

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002025128252, 10 September 2025

Pencipta

Nama : **Christina Heti Tri Rahmawati, Trisnawati Rahayu dkk**
Alamat : Purworejo RT 008/ RW 002, Mojosongo, Kab. Boyolali, Jawa Tengah, 57322
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Sentra HKI Universitas Sanata Dharma**
Alamat : Jl. Affandi (Gejayan) Mrican Tromol Pos 29, Sleman, DIY, Depok, Kab. Sleman, DI Yogyakarta, 55281

Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Karya Tulis Lainnya**

Judul Ciptaan : **Business Model Canvas untuk UMKM Rempeyek SW-21**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 21 Agustus 2025, di Kota Yogyakarta

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor Pencatatan : 000968513

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.

Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n. MENTERI HUKUM
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Agung Damarsasongko, SH., MH.
NIP. 196912261994031001

LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Christina Heti Tri Rahmawati	Purworejo RT 008/ RW 002 Mojosongo, Kab. Boyolali
2	Trisnawati Rahayu	Jl. Cik Di Tiro No. 2 YK RT 059 / RW 012 Gondokusuman, Kota Yogyakarta
3	Drs. Theodorus Sutadi, MBA	Tegalrejo No. 96 RT 002 Kasihan, Kab. Bantul



Hak Cipta

▼

EC002025128252

Normal

Pencarian Data

	Nomor Pencatatan 000968513	Tgl. Pencatatan 2025-08-21	Status Diterima
--	-------------------------------	-------------------------------	--------------------

Business Model Canvas untuk UMKM Rempeyek SW-21

Nomor Permohonan ⓘ EC002025128252	Tanggal Permohonan ⓘ 2025-09-10				
Tanggal Pertama Kali Diumumkan ⓘ 2025-08-21	Tanggal Berakhir Masa Pelindungan ⓘ -				
Uraian Ciptaan ⓘ	Business Model Canvas UMKM Rempeyek SW-21 digunakan untuk merepresentasikan elemen inti dalam sebuah rencana bisnis sehingga dapat mempunyai pemahaman yang menyeluruh terhadap kegiatan usahanya dan mengembangkan menjadi usaha yang berkelanjutan.				
Jenis Ciptaan ⓘ	Karya Tulis Lainnya				
Pemegang ⓘ	<table><tr><td>Nama ⓘ</td><td>Kewarganegaraan ⓘ</td></tr><tr><td>Sentra HKI Universitas Sanata Dharma</td><td>ID</td></tr></table>	Nama ⓘ	Kewarganegaraan ⓘ	Sentra HKI Universitas Sanata Dharma	ID
Nama ⓘ	Kewarganegaraan ⓘ				
Sentra HKI Universitas Sanata Dharma	ID				

Kembali ke pencarian

Permohonan dengan nama pemilik yang sama dengan **Sentra HKI Universitas Sanata Dharma**

Perilaku Kesehatan (Health Behavior): Aplikasi Teori Perilaku untuk Promosi Kesehatan
Diterima EC00202114094

Seri Alamku, Sayang: Kering Kemarau
Diterima EC00202115283

Seri Alamku, Sayang: Menyambut Mentari
Diterima EC00202115285

Seri Alamku, Sayang: Pesta Menyambut Hujan
Diterima EC00202115310

Pendidikan ala Warung Pojok. Catatan-catatan Prof. Dr. N. Driyarsa

Pencipta

Nama ⓘ	Kewarganegaraan ⓘ
Christina Heti Tri Rahmawati	ID
Trisnawati Rahayu	ID
Drs. Theodorus Sutadi, MBA	ID

Konsultan / Kuasa ⓘ

Nama
Sentra HKI Universitas Sanata Dharma

Data per November 15, 2025

S.J. tentang masalah Sosial, Politik dan Budaya

[Diterima](#) EC00202116577

Mata Air, Air Mata Kota

[Diterima](#) EC00202116579

Hilangnya Halaman Rumahku

[Diterima](#) EC00202117375

Nietzsche

[Diterima](#) EC00202121741

Opera Tanpa Kata

[Diterima](#) EC00202121743

Asyiknya Permainan Tradisional untuk Mempertajam Hati Nurani Anak (Seri 2)

[Diterima](#) EC00202122086

Disclaimer: Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual tidak menjamin keakuratan informasi yang terdapat dalam Pangkalan Data Kekayaan Intelektual ini. Pembaharuan, Koreksi, atau perubahan terkini mungkin tidak disertakan. Disarankan untuk berkonsultasi dengan Konsultan kekayaan Intelektual terdaftar jika diperlukan pencarian menyeluruh terhadap merek atau interpretasi hasil pencarian. Pangkalan Data Kekayaan Intelektual ini hanya untuk tujuan informasi saja. Keputusan tidak boleh dibuat berdasarkan pencarian ini saja.



 **Instagram**
@djki.kemenkumham

 **Facebook**
@DJKI.Indonesia

Alamat Kantor

Kementrian Hukum, Jl. HR. Rasuna Said
Kav. 8-9, Jakarta Selatan Jakarta Indonesia

 **Portal DJKI**

 **Kantor Wilayah**

 **Data Konsultan KI**

 **Data Sentra KI**

Business Model Canvas

UMKM Rempeyek SW-21

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

25/06/2025

Key Partners

- Supplier bayam, kacang, dan teri merupakan potensi alam yang ada di Desa Sinduadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta
- Supplier tepung beras dan tepung tapioka (*PT Budi Starch and Sweetener - produsen Rose Brand*)
- Supplier gula pasir (*Rose Brand – PT Budi Starch & Sweetener Tbk*)
- Supplier garam (*Dolphin – PT Susanti Megah*)

Key Activities

- menjamin ketersediaan bahan baku
- pencatatan penjualan dan administrasi
- memberikan pelayanan kepada setiap pelanggannya dan sistemasi distribusi produk menggunakan sistem penjualan online dan offline
- pelayanan kepada setiap pelanggannya baik dengan produk makanan yang berkualitas

Key Resources

- menjaga kualitas produk yang ditawarkan
- menjalin relasi untuk pemasaran produk dan media sosial

Value Propositions

- UMKM Rempeyek SW-21 menyediakan dan memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen sehingga betah.
- Harga terjangkau dengan kualitas yang bagus.

Customer Relationships

- Memberships
- Promo/potongan harga untuk pembelian produk dalam partai besar
- Hubungan konsumen dengan owner

Channels

- Relasi
- Media sosial

Customer Segments

- Pencinta olahan dari bayam, kacang, dan teri (rempeyek bayam, rempeyek kacang, dan rempeyek teri)
- Semua kalangan khususnya berdomisi di daerah Desa Sinduadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Cost Structure

- Bahan baku bayam, kacang, dan teri
- Biaya persiapan toko: panci, mesin pres, kulkas
- Biaya lain-lain: Listrik, Air, Gas.
- Biaya renovasi toko dan perbaikan-perbaikan.

Revenue Streams

- Asset sales: Penjualan makanan
- Fixed Price : Daftar menu (list price)

Business Model Canvas **“UMKM REMPEYEK SW-21”**

UMKM Rempeyek SW-21 merupakan UMKM yang memproduksi rempeyek dengan memanfaatkan potensi daerah yang ada di Desa Sinduadi berupa bayam, kacang, dan teri dimana untuk kegiatan operasionalnya menggunakan alat pembuat model bisnis yakni *business model canvas* (BMC). Adapun penjelasan dari kesembilan aspek mengenai *business model canvas* yang dapat diterapkan pada UMKM Rempeyek SW-21 yakni sebagai berikut:

1. Key Partners

UMKM Rempeyek SW-21 sebagai unit usaha bisnis yang bergerak dibidang makanan ringan siap santap dari hasil olahan bayam, kacang, dan teri tentunya memerlukan penyuplai yang dapat mempermudah ketersediaan bahan baku. Begitupun *supplier* yang membantu UMKM Rempeyek SW-21 sebagai *customer* mereka dengan menyediakan kebutuhan bahan baku untuk membuat berbagai olahan dari bahan baku bayam, kacang, dan teri (rempeyek teri, rempeyek bayam, dan rempeyek kacang). Kemudian UMKM Rempeyek SW-21 dalam memutuskan untuk memilih penyuplai mana yang akan digunakan, harus cermat dalam beberapa hal seperti ketersediaan bahan baku atau stok yang dapat menjamin dari penyuplai, waktu pengiriman dan juga yang tak kalah penting adalah harga yang ditawarkan serta kualitas dari bahan baku terutama bayam, kacang, dan teri. Sehingga hal tersebut dapat menjadi pertimbangan UMKM Rempeyek SW-21 dalam hal *supplier* yang menjadi mitranya karena prinsip ekonomi yang mana memanfaatkan modal seminimal mungkin untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Untuk *supplier* bahan baku bayam, kacang, dan teri yang digunakan UMKM Rempeyek SW-21 berasal dari Desa Sinduadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kemudian *supplier* tepung beras dan tepung tapioka berasal dari PT Budi Starch and Sweetener - produsen Rose Brand. Untuk gula pasir *supplier* berasal dari Rose Brand (PT. Budi Starch & Sweetener Tbk), untuk *supplier* garam berasal dari Dolphin (PT. Susanti Megah). UMKM Rempeyek SW-21 mengupayakan untuk selalu menjaga hubungan baik dengan para mitra dengan tujuan jika UMKM Rempeyek SW-21 melakukan ekspansi kedepannya diwilayah lain, tidak begitu kesulitan dalam mencari ketersediaan bahan baku. Juga dengan menjaga hubungan baik, misalnya menjadi mitra tetap atau prioritas, akan mendapatkan keuntungan seperti potongan harga dari penyuplai.

2. Key Activities

Aktivitas bisnis UMKM Rempeyek SW-21 diantaranya adalah seperti menjamin ketersediaan bahan baku, melakukan pencatatan penjualan dan administrasi, memberikan pelayanan kepada setiap pelanggannya dan sistemasi distribusi produk menggunakan sistem penjualan *online* dan *offline*. Aktivitas paling penting dan menjadi perhatian adalah pelayanan kepada setiap pelanggannya dengan membuat produk makanan ringan siap santap dari hasil olahan bayam, kacang, dan teri yang berkualitas, serta sikap dan pelayanan yang baik untuk memberikan kepuasan konsumen.

3. Key Resources

Key resources UMKM Rempeyek SW-21 terdiri dari sumber daya fisik, manusia dan finansial. Sumber daya fisik yang dimiliki UMKM Rempeyek SW-21 adalah bangunan kecil tempat produksi dan tempat *packaging*. Untuk peralatan dan bahan produksi yang digunakan yaitu panci, wajan, timbangan manual, pisau dan bayam, kacang, serta teri. Untuk mendistribusikan barang, UMKM Rempeyek SW-21 menggunakan sepeda motor yang dilakukan Ibu Woko dibantu suaminya. Sedangkan sumber daya manusia yang dimiliki UMKM Rempeyek SW-21 berjumlah 1 orang (suami dari IbuWoko) dengan tugas dan tanggung jawab membantu bagian produksi, transportasi dan administrasi. Sedangkan sumber daya finansial yang digunakan sebagai modal awal didirikannya usaha Rempeyek SW-21 ini merupakan modal pribadi Ibu Woko dan suaminya menggunakan tabungan sebesar Rp 1.500.000,00.

4. Value Proposition

UMKM Rempeyek SW-21 menganggap bahwa pelanggan merupakan unsur yang penting bagi mereka, maka dari itu UMKM Rempeyek SW-21 terus melakukan upaya – upaya yang dapat membuat para pelanggannya tertarik untuk membeli dan mengkonsumsi lagi berbagai olahan bayam, kacang, dan teri yang dijual. Oleh karena itu, UMKM Rempeyek SW-21 memproduksi berbagai olahan bayam, kacang, dan teri berupa rempeyek bayam, rempeyek kacang, dan rempeyek teri. Selain itu harga yang terbilang murah dan dapat dijangkau oleh semua kalangan pecinta olahan singkong menjadi nilai yang coba ditawarkan oleh UMKM Rempeyek SW-21 kepada setiap pelanggannya. Harga yang ditawarkan kepada konsumen untuk berbagai olahan bayam, kacang, dan teri Rempeyek SW-21 yang berkualitas tersebut adalah Rp 80.000,00/kg.

5. *Customer Relationship*

Dalam upaya menjaga hubungan dengan pelanggannya, salah satu cara yang dilakukan oleh UMKM Rempeyek SW-21 adalah dengan memberikan potongan harga (*discount*) jika konsumen membeli dalam partai besar yakni konsumen akan dikenakan harga grosir sebesar Rp 15.000,00/bungkus olahan bayam, kacang, dan teri tersebut. Selain tujuannya untuk mengenalkan UMKM Rempeyek SW-21 yang terbilang baru, juga untuk menarik pelanggan yang lebih luas. Kemudian upaya lain yang dilakukan dalam menjaga hubungan dengan pelanggan adalah menjaga kualitas dari bahan baku yang digunakan untuk memproduksi yakni bayam, kacang, dan teri dari potensi alam yang ada di Desa Sinduadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Selain itu, untuk mempertahankan pelanggan UMKM Rempeyek SW-21 juga menjaga hubungan baik dengan pelanggan pada saat berinteraksi secara langsung maupun tidak langsung. Selain dengan memberikan hubungan yang baik dengan pelanggan, UMKM Rempeyek SW-21 juga menjaga kepercayaan konsumen seperti menyelesaikan pesanan tepat waktu sesuai dengan perjanjian dan menggunakan sistem COD (*Cash on Delivery*) yang dilakukan oleh Ibu Woko dan suami, dimana proses pembelian produk olahan bayam, kacang, dan teri UMKM Rempeyek SW-21 yang pembayarannya dilakukan secara tunai saat barang diterima. Selain itu juga dalam menjaga hubungan dengan pelanggannya, UMKM Rempeyek SW-21 memanfaatkan sarana media sosial yang dimiliki. Adapun usulan dari tim kegiatan pengabdian masyarakat terkait aspek *customer relationship* yaitu karena UMKM Rempeyek SW-21 ini terbilang baru, maka tidak ada salahnya jika pemilik mulai mengikuti *event – event* kuliner yang ada.

6. *Channels*

Saluran penjualan UMKM Rempeyek SW-21 sampai saat ini lebih banyak dari relasi dari pemilik dan beberapa penjualan online melalui aplikasi. Adapun sosial media yang digunakan sebagai saluran untuk mengenalkan produk dari UMKM Rempeyek SW-21 seperti Instagram dan Shopee Food.

7. *Customer Segment*

UMKM Rempeyek SW-21 memiliki customer segments yang termasuk ke dalam segmen pasar *Mass Market* (pasar terbuka), dimana UMKM Rempeyek SW-21 tidak mengelompokkan pelanggan dalam berbagai kelompok atau segmen khusus. Oleh karena itu, segmentasi konsumen dari UMKM Rempeyek SW-21 yaitu seluruh masyarakat yang

berdomisili di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) serta wisatawan yang datang ke daerah DIY.

8. *Revenue Streams*

Satu – satunya pendapatan UMKM Rempeyek SW-21 yaitu hanya bersumber dari penjualan produk saja.

9. *Cost Structure*

Terdapat biaya – biaya yang menjadi beban pengeluaran UMKM Rempeyek SW-21 dalam menjalankan bisnisnya, diantaranya adalah biaya tetap dan biaya operasional. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh UMKM Rempeyek SW-21 meliputi pembelian peralatan dan perlengkapan sebagai modal awal dalam menunjang proses bisnisnya, misalnya pembelian peralatan untuk membuat berbagai olahan bayam, kacang, dan teri serta, serta kulkas. Adapun biaya variabel yang dikeluarkan oleh UMKM Rempeyek SW-21 meliputi pembelian bahan baku seperti bayam, kacang, dan teri serta tepung tapioka dan tepung beras, gula pasir, garam sampai biaya listrik, air, dan gas menjadi biaya variabel dalam proses kegiatan bisnis sehari – hari dari UMKM Rempeyek SW-21.