

# PANDUAN PROPOSAL KBMI 2020 UMSU

## ISIAN USULAN PROGRAM

1. Pengusul dan Merk Usaha:
  - a) Nama/Merek (calon) Perusahaan Anda.
  - b) Sejak kapan bisnis mulai berjalan?
  - c) Personel Bisnis.
  - d) Dosen pembimbing.
  
2. Noble purpose
  - a) Hal Mulia.
  - b) Pemicu hal mulia.
  - c) Jenis bisnis.
  - d) Goal/target omset dan net profit.
  - e) Realitas omset dan net profit.
  
3. Informasi Produk
  - a) Produk/jasa.
  - b) Anda mendapatkan ide produk/jasa anda dari mana?
  - c) Bagaimana produk/jasa anda bisa menyelesaikan masalah dan memenuhi keinginan calon pelanggan anda?
  - d) Kompetitor.
  - e) Keunggulan produk/jasa competitor.
  - f) Keunggulan produk/jasa anda dibanding kompetitor.
  - g) Bagaimana mendapatkan keuntungan dari bisnis anda?
  
4. Sasaran Pelanggan
  - a) Pelanggan Spesifik.
  - b) Target ideal jangkauan bisnis.
  - c) Dalam 4 bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?
  - d) Bagaimana calon pelanggan anda mencari produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan?
  - e) Apa yang membuat pelanggan anda kecewa/kesulitan/masalah terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar?
  - f) Jika kekecewaan/kesulitan/masalah yang dialami calon pelanggan anda terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar, anda bisa memastikan bahwa itu tidak akan terjadi jika membeli produk/jasa dari anda, apa yang masih diharapkan calon pelanggan anda?

- g) Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda bisa menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

5. Hubungan dengan Pelanggan.

- a) Strategi Pemasaran.
- b) Bagaimana strategi anda agar calon pelanggan anda membeli produk/jasa anda?
- c) Bagaimana caranya anda merespon pelanggan anda?
- d) Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal?
- e) Dimana calon pelanggan dapat membeli produk/jasa Anda?

6. Sumber Daya

- a) Keahlian masing-masing tim.
- b) Tanggung jawab masing-masing tim Anda?
- c) Indikator keberhasilan masing-masing tim.
- d) Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk/jasa anda?
- e) Mitra.

7. Keuangan

- a) Biaya apa saja yang Anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?
- b) Laporan Keuangan 6 bulan sampai dengan 1 tahun.
- c) Proyeksi Keuangan anda untuk 3 tahun kedepan.
- d) Kebutuhan dana pengembangan.

8. Lampiran Pendukung

- a) Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), Foto Gerai/Gudang/Pameran, Legalitas (jika ada) , website (jika ada).
- b) Biodata Ketua dan Anggota TIM.

**H. KRITERIA PENILAIAN**

No	Kriteria	Bobot (%)
1	<p>Noble Purpose, Topik Bisnis dan Target Specific Customer</p> <p>Indikator Keberhasilan : Pemilihan topik bisnis dan specific target market yang sangat kuat terkait dengan noble purpose, passion, expertise team dan potensi mitra yg dipilih.</p> <p>Referensi Penilaian :</p> <p>Keterkaitan kuat antara noble purpose dengan topik bisnis yang dipilih, dan ketepatan maupun keunikan dalam memilih target spesifik market yang disasar. Melampirkan data-data</p>	10

	<p>pendukung fakta dari topik bisnis yang dipilih.</p> <p>Lampiran berupa noble purpose setiap anggota team dan kesimpulannya menjadi <i>noble purpose</i> kelompok/tim, lampiran berupa analisa tarikan pasar topik bisnis yang dipilih dengan korelasi kuat dengan noble purpose team. Data tentang topik bisnis berdasarkan data-data terpercaya yang menguatkan yang menunjukkan permintaan pasar yang sedang trend saat ini.</p>	
2	<p>Strategi manajemen Sumber Daya Manusia</p> <p>Cek Lampiran LAPORAN RISET PASAR (berupa riset tarikan pasar, analisis calon partner maupun analisis <i>kompetitor</i>)</p> <p>Referensi 1:</p> <p>Keterkaitan kuat antara topik bisnis dengan keahlian tim dan ketepatan dalam membuat indikator keberhasilan. Pemilihan partner bisnis untuk menguatkan dan membuat efisien biaya produksi/marketing</p> <p>Referensi 2:</p> <p>Lampiran : Profil masing-masing anggota team dengan segala keahlian maupun pengalaman yang dimiliki. Lampiran indikator keberhasilan yang mempunyai relasi kuat dengan keberhasilan bisnisnya. Lampiran analisis partner bisnis yang akan atau sudah dipilih yang membawa dampak efisiensi proses <i>marketing</i> maupun inovasi bisnisnya.</p>	10
3	<p>Menjelaskan kedalaman pemahaman pebisnis atas permasalahan yang dirasakan oleh pelanggan (<i>DESIRABILITY</i>)</p> <p>Cek LAMPIRAN RISET PASAR (riset berupa <i>data need to do (NTD)</i>, <i>pain</i>, <i>gain customer</i>)</p> <p>Referensi 1:</p> <p>Pemilihan permasalahan ataupun harapan yang dialami oleh customer berdasarkan hasil riset interview kepada 30 target customer dan validasi kepada 100 target <i>customer</i> via google form. Analisis permasalahan ataupun harapan yang dipilih memiliki keunikan dan mempunyai peluang besar untuk menjadi trend.</p> <p>Referensi 2:</p> <p>Lampiran hasil riset kepada target customernya. Hasil interview kepada minimal 30 target <i>customer</i> untuk target</p>	20

	<p>publik dan 10 untuk target institusi/lembaga, ditemukan pola <i>pain</i> dan <i>gain</i> yang kuat kemudian divalidasi dengan survey online tentang <i>pain gain</i> tersebut kepada 100 target <i>customer</i>-nya untuk akhirnya menjadi pertimbangan masalah atau harapan mana dari target <i>customer</i>-nya yang akan diselesaikan oleh bisnisnya.</p>	
4	<p>Menjelaskan produk yang kompetitif dan mampu menyelesaikan masalah pelanggan. (<i>FEASIBILITY</i>)</p> <p>Cek Lampiran LAPORAN RISET PASAR (riset berupa data SWOT terhadap <i>kompetitor</i> dan pasar yang ada)</p> <p>Referensi 1:</p> <p>Produk/jasa yang mempunyai ketepatan solusi. Memilih fitur maupun business model yang berbeda dan kompetitif dengan <i>kompetitor</i> yang ada. Riset mendalam terkait kompetitor dan referensi lengkap ide2 yang sudah pernah ada. Disertai lampiran hasil riset tentang referensi maupun data <i>kompetitor</i></p> <p>Referensi 2:</p> <p>Lampiran hasil riset yang mendalam tentang data2 kompetitor maupun produk/jasa substitusi. lampiran berupa hasil mentoring dan coaching kepada pakar2 di bidangnya. lampiran berupa jurnal atau artikel dari sumber yang terpercaya. LAMPIRAN PENTING : <i>prototype</i> atau video kehandalan produk/jasa yang dihasilkan, termasuk hasil test kepada target <i>customer</i>-nya, bagi yang punya produk berupa testimoni di akun social medianya.</p>	20
5	<p>Strategi pemasaran kepada customer (<i>delivery</i>)</p> <p>Referensi:</p> <p>Strategi pemasaran yang tepat dimulai dari memasarkan di pasar yg tepat dalam scope kecil dan target customer yang berpengaruh hingga rencana jangka panjang yang jelas dan terukur. Menggunakan pendekatan personal secara offline maupun menggunakan strategi digital yang tepat. Alasan yang sangat kuat kenapa team itu memilih daerah tersebut sebagai awal “pertempuran” bisnisnya. Kombinasi yang sangat kuat antara strategi direct selling / personal approach dengan digital marketing.</p>	20
6	<p>Strategi keuangan (<i>Financial Strategy</i>)</p>	20

<p>Cek Lampiran Unggah berkas rancangan atau laporan finansial bisnis Anda.</p> <p>Referensi 1:</p> <p>Strategi mendapatkan finansial yang kuat secara cerdas dengan proyeksi pengeluaran yang terukur sehingga mempunyai potensi keuntungan. Proyeksi antara target dan realita sangat relevan dengan strategi marketing maupun rencana pengeluaran.</p> <p>Referensi 2:</p> <p>LAMPIRAN : proyeksi finansial yang menunjukkan rencana atau laporan pendapatan, biaya HPP, gross profit, biaya operational, net profit dan proyeksi ROI nya.</p>	
---	--