



# **KEWIRAUSAHAAN DASAR**

---

## **PERTEMUAN 12**

# VALUE PROPOSITION CANVAS

---

- Untuk memahami konsep value proposition dengan lebih mudah maka digunakan suatu alat yang dinamakan value proposition canvas.
- Value proposition canvas adalah suatu alat yang digunakan untuk memastikan bahwa suatu produk atau jasa memiliki posisi yang benar-benar sesuai atau pas dengan kebutuhan konsumen.
- Konsep value proposition canvas dikembangkan oleh Alexander Osterwalder yang juga mengembangkan business model canvas.

# JENIS VALUE PROPOSITION CANVAS

---

- Secara umum, value proposition canvas terbagi atas dua bagian besar, yaitu:

**1. Panel customer profile**

**2. Panel value proposition**

Pada bagian ini, akan dijelaskan mengenai panel customer profile. Sedangkan untuk panel value proposition akan dibahas pada bagian berikutnya.

# PANEL CUSTOMER PROFILE

---

Panel customer profile terbagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1. **Gains**
2. **Pains**
3. **Customer jobs**

Customer profile harus disusun secara spesifik untuk setiap kelompok konsumen. Contohnya, apabila Anda menyasar tiga kelompok konsumen maka anda harus membuat tiga value proposition canvas.

# 1. GAINS

---

- Pada bagian ini, Anda harus mengidentifikasi manfaat yang diharapkan atau diinginkan konsumen jika mereka membeli produk Anda.
- Hal yang perlu diidentifikasi adalah hal-hal apa yang dapat membuat konsumen bahagia dan hal-hal lain yang kemungkinan dapat meningkatkan peluang mereka untuk membeli dan menggunakan produk Anda.

## 2. PAINS

---

- Pains adalah kumpulan dari serangkaian pengalaman buruk, emosi negatif, atau risiko kerugian yang kemungkinan dihadapi konsumen pada saat membeli atau menggunakan produk Anda untuk memecahkan masalah mereka.
- Maka dari itu, Anda harus mengidentifikasi hal apa saja yang membuat konsumen tidak bahagia, takut, merasa rugi, atau kecewa. Pada bagian ini, semakin Anda detail melakukan identifikasi maka semakin baik pula antisipasi Anda.

# 3. CUSTOMER JOBS

---

- Customer jobs adalah tugas-tugas apa yang ingin konsumen Anda lakukan atau yang ingin mereka capai dengan bantuan produk atau jasa Anda. Problem yang ingin mereka pecahkan, keinginan yang ingin mereka raih, atau kebutuhan yang ingin mereka penuhi dengan bantuan produk atau jasa anda.
- Pada customer jobs ini Anda juga perlu mengidentifikasi secara mendalam untuk memahami apa yang benar-benar dicari oleh konsumen.

# **PANEL VALUE PROPOSITION**

---

Sama seperti customer profile, panel value proposition juga terbagi atas tiga bagian, yaitu:

- 1. Gain creators**
- 2. Pain relievers**
- 3. Produk atau jasa**

# 1. GAIN CREATORS

---

- Bagian pertama adalah gain creators. Coba Anda lihat panel customer profile Anda pada bagian gains. Selanjutnya, sebutkan hal-hal apa saja yang dapat Anda atau produk serta jasa Anda lakukan untuk menciptakan gains tersebut. Kemudian tuliskan temuan Anda pada bagian gain creators.

## 2. PAIN RELIEVERS

---

- Tuliskan pada bagian ini secara jelas bagaimana Anda, produk, atau jasa Anda dapat menghilangkan pain yang telah Anda identifikasi pada panel customer profile.
- Bagian ini menuntut kreativitas Anda untuk menghasilkan produk-produk inovatif sebanyak mungkin yang dapat menghilangkan pain konsumen tanpa menimbulkan masalah baru.
- Untuk memastikan bahwa kreativitas Anda telah berhasil menghilangkan pain konsumen, Anda harus melakukan konfirmasi ulang kepada konsumen.

# 3. PRODUK DAN JASA

---

- Pada bagian product and services, kemas gain creators dan pain relievers Anda dalam bentuk paket produk atau jasa. Paket ini yang akan menjadi tawaran Anda kepada konsumen dan upaya Anda untuk memecahkan masalah konsumen.
- Pastikan bahwa konsumen dapat melihat produk atau jasa Anda sebagai sesuatu yang dapat membantu mereka dalam memecahkan masalah atau mendapatkan apa yang mereka harapkan.
- Apabila konsumen tidak melihat paket produk atau jasa Anda sebagai sesuatu yang dapat membantu mereka dalam memecahkan masalah maka lakukan penyempurnaan kembali.



Universitas  
Pembangunan Jaya

