



**SRL 2**

ANALYZED IDEA

## SRL 2 — ANALYZED IDEA

Setelah ide bisnis dasar diformulasikan, ide tersebut kemudian dianalisis peluang bisnisnya.

# KOMPONEN PENILAIAN SRL 2

MEMBUAT  
DAFTAR PERTANYAAN  
UNTUK CUSTOMER



MEMBUAT  
DAFTAR PERTANYAAN  
UNTUK INDUSTRI

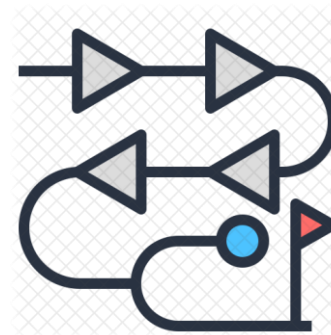
GOoB:  
WAWANCARA  
DENGAN CUSTOMER



GOoB:  
WAWANCARA  
DENGAN PELAKU INDUSTRI



MAMPU  
MENGENALI  
MASALAH



MENJELASKAN  
PROSES HULU-HILIR  
BESERTA FAKTOR  
YANG MEMPENGARUHI

# KOMPONEN PENILAIAN SRL 2

No	Komponen Penilaian
1	Pembuatan daftar pertanyaan untuk wawancara dengan industri sejenis
2	Pembuatan daftar pertanyaan untuk wawancara dengan pelanggan potensial
3	<i>Getting out of the building</i> : wawancara dengan pelaku bisnis/industri sejenis
4	<i>Getting out of the building</i> : wawancara dengan calon pengguna yang spesifik (min 10 orang) untuk memahami market dan permasalahannya
5	Mampu mengenali permasalahan yang terjadi dalam industri sejenis
6	Mampu menjelaskan proses bisnis (hulu-hilir) yang akan dijalani beserta faktor-faktor yang mempengaruhinya (Faktor pendukung dan penghambat)

# PENILAIAN SRL 2

**Goal SRL 2 :** student memahami problem dari industri yang akan dijalankan, memahami dari hulu hingga hilir proses bisnis sejenis, memahami faktor-faktor pendukung maupun penghambat industri tersebut

SRL 2						
No	Komponen Penilaian	Peringkat				
		Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Sangat Kurang
		5	4	3	2	1
1	Pembuatan daftar pertanyaan untuk wawancara dengan industri sejenis	Mampu membuat minimal 20 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	Mampu membuat minimal 15 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	Mampu membuat minimal 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	Hanya mampu membuat kurang dari 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	tidak mampu membuat daftar pertanyaan
2	Pembuatan daftar pertanyaan untuk wawancara dengan pelanggan potensial	Mampu membuat minimal 20 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	Mampu membuat minimal 15 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	Mampu membuat minimal 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	Hanya mampu membuat kurang dari 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis	tidak mampu membuat daftar pertanyaan
3	<i>Getting out of the building :</i> wawancara dengan pelaku bisnis/industri sejenis	Data hasil wawancara dengan lebih dari 5 pelaku industri sejenis didukung dokumen lengkap (5 transkrip + 5 video/audio)	Data hasil wawancara minimal dengan 5 pelaku industri sejenis didukung dokumen lengkap (5 transkrip + 5 video/audio)	Data hasil wawancara minimal dengan 5 pelaku industri sejenis didukung salah satu jenis dokumen saja (5 transkrip atau 5 video/audio)	Data hasil wawancara kurang dari 5 pelaku industri sejenis dengan satu jenis dokumen pendukung saja (5 transkrip atau 5 video/audio), atau bukti tidak sesuai jumlah wawancara	tidak melakukan wawancara

# PENILAIAN SRL 2

**Goal SRL 2 :** student memahami problem dari industri yang akan dijalankan, memahami dari hulu hingga hilir proses bisnis sejenis, memahami faktor-faktor pendukung maupun penghambat industri tersebut

## SRL 2

No	Komponen Penilaian	Peringkat				
		Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Sangat Kurang
		5	4	3	2	1
4	<i>Getting out of the building</i> : wawancara dengan calon pengguna yang spesifik (min 10 orang) untuk memahami market dan permasalahannya	Data hasil wawancara dengan lebih dari 10 calon pengguna didukung dokumen lengkap (10 transkrip + 10 video/audio)	Data hasil wawancara dengan minimal 10 calon pengguna didukung dokumen lengkap (10 transkrip + 10 video/audio)	Data hasil wawancara dengan 10 calon pengguna didukung salah satu dokumen (10 transkrip atau 10 video/audio)	Data hasil wawancara dengan 10 calon kurang pengguna didukung salah satu dokumen (10 transkrip atau 10 video/audio)	tidak melakukan wawancara
5	Mampu mengenali permasalahan yang terjadi dalam industri sejenis	Dapat menjelaskan permasalahan di lapangan berdasarkan tiga aspek pada customer profile (pains, gains,dan jobs)	Dapat menjelaskan permasalahan di lapangan sekurangnya berdasarkan dua aspek pada customer profile (pains, gains,dan jobs)	Dapat menjelaskan permasalahan di lapangan sekurangnya berdasarkan satu aspek pada customer profile (pains, gains,dan jobs)	kurang dapat menjelaskan permasalahan berdasarkan tinjauan dari salah satu dari tiga aspek pada customer profile	tidak mampu mengenali permasalahan yang terjadi
6	Mampu menjelaskan proses bisnis (hulu-hilir) yang akan dijalani beserta faktor-faktor yang mempengaruhinya (Faktor pendukung dan penghambat)	dapat menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan setidaknya 7 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut	dapat menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan setidaknya 6 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut	dapat menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan setidaknya 5 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut	hanya mampu menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan kurang dari 5 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut	tidak mampu menjelaskan proses bisnis

# FORM FORM PENILAIAN SRL 2

## ASSESSMENT POINT 2.1

- Form ini membutuhkan isian **kuesioer untuk perusahaan pelaku bisnis sejenis.**
- Bukti yang diminta adalah **Daftar Pertanyaan (Kuesioner) untuk perusahaan.**
- 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 membuat daftar pertanyaan
  - Poin 2 (kurang): Hanya mampu membuat kurang dari 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis
  - Poin 3 (cukup): Mampu membuat minimal 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis
  - Poin 4 (baik): Mampu membuat minimal 15 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis
  - Poin 5 (sangat baik): Mampu membuat minimal 20 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis

QUESTION LISTS FOR COMPANY	
(CHECK POINT SRL 2 - 1)	
1 .	
2 .	
3 .	
4 .	
5 .	
6 .	
7 .	
8 .	
9 .	
10 .	
11 .	
12 .	
13 .	
14 .	
15 .	
16 .	
17 .	
18 .	
19 .	
20 .	

# FORM PENILAIAN SRL 2

## ASSESSMENT POINT 2.2

- Form ini membutuhkan isian **kuesioer untuk potensial customer pada bisnis.**
- Bukti yang diminta adalah **Daftar Pertanyaan (Kuesioner) untuk pelanggan potensial.**
- 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 membuat daftar pertanyaan
  - Poin 2 (kurang): Hanya mampu membuat kurang dari 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis
  - Poin 3 (cukup): Mampu membuat minimal 10 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis
  - Poin 4 (baik): Mampu membuat minimal 15 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis
  - Poin 5 (sangat baik): Mampu membuat minimal 20 daftar pertanyaan terkait dengan industri sejenis

QUESTION LISTS FOR POTENTIAL CUSTOMER	
(CHECK POINT SRL 2 - 2)	
1 .	
2 .	
3 .	
4 .	
5 .	
6 .	
7 .	
8 .	
9 .	
10 .	
11 .	
12 .	
13 .	
14 .	
15 .	
16 .	
17 .	
18 .	
19 .	
20 .	



# FORM PENILAIAN SRL 2

## ASSESSMENT POINT 2.3

- Form ini membutuhkan isian berupa **hasil wawancara dengan industri**
- Bukti bukti dapat berupa **transkrip hasil wawancara dengan industri**
- 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 wawancara
  - Poin 2 (kurang): Data hasil wawancara kurang dari 5 pelaku industri sejenis dengan satu jenis dokumen pendukung saja (5 transkrip atau 5 video/audio), atau bukti tidak sesuai jumlah wawancara
  - Poin 3 (cukup) : Data hasil wawancara minimal dengan 5 pelaku industri sejenis didukung salah satu jenis dokumen saja (5 transkrip atau 5 video/audio)
  - Poin 4 (baik) : Data hasil wawancara minimal dengan 5 pelaku industri sejenis didukung dokumen lengkap (5 transkrip + 5 video/audio)
  - Poin 5 (sangat baik): Data hasil wawancara dengan lebih dari 5 pelaku industri sejenis didukung dokumen lengkap (5 transkrip + 5 video/audio)

INTERVIEW TRANSCRIPT COMPANY

(CHECK POINT SRL 2 - 3)

# FORM PENILAIAN SRL 2

## ASSESSMENT POINT 2.4

- Form ini membutuhkan isian berupa **hasil wawancara dengan pelanggan potensial**
- Bukti bukti dapat berupa **transkrip hasil wawancara dengan pelanggan potensial**
- 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 wawancara
  - Poin 2 (kurang): Data hasil wawancara dengan 10 calon kurang pengguna didukung salah satu dokumen (10 transkrip atau 10 video/audio)
  - Poin 3 (cukup) : Data hasil wawancara dengan 10 calon pengguna didukung salah satu dokumen (10 transkrip atau 10 video/audio)
  - Poin 4 (baik) : Data hasil wawancara dengan minimal 10 calon pengguna didukung dokumen lengkap (10 transkrip + 10 video/audio)
  - Poin 5 (sangat baik): Data hasil wawancara dengan lebih dari 10 calon pengguna didukung dokumen lengkap (10 transkrip + 10 video/audio)

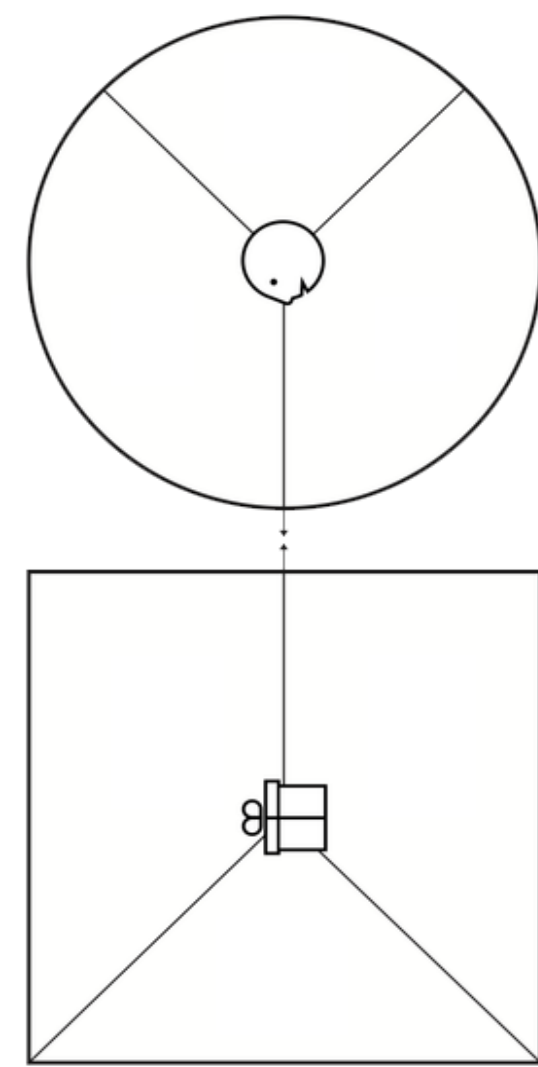
INTERVIEW TRANSCRIPT POTENTIAL CUSTOMER

(CHECK POINT SRL 2 - 4)

# FORM PENILAIAN SRL 2

## ASSESSMENT POINT 2.5

- Form ini membutuhkan isian berupa **Value Proposition Canvas**
- Bukti bukti dapat berupa **Value Proposition Canvas**
- 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 mengenali permasalahan yang terjadi
  - Poin 2 (kurang): kurang dapat menjelaskan permasalahan berdasarkan tinjauan dari salah satu dari tiga aspek pada customer profile
  - Poin 3 (cukup): Dapat menjelaskan permasalahan di lapangan sekurangnya berdasarkan satu aspek pada customer profile (pains, gains,dan jobs)
  - Poin 4 (baik): Dapat menjelaskan permasalahan di lapangan sekurangnya berdasarkan dua aspek pada customer profile (pains, gains,dan jobs)
  - Poin 5 (sangat baik): Dapat menjelaskan permasalahan di lapangan berdasarkan tiga aspek pada customer profile (pains, gains,dan jobs)

VALUE PROPOSITION CANVAS - FORM
(CHECK POINT SRL 2-5)


# FORM PENILAIAN SRL 2

## ASSESSMENT POINT 2.6

- Form ini membutuhkan isian berupa **Business Process Flow Chart**
- Bukti bukti dapat berupa **Flow Chart** dari bisnis yang akan dikembangkan
- 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 menjelaskan proses bisnis
  - Poin 2 (kurang): hanya mampu menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan kurang dari 5 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut.
  - Poin 3 (cukup): dapat menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan setidaknya 5 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut
  - Poin 4 (baik): dapat menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan setidaknya 6 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut
  - Poin 5 (sangat baik): dapat menjelaskan proses bisnis yang akan dijalani dengan menggambarkan setidaknya 7 faktor yang terlibat dalam proses bisnis tersebut

BUSINESS PROCESS FLOW CHART - FORM	
(CHECK POINT SRL 2 - 6)	
<i>describe your business flow chart</i>	

# CONTOH - TECHNOPRENEURSHIP

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

- Membuat kuesioner untuk perusahaan pelaku industry – aplikasi sejenis dan penyedia lapangan
- Membuat kuesioner untuk pelanggan potensial – pengguna lapangan olahraga
- Melakukan wawancara ke perusahaan pelaku industry – serta membuat transkrip laporannya.
- Melakukan wawancara ke pelanggan potensial – serta membuat transkrip laporannya.
- Membuat Value Proposition Canvas untuk bisnis yang akan dikembangkan
- Membuat Business Flow Chart dari bisnis yang akan dikembangkan

# CONTOH — LOCAL BUSINESS

Tim LeLeLo akan melakukan tugas sebagai berikut:

- Membuat kuesioner untuk perusahaan pelaku industry – hulu ke hilir
- Membuat kuesioner untuk pelanggan potensial – hulu ke hilir
- Melakukan wawancara ke perusahaan pelaku industry – serta membuat transkrip laporannya.
- Melakukan wawancara ke pelanggan potensial – serta membuat transkrip laporannya.
- Membuat Value Proposition Canvas untuk bisnis yang akan dikembangkan
- Membuat Business Flow Chart dari bisnis yang akan dikembangkan

# 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, 3/3/20	10.00	10.30	Draft Kuesioner ke partner dan konsumen	Finalisasi Kuesioner – Interview ke 5 potensial partner dan user	Hans	+2	+2	+2	+2
2	Rabu, 5/3/20	15.00	15.30	Interview update	Interview ke5 potensial partner dan user lain	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, 3/3/20	10.00	10.30	Draft Kuesioner ke partner dan konsumen	Finalisasi Kuesioner – Interview ke 5 potensial partner dan user	Hans	+2	+2	+2	+2
2	Selasa, 5/3/20	15.00	15.30	Interview update	Interview ke5 potensial partner dan user lain	Hans	+2	+2	+2	+2