



# **BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)**

## **DUSUN DURIAN TOKPA**



### **RAKAN STRATEGIK**

- Ahli keluarga sebagai pengurusan dan operasi
- Pembekal bahan pembungkusan dan keperluan asas
- Komuniti setempat
- Pihak berkuasa tempatan (lesen dan pematuhan)

### **AKTIVITI UTAMA**

- Penuaian dan pemilihan durian
- Pengurusan jualan dan layanan pelanggan
- Penyediaan kawasan makan durian
- Promosi asas dan pengurusan tempahan
- Rekod jualan dan kos operasi

### **SUMBER UTAMA**

- Dusun durian milik keluarga
- Pokok durian dan hasil buah
- Tenaga kerja keluarga
- Peralatan asas (penimbang, pisau, meja, plastik pembungkusan)
- Pengetahuan tempatan berkaitan durian

### **CADANGAN NILAI**

- Durian segar terus dari dusun milik keluarga
- Harga berpatutan tanpa orang tengah
- Pengalaman makan durian di dusun dalam suasana alam semula jadi
- Layanan mesra dan suasana santai

### **HUBUNGAN PELANGGAN**

- Layanan pelanggan secara peribadi dan mesra
- Maklum balas pelanggan secara langsung
- Hubungan pelanggan tetap melalui WhatsApp
- Makluman musim durian dan promosi ringkas

### **SALURAN**

- Jualan terus di lokasi dusun
- Tempahan melalui WhatsApp
- Promosi melalui Facebook dan status WhatsApp
- Cadangan daripada pelanggan (word of mouth)

### **SEGMENT PELANGGAN**

- Pengguna individu dan keluarga pencinta durian
- Pelanggan sekitar kawasan dusun
- Pelanggan bandar yang mencari pengalaman makan durian di dusun
- Pelanggan tempahan bermusim (melalui WhatsApp)

### **KOS STRUKTUR**

- Kos penyelenggaraan dusun
- Kos peralatan dan bahan pembungkusan
- Upah pekerja sementara (jika perlu)
- Kos kebersihan dan utiliti
- Kos promosi asas

### **ALIRAN PENDAPATAN**

- Jualan durian segar (biji dan kopek)
- Pakej makan durian di dusun
- Jualan buah bermusim lain (manggis, duku, jering dan lain-lain- mengikut musim)
- Pakej Set Buffet makan durian sampai puas, "Set Lunch Talam Pahang", "hiking", menikmati air terjun berkumpulan secara kecil-kecilan