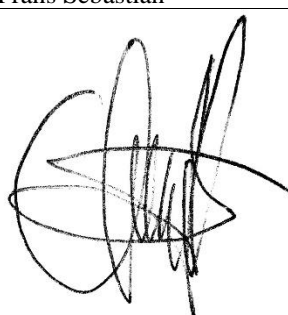


BINUS University

Academic Career: <i>Undergraduate / Master / Doctoral *)</i>	Class Program: <i>International / Regular / Smart Program / Global-Class / BINUS Online Learning *)</i>
<input type="checkbox"/> Mid Exam <input type="checkbox"/> Compact Term Exam <input checked="" type="checkbox"/> Final Exam <input type="checkbox"/> Others Exam: _____	Term: Odd / Even / Compact *) Period (Only for BOL): 1 / 2 *)
<input type="checkbox"/> Kemanggisan <input type="checkbox"/> Senayan <input type="checkbox"/> Semarang <input type="checkbox"/> Alam Sutera <input type="checkbox"/> Bandung <input type="checkbox"/> Bekasi <input type="checkbox"/> Malang	Academic Year: 2023 / 2024
Exam Type* : Onsite / Online	Faculty / Dept. : BINUS Online Learning Management /
Day / Date** : Senin – Senin/ 30 Oktober 2023 – 6 November 2023	Code - Course : BINUS Online Learning / Management
Time** : 00.00 – 12.00 WIB	Code - Lecturer : Tim Dosen
Exam Specification*** : <div style="display: inline-block; width: 45%;"> <input checked="" type="checkbox"/> Open Book <input checked="" type="checkbox"/> Open Notes <input type="checkbox"/> Close Book <input type="checkbox"/> Submit Project <input checked="" type="checkbox"/> Open E-Book <input type="checkbox"/> Oral Test </div>	BULC (Only for BOL) : All Class : DGBA, DHBA, DIBA, DJBA, DRBA, DSBA, DTBA, JSBA, JTBA, LACA, LBCA, TGCA, THCA, DGDA, DHDA, DIDA, TIDA, TQDA, JAEA, T7EA, T8EA, T9EA
Equipment*** : <div style="display: inline-block; width: 45%;"> <input type="checkbox"/> Exam Booklet <input type="checkbox"/> Laptop <input type="checkbox"/> Drawing Paper – A3 <input type="checkbox"/> Calculator <input type="checkbox"/> Tablet <input type="checkbox"/> Drawing Paper – A2 <input type="checkbox"/> Dictionary <input type="checkbox"/> Smartphone <input type="checkbox"/> Notes </div>	Student ID *** : 2502121162 Name *** : Frans Sebastian Signature *** : 
<div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> *) Strikethrough the unnecessary items Exam **) For Online Exam, this is the due date ***) Only for Onsite </div>	
<p>Please insert the test paper into the exam booklet and submit both papers after the test.</p> <p>The penalty for CHEATING is DROP OUT!</p>	

PETUNJUK UJIAN

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

1. Bacalah soal ujian dibawah ini dan pahami dengan baik.
2. Jawablah semua soal yang diberikan dan kerjakan secara mandiri.
3. Jawaban diketik rapi pada halaman JAWABAN UJIAN pada file soal ujian, atau dibuat dalam file word terpisah kemudian dijadikan pdf dan di-merge pdf bersama soal ujian.
4. Submit paling lambat tanggal 6 November 2023 (sesuai jadwal) dan submit melalui portal ujian (LMS).
5. Format nama file jawaban adalah: KodeMatakuliah-Nama Matakuliah-NIM-Nama.pdf
Contoh: ENTR6081035 Entrepreneurship-2012345678-Sinta.pdf
6. Pastikan bahwa Anda upload file jawaban sesuai mata kuliah di LMS dan file dapat dibuka.
Jika ada kesalahan upload lembar jawaban maka nilai 0.

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

SOAL UJIAN SET 2

Silakan isi kolom Student ID, Name, dan Signature.

Selesaikan semua soal di bawah ini. Perhatikan bobot nilai setiap soal.

Soal Kasus A: Untuk menjawab pertanyaan 1, 4, dan 5.

Ungkap Data Perundungan di Sekolah, FSGI Imbau Disdik Bentuk Satgas

Sepanjang Juli, ada empat kasus perundungan yang tercatat FSGI.

Red: Reiny Dwinanda



Foto: Antara/Moch Asim

Pelajar SMA membawa poster saat kegiatan kampanye gerakan antiperundungan (bullying).

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Federasi Serikat Guru Indonesia (FSGI) memaparkan data perundungan yang terjadi di satuan pendidikan selama Januari hingga Juli 2023. FSGI pun mengimbau dinas pendidikan di kabupaten/kota untuk membentuk satgas demi mencegah perundungan di lingkungan sekolah.

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

Selama Januari hingga Juli 2023, FSGI mencatat ada 16 kasus perundungan yang terjadi di sekolah. Kasusnya terjadi di jenjang pendidikan SD (25 persen), SMP (25 persen), SMA (18,75 persen), SMK (18,75 persen), MTs (6,25 persen), dan pondok pesantren (6,25 persen).

"Seluruh Dinas Pendidikan di kabupaten/kota didorong menerapkan Permendikbudristek No. 82/2015 tentang pencegahan dan penanggulangan tindak kekerasan di satuan pendidikan, di antaranya dengan membentuk satuan tugas (satgas) anti kekerasan dan membuka kanal pengaduan secara daring," kata Sekjen FSGI Heru Purnomo di Jakarta, Jumat (4/8/2023).

Heru memaparkan, empat kasus perundungan yang terjadi selama bulan Juli 2023, yakni perundungan terhadap 14 siswa SMP di Kabupaten Cianjur, Jawa Barat yang mengalami kekerasan fisik karena terlambat ke sekolah, di mana kekerasan fisik dilakukan dengan menjemur dan menendang siswa SMP, yang dilakukan oleh kakak kelas yang sudah duduk di bangku SMA/SMK.

Kemudian, kasus lain terjadi di salah satu SMAN di Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu. Kasusnya melibatkan ada satu siswi dengan diagnosis menderita autoimun yang mengalami perundungan dari empat orang guru dan sejumlah teman sekelasnya.

Selanjutnya, kasus penusukan oleh korban perundungan terhadap siswa yang diduga kerap merundung di salah satu SMA di Samarinda, Kalimantan Timur. Catatan terakhir perundungan di Bulan Juli, yakni di Rejang Lebong, Bengkulu.

Kasusnya dialami seorang guru olahraga yang menegur peserta didik karena kedapatan merokok. Akibat tegurannya tak dihiraukan, guru menendang anak tersebut.

Orang tua anak tidak terima. Orang tua anak itu lalu menyerang mata guru dengan ketapel hingga mengalami kebutaan permanen.

"Jumlah korban perundungan di satuan pendidikan selama Januari-Juli 2023 total 43 orang, yang terdiri dari 41 peserta didik (95,4 persen) dan dua guru (4,6 persen)," ujar Heru.

Adapun pelaku perundungan didominasi oleh peserta didik, yaitu sejumlah 87 peserta didik (92,5 persen). Sisanya dilakukan oleh pendidik, yaitu sebanyak lima pendidik (5,3 persen), satu orang tua peserta didik (1,1 persen), dan satu kepala madrasah (1,1 persen).

Wilayah kejadian perundungan terjadi di 16 kabupaten/kota, dengan rincian sebagai berikut:

- Provinsi Jawa Timur: Kabupaten Gresik, Pasuruan dan Banyuwangi
- Provinsi Jawa Barat: Kabupaten Bogor, Garut, Bandung, Cianjur, Sukabumi, dan Kota Bandung
- Provinsi Jawa Tengah: Kabupaten Temanggung
- Provinsi Bengkulu: Kota Bengkulu dan Kabupaten Rejang Lebong)
- Provinsi Kalimantan Selatan: Kota Banjarmasin
- Provinsi Kalimantan Timur: Kota Samarinda
- Provinsi Kalimantan Tengah: Kota Palangkaraya
- Provinsi Maluku Utara: Kabupaten Halmahera Selatan

Sebelumnya, Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak (PPPA) terus melakukan edukasi kepada anak, orang tua, maupun guru, tentang bahaya perundungan. Ini menjadi upaya untuk mencegah terjadinya perundungan di kalangan pelajar.

"Kementerian PPPA terus mendorong agar semua pihak melakukan pencegahan terjadinya *bullying* melalui upaya edukasi kepada anak, orang tua, dan guru, tentang bahaya *bullying*," kata Deputi Bidang Perlindungan Khusus Anak Kementerian PPPA Nahar.

Sumber: <https://news.republika.co.id/berita/ryvjee414/ungkap-data-perundungan-di-sekolah-fsgi-imbau-disdik-bentuk-satgas>

SOAL:

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

1. Berdasarkan permasalahan di artikel diatas, cobalah untuk membuat sebuah konsep solusi inovatif yang dapat dijadikan sebuah ide bisnis dengan menggunakan tahapan proses *DESIGN THINKING* sebagai alat bantu analisa. Mohon untuk dapat mengelaborasi setiap tahapan. (bobot 20%)
2. Mohon untuk menjelaskan 7 elemen dari bauran pemasaran, jangan lupa untuk menyertakan definisi praktis dari penerapan elemen - elemen tersebut dalam perusahaan yang dijalankan? (Bobot 20%).

Soal Kasus B: Untuk menjawab pertanyaan 3.



Pak Pahlawan telah menjadi seorang guru selama 55 tahun. Pak pahlawan akan memasuki masa pensiun dalam 6 bulan. Karena melihat kawan-kawannya setelah pensiun lalu membuka usaha di bidang kuliner, pak Pahlawan akhirnya memutuskan untuk mencoba usaha ternak bebek. Pak Pahlawan akhirnya belajar mengenai industrinya, membuat konsep, survey tempat, sampai riset konsumen. Setelah riset selesai dikerjakan, semuanya tampak bagus, namun pak Pahlawan terhalang masalah modal usaha. Pak Pahlawan kemudian memutuskan untuk mencari investor.

Pertanyaan 3 mengacu pada Soal Kasus B.

3. Investor seperti apa yang cocok untuk pak Pahlawan? Mohon untuk memberikan justifikasi atas jawaban anda. (Bobot 20%).

Pertanyaan 4 dan 5 mengacu pada Soal Kasus A.

4. Buatlah *VALUE PROPOSITION CANVAS* dari ide bisnis anda (bobot 20%)
5. Buatlah *BUSINESS MODEL CANVAS* berdasarkan *VALUE PROPOSITION CANVAS* yang anda buat di pertanyaan no. 3 (bobot 20%)

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

Rubrik Penilaian

No./LO Level /Bobot	KONTEN / ELEMEN	SCORE				Bobot x score
		85 - 100	75 - 84	65 - 74	50 - 64	
1.LO1 Construct 20%	Dapat menemukan sebuah solusi dengan mengaplikasikan tahapan design thinking	Dapat mengidentifikasi Problem dan Solution sesuai tahapan Design Thinking. (Sesuai tahapan Design Thinking secara 5 tahap berurutan dengan baik) $\geq 85\%$ benar.	Dapat mengidentifikasi Problem dan Solution sesuai tahapan Design Thinking. (Sesuai tahapan Design Thinking secara minimal 3 tahap dengan baik) $\geq 75\% - 84\%$ benar.	Dapat mengidentifikasi Problem dan Solution sesuai tahapan Design Thinking. (Sesuai tahapan Design Thinking secara minimal 1 tahap dengan baik) $\geq 65\%-84\%$ benar.	Dapat mengidentifikasi Problem dan Solution tanpa menggunakan ideologi Design Thinking) $\geq 50\%-64\%$ benar.	20% x Nilai
2. LO2 Identify 20%	Menjelaskan bauran pemasaran dan menyertakan definisi praktis dengan baik	Menjelaskan bauran pemasaran dan menyertakan definisi praktis dengan baik $\geq 85\%$ benar.	Menjelaskan bauran pemasaran dan menyertakan definisi praktis, namun belum tepat. 75%-84% benar.	Hanya menjelaskan bauran pemasaran namun tidak menyertakan definisi praktis 65 % - 74% benar.	Tidak menjelaskan bauran pemasaran maupun menyertakan definisi praktis dalam jawaban = 50 % - 64% benar	20% x Nilai
5. LO3 Identify 20%	Type Investor untuk bisnis startup.	Menyebutkan tipe investor, juga menjelaskan alasan pemilihan investor tersebut, dengan baik $\geq 85\%$ benar.	Menyebutkan tipe investor, juga menjelaskan alasan pemilihan investor tersebut, namun tidak tepat. 75%-84% benar.	Hanya menyebutkan tipe investor, namun tidak menjelaskan kenapa. = 65% - 74% benar.	Tidak menyebutkan, maupun menjelaskan kenapa memilih tipe investor. = 50 % - 64% benar	20% x Nilai
2.LO2 Design 20%	Dapan Merancang dan membuat Value Proposition Canvas berdasarkan ide bisnis mahasiswa	Dapat merancang Value Proposition Canvas atas ide bisnis (mengisi dengan baik 6 rubrik isian dari VPC) $\geq 85\%$ benar.	Dapat merancang Value Proposition Canvas atas ide bisnis (Mengisi dengan benar > 4 rubrik isian dari VPC) = 75%-84% benar.	Dapat merancang Value Proposition Canvas atas ide bisnis (Mengisi dengan benar > 3 rubrik isian dari VPC) = 65 % - 74% benar.	Dapat merancang Value Proposition Canvas atas ide bisnis (Membuat analisa tanpa membuat VPC)= 50 % - 64% benar	20% x Nilai
3.LO3 Design 20%	Dapan Merancang dan membuat Business Model Canvas berdasarkan VPC yang telah dirancang dan dibuat oleh mahasiswa	Dapat merancang Business Model Canvas berdasarkan VPC yang telah dibuat (mengisi dengan baik 9 rubrik isian dari BMC) $\geq 85\%$ benar.	Dapat merancang Business Model Canvas berdasarkan VPC yang telah dibuat (mengisi dengan baik minimal 5 rubrik isian dari BMC) = 75%-84% benar.	Dapat merancang Business Model Canvas berdasarkan VPC yang telah dibuat (mengisi dengan baik minimal 2 rubrik isian dari BMC) = 65 % - 74% benar.	Dapat merancang Business Model Canvas berdasarkan VPC yang telah dibuat (mengisi rubrik BMC walau tidak dengan baik)= 50 % - 64% benar	20% x Nilai
TOTAL NILAI						100

JAWABAN UJIAN

1. Berdasarkan permasalahan perundungan di sekolah yang dipaparkan dalam artikel tersebut, dapat diidentifikasi beberapa hal sebagai berikut:

- Perundungan di sekolah merupakan permasalahan yang kompleks dan melibatkan berbagai pihak, yaitu pelaku, korban, orang tua, guru, dan pihak sekolah.
- Perundungan dapat menimbulkan dampak yang serius bagi korban, baik secara fisik, mental, maupun sosial.
- Upaya pencegahan perundungan yang dilakukan oleh pemerintah, sekolah, masyarakat dan keluarga masih belum optimal.

Berdasarkan hal-hal tersebut, maka dapat dirumuskan beberapa masalah utama yang perlu dipecahkan, yaitu:

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

- Bagaimana cara meningkatkan kesadaran masyarakat tentang bahaya perundungan?
- Bagaimana cara membangun lingkungan sekolah yang aman dan ramah bagi semua siswa?
- Bagaimana cara memberikan dukungan kepada korban perundungan?

Penyelesaian Masalah

Untuk memecahkan masalah-masalah tersebut, dapat dirumuskan sebuah konsep solusi inovatif yang dapat dijadikan sebuah ide bisnis dengan menggunakan tahapan proses DESIGN THINKING sebagai berikut:

1) Empathize (Empati)

Pada tahap ini, dilakukan penelitian dan wawancara mendalam dengan berbagai pihak yang terkait dengan permasalahan perundungan di sekolah, yaitu korban, pelaku, orang tua, guru, dan pihak sekolah. Tujuannya adalah untuk memahami permasalahan dari sudut pandang mereka.

2) Define (Pengertian)

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara, dapat dirumuskan beberapa masalah utama yang perlu dipecahkan, yaitu:

- Kurangnya kesadaran masyarakat tentang bahaya perundungan
- Lingkungan sekolah yang tidak aman dan ramah bagi semua siswa
- Kurangnya dukungan kepada korban perundungan
- Alasan di balik perilaku perundungan terhadap siswa

3) Ideate (Ideasi)

Pada tahap ini, dilakukan brainstorming untuk menghasilkan ide-ide solusi inovatif untuk memecahkan masalah-masalah tersebut. Berikut adalah beberapa ide yang dihasilkan:

- Pembuatan program edukasi perundungan yang melibatkan berbagai pihak
- Pengembangan aplikasi atau platform untuk melaporkan kasus perundungan
- Penyediaan jasa konseling dan pendampingan bagi korban perundungan
- Penyediaan jasa psikologis untuk membantu mencegah perundungan

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

4) Prototype (Prototipe)

Pada tahap ini, dilakukan pengembangan dan pengujian prototipe solusi inovatif yang terpilih. Berikut adalah prototipe yang dikembangkan:

- Program edukasi perundungan yang melibatkan berbagai pihak
- Aplikasi atau platform untuk melaporkan kasus perundungan
- Jasa konseling dan pendampingan bagi korban perundungan
- Jasa psikologis dan psikiater dalam mencegah tindakan perundungan

5) Test (Uji Coba)

Pada tahap ini, dilakukan uji coba prototipe solusi inovatif kepada berbagai pihak yang terkait seperti siswa, guru dan orang tua untuk melihat efektivitasnya. Tujuannya adalah untuk mendapatkan umpan balik dan masukan untuk perbaikan

6) Implement (Implementasi)

Pada tahap ini, setelah prototipe terbukti berhasil, dapat dilakukan penerapan solusi inovatif yang telah diuji coba dan disempurnakan secara luas. Kemudian menyusun rencana bisnis yang rinci untuk meluncurkan solusi inovatif ini di berbagai sekolah di seluruh negeri.

7) Evaluation (Evaluasi)

Pada tahap ini, setelah mengimplementasi solusi inovatif di berbagai sekolah, kita perlu untuk terus memonitor dan mengevaluasi efektivitas solusi inovatif tersebut. Jika diperlukan, kita dapat melakukan perbaikan dan perluasan.

8) Business Ideas (Ide Bisnis)

Berdasarkan prototipe solusi inovatif yang dikembangkan dan juga telah di evaluasi, maka dapat dirumuskan sebuah ide bisnis sebagai berikut:

Nama Bisnis: Peduli Pendidikan

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

Produk/Layanan:

- Program edukasi perundungan yang melibatkan berbagai pihak
 - Aplikasi atau platform untuk melaporkan kasus perundungan
 - Layanan konseling dan pendampingan bagi korban perundungan
 - Layanan psikologis dan psikiater dalam mencegah tindakan perundungan
2. Bauran pemasaran, juga dikenal sebagai marketing mix, terdiri dari tujuh elemen utama yang digunakan oleh perusahaan untuk merencanakan dan mengelola strategi pemasaran mereka. Elemen-elemen ini meliputi produk, harga, promosi, distribusi, orang, proses, dan bukti fisik. Berikut adalah penjelasan singkat tentang masing-masing elemen bauran pemasaran beserta definisi praktisnya dalam perusahaan:

1) Produk (Product)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan perusahaan kepada pasar atau konsumen untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan. Ini termasuk fitur produk, desain, kualitas, merek, dan semua hal terkait dengan produk fisik atau jasa yang ditawarkan. Produk dapat berupa barang, jasa, pengalaman, atau gabungan dari ketiganya.

Definisi praktis:

- Untuk perusahaan yang menjual barang, produk yang ditawarkan harus memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Selain itu, produk juga harus memiliki kualitas, desain, dan kemasan yang menarik.
- Untuk perusahaan yang menjual jasa, produk yang ditawarkan harus dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen. Selain itu, jasa juga harus berkualitas dan memuaskan konsumen.
- Untuk perusahaan yang menjual pengalaman, produk yang ditawarkan harus dapat menciptakan pengalaman yang unik dan berkesan bagi konsumen.

2) Harga (Price)

Harga adalah jumlah uang yang dibebankan kepada konsumen dalam pertukaran produk atau jasa. Harga dapat memengaruhi persepsi nilai konsumen terhadap produk dan profitabilitas perusahaan.

Definisi praktis:

- Harga harus ditetapkan dengan mempertimbangkan berbagai faktor, seperti biaya produksi, harga pesaing, dan harga yang dapat diterima konsumen.
- Harga juga dapat digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran tertentu, seperti untuk menarik konsumen baru, meningkatkan pangsa pasar, atau meningkatkan profitabilitas.

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

3) Promotion (Promosi)

Promosi adalah kegiatan yang mencakup semua upaya perusahaan untuk mengkomunikasikan produk atau jasa kepada konsumen. Ini mencakup iklan, pemasaran langsung, penjualan, promosi, dan strategi komunikasi lainnya.

- Promosi dapat dilakukan melalui berbagai saluran, seperti iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung.
- Tujuan promosi adalah untuk meningkatkan kesadaran konsumen, mendorong penjualan, dan membangun hubungan dengan konsumen.

4) Place (Tempat)

Tempat mengacu pada distribusi produk atau cara bagaimana produk sampai ke tangan konsumen. Hal ini termasuk pemilihan saluran distribusi, logistik, penyimpanan, dan manajemen rantai pasokan.

- Lokasi harus strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen.
- Perusahaan juga dapat menggunakan saluran distribusi untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

5) People (Orang)

Orang merujuk pada semua individu yang terlibat dalam penyediaan produk atau jasa dan interaksi dengan konsumen. Ini termasuk staf penjualan, karyawan jasa konsumen, dan personel lain yang berinteraksi langsung dengan konsumen.

Definisi praktis:

- Perusahaan harus memiliki karyawan yang kompeten dan profesional.
- Perusahaan juga harus membangun hubungan yang baik dengan konsumen dan pemasok.

6) Process (Proses)

Proses adalah langkah-langkah dan sistem yang digunakan dalam penyediaan produk atau jasa. Ini mencakup bagaimana perusahaan merencanakan, mengelola, dan mengoptimalkan prosesnya untuk efisiensi dan kualitas.

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

Definisi praktis:

- Proses harus efisien dan efektif.
- Perusahaan harus memastikan bahwa konsumen mendapatkan pengalaman yang positif saat berinteraksi dengan perusahaan.

7) Physical Evidence (Bukti Fisik)

Bukti fisik adalah unsur-unsur yang memberikan bukti nyata atau kualitas produk atau jasa kepada konsumen. Ini mencakup desain interior toko, kemasan produk, dan segala sesuatu yang mempengaruhi persepsi konsumen terhadap produk atau jasa.

Definisi praktis:

- Bukti fisik dapat berupa kemasan, logo, desain interior, atau fasilitas fisik lainnya.
- Bukti fisik harus dapat menciptakan kesan positif bagi konsumen.

Setiap perusahaan harus mempertimbangkan ketujuh elemen ini ketika merencanakan strategi pemasaran mereka. Kombinasi yang tepat dari elemen-elemen ini dapat membantu perusahaan mencapai tujuan pemasaran mereka dan memuaskan kebutuhan konsumen dengan lebih baik.

3. Investor yang cocok untuk Pak Pahlawan adalah investor yang memiliki kriteria sebagai berikut:

- 1) Investor yang memiliki pengalaman dalam industri peternakan. Hal ini penting karena Pak Pahlawan adalah seorang pemula dalam industri ini. Investor yang berpengalaman dapat memberikan bimbingan dan arahan kepada Pak Pahlawan dalam menjalankan usahanya.
- 2) Investor yang memiliki visi yang sama dengan Pak Pahlawan. Hal ini penting agar terdapat sinergi antara Pak Pahlawan dan investor dalam menjalankan usaha.
- 3) Investor yang memiliki kapasitas keuangan yang mencukupi, untuk memenuhi kebutuhan modal usaha Pak Pahlawan.
- 4) Investor yang memiliki komitmen untuk mendukung usaha Pak Pahlawan. Hal ini penting karena usaha ternak bebek membutuhkan waktu yang tidak sebentar untuk mencapai titik impas.
- 5) Investor yang memiliki hubungan mutualisme dengan model usaha Pak Pahlawan. Hal ini penting karena dengan hubungan tersebut maka kedua belah pihak akan saling menguntungkan karena model usaha Pak Pahlawan menunjang model usaha Investor.

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

Berdasarkan kriteria tersebut, investor yang cocok untuk Pak Pahlawan adalah investor individu atau badan usaha yang memiliki pengalaman dalam industri peternakan, memiliki visi yang sama dengan Pak Pahlawan, dan memiliki komitmen untuk mendukung usaha Pak Pahlawan serta investor yang memiliki bentuk usaha yang saling menguntungkan dengan Pak Pahlawan. Kemudian terdapat Lembaga keuangan yang memiliki kapasitas keuangan yang cukup besar sehingga mampu menunjang kebutuhan modal yang dibutuhkan Pak Pahlawan.

Berikut adalah beberapa contoh investor yang cocok untuk Pak Pahlawan:

- Investor individu yang memiliki pengalaman dalam industri peternakan. Contohnya adalah seorang peternak bebek yang sukses atau seorang pengusaha yang memiliki bisnis di bidang peternakan.
- Badan usaha yang bergerak di bidang peternakan. Contohnya adalah perusahaan peternakan bebek atau perusahaan yang bergerak di bidang distribusi produk peternakan.
- Lembaga keuangan yang memberikan pinjaman untuk usaha. Contohnya adalah bank, lembaga keuangan mikro, koperasi atau platform p2p lending.
- Badan usaha yang bergerak di bidang kuliner daging bebek. Contohnya adalah restaurant yang menjual menu daging bebek sehingga restaurant tersebut membutuhkan supply bebek.

Berikut adalah beberapa tips untuk Pak Pahlawan dalam mencari investor:

- Buatlah proposal bisnis yang menarik. Proposal bisnis harus berisi informasi yang lengkap dan jelas mengenai usaha Pak Pahlawan.
- Jelaskan visi dan misi Pak Pahlawan. Investor akan lebih tertarik untuk berinvestasi pada usaha yang memiliki visi dan misi yang jelas.
- Tunjukkan komitmen Pak Pahlawan. Pak Pahlawan perlu menunjukkan bahwa ia berkomitmen untuk menjalankan usahanya dengan baik.
- Temukan investor yang memiliki model usaha yang dapat saling menguntungkan, hal ini akan menjadi daya Tarik bagi investor karena dapat menjadi mitra usaha bagi Pak Pahlawan.

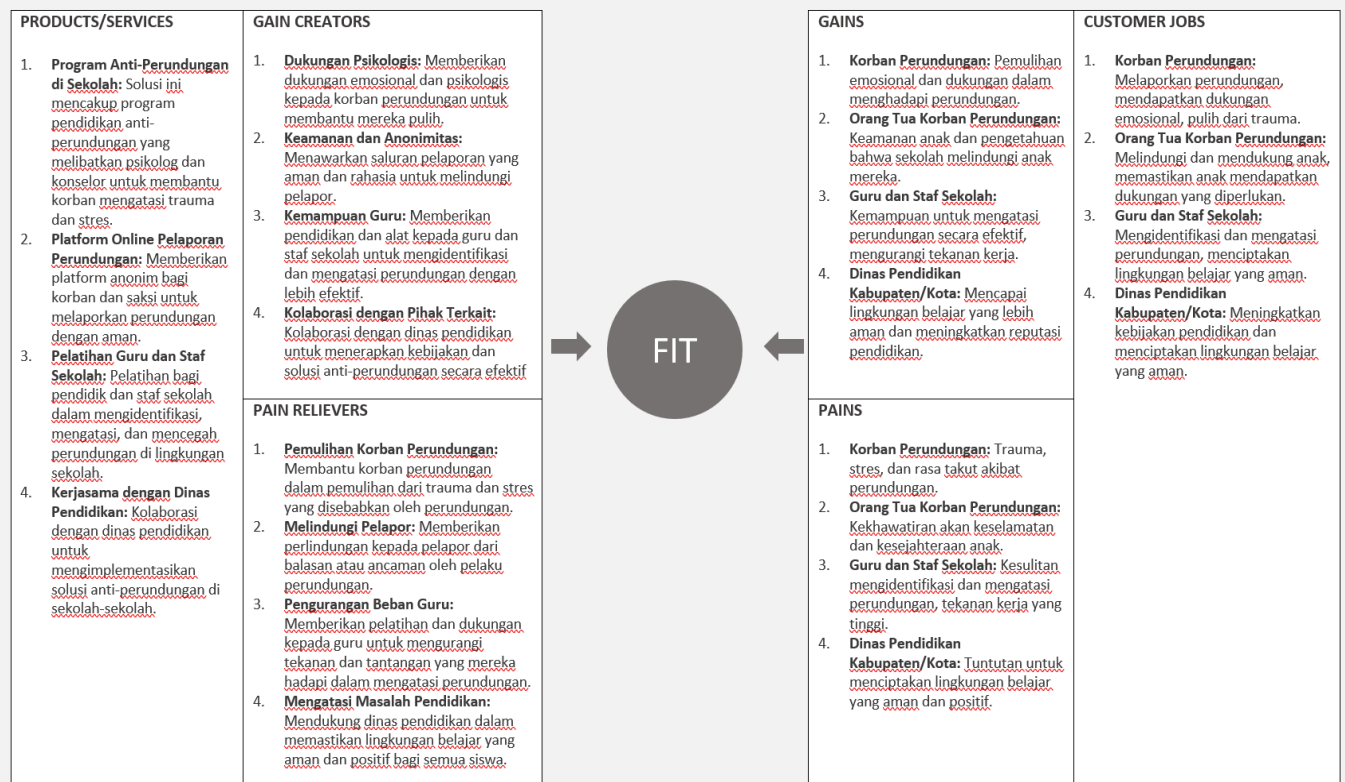
Dengan mencari investor yang tepat, Pak Pahlawan dapat mewujudkan impiannya untuk membuka usaha ternak bebek.

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

4. Berikut adalah Value Proposition Canvas untuk ide bisnis pada kasus di atas:

VALUE PROPOSITION CANVAS



Catatan: Jika gambar di atas terlihat tidak jelas, Anda bisa melihatnya melalui tautan di bawah ini

[No_4_Answer_For - Value Proposition Canvas.docx](#)

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

5. Berikut adalah Business Model Canvas untuk ide bisnis pada kasus di atas:

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sekolah dan lembaga pendidikan 2. Pemerintah daerah dan dinas pendidikan 3. Organisasi nirlaba yang fokus pada perlindungan anak 4. Pakar psikologi dan Pendidikan 5. Organisasi Masyarakat yang berfokus pada Pendidikan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaksanaan program anti-perundungan 2. Pengembangan dan pemeliharaan platform online 3. Pelatihan guru dan staf sekolah 4. Kolaborasi dengan dinas Pendidikan 5. Pengembangan aplikasi atau platform 6. Penyediaan layanan konseling 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Program pendidikan anti-perundungan 2. Platform online pelaporan perundungan 3. Pelatihan guru dan staf sekolah 4. Kerjasama dengan dinas Pendidikan 5. Psikologis dan psikiater dalam mencegah tindakan perundungan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dukungan psikologis bagi korban perundungan dan pelaku perundungan 2. Layanan pelaporan yang aman dan rahasia 3. Kerjasama aktif dengan guru dan staf sekolah 4. Kolaborasi jangka panjang dengan dinas pendidikan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Korban perundungan 2. Orang tua korban perundungan 3. Guru dan staf sekolah 4. Dinas Pendidikan kabupaten/kota 5. Pelaku perundungan
	Key Resources <ol style="list-style-type: none"> 1. Tim psikolog dan konselor 2. Tim pengembangan teknologi untuk platform online 3. Pelatihan dan materi pendidikan 4. Kemitraan dengan dinas Pendidikan 5. Konten Edukasi 6. Platform Digital 		Channels <ol style="list-style-type: none"> 1. Peluncuran program di sekolah 2. Website dan aplikasi pelaporan online 3. Pelatihan langsung kepada guru dan staf sekolah 4. Kemitraan dengan dinas Pendidikan 5. Media Sosial 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> - Gaji dan honorarium tim - Biaya pengembangan dan pemeliharaan platform online - Biaya pelatihan dan pendidikan - Biaya operasional dan promosi - Biaya penyediaan layanan konseling 		Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> - Biaya program anti-perundungan - Biaya pelatihan dan konsultasi - Biaya lisensi untuk penggunaan platform online - Dana dari dinas Pendidikan - Donasi dari orang tua murid 		

Catatan: Jika gambar di atas terlihat tidak jelas, Anda bisa melihatnya melalui tautan di bawah ini

[No 5 Answer For - Bussiness Model Canvas.docx](#)

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023

Verified by,

Teguh Sriwidadi D2405 and sent to Department/Program on Sept, 2023