

## Business Model Canvas

<p><b>Problem</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemasaran yang masih <i>door to door</i> (jangkauan belum luas)</li> <li>2. Proses produksi masih konvensional</li> <li>3. Desain kemasan masih biasa sekali (sederhana)</li> <li>4. Labeling masih biasa sekali (sederhana)</li> <li>5. Harga sangat murah</li> <li>6. Potensi alam yang masih dapat dimanfaatkan</li> <li>7. Belum mempunyai standarisasi dan sertifikasi produk</li> <li>8. Networking yang belum berjalan</li> </ol>	<p><b>Solutions</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk listrik yang berkualitas dari aspek kualitas daya</li> <li>2. Desain kemasan yang unik dan menarik</li> <li>3. Labeling yang unik dan menarik</li> <li>4. Pemasaran dengan digital marketing</li> <li>5. Menaikkan harga jual</li> <li>6. Pendaftaran standarisasi dan sertifikasi produk</li> <li>7. Memanfaatkan energy terbarukan sebagai sumber energi</li> <li>8. Menjadikan Power Stability menjadi kebutuhan listrik masyarakat luas</li> </ol>	<p><b>Uniqe Value Proportion</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk berupa perangkat alat listrik</li> <li>2. Produk kerupuk alat pembangkit listrik</li> <li>3. Diminati oleh semua masyarakat Indonesia</li> <li>4. Proses produksi yang tradisional</li> <li>5. Produk menggunakan sumber benergi matahari dengan batere sebagai penyimpan</li> </ol>	<p><b>Unafair Advantage</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses pengerjaan yang masih konvensional</li> <li>2. SOP yang detail</li> <li>3. Databesa marketing</li> </ol>	<p><b>Customer Segments</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rumah tinggal</li> <li>2. Perkantoran</li> <li>3. Perbankan</li> <li>4. Home Industri</li> <li>5. Rumah makan</li> <li>6. Gedung sekolah</li> </ol>
	<p><b>Key Market</b> Brand, Bahan baku, SDM</p>		<p><b>Channels</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Media sosial</li> <li>2. Toko Listrik</li> <li>3. Pameran</li> <li>4. Seminar</li> <li>5. Direct selling to end user</li> </ol>	
<p><b>Cost Structure</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Biaya produksi : bahan baku, desain kemasan, bumbu, dll</li> <li>2. Biaya operasional : SDM, administrasi, pemasaran, akomodasi</li> <li>3. Biaya endorsment</li> </ol>		<p><b>Revenue Streams</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendapatan utama dari penjualan Power Stability</li> <li>2. Target pendapatan minimal 50 juta per bulan</li> </ol>		