

Key partner: - Pedagang jagung, lem UHU, lem tembak, peniti, kain furing, dan supplier lainnya. - Media sosial	Key activities: - Produksi - Promosi	Value proposition : - Bahan mudah didapat - Harga terjangkau - Bentuk dan warna menarik - Kualitas bagus	Customer relationships: - Beli 2 gratis 1. (selama masa promosi) - Bisa pesan sesuai keinginan pelanggan	Customers : - mahasiswi universitas Brawijaya - masyarakat umum (khususnya perempuan)
	Key resources: - pemasok bahan baku - pengrajin/pegawai - jaringan internet .		Channels : - direct selling - brosur dan leaflet - media sosial	
Cost : - modal - biaya promosi - biaya angkut - biaya listrik - biaya administrasi - pembelian bahan baku		Revenue : - Penjualan produk		