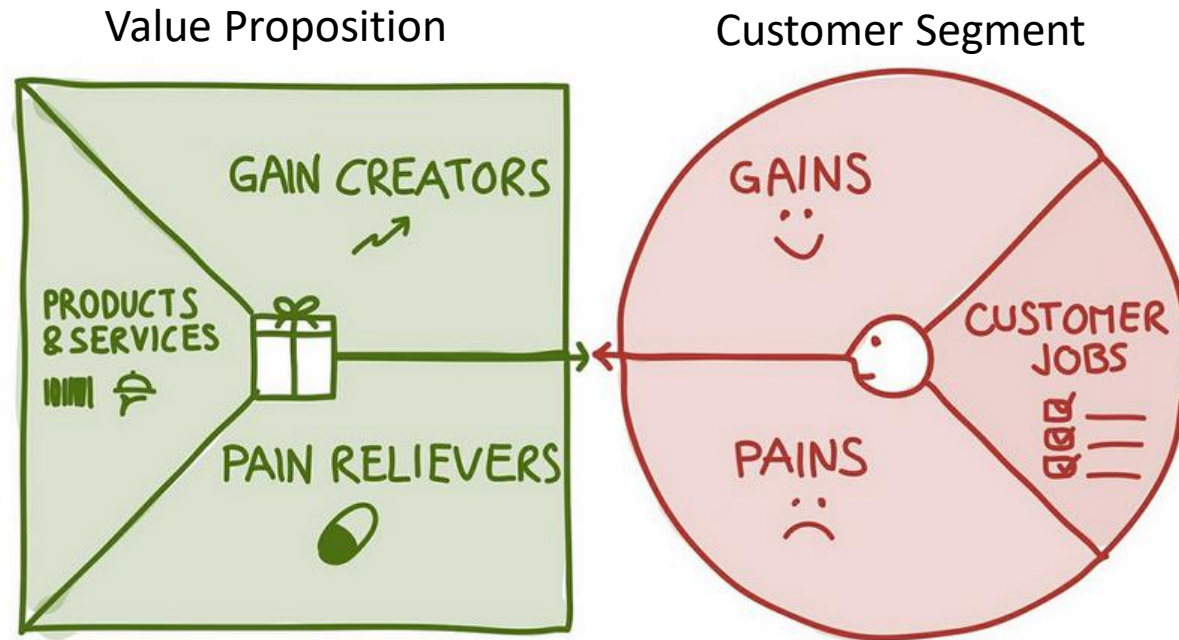


***Value Proposition* adalah**

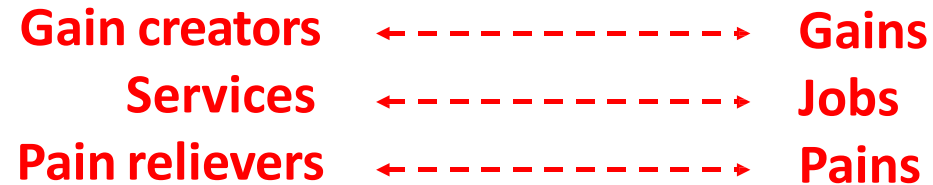
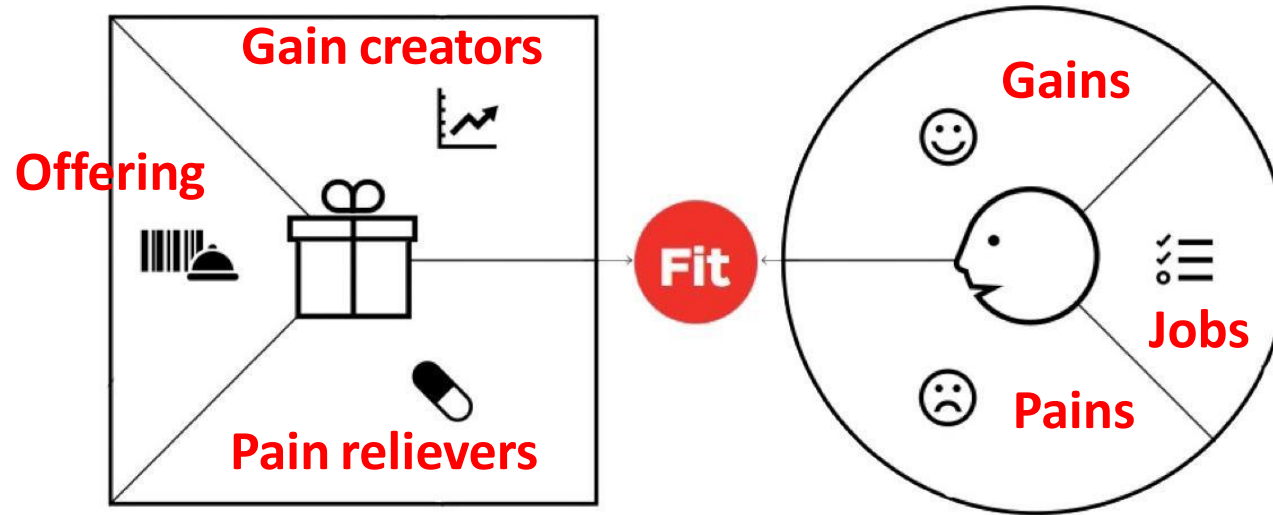
- Bagian dari model bisnis perusahaan/organisasi
- Salah satu elemen strategi
- Cerminan nilai perusahaan yang ditawarkan kepada pelanggannya
- Formulasi pesan pemasaran yang secara cermat dibangun, sehingga:
 - Mampu menyampaikan poin pembeda produk/jasa kita dengan jelas (*differentiation points*)
 - Sangat persuasif
 - Mendorong penjualan dan sebagainya...



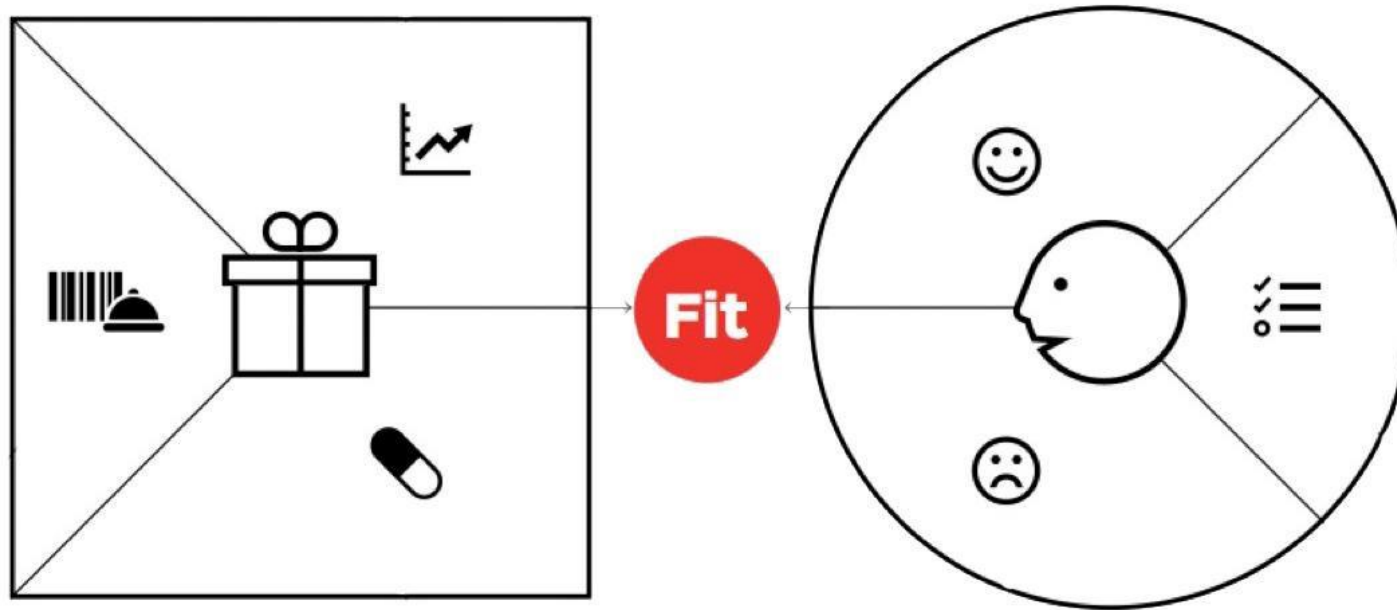
Value Proposition Canvas



Value Proposition Canvas



Dari mana kita dapatkan *input*?



Value map

Anda yang menentukan

FIT

Tervalidasi
oleh *real users*

Customer profile

Dipelajari dari pengguna



Value Proposition menjawab 3 pertanyaan berikut:

**Pelanggan
yang
mana?**

Siapa pengguna
akhir dan saluran
apa yang akan
digunakan?

**Kebutuhan
yang
mana?**

Produk, Jasa dan fitur
yang mana?

**Harga
yang
mana?**

Harga premium
atau diskon?



Contoh Value Proposition: iPad 3

- Dari VentureBeat.com:

iPad's Retina Display seperti lompatan dari DVD dan Blu-ray. Value proposition new iPad's sepenuhnya menonjolkan resolusi yang amat besar/tajam.

Retina Display yang baru akhirnya memberi iPad fitur yang tidak dijumpai pada produk lainnya.

Karena resolusinya yang begitu tinggi, maka semua menjadi tampak jauh lebih baik, bahkan ketika digunakan untuk browsing di web.





Integrity
Professionalism
Entrepreneurship

Jl. Cenderawasih Raya B7/P
UPJ Boulevard. Ciputat Bintaro Jaya
Tangerang Selatan. Banten 15413
+62-21-745 5555

www.upj.ac.id

Instagram : upj_bintaro

Facebook : @universitas.pembangunan.jaya

Twitter : @UPJ_Bintaro

Terima Kasih

Manusia Jaya Membangun Negara

