**Tabel 2.**

**Model Bisnis UMKM Makanan Ringan di Kebumen Dengan Menggunakan *Business Model Canvas***

**Key Partners**

* Pemasok bahan baku (petani, pengepul)
* Konsumen

**Customer Segments**

* semua kalangan, baik anak-anak, remaja maupun dewasa

**Key Activities**

* Pembelian bahan baku
* Pengolahan hingga produk jadi
* penjualan produk
* Pengiriman ke konsumen

Key Resources

* Tenaga kerja rata-rata 3-5 orang per UMKM.
* Bahan baku
* Kemasan
* Peralatanyang memadai

**Customer Relationship**

* Layanan personal yang prima
* Promo, bonus dan diskon

Channels

* Penjualan langsung
* konsinyasi dengan toko,
* penjualan online
* pameran.

**Value Proposition**

* Makanan ringan yang berupa cemilan sehat
* *Branding* produk lokal bahan baku berasal dari area sekitar

**Cost Structure**

* Biaya tetap, rata-rata dibawah 10 juta,
* Biaya variabel sekitar 1,5 juta per minggu dengan omset penjualan sekitar 3 juta per minggu

**Revenue Streams**

Penjualan produk. Rata-rata tiap UMKM hanya memiliki 1 produk, tetapi dilengkapi dengan berbagai varian rasa