

Nama : Teguh Agung Prabowo

NIM : 512121230007

Jurusan : Sistem Informasi

Matkul : UTS - Kewirausahaan II

1. Keterampilan yang dapat membangun generasi muda agar lebih produktif :

- Temukan Teman Dekat dan Jalinlah Hubungan yang Berharga

Teman yang dimiliki akan sangat bermanfaat dan bisa menjadi penolong saat Anda merasa kesulitan akan sesuatu. Tidak hanya itu saja, kehidupan Anda juga akan terasa lebih ringan saat ada seorang teman yang hadir dan Anda tidak perlu melewati semua hal seorang diri.

- Memanfaatkan Internet Menjadi Bisnis

Menggunakan internet bisa menghabiskan hampir sebagian besar waktu yang Anda miliki. Jika Anda cerdas, teknologi informasi seperti internet bisa dimanfaatkan sebagai bisnis yang menguntungkan.

- Mengetahui Cara Mengelola Uang

Masalah yang banyak dihadapi oleh seseorang adalah mereka tidak bisa mengelola keuangan dengan baik. Mulai dari kesulitan untuk menabung dan memiliki pola belanja yang berlebihan. Mulailah belajar tentang cara pengelolaan keuangan, menganggarkan keuangan setiap bulan, dan lain sebagainya. Dengan tekun mengelola keuangan dengan baik, maka Anda akan menyadari bahwa hal ini akan sangat bermanfaat di kemudian hari.

- Mulai Belajar Bahasa Baru

Menguasai bahasa asing akan membuat Anda memiliki nilai tambah dan membuka peluang untuk mendapatkan pekerjaan yang jauh lebih baik dari sebelumnya.

- Menjaga Kesehatan

Menjaga kesehatan dan kebugaran tubuh merupakan hal yang sangat penting. Hal ini

karena dengan memiliki tubuh yang sehat dan bugar dapat mencegah tubuh terserang penyakit sehingga kita dapat tetap menjalankan aktifitas sehari-hari.

## 2. Bisnis Model Canvas Makanan

### - Segmentasi konsumen atau pasar (customer/market segmentation)

Target pelanggan atau pasar yang dituju adalah remaja hingga orang dewasa yang berusia 14 sampai 45 tahun. Target pasar tersebut berasal dari berbagai kalangan, antara lain:

- Pelajar SMP/SMA
- Mahasiswa
- Pegawai kantoran

### - Proposisi nilai (value proposition)

- Miyamin akan dijual atau disajikan dalam berbagai pilihan rasa dan topping.
- Miyamin bisa dinikmati di warung utama atau gerai lain jika sudah buka cabang dan dibawa pulang untuk disantap di rumah.

### - Jalur pemasaran atau promosi (channels)

- Aplikasi pemesanan makanan online (Gojek, Grab, ShopeeFood)
- Festival kuliner
- Pameran di instansi
- Media sosial (Instagram, Facebook, Youtube, TikTok)

### - Hubungan atau relasi dengan pelanggan (customer relationship)

- Potongan harga 25% khusus untuk pembelian ketiga dan kelipatannya.
- Promo gratis minuman khusus untuk pemesanan menu mie yamin spesial komplit.
- Potongan harga khusus untuk pameran atau festival.
- Berbagai macam promosi menarik untuk pembelian khusus melalui aplikasi online.

### - Sumber pendapatan (revenue streams)

- Modal awal dari pribadi

- Dana dari investor
- Penjualan mi yamin
- Penjualan side dish atau makanan pendamping
- Sistem bagi hasil dari kerja sama apabila sudah ada.

#### - Aktivitas utama (key activities)

- Membeli bahan premium untuk pembuatan mi dan side dish lain
- Membuat mi dan side dish berkualitas tinggi dan bercita rasa nikmat.
- Memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan memuaskan.
- Mempertahankan rasa supaya pelanggan bertahan dan bertambah serta dapat bersaing dengan kompetitor.

#### - Sumber daya utama (key resources)

- Lokasi warung yang strategis dan mudah dijangkau.
- Alat memasak yang praktis dan modern.
- Pekerja yang kompeten untuk mengolah mi yamin dan side dish.
- Supplier bahan baku terpercaya.

#### - Mitra kunci (key partners)

- Supplier bahan pembuatan mi yang premium.
- Pedagang bumbu, sayur, serta daging.
- Penyelenggara pameran atau festival.
- Influencer.

#### - Struktur pembiayaan (cost structure)

- Pengadaan alat untuk memasak atau mengolah mi yamin
- Mempersiapkan lokasi untuk warung, termasuk pembelian gerobak.
- Pengadaan bahan baku.
- Persiapan anggaran untuk pemasaran dan promosi meliputi opening, promosi, festival dan pameran kuliner, serta tawaran untuk kerja sama.