



Online Roadshow

# **Social Business Model Clinic**

How to translate your mission into business idea



# Social Business Model Canvas

Strategic Tool to describe, design, challenge,  
invent, and pivot your social business model

Adjusted from [strategyzer.com](http://strategyzer.com)



# Social Business Model Canvas

Ide

Mulai

Cerita

Ubah  
Haluan

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?



# 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## Seperti apa profil Customer Anda?

- Apa yang mereka butuhkan?
- Seperti apa profil demografinya?
  - Kelompok Umur
  - Sosial Ekonomi Status
  - Domisili
  - Interest



Customer

## Seperti apa profil Komunitas Anda?

- Apa yang mereka butuhkan?
- Apa permasalahan sosial di lingkungan mereka?
- Seperti apa profil demografinya?
  - Kelompok Umur
  - Sosial Ekonomi Status
  - Domisili
  - Interest



Community



# Customer & Community

Kelompok masyarakat yang Anda peduli dan ingin bantu.

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

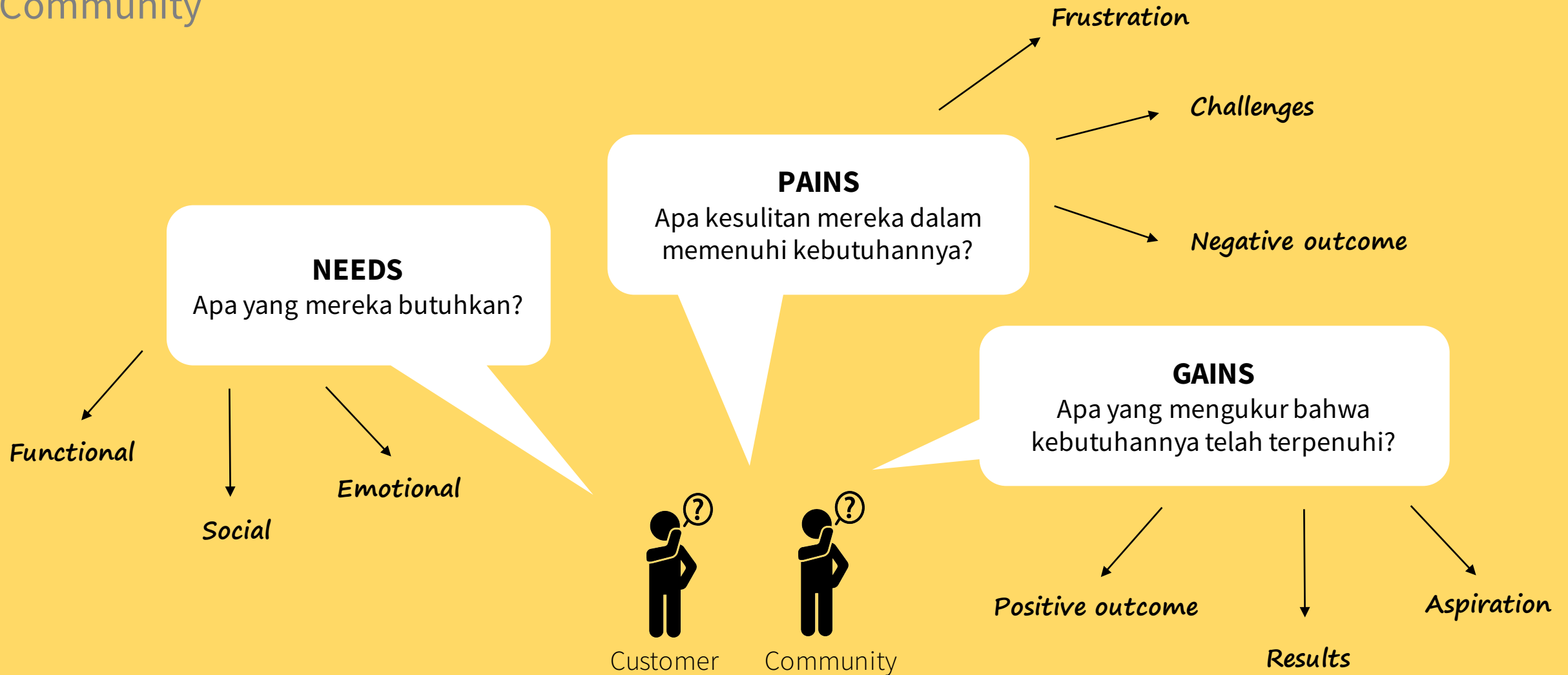
Darimana sumber pendapatannya?





## 2. Value Proposition

Kenali kebutuhan, kesulitan dan kesuksesan dari Customer & Community





## 2. Value Proposition

Kenali kebutuhan, kesulitan dan kesuksesan dari Customer & Community

### NEEDS

Apa yang mereka butuhkan?

Customer



Community



### PAINS

Apa kesulitan mereka dalam memenuhi kebutuhannya?



### GAINS

Apa yang mengukur bahwa kebutuhannya telah terpenuhi?





## 2. Value Proposition

Bagaimana produk Anda bisa menjadi solusi bagi komunitas sekaligus menjawab kebutuhan pasar?

### Background Problem

#### **NEEDS**

Apa yang mereka butuhkan?

#### **PAINS**

Apa kesulitan mereka dalam memenuhi kebutuhannya?

#### **GAINS**

Apa yang mengukur bahwa kebutuhannya telah terpenuhi?

### Value Proposition

### How to sum up your solution

#### **PRODUCTS / SERVICE**

Bagaimana Produk Anda bisa menjawab kebutuhan konsumen sekaligus menjadi solusi bagi permasalahan sosial?

#### **PAIN RELIEVERS**

Bagaimana Produk Anda bisa membuat hidup mereka lebih mudah?

#### **GAIN CREATORS**

Bagaimana Produk Anda bisa memenuhi kebutuhan mereka?



## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

Needs + Pains + Gains = **Background Problem**



Value Proposition = **How to sum up your solution**





# Value Proposition

Yang membuat produk Anda menjadi solusi  
dan menjawab kebutuhan

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?



### 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

Apa saja dampak positif yang ingin teman-teman berikan?

*Dampak  
Ekonomi?*

*Apa yang ingin  
dirubah?*

*Apa dampak  
positif lainnya  
bagi  
masyarakat  
dan  
lingkungan?*

Apa saja dampak positif yang ingin teman-teman berikan?







# Social Impact

Menciptakan perubahan yang ingin kita lihat.

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?



## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?

Social Enterprise harus memiliki sumber pendapatan yang sustainable. Modelnya beragam.

*Sales*

*Service  
Fee*

*Commission  
Fee*

*Freemium*

*Subscription*

*Ad-based*

*And many  
more...*



# Revenue Stream

Pendapatan adalah kunci sustainability bagi Social Enterprise

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?



## 5. Cost

Apa saja biaya yang perlu dikeluarkan?

Hal-hal yang diperlukan agar Social Enterprise teman-teman bisa berjalan.

### **Fix Cost**

*Manpower*

*Rent &  
Operation*

*Marketing  
Cost*

*Etc...*

### **Variable Cost**

*Material  
Cost*

*Production  
Cost*



# Cost

Yang Anda perlukan untuk membuat bisnis  
Anda dapat berjalan (dan berkembang)

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?





## 6. Resources

Sumber daya apa yang sudah dimiliki?

Apa saja sumber daya yang sudah ada dan bisa kita manfaatkan?

*Sumber  
daya  
manusia*

- Apa saja skill yang penting dan perlu dikembangkan?

*Sumber  
Dana*

- Berapa modal awal yang dimiliki sekarang?
- Berapa yang diperlukan?
- Bisa dapat darimana?

*Aset*

- Adakah aset fisik yang dimiliki dan bisa dimanfaatkan? Misalnya: mesin produksi, dll



# Resources

Manfaatkan yang ada.

# SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



*Apa yang diperlukan* →

## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

## 6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

## 5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

## 2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

← *Apa yang ingin didapatkan*

## 1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

## 3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

## 4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?



## 7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

Siapa saja pihak eksternal yang bisa berjalan bersama Anda?

Pemerintah

Pelaku usaha  
di Industri  
sejenis

Komunitas

Bahkan  
Competitor!



# Partners

Kita tidak bisa melakukan ini sendirian.  
Kolaborasi itu nyata.



Jadi, apa Social Business Model Anda?



More questions? Join our whatsapp group!  
[Bit.ly/PLUS-SBMC](https://bit.ly/PLUS-SBMC)

#KolaborasiltuNyata  
Usahasosial.com  
IG: @usahasosial\_id  
More questions? team@usahasosial.com