

Business Model Canvas, OKR, dan Product Metrics

Latar Belakang:

Tugas ini merupakan lanjutan dari **Tugas 1: Define the Pain**, di mana setiap kelompok telah mengidentifikasi dan menganalisis masalah utama dalam bisnis digital yang dipilih. Dalam tugas ini, mahasiswa akan mengembangkan model bisnis, strategi tujuan, serta metrik keberhasilan berdasarkan solusi yang telah diusulkan dalam tugas sebelumnya.

Instruksi Tugas:

1. Business Model Canvas (BMC)

- Buat **Business Model Canvas (BMC)** untuk solusi inovatif yang diusulkan dalam **Tugas 1**.
- BMC harus mencakup **9 elemen utama** dan dijelaskan rinci pada slide selanjutnya

2. Objective & Key Results (OKR)

- Tentukan **Objective (tujuan utama)** yang ingin dicapai dalam implementasi solusi.
- Buat **3-4 Key Results (KR)** yang terukur untuk mengukur keberhasilan pencapaian tujuan tersebut.
- Contoh:
 - **Objective:** Meningkatkan jumlah pengguna aktif aplikasi dalam 3 bulan.
 - **Key Results:**
 1. Meningkatkan Daily Active Users (DAU) dari 500 ke 2000.
 2. Meningkatkan tingkat retensi pengguna dari 40% ke 70%.
 3. Mengurangi churn rate dari 15% ke 5%.

3. Product Metrics

- Tentukan **metrik utama** untuk mengevaluasi keberhasilan solusi yang diusulkan.
- Gunakan framework seperti **AAARRR (Pirate Metrics)**, **HEART Framework**, atau **North Star Metric**.

Output Tugas:

Setiap kelompok harus mengumpulkan laporan dalam bentuk **PPT atau PDF** dengan struktur berikut:

1. Pendahuluan

- Ringkasan singkat tentang bisnis digital yang dipilih dan masalah utama yang diidentifikasi dalam **Tugas 1**.

2. Business Model Canvas

- Visualisasi BMC dengan penjelasan singkat untuk setiap elemen.

3. Objective & Key Results (OKR)

- Tujuan utama dan 3-4 hasil utama yang dapat diukur.

4. Product Metrics

- Metrik utama yang digunakan untuk mengukur keberhasilan solusi.

5. Kesimpulan & Langkah Selanjutnya

- Rencana implementasi dan evaluasi lebih lanjut.