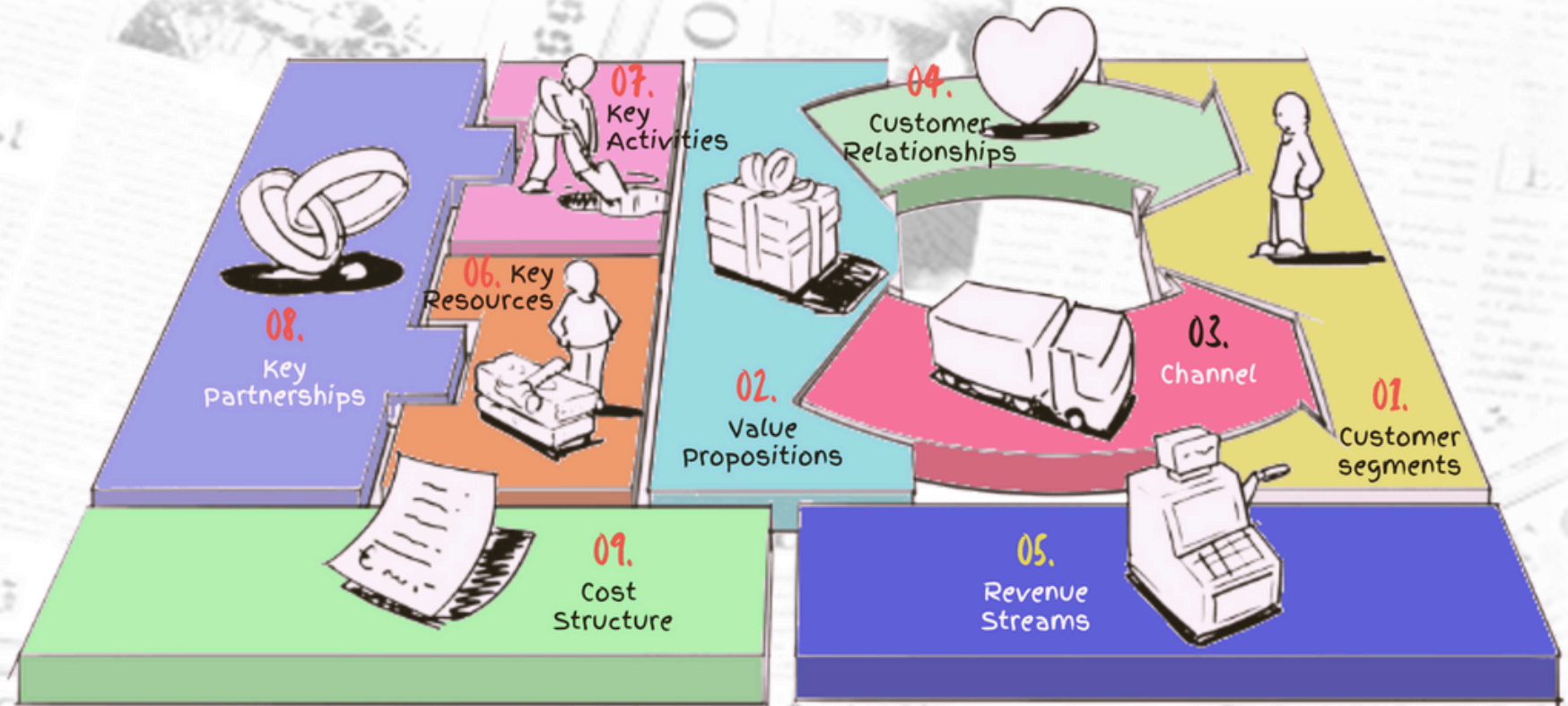


Nota Ringkas

BUSINESS MODEL CANVAS



“Satu kanvas yang digunakan untuk menguji kekukuhan idea bisnes yang bakal dan sedang kita gunakan”

JAWARIYAH BINTI ABDUL JA'AFAR

Edisi Pertama

The background features a Business Model Canvas diagram with various components labeled: 01. Customer segments, 02. Value propositions, 03. Channels, 04. Customer Relationships, 05. Revenue Streams, 06. Key Resources, 07. Key Activities, 08. Key Partners, and 09. Cost Structure. The diagram is overlaid with a large, stylized title.

Nota Ringkas BUSINESS MODEL CANVAS

<https://kkpayabesar.mypolycc.edu.my>

Hak Cipta

Terbitan Pertama 2025
Hak Cipta Unit Pembelajaran Digital, Kolej Komuniti Paya Besar

Hak Cipta Terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan mana-mana bahagian daripada penerbitan ini untuk diterbitkan semula dalam apa jua bentuk dan cara apa jua sama ada secara elektronik, fotokopi, rakaman, mekanik dan lainnya sebelum mendapat keizinan bertulis daripada Unit Pembelajaran Digital, Kolej Komuniti Paya Besar.

Penulis:
Jawariyah binti Abdul Ja'afar

eISBN : 978-629-94331-1-8

Diterbitkan oleh:
KOLEJ KOMUNITI PAYA BESAR
Kementerian Pendidikan Tinggi
Batu 19, Jalan Maran
26300 Gambang
Pahang

<https://kkpayabesar.mypolycc.edu.my>

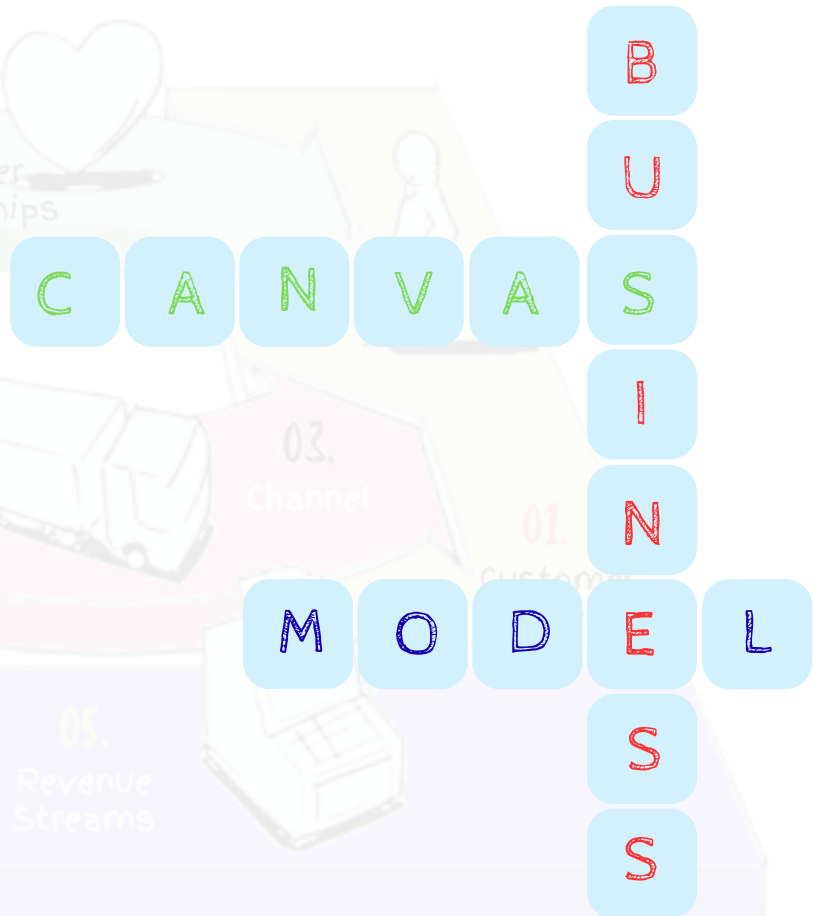
Prakata

Buku Nota Ringkas **Business Model Canvas** ini diterbitkan bertujuan untuk memberi pendedahan asas **BMC** kepada semua pelajar. Pengetahuan dan kemahiran yang diperolehi ini dapat membantu pelajar menceburi bidang keusahawanan setelah menamatkan bidang pengajian.

Buku ini juga diterbitkan untuk kegunaan pensyarah dan juga pelajar Kolej Komuniti Malaysia, Kementerian Pendidikan Tinggi. Buku ini turut disertakan dengan grafik yang menarik bertujuan untuk menarik minat semua pembaca.

Penulis berharap agar buku ini dapat dimanfaatkan oleh semua golongan pelajar dan pembaca sebagai satu garis panduan bidang keusahawanan.

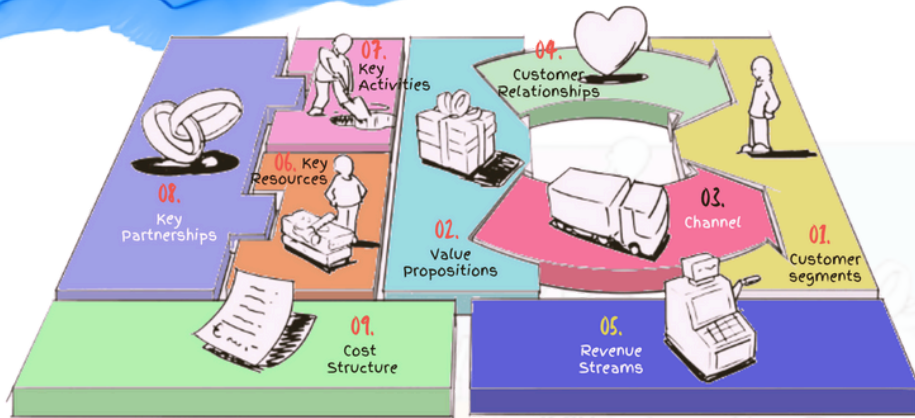
JAWARIYAH BINTI ABDUL JA'AFAR
Pensyarah Pengajian Am
Kolej Komuniti Paya Besar



Isi Kandungan

01	Pengenalan	1	10	Blok 7 (Key Activities)	17
02	Konsep BMC	2	11	Blok 8 (Key Partners)	18
03	Blok BMC	3	12	Blok 9 (Cost Structure)	20
04	Blok 1 (Customer Segments)	5	13	Contoh Penyediaan BMC	22
05	Blok 2 (Value Propositions)	7	14	Latihan Tutorial	31
06	Blok 3 (Channel)	9	15	Jawapan Tutorial	32
07	Blok 4 (Customer Relationships)	11	16	Glosari	33
08	Blok 5 (Revenue Streams)	13			
09	Blok 6 (Key Resources)	15			

Pengenalan



- BMC @ Kanvas Model Perniagaan adalah satu kanvas yang digunakan untuk menguji kekuatan idea bisnes yang bakal dan sedang kita gunakan.
- Ia sangat berguna bagi mengurus risiko semenjak projek bisnes masih dalam FASA IDEA lagi.
- Business Model Canvas (BMC) dikembangkan oleh :-

Alexander Osterwalder



Yves Pigneur

- BMC adalah ilmu asas peniagaan yang wajib diketahui dan digunakan bagi mereka yang:
 - Ø Mahu memulakan bisnes
 - Ø Menambahbaik/ memulihkan bisnes
 - Ø Meluaskan empayar bisnes



Business Model Canvas boleh diibaratkan sebagai sudut pandangan helang (**Eagle View**) yang mana memberikan satu pandangan secara menyeluruh bagaimana kesemua bahagian bisnes memainkan peranan.

Konsep BMC

Business Model Canvas

Key Partners
(Rakan Niaga Utama)

Siapa yang membantu anda?

Key Activities
(Aktiviti Utama)

Apa yang anda buat?

Key Resources
(Sumber Utama)

Siapa anda dan apa yang anda ada?

Value Propositions
(Tawaran Nilai)

Bagaimana anda membantu?

Customer Relationship
(Hubungan Pelanggan)

Cara anda berinteraksi

Channel (Saluran)

Bagaimana mereka mengenali anda dan cara anda menyampaikan?

Customer Segments
(Segmen Pelanggan)

Siapakah yang anda bantu?

Cost Structure (Struktur Kos)

Apa kos yang anda perlu tanggung?

Revenue Stream (A aliran Pendapatan)

Apa yang anda dapat?



Blok BMC

Terdapat 9 blok pada **Business Model Canvas**. Berikut adalah unsur dan elemen penting **BMC** mengikut turutan.



Blok 1: **Customer Segments**
(Segmen Pelanggan)



Blok 2: **Value Propositions**
(Tawaran Nilai)



Blok 3: **Channel**
(Saluran)

Blok BMC



Blok 4: **Customer Relationships**
(Hubungan Pelanggan)

Blok 5: **Revenue Streams**
(Aliran Pendapatan)



Blok 6: **Key Resources**
(Sumber Utama)



Blok 8: **Key Partners**
(Rakan Niaga Utama)



Blok 7: **Key Activities**
(Aktiviti Utama)



Blok 9: **Cost Structure**
(Struktur Kos)



Blok 1 (Customer Segments)

Segmen pelanggan ialah kumpulan pengguna yang mempunyai ciri, keperluan, tingkah laku, atau masalah yang sama.

Ita membantu perniagaan memahami:
apa yang pelanggan mahu?
apa yang mereka sanggup bayar?
bagaimana cara terbaik untuk berkomunikasi dengan mereka?
bagaimana membina tawaran nilai yang tepat?

Kenapa Segmen Pelanggan Penting?

Tanpa segmen yang jelas:

- ✗ produk tidak sesuai dengan pelanggan
- ✗ pemasaran menjadi tidak fokus
- ✗ kos meningkat
- ✗ nilai perniagaan tidak sampai kepada pembeli sebenar

Dengan segmen yang tepat:

- ✓ lebih mudah cipta Value Proposition yang kuat
- ✓ strategi pemasaran lebih berkesan
- ✓ pengalaman pelanggan lebih baik
- ✓ perniagaan lebih menguntungkan



Segmen Pelanggan (Customer Segments) dalam Business Model Canvas merujuk kepada kumpulan pelanggan tertentu yang menjadi sasaran utama perniagaan.

Perkara ini penting supaya anda boleh memfokuskan pemasaran kepada golongan yang berpotensi untuk mendapatkan produk/servis anda.

Blok 1 (Customer Segments)



Ringkasan Mudah

Segmen pelanggan =

kumpulan pelanggan yang paling sesuai, paling berminat, dan paling berpotensi membeli.

Yang penting sekali dalam menjalankan perniagaan kita tahu bagaimana ingin membahagikan kumpulan pelanggan kita itu.

Siapakah target customer mengikut jenis/golongan/umur/jantina dan lain-lain.

Sebab penting apabila kita dapat membahagikan target pelanggan kita ini supaya perniagaan kita boleh bagi keuntungan yang berpanjangan.

Jadi kat sini kita tahu siapakah pelanggan yang paling penting yang kita boleh fokuskan sebagai target customer kita. Jadi kita boleh **FOKUS** menjalankan perniagaan berdasarkan golongan apa yang kita sasarkan.

Blok 2 (Value Propositions)



• Nilai apa yang ada pada produk anda, tetapi tidak ada pada pesaing serta tarikan yang ada pada produk

• Tawaran Nilai (Value Proposition) dalam *Business Model Canvas* ialah sebab utama pelanggan memilih produk atau perkhidmatan anda berbanding orang lain.

• Ia merupakan nilai unik yang anda tawarkan kepada pelanggan yang menyelesaikan masalah mereka atau memberi manfaat yang tidak mereka dapat di tempat lain.

• Dengan kata lain tawaran nilai = apa yang membuat perniagaan anda istimewa. Ia menjawab soalan: "Kenapa pelanggan perlu beli daripada saya?"

- Bahasa mudahnya adalah produk yang kita tawarkan kepada pengguna
- Boleh jadi barangan atau perkhidmatan atau gabungan kedua-duanya
- Contoh: Buku, paste makanan, percetakan, fotografi dll
- Produk apa yang paling sesuai untuk tujuan ini.

Blok 2 (Value Propositions)

Tawaran nilai merangkumi:

- manfaat utama produk/servis
- kelebihan yang membezakan anda daripada pesaing
- penyelesaian kepada masalah pelanggan
- ciri atau pengalaman yang membuat pelanggan rasa berbaloi
- Tawaran nilai mesti jelas, unik dan benar-benar memenuhi keperluan pelanggan.

 Kenapa Tawaran Nilai Penting? Kerana ia:

- ✓ menentukan identiti perniagaan
- ✓ menjelaskan kelebihan anda di pasaran
- ✓ mempengaruhi harga & strategi pemasaran
- ✓ membantu pelanggan buat keputusan
- ✓ menjadi asas keseluruhan Business Model Canvas
- ✓ Jika tawaran nilai tidak kuat, pelanggan tidak akan memilih produk anda walaupun ia murah.

 Contoh:-

- harga yang berpatutan
- inovasi daripada produk yang sedia ada
- mudah dikendalikan
- Jenama yang kukuh dalam pasaran

Produk yang sama iaitu bag....
Adakah Tawaran Nilainya sama?



Ringkasan Mudah

Tawaran nilai =

nilai + manfaat + kelebihan yang anda tawarkan kepada pelanggan yang membuat mereka memilih ANDA.

Blok 3 (Channel)

Saluran ialah semua bentuk komunikasi, pemasaran, dan penyampaian yang digunakan oleh perniagaan untuk:

- Membuat pelanggan sedar tentang produk
- Membantu pelanggan membuat keputusan
- Membolehkan pelanggan membeli produk
- Menghantar produk/servis kepada pelanggan
- Memberi sokongan selepas pembelian



Saluran (Channels) dalam *Business Model Canvas* ialah cara perniagaan anda berhubung dengan pelanggan dan bagaimana produk/servis anda disampaikan kepada mereka.

Dengan kata lain:
Channel = jalan atau medium untuk memberitahu, menjual, dan menghantar produk kepada pelanggan.

 Kenapa Saluran Penting?
Kerana saluran menentukan:

- ✓ bagaimana pelanggan menemui produk anda
- ✓ cara paling mudah mereka membuat pembelian
- ✓ pengalaman mereka menerima produk
- ✓ tahap kepuasan pelanggan
- ✓ kecekapan kos dan logistik perniagaan
- ✓ Saluran yang lemah = pelanggan tak jumpa / tak beli / tak terima produk dengan baik.

Blok 3 (Channel)

- Bagaimana cara pelanggan boleh dapatkan produk kita.
- Bergantung kepada siapakah pelanggan kita.
- Contoh: jualan langsung, runcit, pengedar, dropship, jurujual, website dll

Ringkasan Mudah

Saluran =

cara anda berkomunikasi,
menjual, dan menghantar produk
kepada pelanggan.



Blok 4 (Customer Relationships)



Hubungan Pelanggan (Customer Relationships) dalam *Business Model Canvas* merujuk kepada cara perniagaan membina, mengekalkan, dan mengurus hubungan dengan pelanggan sasaran.

Ia menjawab soalan:

- ➔ Bagaimanakah kita berinteraksi dengan pelanggan sebelum, semasa, dan selepas jualan?

Tujuan Hubungan Pelanggan

- Mendapatkan pelanggan baharu
Menarik minat pelanggan untuk pertama kali membeli.
- Mengekalkan pelanggan sedia ada
Supaya mereka terus membeli dan setia kepada produk/jenama.
- Meningkatkan nilai pelanggan
Menggalakkan mereka membeli produk tambahan atau lebih kerap.



🎯 Mengapa Hubungan Pelanggan Penting?

- ✓ Meningkatkan kepercayaan
- ✓ Mengurangkan kemungkinan pelanggan beralih kepada pesaing
- ✓ Memastikan pelanggan memahami nilai produk
- ✓ Menjana promosi dari pelanggan (word-of-mouth)
- ✓ Meningkatkan jualan berulang (repeat purchase)

Blok 4 (Customer Relationships)

- Bagaimana kita mengekalkan hubungan baik dengan pelanggan.
- Memastikan produk dan syarikat mempunyai pelanggan setia.
- Contohnya mendapatkan data pelanggan melalui keistimewaan kad Ahli, emel subscribed, WhtasApp Group, FB Group, dll.
- Melalui data ini, kita boleh tawarkan diskaun, promosi, kad hari lahir, dll.

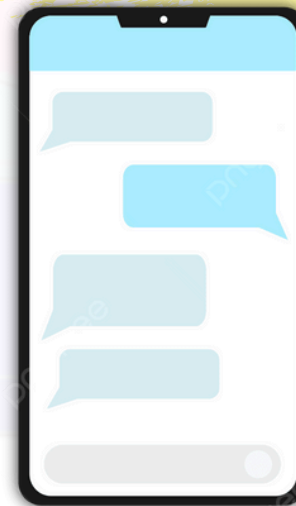


Ringkasan Mudah

Hubungan pelanggan =
cara perniagaan berinteraksi dengan pelanggan

Contoh Cara Hubungan Pelanggan

- ✓ Layanan mesra & bantu pelanggan secara langsung
- ✓ Balas mesej/pertanyaan melalui WhatsApp
- ✓ Kad Ahli / diskaun pelanggan tetap
- ✓ Memberi maklum balas pantas
- ✓ Layanan selepas jualan (follow-up, terima kasih, survey ringkas)



Balas Mesej



Kad Ahli



Maklumbalas

Blok 5 (Revenue Streams)

- Apakah pendapatan anda?
- Apa yang pelanggan sanggup bayar untuk anda?
- Contoh: Hasil jualan produk atau servis yang ditawarkan.

Ringkasan Mudah

Aliran pendapatan =



Sumber duit yang diterima hasil jualan produk atau perkhidmatan.

Contoh



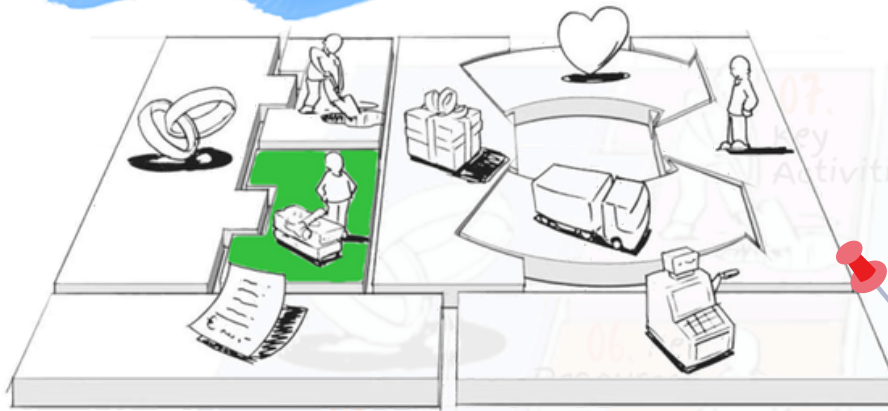
Hasil jualan produk atau servis yang ditawarkan

Cash on delivery
(COD)



Komisen

Blok 6 (Key Resources)



Sumber utama adalah segala apa sahaja yang anda perlukan untuk:

- ✓ Menghasilkan produk atau servis.
- ✓ Menyampaikan nilai kepada pelanggan.
- ✓ Menyokong operasi dan aktiviti utama perniagaan.
- ✓ Menjamin kelangsungan aliran pendapatan.

Ita boleh berbentuk fizikal, manusia, intelek, atau kewangan.

Sumber Utama (Key Resources) dalam *Business Model Canvas* ialah aset penting yang diperlukan oleh perniagaan untuk menjalankan operasinya, menyampaikan tawaran nilai kepada pelanggan, dan menjaga aliran pendapatan.

Tanpa sumber utama, perniagaan tidak dapat berfungsi atau memberikan produk/perkhidmatan dengan berkesan.



Kenapa Sumber Utama Penting

- ✓ Memastikan operasi harian berjalan lancar.
- ✓ Menentukan kualiti produk atau servis.
- ✓ Memberi kelebihan berbanding pesaing.
- ✓ Mempengaruhi kos operasi dan keuntungan.

Blok 6 (Key Resources)

Apakah sumber utama ANDA?



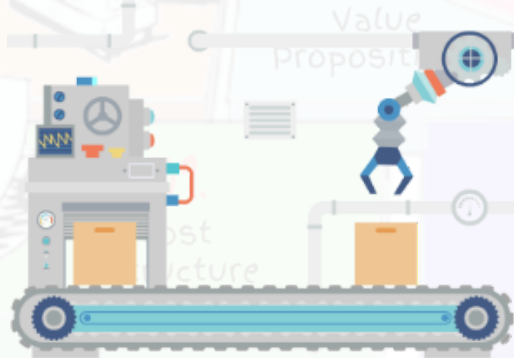
Sumber manusia



Infrastruktur



Bahan mentah



Peralatan/mesin

Ringkasan Mudah

Sumber Utama =

segala aset penting yang diperlukan
perniagaan untuk:

- Menghasilkan produk/perkhidmatan
- Menyampaikan nilai kepada pelanggan
- Menjalankan operasi harian
- Menjana pendapatan

Blok 7 (Key Activities)



- Tujuan Aktiviti Utama
 - ✓ Menyampaikan tawaran nilai kepada pelanggan.
 - ✓ Menyokong sumber utama supaya berfungsi dengan baik.
 - ✓ Memastikan aliran pendapatan berterusan.
 - ✓ Mengekalkan hubungan dengan pelanggan.

Antara **aktiviti utama** dalam pelaksanaan perniagaan ANDA

Aktiviti Utama (Key Activities) dalam *Business Model Canvas* (BMC) ialah tindakan atau proses penting yang mesti dilakukan oleh perniagaan untuk menjalankan operasinya, menyampaikan tawaran nilai kepada pelanggan, dan menjana pendapatan.

Ringkasan Mudah

Aktiviti Utama =
Segala proses aktiviti yang dilakukan dalam syarikat bermula daripada pembuatan sehinggalah pemasaran produk.



Aktiviti Jualan

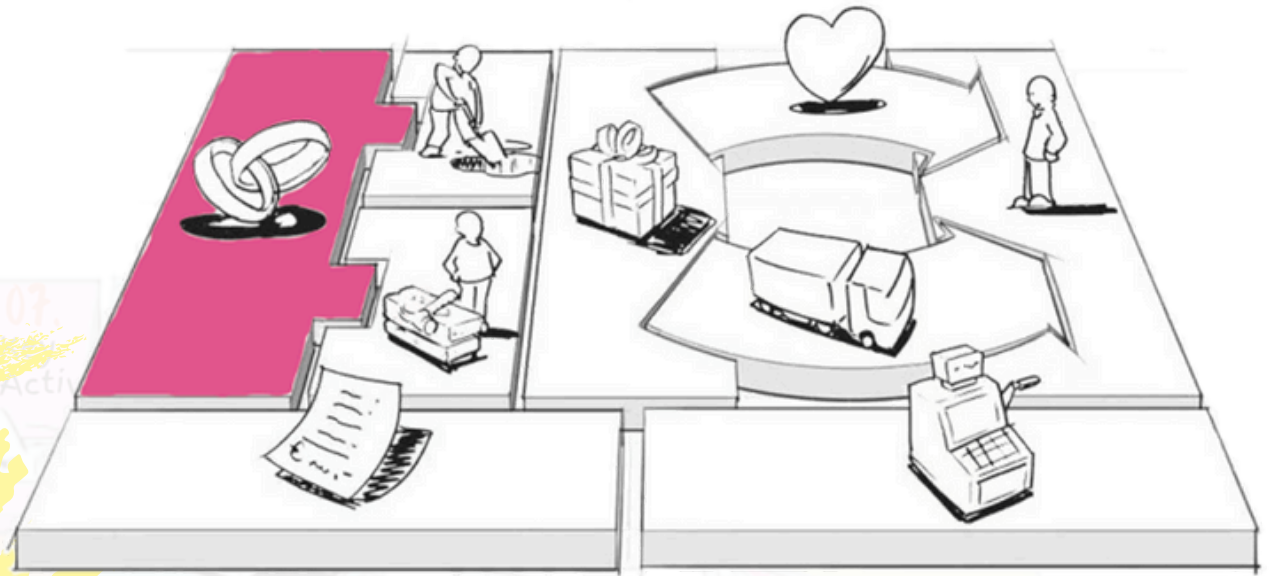
Menjalankan R&D



Aktiviti Promosi



Blok 8 (Key Partners)



Rakan Niaga Utama (Key Partners) dalam Business Model Canvas (BMC) ialah individu, organisasi, pembekal atau pihak luar yang membantu perniagaan beroperasi, mengurangkan risiko, dan menjayakan aktiviti penting.



Tujuan Rakan Niaga Utama

- ✓ Menyokong operasi
 - menyediakan bahan, peralatan atau perkhidmatan penting.
- ✓ Mengurangkan risiko
 - kongsi beban kos, tenaga atau kepakaran.
- ✓ Meningkatkan kecekapan
 - melancarkan proses kerja dan bekalan.
- ✓ Membantu menjana pendapatan
 - bekerjasama dalam pemasaran, jualan atau promosi.

Blok 8 (Key Partners)

Siapakah **rakan atau pihak ketiga** yang membantu untuk mengekalkan perniagaan ANDA?

Ringkasan Mudah

Rakan Niaga Utama =

pihak luar yang bekerjasama dengan perniagaan supaya ia dapat berfungsi dengan lebih mudah, murah, cepat dan berkesan.



Pembekal



Freelancer



Bank

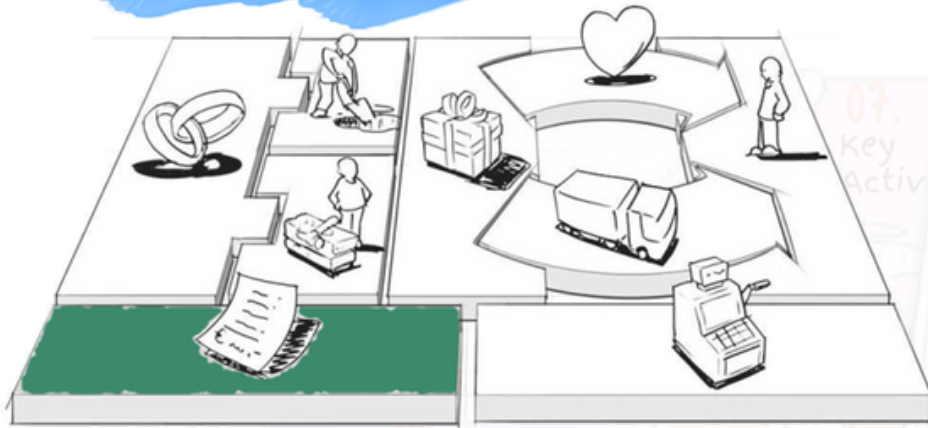


Runner



Majlis Amanah Rakyat (MARA)

Blok 9 (Cost Structure)



Struktur Kos (Cost Structure) dalam *Business Model Canvas* (BMC) ialah semua kos yang perlu ditanggung oleh perniagaan untuk beroperasi, menghasilkan produk, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan.

Struktur kos menerangkan:

- ✓ Kos apa yang perniagaan perlu bayar setiap hari/bulan
- ✓ Kos yang berkaitan dengan aktiviti utama
- ✓ Kos untuk mendapatkan sumber utama
- ✓ Kos untuk bekerjasama dengan rakan niaga utama
- ✓ Ia membantu perniagaan memahami berapa banyak modal diperlukan dan di mana perbelanjaan

Jenis-Jenis Kos dalam Struktur Kos

Kos Tetap (Fixed Cost)

Kos yang sama setiap bulan walaupun jumlah jualan berubah.

Kos Berubah (Variable Cost)

Kos yang meningkat bila jualan meningkat, dan berkurang bila jualan menurun.

Kos Operasi (Operating Cost)

Kos harian untuk memastikan perniagaan berjalan.

Kos Pemasaran (Marketing Cost)

Kos untuk mempromosikan perniagaan.

Blok 9 (Cost Structure)

Antara **kos-kos** yang diperlukan untuk melaksanakan perniagaan ANDA

Ringkasan Mudah

Struktur Kos =

semua kos yang perniagaan perlu bayar untuk beroperasi dan menghasilkan produk/servis.



Bil Utiliti



Sewa Kedai



Upah/Gaji Pekerja



Penyelenggaraan kenderaan/minyak



Kos Bahan Mentah

Contoh Penyediaan BMC

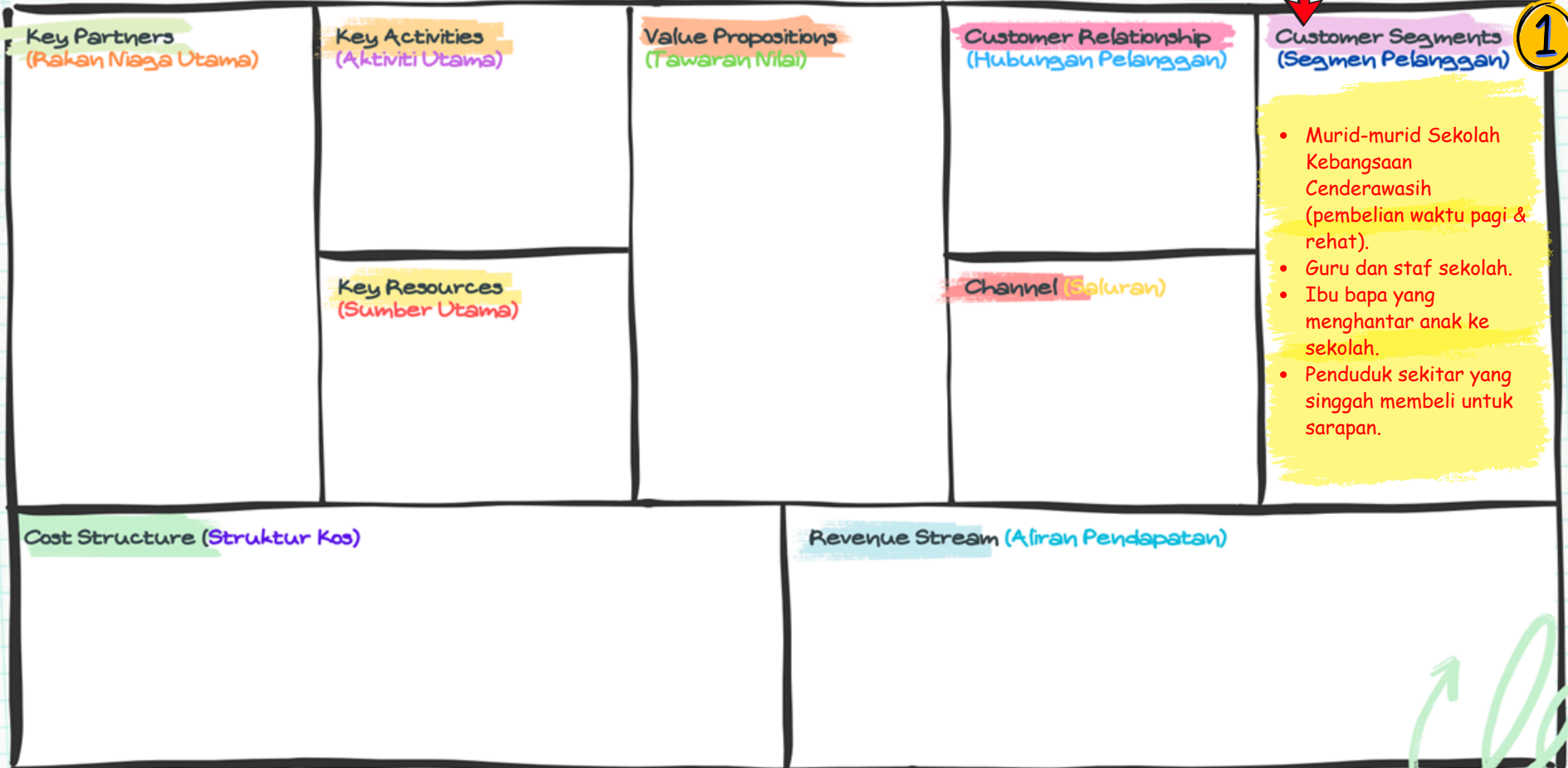
Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 1: Siapakah pelanggan Mak Cik Milah?

Pelanggan utama yang menjadi sasaran Makcik Milah:

Business Model Canvas



Contoh Penyediaan BMC

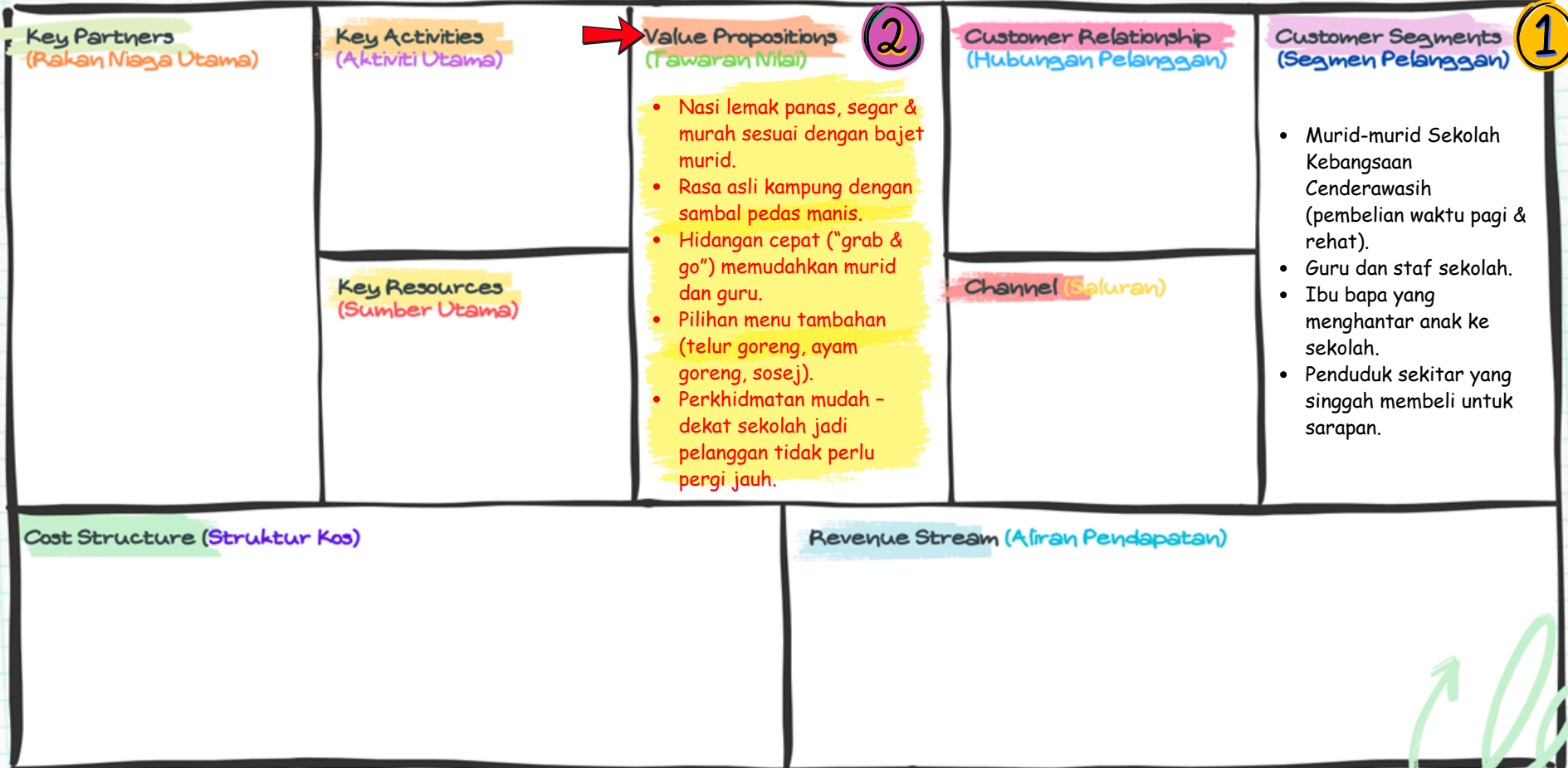
Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 2: **Nilai** apa yang ada pada produk Mak Cik Milah?

Apa yang menjadikan Nasi Lemak Makcik Milah pilihan utama?

Business Model Canvas



Contoh Penyediaan BMC

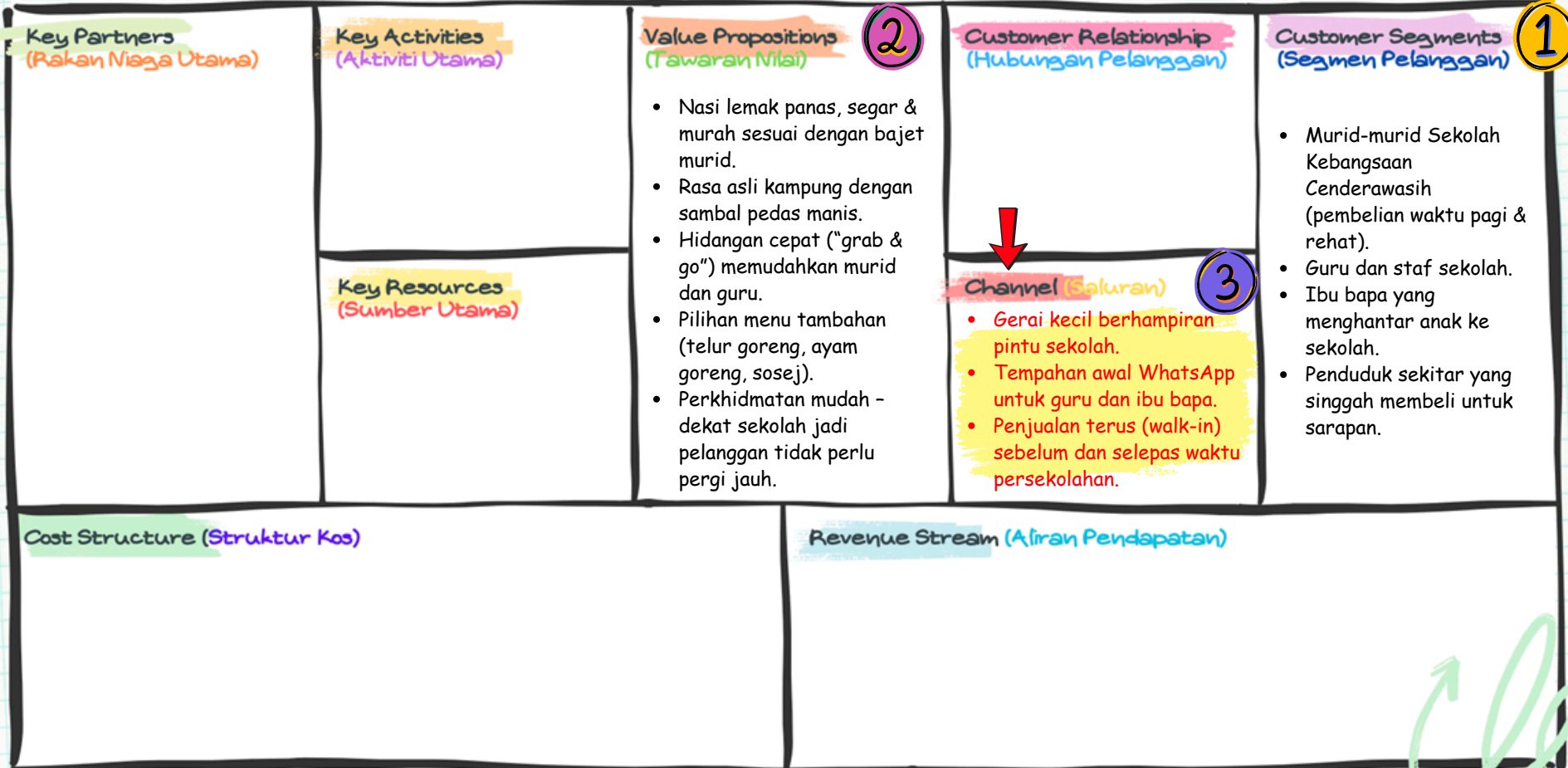
Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 3 : Saluran bagi mempromosikan produk Mak Cik Milah?

Cara produk disampaikan kepada pelanggan:

Business Model Canvas



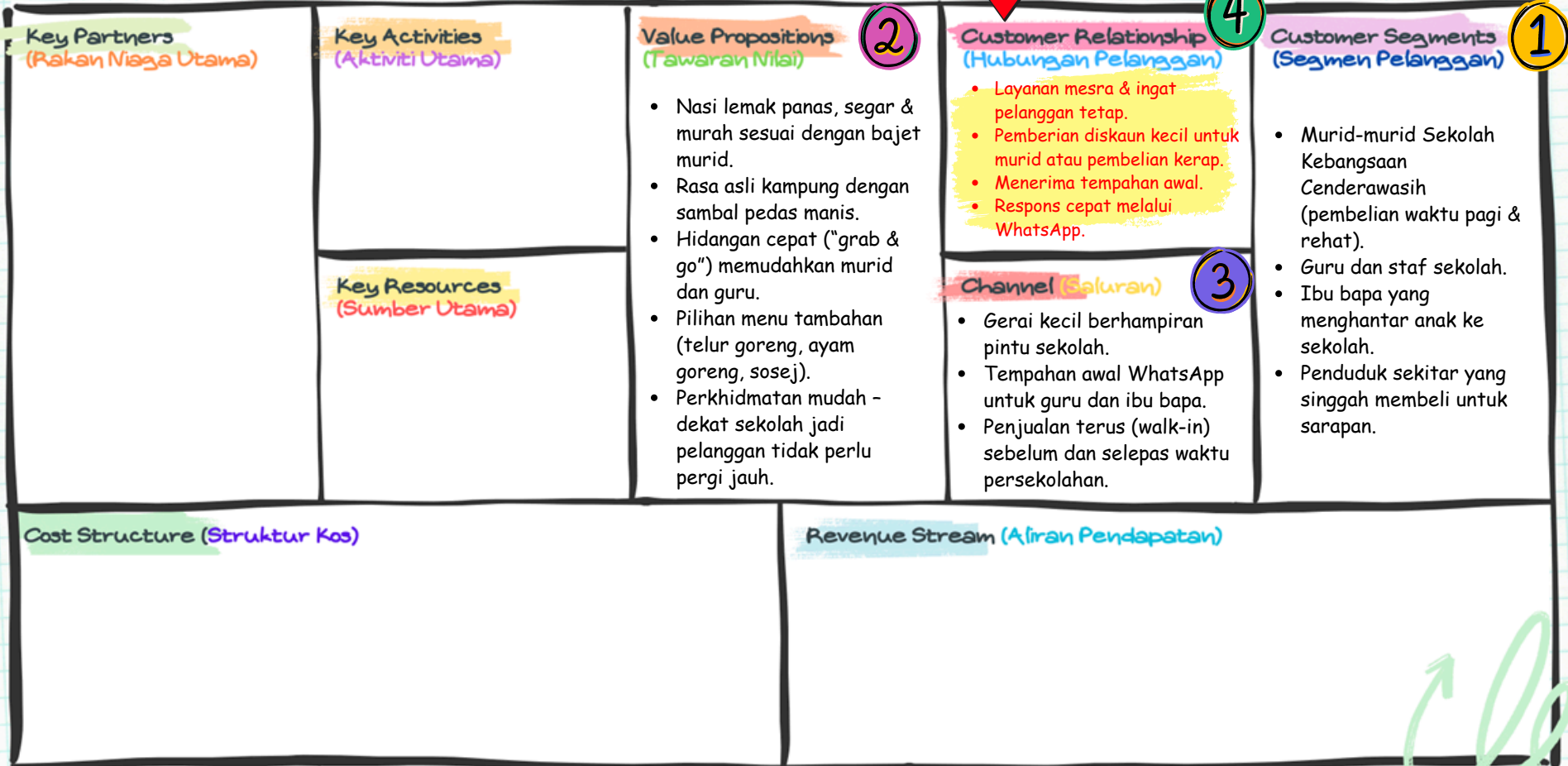
Contoh Penyediaan BMC

Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 4: Perhubungan Makcik Milah dengan pelanggan?
Bagaimana Makcik Milah mengekalkan hubungan baik:

Business Model Canvas



Contoh Penyediaan BMC

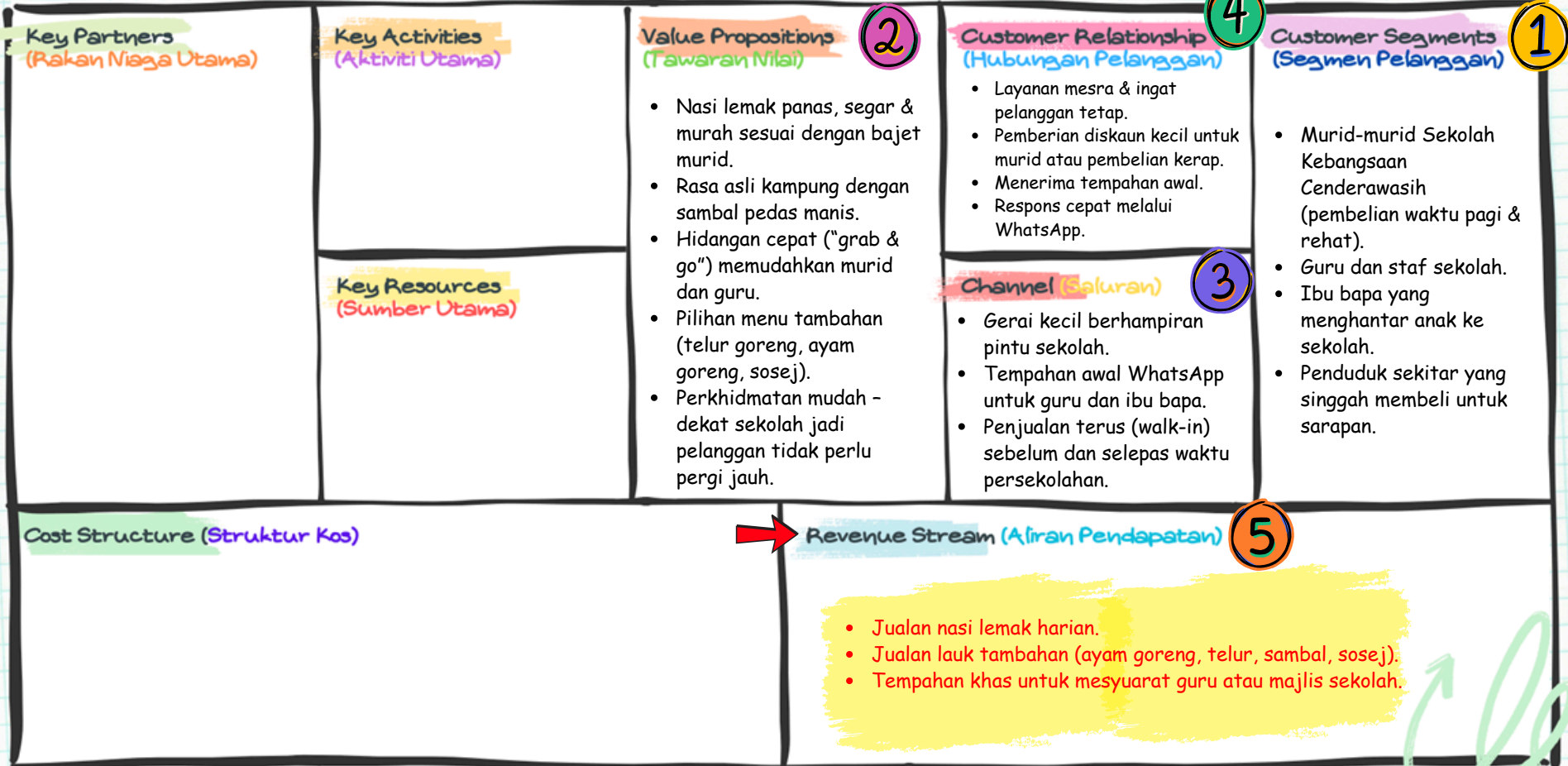
Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 5: Apakah hasil jualan Mak Cik Milah?

Sumber wang masuk bagi perniagaan Makcik Milah:

Business Model Canvas



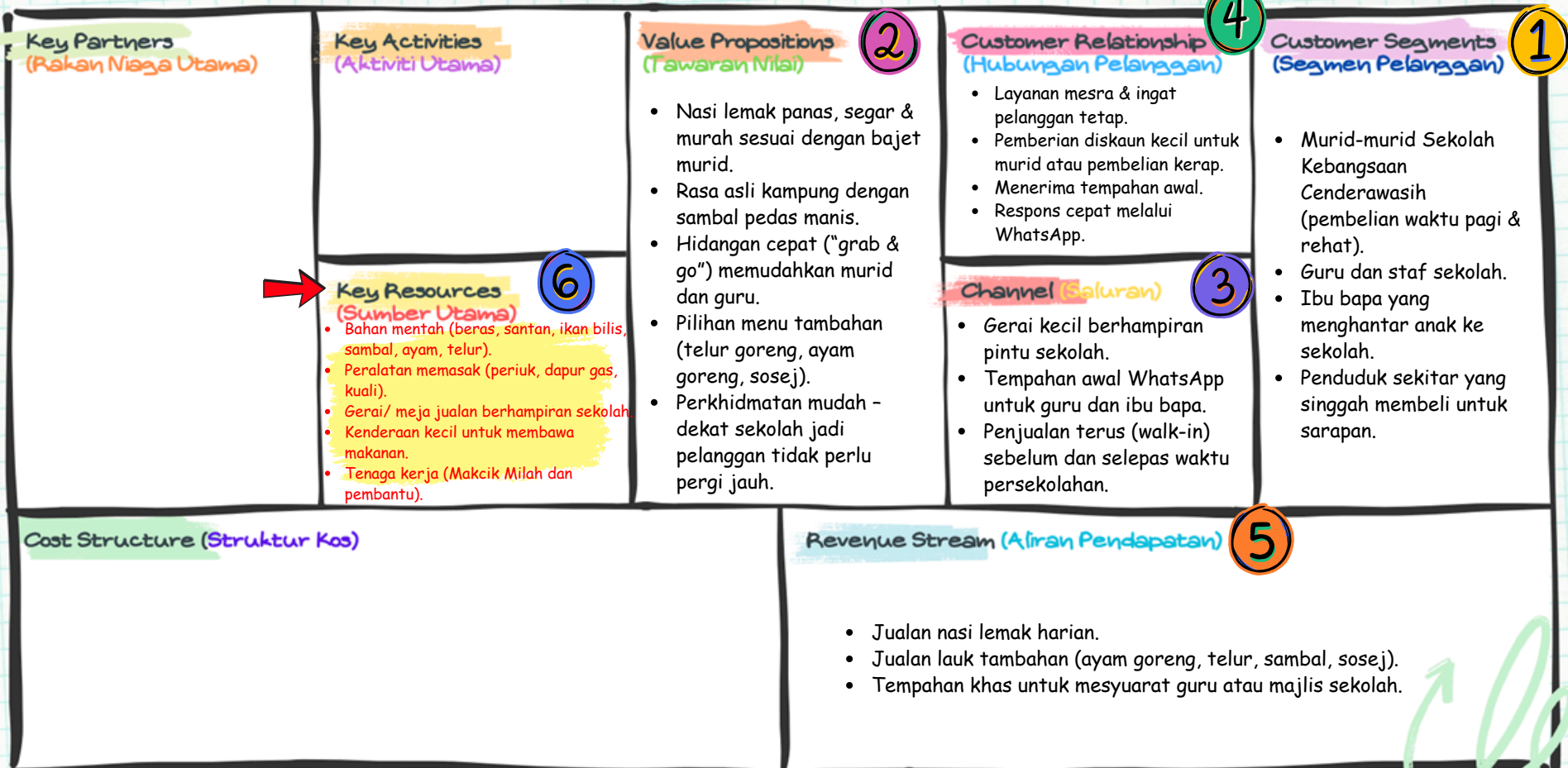
Contoh Penyediaan BMC

Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 6: Apa yang diperlukan dalam perniagaan Mak Cik Milah?
Aset penting untuk menjalankan perniagaan:

Business Model Canvas



Contoh Penyediaan BMC

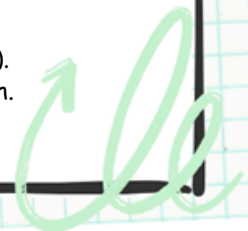
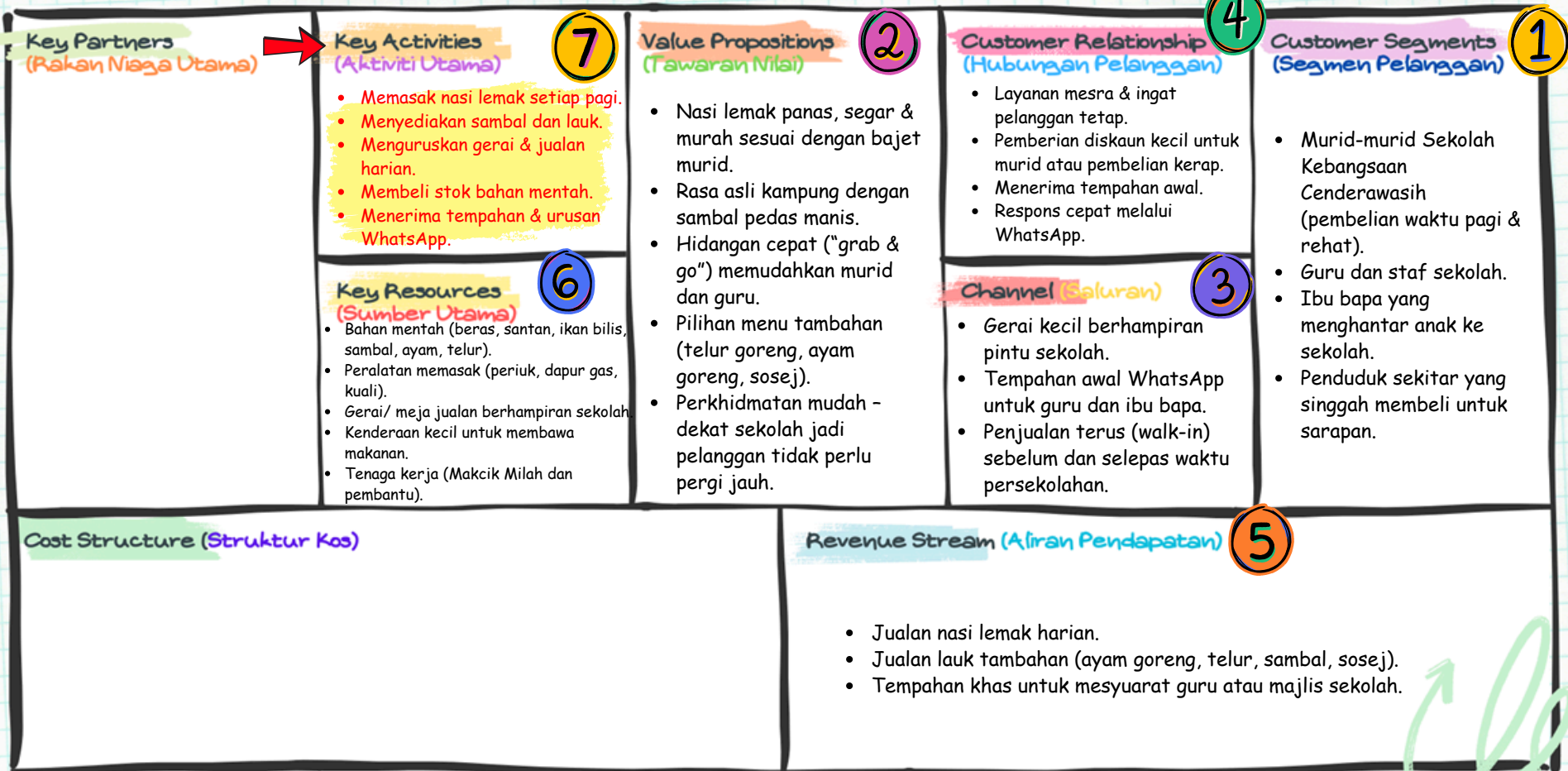
Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 7: Apakah aktiviti yang dilakukan?

Aktiviti penting yang menyokong operasi:

Business Model Canvas



Contoh Penyediaan BMC

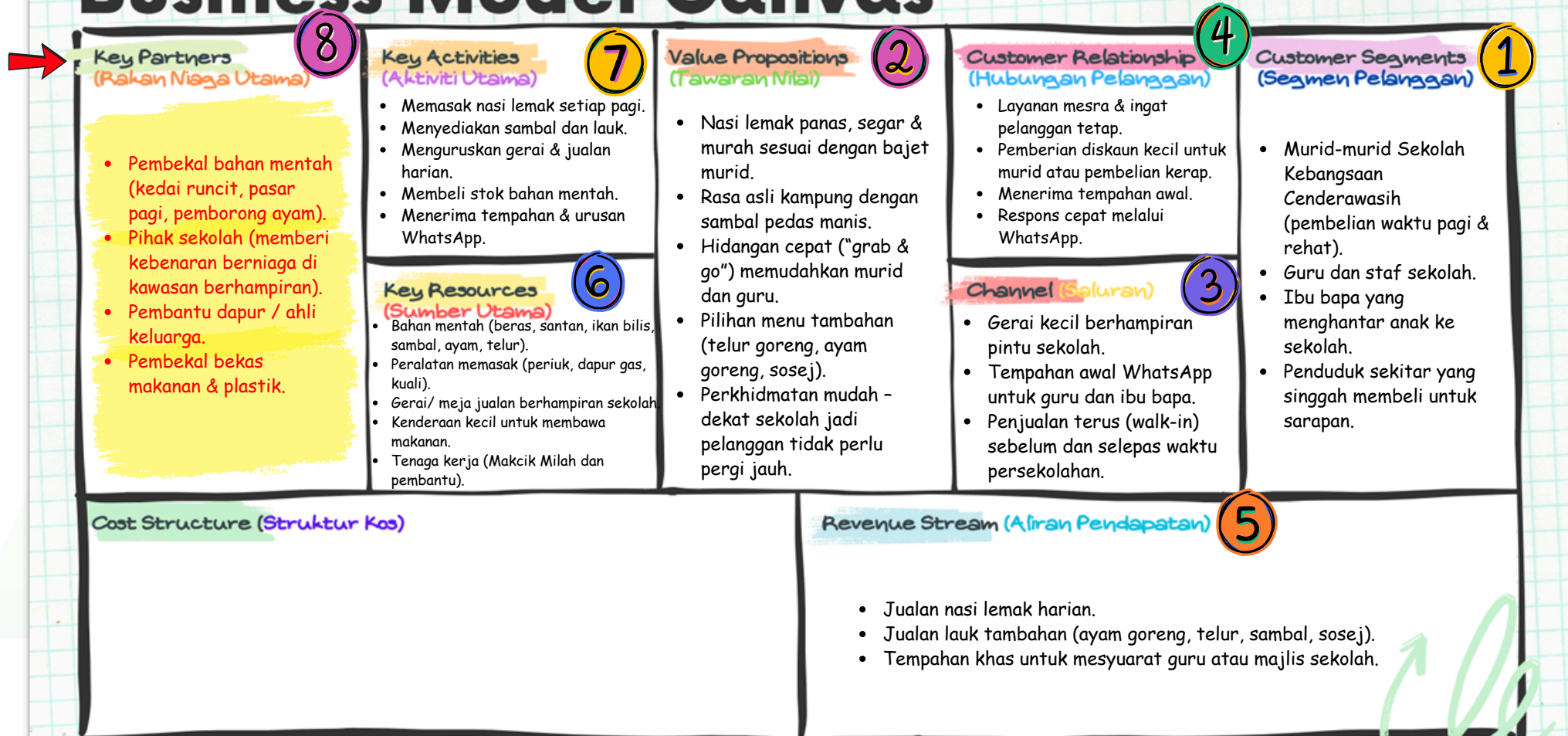
Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 8: Siapakah pihak yang terlibat secara tidak langsung?

Pihak yang membantu operasi perniagaan:

Business Model Canvas



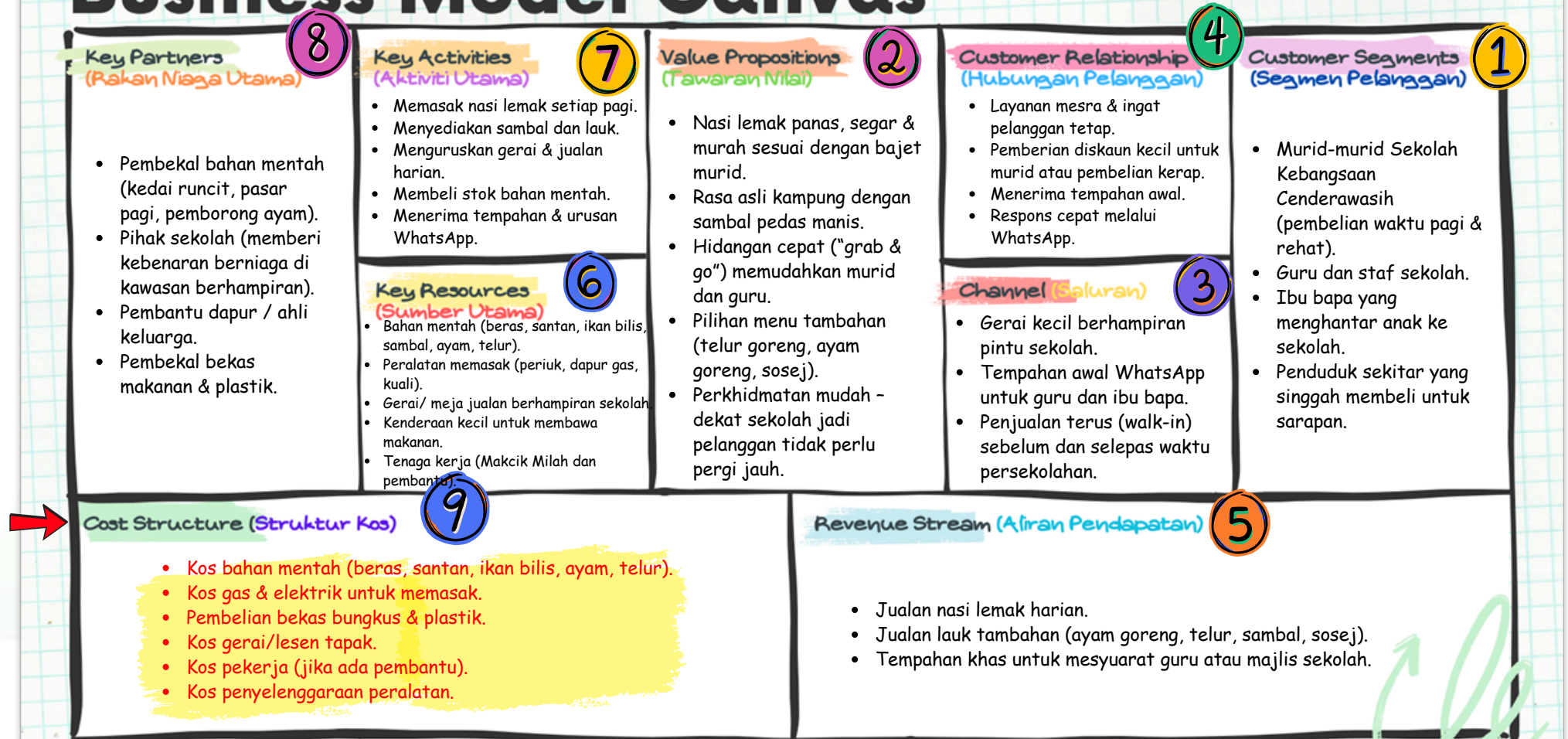
Contoh Penyediaan BMC

Perniagaan Nasi Lemak Makcik Milah Berhampiran Sekolah Kebangsaan Cenderawasih, Kuantan



Blok 9: Apakah **kos** yang terlibat dalam perniagaan?
Perbelanjaan utama yang perlu ditanggung:

Business Model Canvas



Latihan Tutorial

- Diberikan satu situasi perniagaan ABC Servis Komputer yang terletak di bandar Kuantan, Pahang
- Pelajar dikehendaki menghasilkan idea bagi perniagaan tersebut dan perlu di isi di dalam templat BMC yang telah disediakan
- Pelajar digalakkan membuat tutorial secara berkumpulan untuk percambahan idea yang lebih banyak

Business Model Canvas



Jawapan Tutorial

Jawapan ini adalah untuk rujukan pelajar, namun pelajar boleh menyenaraikan idea yang berbeza dari jawapan yang disediakan.

Business Model Canvas

Key Partners (Rakan Niaga Utama)

- Pembekal alat ganti komputer (RAM, SSD, bateri).
- Pembekal aksesori IT kedai borong.
- Pusat servis software / syarikat antivirus.
- Syarikat kurier (jika hantar barang dari luar Kuantan).
- Kedai baik pulih pakar (board-level repair) bagi kes kompleks.
- Pihak sekolah/syarikat yang ada kontrak penyelenggaraan.

Key Activities (Aktiviti Utama)

- Diagnos kerosakan komputer/laptop.
- Membaiki hardware & software.
- Pembersihan dan penyelenggaraan.
- Penggantian alat ganti.
- Pengurusan kedai & inventori aksesori.
- Pemasaran online melalui Facebook/TikTok.
- Mengurus tempahan & penghantaran komputer.
- Menyediakan laporan servis kepada pelanggan.

Key Resources (Sumber Utama)

- Juruteknik mahir dalam baik pulih komputer.
- Peralatan teknikal (screwdriver set, multimeter, soldering kit).
- Stok hardware & aksesori (RAM, SSD, bateri laptop).
- Perisian asli & lesen software.
- Kedai fizikal di bandar Kuantan.
- Kenderaan untuk perkhidmatan ke rumah/pejabat.
- Komputer sistem rekod pelanggan & invois.

Value Propositions (Tawaran Nilai)

- Servis cepat & profesional - masalah kecil siap dalam 1-2 jam.
- Harga berpatutan dengan jaminan servis.
- Pakar membaiki komputer, laptop & printer.
- Diagnos percuma untuk pelanggan tetap / promosi tertentu.
- Menggunakan alat ganti berkualiti.
- Perkhidmatan ulang-alik (pickup & delivery) dalam kawasan Kuantan.
- Khidmat nasihat IT percuma.

Customer Relationship (Hubungan Pelanggan)

- Layanan mesra & penerangan mudah difahami.
- Jaminan servis (warranty) 1-3 bulan.
- Follow-up selepas servis (tanya perkembangan komputer).
- Memberi diskaun untuk pelanggan tetap.
- Simpan rekod komputer pelanggan untuk servis seterusnya.
- Update status servis secara WhatsApp.

Channel (Saluran)

- Kedai fizikal di Bandar Kuantan.
- WhatsApp & panggilan telefon untuk pertanyaan & tempahan.
- Facebook Page, TikTok, Instagram untuk promosi harian.
- Servis ke rumah/pejabat (on-site support).
- Google Maps (lokasi kedai & ulasan pelanggan).

Customer Segments (Segmen Pelanggan)

- Pelajar universiti dan kolej (UITM, UMP, UIAM Kuantan).
- Pekerja pejabat & syarikat di sekitar bandar Kuantan.
- Pemilik komputer riba/desktop yang memerlukan servis atau baik pulih.
- Pengguna rumah yang perlukan pemasangan WiFi atau konfigurasi komputer.
- Sekolah & agensi kerajaan yang perlukan penyelenggaraan berkala.

Cost Structure (Struktur Kos)

- Sewa kedai di Bandar Kuantan.
- Gaji juruteknik (jika ada pekerja).
- Pembelian stok alat ganti & aksesori.
- Utiliti (elektrik, internet).
- Bayaran lesen & permit perniagaan.
- Peralatan teknikal & penyelenggaraan alat.
- Kos pemasaran (iklan Facebook / TikTok).
- Kos pengangkutan untuk servis ke rumah.

Revenue Stream (Aliran Pendapatan)

- Servis baik pulih komputer & laptop.
- Pemasangan Windows, software & antivirus.
- Jualan aksesori komputer (keyboard, mouse, charger).
- Penggantian hardware (SSD, RAM, bateri laptop).
- Servis printer & pemasangan rangkaian WiFi.
- Servis ke rumah / syarikat (on-site charges).
- Kontrak penyelenggaraan komputer dengan sekolah/pejabat.

Glosari

Segmen Pelanggan (Customer Segments)

- Kumpulan sasaran tertentu yang menjadi fokus perniagaan dan menerima nilai daripada produk atau perkhidmatan.

Tawaran Nilai (Value Proposition)

- Nilai unik atau kelebihan utama yang ditawarkan kepada pelanggan sehingga mereka memilih perniagaan tersebut.

Saluran (Channels)

- Cara perniagaan menyampaikan produk atau perkhidmatan kepada pelanggan, termasuk jualan, penghantaran, dan komunikasi.

Hubungan Pelanggan (Customer Relationships)

- Cara perniagaan berinteraksi, menjaga dan mengekalkan hubungan dengan pelanggan.

Aliran Pendapatan (Revenue Streams)

- Sumber wang masuk atau cara perniagaan memperoleh pendapatan hasil jualan produk atau perkhidmatan.

Sumber Utama (Key Resources)

- Aset penting yang diperlukan untuk menjalankan operasi, menghasilkan nilai, dan menyokong model perniagaan.

Aktiviti Utama (Key Activities)

- Tindakan atau proses penting yang mesti dilakukan oleh perniagaan untuk menyampaikan tawaran nilai dan menjaga pendapatan.

Rakan Niaga Utama (Key Partners)

- Pihak luar yang bekerjasama dengan perniagaan untuk menyokong operasi, mengurangkan risiko dan meningkatkan kecekapan.

Struktur Kos (Cost Structure)

- Semua perbelanjaan yang perlu ditanggung oleh perniagaan untuk beroperasi dan menghasilkan produk atau perkhidmatan.

BUSINESS MODEL CANVAS

Business Model Canvas (BMC) merupakan rangka kerja yang membincangkan model perniagaan dengan mempersembahkannya dalam bentuk visual dalam bentuk lukisan kanvas, supaya dapat difahami dan difahami dengan mudah.

Model ini digunakan untuk menerangkan, menggambarkan, menilai dan mengubah model perniagaan, agar dapat menghasilkan prestasi yang lebih optimum.

BMC boleh digunakan untuk semua bidang perniagaan tanpa terhad kepada sektor perniagaan. BMC sangat membantu untuk mempercepatkan proses menganalisis kekuatan dan kelemahan perniagaan. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan, analisis keperluan dan keuntungan dapat dijalankan dengan cepat dan berkesan.

NOTA RINGKAS BUSINESS MODEL CANVAS

e ISBN 978-629-94331-1-8



9 786299 433118

KOLEJ KOMUNITI PAYA BESAR

(online)



"If you fail to plan,
you are planning to fail"

-Benjamin Franklin-