

**MODUL 4**  
**IDEA**  
**EVALUATION**  
(Pertemuan Ke-4 s.d. ke-5)

**4.1.Tujuan**

Setelah mengikuti praktikum ini mahasiswa diharapkan dapat:

1. Mampu mengevaluasi ide-ide terbaik dari masing-masing individu untuk mendapatkan satu ide utama yang kemudian akan dikembangkan dalam berwirausaha
2. Mengetahui cara mengevaluasi ide dari bank ide dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam setiap metode evaluasi

- **Ruang Lingkup dan Deskripsi Praktikum**

Praktikum akan dilakukan di dalam kelas dengan mengerjakan borang latihan yang terdapat dalam Modul Inovasi Kreatifitas dan Kewirausahaan serta penugasan lapangan dalam hal pemantauan ide yang akan dikembangkan dalam berwirausaha kedepannya

- **Alat & Bahan**

1. Slide Presentasi
2. Video
3. Modul latihan

- **Latihan**

1. Latihan 1 IDEA EVALUATION

#### 4.4.1.1. ANALISIS MATRIKS KEPUTUSAN / DECISION MATRIX ANALYSIS (DMA)

Handsout ini berisi petunjuk Langkah demi Langkah untuk membantu anda mengisi matriks Keputusan. Anda telah menonton Video yang menjelaskan konsep analisis matriks keputusan. Dokumen ini akan membantu anda menerapkan konsep ini di dalam kelas dan anda dapat terus merujuknya.

Dosen akan membagikan *Decision Matrix Analysis.xlsx*. template *Microsoft excel* untuk melakukan analisis ini. Dalam aktivitas ini, anda akan mengevaluasi semua ide Bank Ide Anda dan memilih Lima Ide teratas. Jadi hasil aktivitas ini adalah 5 ide.

#### PETUNJUK:

1. Cantumkan **sepuluh ide** dari **Bank Ide** Anda sebagai label baris (ide 1, ide 2...) dan **lima faktor teratas** yang perlu dipertimbangkan untuk mengevaluasi ide tersebut sebagai judul kolom (Faktor 1, Faktor 2.....)
2. Tentukan arti penting relatif setiap faktor bagi ide anda dan tetapkan persentase ke setiap faktor sedemikian rupa sehingga totalnya mencapai 100%. Anda diperbolehkan memberikan bobot persentase yang sama ke semua faktor.
3. Kerjakan seluruh kolom, dengan memberi skor setiap ide untuk setiap faktor, dari 0 hingga 5. 0 kesesuaian ide dengan faktor tidak sesuai, 5 Kesesuaian Ide dengan faktor sangat signifikan. Semakin mudah dieksekusi beri poin 5, semakin sulit dieksekusi beri poin 0
4. Setiap Skor harus diberikan bobot yang ditetapkan ke masing-masing factor.
5. Setelah semua ide diberi skor dan skor berbobot dihitung, **pilih lima ide terbaik** dari daftar berdasarkan lima skor teratas.

## DECISION MATRIX ANALYSIS (DMA)

Name : Ilham Agung Pangestu  
 Day : Tuesday  
 Group : 1 (Zenith Horizon)  
 Date : 12/03/2024

Factors		Investment Required	Ease of Operation	Market ability	Fit with Your Interest	Product Differentiation	Weighted Score
Weightage		10%	20%	30%	20%	20%	100%
Idea 1	Jasa konsultasi keuangan berdasarkan pada perilaku, lingkungan, status, dan kebudayaan, menggunakan pendekatan interpolatis berbasis online.	4,25	4,5	4	4,75	3,95	4,27
Idea 2	Aplikasi untuk membantu seseorang menabung untuk mencapai goals atau impian finansial mereka.	3,9	4,75	4,4	4,75	4,1	4,43
Idea 3	Aplikasi sekaligus komunitas tanpa kemiskinan.	3,6	4,05	3,5	4,6	4,5	4,04
Idea 4	Website untuk les tentang suatu topik dan pembelajaran.	3,9	3,95	3,45	4,4	3,05	3,71
Idea 5	Situs "Ngide" Bersama.	4,1	4,3	4,05	4,7	3,85	4,20
Idea 6	Aplikasi Pemersatu Komunitas.	4	4	4	4,5	4	4,10

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

Idea 7	Aplikasi untuk memesan makanan sisa dari restoran dan/atau rumah makan lainnya.	4,6	4,45	4,6	4,75	4,3	4,54
Idea 8	Aplikasi untuk sewa peralatan.	3,7	4	3,9	4,9	4,4	4,20
Idea 9	Web membeli jasa bersih-bersih.	4,4	4,6	3,8	4,6	3,9	4,20
Idea 10	Bank	4,95	2,1	3	4,4	3,6	3,42

**\*Scale : (1 – 5)**

### Legend for the Factors

**Investment Required:**

This factor refers to the amount of money required to start the business.

**Ease of Operations:**

This factor refers to how easy it would be to run the business.

**Marketability:**

This factor refers to the relative ease with which an item can be sold at for a price that generates profit.

**Fit with Your Interest:**

This factor refers to how well the idea fits with your own interests and passion.

**Product Differentiation:**

This factor refers to how different your product is from what your competitors are offering.

#### 4.4.1.2. Paired Comparative Analysis / Analisis Perbandingan Berpasangan

Handsout ini berisi petunjuk Langkah Langkah demi Langkah dalam melakukan aktivitas PCA. Dalam aktivitas ini anda akan mengevaluasi kelima ide yang anda pilih dengan analisis matriks keputusan dan memilih dua ide teratas darinya. Hasil dari aktivitas ini adalah dua ide.

Petunjuk:

1. Isikan Ide Anda sebagai label baris (Ide 1, Ide 2..) dan juga sebagai judul kolom (Ide 1, Ide 2....)
2. Selanjutnya bandingkan setiap ide satu persatu, Secara berpasangan, dan tuliskan skornya di kotak putih. Berikan skor perbedaan nilai penting antar ide, dari -3 hingga + 3. Berikan tanda + (Positif) jika ide pada baris tersebut lebih baik, dan tanda – (negative) jika ide kolom tersebut lebih baik. Skor:
  - 3 berarti ide di baris itu jauh LEBIH BAIK daripada ide di kolom itu
  - 0 berarti TIDAK ADA PERBEDAAN antara ide di baris itu dan ide di kolom itu
  - -3 berarti ide di baris itu jauh LEBIH BURUK daripada ide di kolom itu

#### **5 IDE TERATAS (ide Ilham)**

1. Aplikasi untuk memesan makanan sisa dari restoran dan/atau rumah makan lainnya.
2. Aplikasi untuk membantu seseorang menabung untuk mencapai goals atau impian finansial mereka.
3. Jasa konsultasi keuangan berdasarkan pada perilaku, lingkungan, status, dan kebudayaan, menggunakan pendekatan interpolatis berbasis online.
4. Situs "Ngide" Bersama.
5. Aplikasi untuk sewa peralatan.

**PAIRED COMPARATIVE ANALYSIS (PCA)**

Name : Ilham Agung Pangestu  
 Day : Tuesday  
 Group : 1 (Zenith Horizon)  
 Date : 12/03/2024

	IDE 1	IDE 2	IDE 3	IDE 4	IDE 5	TOTAL
IDE 1		2	2	3	3	7
IDE 2	-2		-1	2	3	2
IDE 3	-2	1		3	2	4
IDE 4	-3	-2	-3		1	-7
IDE 5	-3	-3	-2	-1		-9

4.4.1.3.Final Score (DMA + PCA)

**FINAL SCORE (DMA + PCA)**

Name : Ilham Agung Pangestu Day : Tuesday  
Group : 1 (Zenith Horizon) Date : 12/03/2024

NO	IDEA	Sc ores		Final Scores
		DMA	PCA	
1	Aplikasi untuk memesan makanan sisa dari restoran dan/atau rumah makan lainnya.	4,54	7	11,54
2	Jasa konsultasi keuangan berdasarkan pada perilaku, lingkungan, status, dan kebudayaan, menggunakan pendekatan interpolatis berbasis online.	4,27	4	8,27
3	Aplikasi untuk membantu seseorang menabung untuk mencapai goals atau impian finansial mereka.	4,43	2	6,43
4	Situs "Ngide" Bersama.	4,20	-7	-3,20
5	Aplikasi untuk sewa peralatan.	4,20	-9	-5,20

#### 4.4.1.4.5 Questions

### QUESTIONS

Jawablah ke-5 Pertanyaan dalam handout ini. Pertanyaan harus dijawab untuk kedua ide yang telah Anda pilih pada Analisis Perbandingan Berpasangan.

#### **Pertanyaan 1 - Apa masalah penting pelanggan yang dapat Anda pecahkan?**

**Ide 1:** Mengenai masalah kehygienisan dan kelayakan makanan yang akan dijual kembali pada aplikasi.

---

Solusi: Saya akan membuat sistem untuk memilah makanan sisa mana yang akan dijual kembali dan grade kelayakannya, misal olahan makanan yang mengandung santan yang relatif tidak bertahan lama untuk dapat dikonsumsi, maka saya akan melarang penjual untuk menjualnya di aplikasi saya. Pengguna juga akan dapat memberikan feedback pada restoran apabila terbukti terdapat restoran yang menjual kembali makanan yang tidak layak makan.

---

**Ide 2:** Mengenai keamanan data pelanggan.

---

Solusi: Saya akan menjamin bahwa keamanan situs saya telah tersertifikasi dan saya juga akan membuat kontrak dengan para konsultan bilamana mereka melakukan pembocoran data maka mereka akan mendapatkan sanksi yang sepadan dengan data yang mereka bocorkan.

---

#### ➤ **Seberapa sulit masalah itu?**

**Ide 1:** Cukup sulit, terutama kita tidak tahu apakah restoran tersebut akan mengikuti syarat dan ketentuan yang saya cantumkan dan melakukan usaha secara sehat atau justru kebalikannya, misi utama ide ini adalah untuk mengurangi jumlah makanan sisa yang terbuang dan memudahkan pelanggan untuk membeli makanan dengan harga yang relatif lebih murah untuk membantu mereka yang lebih membutuhkan, melanggar misi ini akan saya anggap sebagai bentuk penghinaan terhadap misi tersebut dan akan saya beri sanksi yang berat.

---

**Ide 2:** Cukup merepotkan, karena keamanan data bukanlah sesuatu yang sepele, namun tidak terlalu sulit juga, karena yang saya perlu lakukan cukup memastikan situs saya telah terenkripsi dan melakukan uji keamanan serta mendapat sertifikasi atas keamanan situs saya. Yang merepotkan adalah para konsultan yang saya tidak tahu apa akan terus selalu mengikuti kontrak yang mereka tanda tangani atau tidak.

---



### ➤ **Seberapa berharga solusi Anda?**

**Ide 1:** Tidak dapat dibilang berharga juga, karena saya hanya melakukan kewajiban untuk memastikan ide saya tidak melenceng dari misi awal ide tersebut.

---

**Ide 2:** Cukup berharga, karena keamanan data dan privasi adalah sesuatu yang saya anggap sangat penting, oleh karena itu saya harus serius dalam memilah konsultan yang ahli dan profesional untuk menjaga nama baik ide saya.

---

### **Pertanyaan 2 – Bagaimana Anda akan memecahkan masalah pelanggan tersebut?**

#### ➤ **Apa yang akan menjadi aktivitas utama untuk bisnis, produk, atau layanan?**

**Ide 1:** Layanan, karena saya hanya akan menjadi sarana untuk mempertemukan pelanggan dan penjual, sekaligus sebagai penjamin keamanan dan kualitas makanan yang tersedia.

---

**Ide 2:** Layanan, saya juga hanya akan menjadi situs tempat bertemunya klien dan konsultan, juga pembangun sistem untuk melakukan kalkulasi kasar juga sebagai tempat disimpannya data klien.

---

#### ➤ **Apa hal dan kemampuan yang Anda perlukan untuk mewujudkan ide Anda? (Petunjuk: Sertakan parameter seperti lokasi, distribusi, teknologi, uang untuk memulai, pengetahuan, kecakapan bisnis, dan sebagainya ...)**

**Ide 1:** Karena saya hanya menyediakan layanan berupa aplikasi maka saya tidak memerlukan lokasi, yang paling utama saya perlukan adalah teknologi dan pemasaran, serta kecakapan bisnis juga akan sangat penting karena untuk mencari restoran agar menjadi mitra yang bertanggung jawab akan diperlukan kontrak yang juga merupakan bagian dari bisnis, saya juga akan memerlukan uang sebagai modal awal, maka saya juga harus lihai dalam mencari investor dan melakukan bisnis.

---

**Ide 2:** Yang sangat saya perlukan untuk membangun situs dan sistem ini adalah pengetahuan mengenai teknologi, karena sebagai tempat menyimpan data yang sangat penting saya harus memastikan sistem yang saya bangun aman, juga algoritma untuk melakukan kalkulasi interpolatis juga harus dibangun dengan kode-kode yang rumit sehingga diperlukan ketelitian, sehingga yang saya perlukan bukan hanya pengetahuan dalam bidang teknologi namun juga kemampuan dalam menganalisis finansial dan lain sebagainya. Juga dalam menarik konsultan dan investor saya memerlukan kemampuan dalam bidang kecakapan bisnis.

---

**Pertanyaan 3 – Berapa banyak pelanggan yang mau membeli dari Anda (selain keluarga Anda)?**

- **Ada berapa banyak pelanggan? (Inilah *Pasar* dan *Ukuran pasar* Anda. Menetapkannya dengan jelas akan membantu Anda menjawab sisa pertanyaan dalam daftar ini.)**

**Ide 1:** Untuk fase awal saya akan menetapkan target pasar saya adalah masyarakat yang tinggal di kota besar seperti Jakarta, lalu karena segmentasi pasar saya adalah masyarakat menengah kebawah maka saya perkirakan target saya sekitar 6 juta penduduk (ditinjau dari BPS Prov DKI Jakarta), dalam 1 tahun setelah peluncuran saya targetkan setidaknya terdapat 1 juta pengguna telah terdaftar. Dan saya akan terus melakukan ekspansi sehingga dapat menjangkau seluruh bagian Indonesia.

---

**Ide 2:** Karena situs ini bersifat global dan tidak memerlukan lokasi tertentu maka tidak ada batasan pada segmen geografis, namun saya akan tetap mengutamakan pemasaran pada daerah Indonesia. Juga karena ini adalah jasa konsultasi keuangan dimana setiap segmen masyarakat relatif “perlu” maka tidak ada target utama dalam target segmen masyarakat. Sehingga yang menentukan seberapa banyak pelanggan yang saya dapatkan hanya tergantung pada tingkat efisiensi pemasaran dan koneksi saya, dengan posisi saya saat ini maka target saya dalam 1 tahun setelah peluncuran adalah saya memiliki setidaknya 300.000 – 400.000 pengguna terdaftar.

---

- **Berapa banyak orang yang akan membeli dari Anda? Ini akan menjadi *Pangsa pasar* Anda**

**Ide 1:** Dalam 1 tahun pasca peluncuran saya target dan prediksikan terdapat 1 juta pengguna terdaftar.

---

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

**Ide 2:** Dalam 1 tahun pasca peluncuran saya target dan prediksikan terdapat sekitar 300.000 – 400.000 pengguna terdaftar

---

➤ **Siapa yang akan menjadi pelanggan pertama Anda?**

**Ide 1:** Kolega atau kenalan dekat yang saya promosikan langsung dan saya ajak untuk uji coba bersama.

---

**Ide 2:** Kenalan atau rekan saya yang saya ajak untuk menguji coba sistem dan berkenalan dengan konsultan pertama saya tepat setelah peluncuran.

---

➤ **Siapa yang akan menjadi pelanggan ke-100 Anda?**

**Ide 1:** Kenalan saya yang saya chat “bro gw niatnya mau ngasih gift ke user ke 100 aplikasi gw nih, coba dah ni dah ke 99 loh”.

---

**Ide 2:** Kenalan saya yang saya chat “bro gw niatnya mau ngasih gift ke user ke 100 aplikasi gw nih, coba dah ni dah ke 99 loh”.

---

### **Pertanyaan 4 – Mengapa hanya ANDA yang dapat memberikan solusi itu?**

➤ **Apa keunikan Anda?**

**Ide 1:** Saya memiliki watak yang tegas dan berpegang teguh pada pendirian saya, akan saya pastikan ide dan solusi terhadap ide saya dapat berjalan sebagaimana yang saya rencanakan.

---

**Ide 2:** Saya dapat berpikir diluar kotak dan cepat dalam bertindak serta menganalisis solusi terhadap suatu masalah, dengan kemampuan ini saya yakin saya dapat mewujudkan ide tersebut.

---

## MODUL KEWIRAUSAHAAN

### ➤ Apa yang Anda berikan yang tidak bisa diberikan orang lain?

☐ Apakah itu inovasi pada produk atau layanan Anda?

**Ide 1:** Ide, pemikiran, visi – misi, inovasi terhadap produk dan layanan yang ditawarkan dan kemampuan untuk mengatur sumber daya baik itu manusia maupun aset.

---

**Ide 2:** Ide, pemikiran, visi – misi, inovasi terhadap produk dan layanan yang ditawarkan dan kemampuan untuk mengatur sumber daya baik itu manusia maupun aset.

---

**Apakah itu orang dalam tim Anda? Apakah itu kemampuan mereka yang akan membantu menciptakan produk atau layanan yang istimewa?**

☐

---

**Ide 1:** Beda kepala beda pemikiran, dengan lebih banyak orang dalam tim saya maka akan lebih banyak kepala yang dapat membantu saya dalam mencapai tujuan dari ide saya.

---

**Ide 2:** Beda kepala beda pemikiran, dengan lebih banyak orang dalam tim saya maka akan lebih banyak kepala yang dapat membantu saya dalam mencapai tujuan dari ide saya.

---

**Pertanyaan 5 – Bagaimana Anda dapat mempertahankan produk atau layanan Anda dalam menghadapi persaingan?**

**Ide 1:** Tentu saya akan terus memberikan inovasi yang dapat membantu saya dalam menjunjung layanan yang saya tawarkan seperti layanan pesan antar dan reservasi pesanan berdasarkan waktu tertentu, saya juga akan sedikit melakukan monopoli pasar dan terus mengembangkan ekspansi.

---

**Ide 2:** Dengan memperbanyak kategorisasi dan segmentasi yang lebih menjurus pada segmen klien, saya juga akan memperdalam algoritma agar lebih menyesuaikan geografis dan faktor eksternal lainnya agar kalkulasi interpolasi pada sistem menjadi lebih akurat, serta menarik lebih banyak konsultan profesional dan investor supaya market growth ide ini dapat terus dipertahankan dan tidak tergeser.

---