

BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)



UTAMA MANDIRI KARYA PRODUK : MAGIC GRILL



Key Partners:



- * Balitbang Kota Magelang
- * Disperindag Kota Magelang
- * Toko bahan baku
- * Workshop di daerah produksi
- * Mitra Waralaba kuliner
- * Chef kuliner



Key Activities :

- * Pembuatan perijinan dan sertifikasi produk
- * produksi produk
- * membuat waralaba stand kuliner panggang sebagai sarana uji, promosi
- * Pemasaran dan pameran
- * Pelatihan dan RnD
- * Pengelolaan stand
- * Pelayanan jasa sewa, servis dan maintance.



Key Resouces :

- * Selalu ada inovasi desain produk dan produk waralaba kuliner yang dijual.
- * Tenaga yang terampil, handal (Right man on the right place) dan berkompeten
- * Menggunakan alat yang tepat guna



Value Proposition :

- * Membuat praktis dalam pemanggang.
- * Menarik dalam proses penyajian (atraktif)
- * Ergonomis dalam pemakaian satu tombol operasi
- * konsumsi daya rendah



Customer Relationship :

- * Memberikan garansi dalam kurun waktu
- * Melayani purna jual
- * Memberikan contac person
- * Layanan hot line servis
- * layanan servis dan maintance
- * panduan penggunaan produk
- transfer knowledge(buku dan cd)



Channels :

- * Off line
 - mendatangi pelaku bisnis kuliner.
 - pameran
 - stand kuliner panggangan



Customer Segment :

- * Rumah tangga
- * Resto /hotel /catering
- * Pelaku bisnis kuliner bakaran
 - café; -pedagang keliling
 - waralaba kuliner

- * Biaya bahan baku
- * Biaya produksi
- * Biaya operasional
- * Biaya perijinan dan sertifikasi
- * Biaya perawatan
- * Biaya pemasaran dan pengenalan produk
- * Biaya Riset dab Development dan pelatihan

Cost Strutere :



Revenue streams :

- * Dari bagi hasil produk (contoh dengan stand waralaba panggang)
- * Dari penjualan produk
- * Dari penghasilan sewa produk (contoh dibisnis catering dan angkringan)
- * Dari pelayanan reparasi produk
- * Bantuan modal