



SRL 1

STUDENTS WITH IDEA

SRL 1 — STUDENTS WITH IDEA

Lowest level of readiness where the intention surfaces to translate an idea into a business venture

KOMPONEN PENILAIAN SRL 1



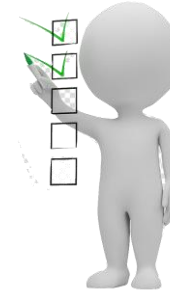
**MENEMUKAN
MASALAH**



**MENENTUKAN
IDE BISNIS**



**MENENTUKAN
SEGMENT PELANGGAN**



**MENENTUKAN LIST
CALON PELANGGAN**



**MENJELASKAN
HIPOTESA DAN FAKTA**

KOMPONEN PENILAIAN SRL 1

No	Komponen Penilaian
1	Menemukan permasalahan atau opportunity sebagai dasar beberapa ide bisnis
2	Menentukan ide bisnis yang dipilih dan dijalankan dari beberapa ide bisnis yang ada
3	Membuat list potensial pengguna yang akan diwawancarai (user persona)
4	Menentukan Segment pelanggan dan alasan penentuan segment tersebut
5	Mampu menjelaskan Hipotesa Permasalahan (butir 1) vs Fakta lapangan (dari hasil riset lapangan dan wawancara)

PENILAIAN SRL 1

Goal SRL 1 : Students membangun team atau perorangan mempunyai atau mencari ide bisnis yang akan dijalankan berdasarkan dari permasalahan / opportunity yang ada

SRL 1						
No	Komponen Penilaian	Peringkat				
		Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Sangat Kurang
		5	4	3	2	1
1	Menemukan permasalahan atau opportunity sebagai dasar beberapa ide bisnis	Mengadakan pengamatan lapangan lebih 2 kali di lokasi yang berbeda dan mampu menggunakan tools untuk mengenali peluang	Mengadakan pengamatan lapangan setidaknya 2 kali di lokasi yang berbeda dan mampu menggunakan tools untuk mengenali peluang	Mengadakan pengamatan lapangan setidaknya 1 kali di satu lokasi dan mampu menggunakan tools untuk mengenali peluang	Mengadakan pengamatan lapangan namun tidak mampu mengenali peluang	Tidak mengadakan pengamatan/ observasi lapangan untuk mengenali peluang
2	Menentukan ide bisnis yang dipilih dan dijalankan dari beberapa ide bisnis yang ada	Mempunyai lebih dari dua ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 4 cabang utama	Mempunyai lebih dari dua ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 2 cabang utama	Mempunyai Satu ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 4 cabang utama	Hanya mempunyai 1 ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 2 cabang utama	Hanya memiliki ide, tetapi tidak memiliki gambaran apapun tentang bisnis dan tidak bisa menggambarkan mindmap dari bisnis tersebut.
3	Membuat list potensial pengguna yang akan diwawancarai (user persona)	Mempunyai 1 list pengguna berjumlah minimal 20 orang berdasarkan 1 user persona, atau dua list pengguna berjumlah minimal 10 orang berdasar 2 user persona	Mempunyai 1 list pengguna berjumlah minimal 20 orang berdasarkan 1 user persona	Mempunyai 1 list potensial pengguna dengan jumlah $10 < x < 7$	Mempunyai 1 list potensial pengguna dengan jumlah $7 >$	Hanya mampu membuat user persona

PENILAIAN SRL 1

Goal SRL 1 : Students membangun team atau perorangan mempunyai atau mencari ide bisnis yang akan dijalankan berdasarkan dari permasalahan / opportunity yang ada						
SRL 1						
No	Komponen Penilaian	Peringkat				
		Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Sangat Kurang
		5	4	3	2	1
4	Menentukan Segment pelanggan dan alasan penentuan segment tersebut	Mampu menentukan setidaknya minimal 2 segment pelanggan menggunakan tools	Mampu menentukan 1 segment pelanggan menggunakan tools	Mampu menentukan setidaknya satu segment pelanggan berdasarkan asumsi (tidak menggunakan tools)	Mampu menentukan 1 segment pelanggan tapi tidak mampu menyebutkan alasannya	Tidak mampu mengidentifikasi segment pelanggan
5	Mampu menjelaskan Hipotesa Permasalahan (butir 1) vs Fakta lapangan (dari hasil riset lapangan dan wawancara)	Melakukan lebih dari 1 kali riset lapangan dan mampu menjelaskan hasilnya	Melakukan 1 kali riset lapangan dan mampu menjelaskan hasilnya	Melakukan riset lapangan namun tidak mampu menjelaskan hasilnya	Hanya melakukan 1 kali riset lapangan	Tidak melakukan riset lapangan

FORM FORM PENILAIAN SRL 1

ASSESSMENT POINT 1.1

- Form ini membutuhkan isian **persona potensial customer**
- Bukti yang diminta adalah User Persona Assumption
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin, dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut:
 - Poin 1 (sangat kurang): Tidak mengadakan pengamatan/ observasi lapangan untuk mengenali peluang
 - Poin 2 (kurang): Mengadakan pengamatan lapangan namun tidak mampu mengenali peluang
 - Poin 3 (cukup): Mengadakan pengamatan lapangan setidaknya 1 kali di satu lokasi dan mampu menggunakan tools untuk mengenali peluang
 - Poin 4 (baik): Mengadakan pengamatan lapangan setidaknya 2 kali di lokasi yang berbeda dan mampu menggunakan tools untuk mengenali peluang
 - Poin 5 (sangat baik): Mengadakan pengamatan lapangan lebih 2 kali di lokasi yang berbeda dan mampu menggunakan tools untuk mengenali peluang

FORM 1.1 USER PERSONA ASSUMPTION FORM (CHECK POINT SRL 1 - 1)											
Name : <input type="text"/>			Professional Background				Personal Preferences				
Short descriptions of persona			Education				Goals				
<input type="text"/>			<input type="text"/>				<input type="text"/>				
			Company/Job								
			<input type="text"/>								
			Work Experience								
<input type="text"/>			<input type="text"/>								
Demographics			Tech Preferences (Fill with scale)				Paint Point - Concerns				
Age : <input type="text"/>			Internet				<input type="text"/>				
Gender : <input type="text"/>			0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10								
Marital Status : <input type="text"/>			Social Media								
Income : <input type="text"/>			0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10								
Locations: <input type="text"/>			Games								
<input type="text"/>			Online Shopping								
<input type="text"/>			0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10								
<input type="text"/>			Communication Style								
			Casual								
			<input type="text"/>								
			General								
<input type="text"/>			0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10								
List of Potential User :											
<input type="text"/>											

FORM PENILAIAN SRL 1

ASSESSMENT POINT 1.2

- Form ini membutuhkan isian berupa **hasil analisis ide bisnis – berupa deskripsi ide bisnis dan analisisnya menggunakan mindmap**
- Bukti bukti dapat berupa **deskripsi ide bisnis dan analisis mindmap ide bisnis tersebut.**
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut
 - Poin 1 (sangat kurang) : Hanya memiliki ide, tetapi tidak memiliki gambaran apapun tentang bisnis dan tidak bisa menggambarkan mindmap dari bisnis tersebut.
 - Poin 2 (kurang) : Hanya mempunyai 1 ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 2 cabang utama
 - Poin 3 (cukup) : Mempunyai Satu ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 4 cabang utama
 - Poin 4 (baik) : Mempunyai lebih dari dua ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 2 cabang utama
 - Poin 5 (sangat baik) : Mempunyai lebih dari dua ide bisnis, memahami bisnis yang akan dipilih untuk dijalankan, dan mampu menggambarkan mind-map dari ide bisnis tersebut setidaknya hingga 4 cabang utama

[illegible]

FORM FORM PENILAIAN SRL 1

ASSESSMENT POINT 1.3

- Form ini membutuhkan isian berupa **kegiatan validasi prototype pada partners**
- Bukti bukti dapat berupa **user persona assumption**
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut
 - Poin 1 (sangat kurang):** Hanya mampu membuat user persona
 - Poin 2 (kurang):** Mempunyai 1 list potential pengguna dengan jumlah $7 >$
 - Poin 3 (cukup) :** Mempunyai 1 list potential pengguna dengan jumlah $10 < x < 7$
 - Poin 4 (baik) :** Mempunyai 1 list pengguna berjumlah minimal 20 orang berdasarkan 1 user persona
 - Poin 5 (sangat baik):** Mempunyai 1 list pengguna berjumlah minimal 20 orang berdasarkan 1 user persona, atau dua list pengguna berjumlah minimal 10 orang berdasar 2 user persona

FORM 1.1 USER PERSONA ASSUMPTION FORM (CHECK POINT SRL 1 - 1)									
Name : <input type="text"/>		Professional Background			Personal Preferences				
Short descriptions of persona		Education			Goals				
<div></div>		<input type="text"/>			<div></div>				
		Company/Job							
		<input type="text"/>							
		Work Experience							
<div></div>		<div></div>							
Demographics		Tech Preferences (Fill with scale)			Paint Point - Concerns				
Age : <input type="text"/>		Internet			<div></div>				
Gender : <input type="text"/>		0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10							
Marital Status : <input type="text"/>		Social Media							
<input type="text"/>		0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10							
Income : <input type="text"/>		Games							
<input type="text"/>		0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10							
Locations: <input type="text"/>		Online Shopping							
<input type="text"/>		0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10							
<div></div>		Communication Style							
		Casual							
		<input type="text"/>							
		General							
		0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10							
List of Potential User :		<div></div>							

FORM FORM PENILAIAN SRL 1

ASSESSMENT POINT 1.4 – 1 (form 1.1)

- Form ini membutuhkan isian berupa **identifikasi segment pelanggan**
- Bukti bukti dapat berupa **user personal assumption**
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut
 - Poin 1 (sangat kurang): Tidak mampu mengidentifikasi segment pelanggan
 - Poin 2 (kurang): Mampu menentukan 1 segment pelanggan tapi tidak mampu menyebutkan alasannya
 - Poin 3 (cukup) : Mampu menentukan setidaknya satu segment pelanggan berdasarkan asumsi (tidak menggunakan tools)
 - Poin 4 (baik) : Mampu menentukan 1 segment pelanggan menggunakan tools
 - Poin 5 (sangat baik): Mampu menentukan setidaknya minimal 2 segment pelanggan menggunakan tools

FORM 1.1 USER PERSONA ASSUMPTION FORM (CHECK POINT SRL 1 - 1)											
Name : <input type="text"/>			Professional Background				Personal Preferences				
Short descriptions of persona			Education				Goals				
<div></div>			<input type="text"/>				<div></div>				
			Company/Job								
			<input type="text"/>								
			Work Experience								
<div></div>			<div></div>								
Demographics			Tech Preferences (Fill with scale)								
Age : <input type="text"/>			Gender : <input type="text"/>			Internet					
Marital Status : <input type="text"/>						0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
Income : <input type="text"/>						Social Media					
Locations: <input type="text"/>						0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
<div></div>						Games					
						0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
						Online Shopping					
						0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
						Communication Style					
						Casual					
						<input type="text"/>					
						General					
						0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
List of Potential User :											
<div></div>											

ASSESSMENT POINT 1.4 – 2 (form 1.2)

- Form ini membutuhkan isian berupa **identifikasi segment pelanggan**
- Bukti bukti dapat berupa **analisis idea**
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut
 - **Poin 1 (sangat kurang): Tidak mampu mengidentifikasi segment pelanggan**
 - **Poin 2 (kurang): Mampu menentukan 1 segment pelanggan tapi tidak mampu menyebutkan alasannya**
 - **Poin 3 (cukup) : Mampu menentukan setidaknya satu segment pelanggan berdasarkan asumsi (tidak menggunakan tools)**
 - **Poin 4 (baik) : Mampu menentukan 1 segment pelanggan menggunakan tools**
 - **Poin 5 (sangat baik): Mampu menentukan setidaknya minimal 2 segment pelanggan menggunakan tools**

FORM 1.2. IDEA ANALYSIS FORM (CHECK POINT SRL 1 - 2)									
Respondent	:								
Location	:								
Business Descriptions <i>give descriptions of your business</i>									
Mind Map <i>Draw your idea's mindmap, at least to the third connection level</i>									

FORM FORM PENILAIAN SRL 1

ASSESSMENT POINT 1.4 – 3 (form 1.3)

- Form ini membutuhkan isian berupa **identifikasi segment pelanggan**
- Bukti bukti dapat berupa **asumsi segmentasi, target, dan posisi bisnis**
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut
 - Poin 1 (sangat kurang): Tidak mampu mengidentifikasi segment pelanggan
 - Poin 2 (kurang): Mampu menentukan 1 segment pelanggan tapi tidak mampu menyebutkan alasannya
 - Poin 3 (cukup) : Mampu menentukan setidaknya satu segment pelanggan berdasarkan asumsi (tidak menggunakan tools)
 - Poin 4 (baik) : Mampu menentukan 1 segment pelanggan menggunakan tools
 - Poin 5 (sangat baik): Mampu menentukan setidaknya minimal 2 segment pelanggan menggunakan tools

FORM 1.3. SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING FORM

(CHECK POINT SRL 1 - 3)

MARKET SEGMENTATION

(the assumption of) market segment definition, persona and the needs of the potential users

MARKET TARGETTING

(the assumption of selected target markets - picked from the defined market segments

MARKET POSITIONING

identify the position of the product/service for each market segment

FORM FORM PENILAIAN SRL 1

ASSESSMENT POINT 1.5 – 1 (form 1.4)

- Form ini membutuhkan isian berupa **bukti kegiatan yang dilakukan**
- Bukti bukti dapat berupa **photo kegiatan**
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut
 - **Poin 1 (sangat kurang): Tidak melakukan riset lapangan**
 - **Poin 2 (kurang): Hanya melakukan 1 kali riset lapangan**
 - **Poin 3 (cukup) : Melakukan riset lapangan namun tidak mampu menjelaskan hasilnya**
 - **Poin 4 (baik): Melakukan 1 kali riset lapangan dan mampu menjelaskan hasilnya**
 - **Poin 5 (sangat baik): Melakukan lebih dari 1 kali riset lapangan dan mampu menjelaskan hasilnya**

FORM 1.4 ACTIVITY EVIDENCE FORM	
(CHECK SRL POINT 1 - 5)	
Photo 1:	Remarks
Photo 2:	Remarks
Photo 2:	Remarks

FORM FORM PENILAIAN SRL 1

ASSESSMENT POINT 1.5 – 2 (form 1.5)

- Form ini membutuhkan isian berupa **infografis kegiatan yang dilakukan**
- Bukti bukti dapat berupa **infografis seluruh aktivitas yang sudah dilakukan.**
- Coach memberikan komentar terkait bukti , memberikan poin dan memvalidasi dengan memberikan tanda tangan / paraf
- Penilaian pada form ini adalah sebagai berikut
 - **Poin 1 (sangat kurang): Tidak melakukan riset lapangan**
 - **Poin 2 (kurang): Hanya melakukan 1 kali riset lapangan**
 - **Poin 3 (cukup) : Melakukan riset lapangan namun tidak mampu menjelaskan hasilnya**
 - **Poin 4 (baik): Melakukan 1 kali riset lapangan dan mampu menjelaskan hasilnya**
 - **Poin 5 (sangat baik): Melakukan lebih dari 1 kali riset lapangan dan mampu menjelaskan hasilnya**

FORM 1.5. PAPER-INFOGRAFIS FORM	
(CHECK POINT SRL 1 -5)	

CONTOH - TECHNOPRENEURSHIP

Startup PesanLapangan.com di fase ini melakukan tugas sebagai berikut:

- Mencari permasalahan dasar dari penggemar olahraga permainan
- Menentukan ide bisnis yang akan diambil
- Melakukan analisis ide bisnis yang akan dijalankan
- Membuat asumsi user persona
- Membuat asumsi segment, target dan posisi pasar
- Membuat infografis mengenai aktivitas yang telah dilakukan

CONTOH — LOCAL BUSINESS

Tim LeLeLo mengidentifikasi hal hal sebagai berikut:

- Mencari permasalahan dasar di dunia industry Lele
- Menentukan ide bisnis yang akan diambil
- Melakukan analisis ide bisnis yang akan dijalankan
- Membuat asumsi user persona
- Membuat asumsi segment, target dan posisi pasar
- Membuat infografis mengenai aktivitas yang telah dilakukan

CONTOH ACTIVITY REPORT — PESANLAPANGAN.COM

No	Day & Date	Time		Topics	Result & Follow Up	Coach Name & Signature	Activity Point			
		From	To				Coachee #1	Coachee #1	Coachee #1	Grup
1	Senin, 20/2/20	10.00	10.30	Identifikasi Masalah yang ada di segment pasar	Menemui 5 konsumen	Hans	+2	+2	+2	+2
2	Rabu, 27/1/20	15.00	15.30	Menentukan ide bisnis yang akan dibuat	Hasil analisis ide bisnis	Hans	+2	+2	+2	+2

CONTOH ACTIVITY REPORT - LELELO

No	Day & Date	Time		Topics	Result & Follow Up	Coach Name & Signature	Activity Point			
		From	To				Coachee #1	Coachee #1	Coachee #1	Grup
1	Senin, 22/2/20	10.00	10.30	Identifikasi Masalah yang ada di industry lele	Menemui 5 pelaku industry lele	Hans	+2	+2	+2	+2
2	Selasa, 29/2/20	15.00	15.30	Menentukan ide bisnis yang akan dibuat	Hasil analisis ide bisnis	Hans	+2	+2	+2	+2