

Nama : Hammam Mujahid
NRP : 3122500038
Kelas : 2 D3 Teknik Informatika B

RESUME SHARING SESSION GEMASTIK

A. PEMATERI

1. Faris Muhammad Abdullah
2. Muhammad Hariz Izzudin
3. Aprilia Dwi Cristiana

B. RESUME

1. Apa Itu Divisi Pengembangan Bisnis TIK

Kategori lomba ini adalah kompetisi pengembangan model bisnis dengan produk TIK. Tujuan dari lomba bisnis TIK ini mengevaluasi cara mahasiswa dalam implementasi metodologi lean di dalam bisnisnya dalam mencari inovasi di dalam industrinya (Problem solution fit) serta menjalankan bisnisnya mengarah ke arah sustainable (Product market fit – Desireable, Viable & Feasible).

Lomba ini memberikan kesempatan kepada peserta yang memiliki ide bisnis start up dan sudah mencoba melakukan usaha yang berorientasi pada produk TIK, dalam tahapan MVP (Minimum Viable Product) berupa jasa dan produk.

2. Alur Gemastik

- a. Seleksi Internal PENS (Pitch Deck)
- b. Pendampingan
- c. Seleksi Penyisihan Pusat (Pitch Deck, Vidio MVP)
- d. Presentasi Final
- e. Unggah babak final (Pitch Deck, Vidio MVP, HKI)
- f. Pengumuman Final

3. Tips Membangun Produk

a. Mulai bangun MVP

MVP atau Minimum Viable Product merupakan sebuah konsep yang melibatkan nilai dasar dengan serangkaian fitur atau modal yang dapat diuji dengan tujuan untuk memverifikasi nilai tersebut. Sebagai contoh, jika tujuan anda adalah memiliki 1.000 pelanggan, maka MVP digunakan untuk memverifikasi nilainya dengan hanya menguji pada 135 orang.

MVP dalam lean startup dibagi menjadi 2 yaitu :

1) Low Fidelity MVP

- Crowdfunding
- Landing Page
- Video

2) High Fidelity MVP

- Single feature (fitur awal)

Contohnya seperti transfer bank tanpa biaya admin dan ojek untuk semua kebutuhan.

- Piecemeal
- Wizard of Oz [Real frontend, fake (manual) backend]
Contohnya seperti backend dari proses transfer uang antar bank.

- b. Cari feedback user
 - 1) Wawancara user potensial
 - Kuisioner
 - Observasi
 - 2) Wawancara dengan ekspert

4. Tips Juara Gemastik

- a. Patuhi Pedoman yang Ada:
Ikuti aturan dan pedoman kompetisi dengan cermat.
- b. Membuat MVP Product:
Bangun produk dengan fokus pada nilai dasar.
- c. Uji Coba Product:
Lakukan uji coba produk untuk mendapatkan feedback langsung.
- d. Pasar yang Segmented:
Identifikasi pasar yang spesifik dan segmentasi target audience.
- e. Tunjukkan Proses Iterasi:
Gambarkan proses iterasi produk Anda hingga mencapai MVP.
- f. Cari Traction:
Dapatkan daya tarik atau traksi dengan memperoleh perhatian pasar.

5. Bobot Penilaian (Penyisihan, Final %)

- a. Penjelasan masalah bisnis (20, 10)
- b. Produk/Layanan (20,15)
- c. Pasar (20,15)
- d. Strategi Bisnis (15,15)
- e. Anggota perusahaan (10,10)
- f. Daya tarik atau traksi (15,15)
- g. Pitch deck (10,15)