



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



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?

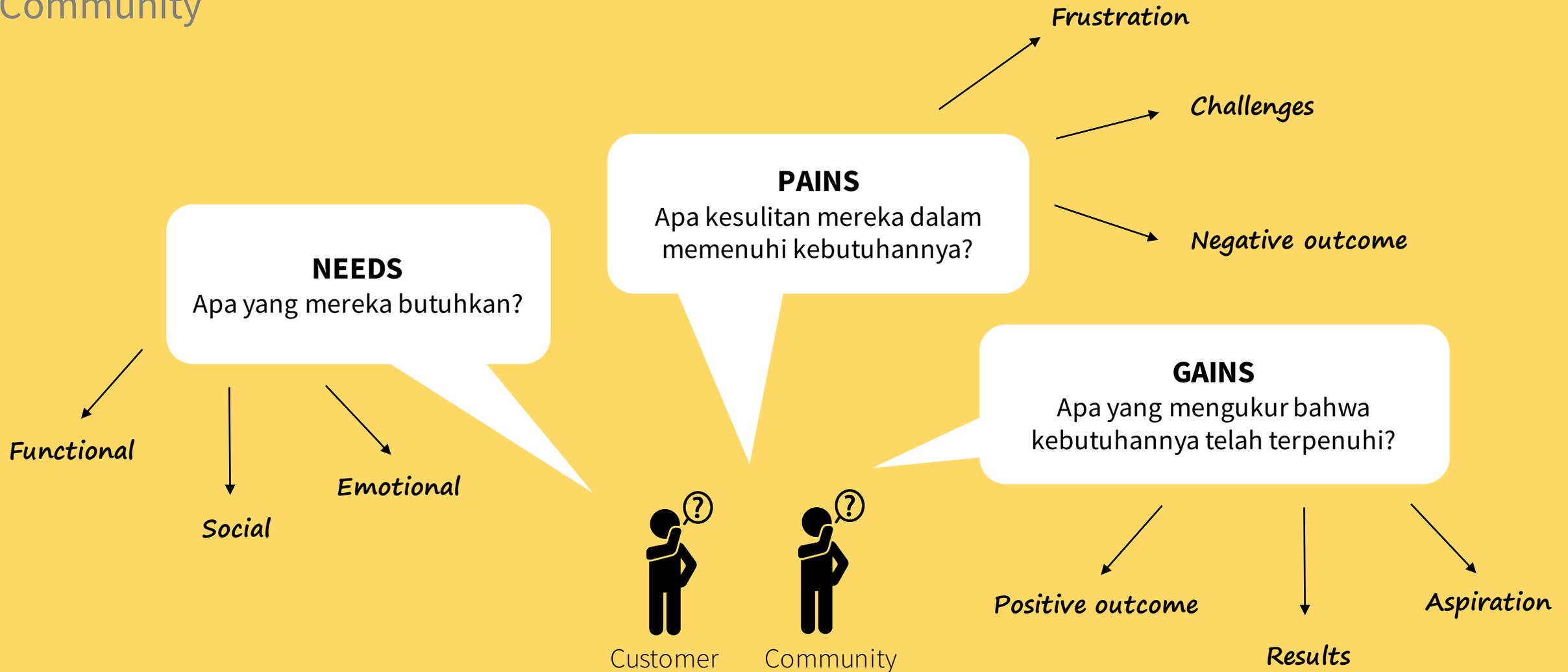
4. Revenue Stream

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 →

← *Apa yang ingin didapatkan*

7. Partners

Siapa saja yang bisa ikut membantu?

2. Value Proposition

Mengapa customer harus membeli produk Anda?

1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

6. Resources

Sumber daya apa saja yang sudah dimiliki?

3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?

5. Cost

Apa saja biaya yang diperlukan?

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?

4. Revenue Stream

Darimana sumber pendapatannya?

← *Apa yang ingin didapatkan*

1. Customer & Community

Siapa saja konsumen & komunitas yang akan terbantu?

3. Social Impact

Apa saja dampak positif yang ingin dicapai?



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)

#KolaborasiNyata
Usahasosial.com
IG: @usahasosial_id
More questions? team@usahasosial.com