**PENGAJUAN PROPOSAL KOMPETISI BISNIS MAHASISWA INDONESIA (KBMI)**

# Biodata Pengusul Dan Perguruan Tinggi:

1. Nama perusahaan Anda\*

|  |
| --- |
| Buat nama perusahaan yang mudah dibaca atau di ucapkan dan nyaman di dengar |

1. Nama Team Anda\* Ketua dan Anggota (harus ada di PDPT)

|  |
| --- |
|  |

1. Email\* (Ketua)

|  |
| --- |
|  |

1. Nama dosen pembimbing\* (harus ada di PDPT)

|  |
| --- |
|  |

1. Perguruan tinggi\*

|  |
| --- |
|  |

# Noble Purpose 5 Questions

Menjadi pengusaha membutuhkan yang tekad kuat, mampu memunculkan ide-ide inovatif, sekaligus determinasi tinggi dalam menghadapi tantangan. Neil Patel, seorang angel investor dalam dunia digital, pada tahun 2016 mengatakan, sebanyak 9 dari 10 startup gagal di tengah jalan dalam membangun bisnis yang berkelanjutan. Untuk itu, dibutuhkan sebuah alasan yang kuat untuk menjadi pengusaha (noble purpose).

1. Hal mulia apa yang tim Anda ingin wujudkan dalam membangun bisnis?\*

Contoh:

|  |
| --- |
| * Mengentaskan kemiskinan di kalangan para petani atau membantu mensejahterakan perekonomian petani indonesia |

1. Apa atau siapa yang menjadi pemicu hal mulia yang ingin diwujudkan tersebut?

|  |
| --- |
| banyak petani yang memiliki lahan yang luas tetapi tidak memiliki modal dan pengetahuan yang cukup untuk mengembangkan bisnis dibidang pertanian, sedangkan disisi lain banyak para pemilik modal ingin memiliki bisnis dalam bidang pertanian namun tidak memiliki lahan pertanian. |

1. Bisnis atau topik bisnis apa yang Anda ajukan

Contoh:

|  |
| --- |
| Aplikasi yang menguhubungkan petani dan investor, Pendidikan bisnis untuk anak-anak, Teknologi bidang pengolahan limbah, Usaha kuliner kopi luwak in vitro dengan sentuhan teknologi fermentasi modern, inovatif dan ramah lingkungan. |

1. Goal/target omset dan net profit usaha Anda di tahun ini?

Contoh : Omset 500 juta per tahun dan net profit 100 juta

|  |
| --- |
| Sesuaikan dengan perhitungan keuangan dan proyeksi keuangan tahun ini / tahun depan |

1. Realitas omset dan net profit usaha Anda di tahun ini?

Contoh : Omset 100 juta per tahun dan net profit 20 juta, dan bagi Anda yang belum memulai bisnis isi form bagian ini dengan tulisan "belum memulai bisnis".

|  |
| --- |
| Buat laporan keuangan yang realitis |

# Sasaran Pelanggan (Beritahukan sasaran pelanggan produk/jasa yang akan Anda buat) 7 Questions

1. Segmen spesifik pelanggan mana yang akan Anda sasar?

|  |
| --- |
| Jelaskan target market secara spesifik berdasarkan umur, gender, geografis, pekerjaan, status sosial, minat, kegiatan/aktivitas sehari-hari, kesukaan. |

1. Area mana yang akan menjadi target ideal jangkauan bisnis Anda?

Contoh: Indonesia/bali/asia

|  |
| --- |
| Indonesia, dengan target ideal penjualan produk kami yaitu di area yang terdapat sekolah/kampus/kota-kota besar dan tempat-tempat wisata. |

1. Dalam 4 bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi awal target pasar Anda?

Contoh: Kota Singaraja.

|  |
| --- |
| Jelaskan target daerah yang disasar diawal pemasaran produk, mengapa daerah tersebut yang disasar. (saingan sedikit, kota dg mobilitas yang padat, keadaan sosialnya, daya beli masyarakat, dll) |

1. Coba Anda amati dan tanyakan kepada calon pelanggan yang Anda sasar. Aktifitas apa saja yang perlu mereka lakukan untuk mendapatkan produk/jasa yang menjadi konteks bisnis Anda?

Contoh : Orang tua dengan profesi pengusaha melakukan hal-hal untuk mendidik anaknya supaya belajar bisnis sedini mungkin, orang tua itu mencarikan pendidikan bisnis, mencari buku bisnis untuk anak, mencari game bisnis online maupun offline untuk anak, mencari mentor bisnis untuk anak.

|  |
| --- |
| Posisikan diri kita sebagai calon consumer. Bagaimana cara kita mendapatkan produk/jasa yang kita inginkan atau Apa saja yang kita lakukan untuk mencari dan mendapatkan produk/jasa yang kita inginkan serta sesuai kebutuhan kita. |

1. Kesulitan apa saja yang benar-benar dirasakan oleh calon pelanggan Anda, terkait dengan hal-hal yang perlu dilakukan untuk mendapatkan produk/jasa yang menjadi konteks bisnis Anda?

Contoh : orang tua kesulitan mencari game bisnis offline, kesulitan mencari pendidikan bisnis anak

|  |
| --- |
| Ketika kita ingin membeli sebuah produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan kita, kesulitan atau rintangan apa saja yang kita hadapi untuk mendapatkan produk/jasa yang sesuai. |

1. Jika kesulitan-kesulitan tersebut dapat terselesaikan, harapan apa saja yang ingin diwujudkan oleh calon pelanggan Anda?

orang tua : adanya sebuah komunitas bisnis untuk anak – bias ditambah

|  |
| --- |
| Buat list harapan sesuai dengan kesulitan yang dijelaskan diatasnya. List harapan harusnya menjawab semua kesulitan yang dijelaskan sebelumnya. |

1. Dari semua kesulitan dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda akan menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

Jasa : Sekolah bisnis untuk anak setiap sabtu-minggu – bias ditambah

|  |
| --- |
| Prioritaskan/pilih kesulitan dan harapan yang memang urgent untuk diselesaikan dan sangat dibutuhkan oleh konsumen |

# Informasi Produk, Berikan informasi singkat mengenai produk Anda. 7 Questions

1. Produk/jasa apa yang Anda tawarkan kepada calon pelanggan Anda?\*

|  |
| --- |
| Jelaskan secara detail terkait produk atau jasa yang ditawarkan untuk konsumen. |

1. Referensi produk/layanan apa saja atau hasil riset maupun jurnal dari pakar siapa yang Anda jadikan pertimbangan untuk membuat produk/layanan Anda?

|  |
| --- |
| Jelaskan sumber inspirasi mengapa produk/jasa ini terbentuk dan jelaskan sumber-sumber penelitian yang mendukung terbentuknya produk/jasa |

1. Bagaimana produk/jasa Anda tersebut bekerja menyelesaikan masalah dan memenuhi keinginan pelanggan yang Anda sasar?\*

|  |
| --- |
| Jelaskan fitur-fitur yang dimiliki produk/jasa sehingga mampu memecahkan permasalahan yang dihadapi calon konsumen |

1. Menurut Anda, siapa saja yang akan menjadi kompetitor dalam menyediakan produk/jasa tersebut?\*

- lebih dari 1

|  |
| --- |
| Jelaskan kompetitor langsung dan kompetitor tidak langsung. |

1. Apa saja keunggulan produk/jasa yang disediakan oleh kompetitor Anda?

- lebih dari 1

|  |
| --- |
| Jelaskan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor langsung dan kompetitor tidak langsung |

1. Lalu, hal apa saja yang menjadi keunggulan kompetitif produk/jasa Anda dibandingkan dengan produk/jasa kompetitor?

- lebih dari 1

|  |
| --- |
| Jelaskan keunggulan produk/jasa yang kita tawarkan dan perbedaanya dengan kompetitor..usahakan produk/jasa yang kita kembangkan tidak mudah ditiru oleh kompetitor dan merupakan sesuatu yang baru dan unik. |

1. Dari sisi mana saja bisnis Anda akan mendapatkan revenue dari pelanggan?   
   - lebih dari 1

|  |
| --- |
| Jelaskan sumber pendapatan bisnis yang dijalankan ( penjualan produk, jasa pembuatan, jasa perawatan, pelatihan, download aplikasi, iklan dll ) |

# Hubungan dengan Pelanggan, Berikan informasi cara Anda berhubungan dengan pelanggan. ( branding, marketing, selling, dll) 5 Questions

1. Bagaimana strategi Anda untuk membuat calon pelanggan mengetahui produk/jasa yang Anda sediakan?\*

|  |
| --- |
| * Promosi di media social atau komunitas sesuai target market * Menyebarkan brosur * Menempel pamphlet atau spanduk, dll |

1. Bagaimana strategi Anda untuk membuat calon pelanggan tertarik dan akhirnya memutuskan membeli produk/jasa yang Anda sediakan?\*

|  |
| --- |
| * Memberikan diskon * Beli 2 gratis 1 * Gamifikasi (shopee) * Video testimony, dll |

1. Bagaimana caranya anda merespon pelanggan yang bertanya, membeli dan komplain terhadap layanan anda?\*

|  |
| --- |
|  |

1. Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal?\*

|  |
| --- |
| Strategi 4P + 3 P, strategi 4C, dll |

1. Dimana calon pelanggan dapat memperoleh produk/jasa Anda?\*

Melalui sistem online / Melalui sistem offline / Melalui sistem online dan offline

|  |
| --- |
| Marketplace, instagram, wa, facebook, tiktok, toko, supermarket, pusat oleh-oleh, dll |

# Sumber Daya, Berikan informasi mengenai sumber daya bisnis Anda. 6 Questions

1. Siapa saja anggota tim terbaik yang akan Anda libatkan dalam bisnis, dan apa keahlian masing-masing?\* -lebih dari 1

|  |
| --- |
| Tuliskan nama tim dan keahliannya secara detail. |

1. Apa saja tanggung jawab masing-masing tim Anda tersebut? -lebih dari 1

|  |
| --- |
| Tuliskan nama tim, dan tanggung jawabnya. |

1. Apa indikator keberhasilan dari tanggung jawab masing-masing tim Anda tersebut?\* -lebih dari 1

|  |
| --- |
| Indikator kebarhasilan terukur secara Spesific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-Based |

1. Peralatan dan bahan utama apa saja yang Anda butuhkan untuk membuat produk/jasa tersebut?\* - lebih dari 1

|  |
| --- |
| Alat dan bahan (utama) |

1. Jika Anda harus bermitra dalam menyediakan produk/jasa Anda, pihak mana yang akan Anda ajak kerja sama?\* - lebih dari 1

|  |
| --- |
| Sebutkan beberapa mitra (I-BISA, UPT PKKM, Kelompok Masyarakat, Pemerintah/dinas terkait, Industri, dll) |

1. Biaya apa saja yang Anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?\* - lebih dari 1

|  |
| --- |
| Biaya produksi, biaya marketing, sales, branding, iklan, dll |

# Ketentuan Lain, Lengkapi beberapa hal berikut ini. 6 Questions

1. Jika terpilih sebagai penerima hibah, apa Anda sanggup memenuhi ketentuan dan syarat yang sudah ditetapkan? Yes/No

|  |
| --- |
| Yes. |

1. Unggah surat persetujuan dari kampus Anda.\*Max 10,6MB

|  |
| --- |
|  |

1. Anda bisa mengunduh contoh proyeksi finansial bisnis Anda [di sini](https://drive.google.com/open?id=1RpkWlcThaHBc9QMV7aqhtKMsnSbRwIQW).

|  |
| --- |
| Proyeksi keuangan 3 tahun kedepan |

1. Unggah berkas rancangan atau laporan finansial bisnis Anda.Anda bisa mengunggah hingga 5 file.

|  |
| --- |
| 1. Laporan keuangan 2. Kebutuhan dana pengembangan 3. Perhitungan analisis kelayakan usaha ( HPP, Benefit cost ration (B/C), Pay Back Period (PBP), Return of Investment (ROI), Break Event Point (BEP), Rasio Kontribusi Margin (RKM), dll |

1. Unggah berkas lampiran lain yang bisa memperkuat proposal tim Anda.Anda bisa mengunggah hingga 5 file. Max. file size: 10.6MB

|  |
| --- |
| 1. Media social 2. Website (jika ada) 3. Alamat dan maps lokasi usaha 4. Dokumentasi ( produk, proses produksi, pemasaran, penjualan, testimony, hasil pengujian/penelitian produk (jika ada), pameran (jika ada), gerai/toko offline (jika ada), legalitas usaha (jika ada) ) |

1. Apakah semua form ini sudah final dan sudah siap dinilai oleh juri KBMI sebelum batas akhir yang sudah ditentukan? Yes/No

|  |
| --- |
| Yes. |