



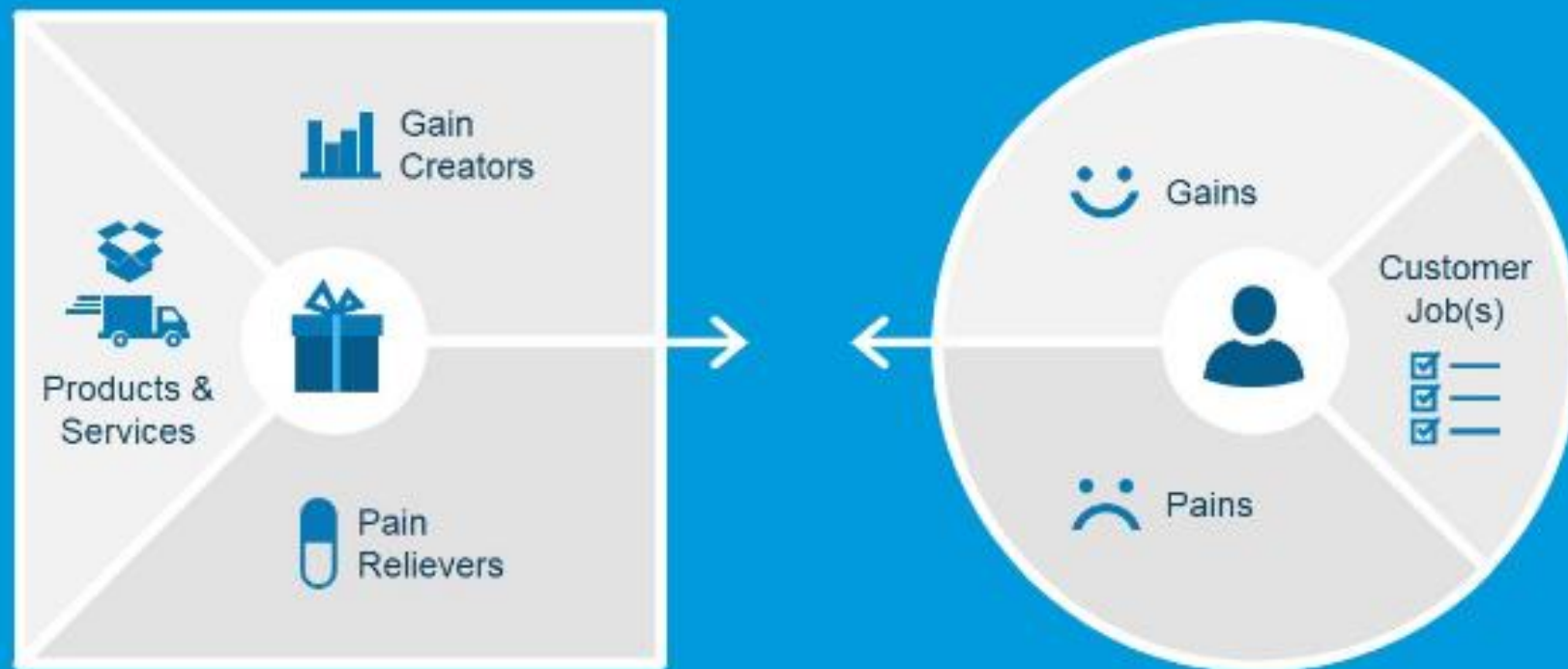
Value Proposition Canvas

Pengertian

- Alex Osterwalder

Value Proposition Canvas adalah plug-in tools untuk "*Business Model Canvas*". Tools ini akan membantu Anda untuk dapat merancang, menguji, dan membangun values di perusahaan Anda berdasarkan keinginan Pelanggan Anda dengan cara yang lebih terstruktur dan bijaksana.

Value Proposition Model Canvas



Poin Poin Proposition Canvas

Value Proposition

- 1. Product & Service**
- 2. Pain Reliever**
- 3. Gain Creator**

Customer Segment

- 1. Customer Jobs**
- 2. Customer Pain**
- 3. Customer Gain**



Customer Jobs

Blok dari *customer jobs* berguna untuk mengetahui pekerjaan dari pelanggan yang ingin diselesaikan dengan produk atau jasa perusahaan.

Costumer Pain

Pada metode ini kita dapat menggambarkan emosi negatif, biaya, situasi yang tidak diinginkan, serta resiko dari pengalaman pelanggan Anda yang dialami sebelum, selama, dan setelah mereka mendapatkan jasa atau produk yang Anda berikan.



Costumer Gain

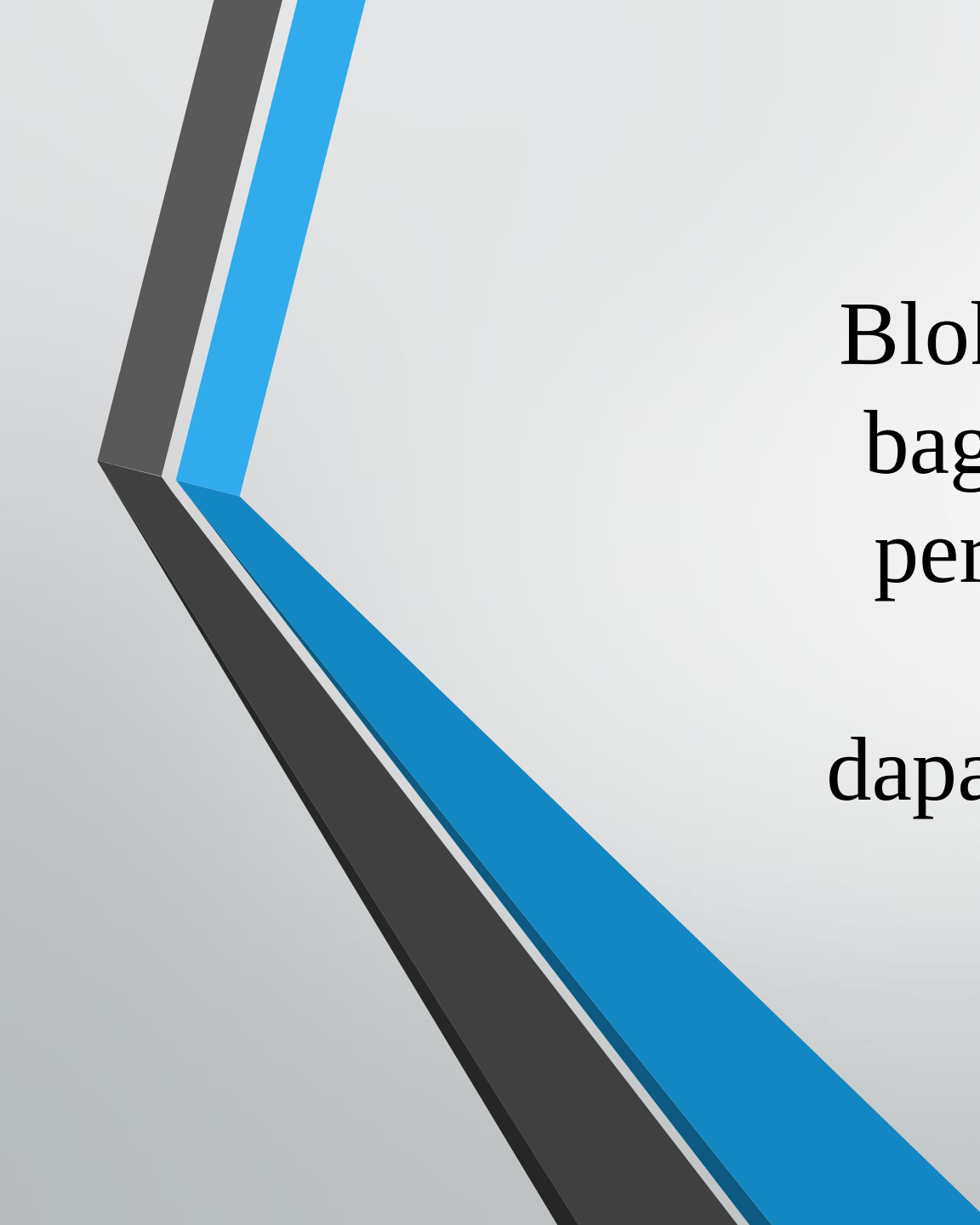
Blok dari customer pain berguna untuk menggambarkan emosi negatif, biaya yang tidak diinginkan, situasi, dan risiko yang bisa dialami sebelum, selama, atau setelah pekerjaan selesai.

Product & Service

Blok produk dan servis adalah menulis semua proporsisi nilai dari produk atau jasa yang ditawarkan. Setelah menuliskan, cocokkan mana saja nilai yang sesuai dengan kepentingan pelanggan apakah penting atau tidak penting.

Pain Reliever

Blok *Pain Relievers* menjelaskan bagaimana produk atau jasa dari perusahaan meringankan penderitaan pelanggan. Blok *Pain Relievers* menghilangkan atau mengurangi dari blok customer pain yang berhubungan dengan situasi yang tidak diinginkan, risiko pelanggan pada saat sebelum, selama, dan sesudah pekerjaan selesai.



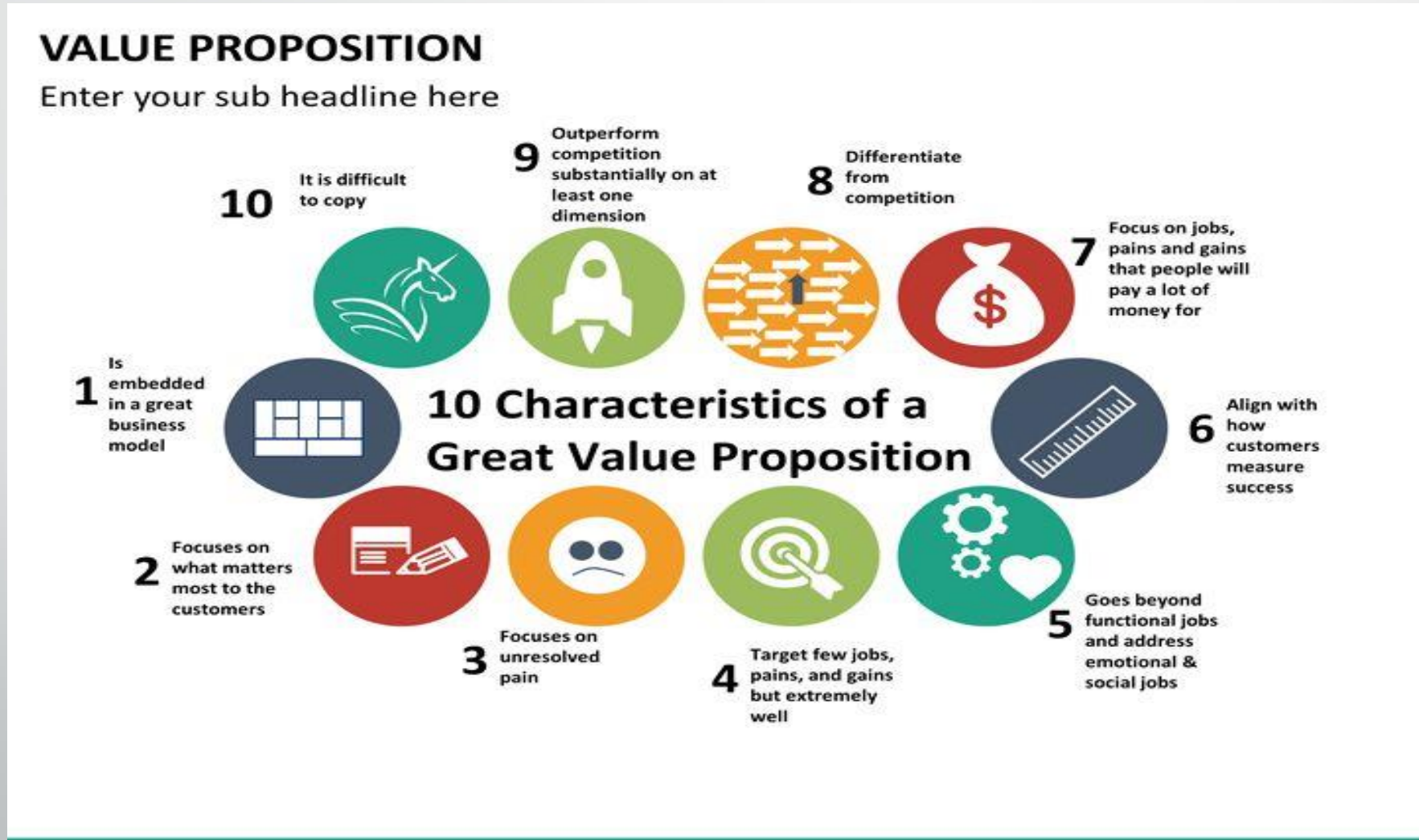
Gain Creators

Blok *Gain Creators* menjelaskan bagaimana produk atau jasa dari perusahaan membuat pelanggan diuntungkan. Blok ini harus dapat menjawab pertanyaan yang terdapat pada blok *customer gain*.

The Value Proposition Canvas Poster

Anda dapat menggunakan “*Value Proposition Canvas*” seperti “*Business Model Canvas*”: plot sebagai poster, kemudian tempelkan di dinding, dan kemudian gunakan “*Sticky Notes*” untuk mulai membuat sketsa.

The Value Proposition Canvas Poster



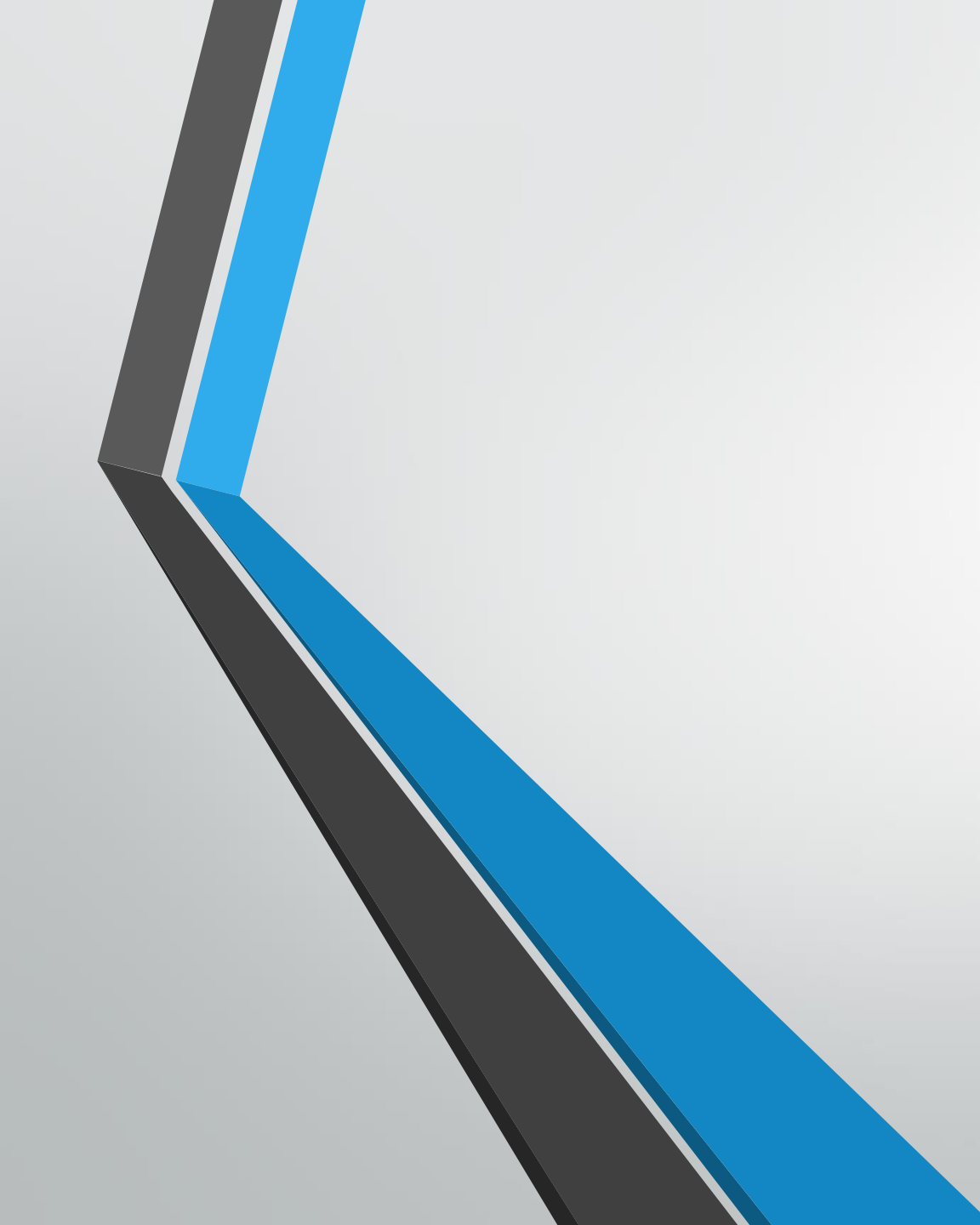
Berikut beberapa contoh Value Proposition, perusahaan di Indonesia

XL	Air Asia	Kaskus
Harga rendah, volume tinggi	Harga tiket yang murah	Tempat nongkrong berbagi informasi secara gratis
Mudah, fleksible, nyaman	Pembelian tiket 24 jam	
Banyak gratisnya	Banyak pilihan penerbangan (jadwal & route)	Tempat promosi produk dengan murah
	Minimalis, tidak ada snack / minum	Tempat jual beli untuk barang-barang (umum / unik)
	Layanan on-line via internet	
	Eksklusif murah	



Kesimpulan

Value Proposition Canvas menjadi sangat penting dalam membangun/mengembangkan usaha, selain sebagai penambal kekurangan yang ada pada produk/jasa yang kita tawarkan juga menjadi jalan untuk mendapatkan ide agar produk kita semakin dapat di terima secara luas.



Terima Kasih

**Any
Question?**