

## **Business Model Canvas: Jualan Air Buah \_Siti Sumiyah**

### **1. Customer Segments (Segmen Pelanggan)**

- Pengunjung pasar malam
  - Remaja & golongan muda
  - Keluarga
  - Pekerja yang mencari minuman segar
- 

### **2. Value Propositions (Cadangan Nilai)**

- Air buah segar, sejuk dan menyegarkan
  - Harga berpatutan (mampu milik)
  - Pilihan pelbagai (mangga, tembikai, oren, dll.)
  - Disediakan secara fresh (on-the-spot)
  - Boleh request kurang gula / tanpa gula
- 

### **3. Channels (Saluran)**

- Gerai di pasar malam
  - WhatsApp (pre-order pelanggan tetap)
  - Media sosial (TikTok, Instagram untuk tarik pelanggan)
- 

### **4. Customer Relationships (Hubungan Pelanggan)**

- Layanan mesra dan cepat
  - Promosi bundle (contoh: beli 2 harga murah)
  - Kad loyalti / diskaun pelanggan tetap
  - Interaksi di media sosial
- 

### **5. Revenue Streams (Aliran Hasil)**

- Jualan air buah per cawan/botol
- Jualan combo (set minuman)

- Tempahan khas (event kecil / majlis)
- 

## **6. Key Resources (Sumber Utama)**

- Buah-buahan segar
  - Blender & peralatan (pisau, bekas, ais)
  - Gerai / khemah pasar malam
  - Tenaga kerja (pemilik / pembantu)
- 

## **7. Key Activities (Aktiviti Utama)**

- Membeli stok buah segar
  - Menyediakan dan memproses minuman
  - Menjual dan melayan pelanggan
  - Promosi dan pemasaran
- 

## **8. Key Partnerships (Rakan Kongsi Utama)**

- Pembekal buah (pemborong / pasar borong)
  - Pembekal ais dan bahan mentah
  - Penganjur pasar malam
  - Platform media sosial
- 

## **9. Cost Structure (Struktur Kos)**

- Kos bahan mentah (buah, gula, ais)
- Sewa tapak pasar malam
- Kos peralatan & penyelenggaraan
- Kos pembungkusan (cawan, straw)
- Kos tenaga kerja