

Ketua Tim SAIDIL MIFDAL

NPM 2410010255

Kategori P2MW Bisnis Digital

No	Item	Awal	Akhir
<b>KRITERIA DASAR</b>			
	<b>Lembar Pengesahan</b>	1	
1	<b>Latar Belakang</b>	1	
2	<b>Permasalahan dan solusi</b>		
	1. Permasalahan yang dihadapi oleh pengguna	0	
	2. solusi (produk) yang ditawarkan terbukti dapat mengatasi masalah pengguna	0	
	3. memiliki nilai yang membuat solusi (produk) tersebut dapat diterima oleh pengguna	0	
3	<b>Analisis Pasar</b>		
	1. Terdapat Analisis pasar	1	
	2. Ada pendekatan STP (Segmenting, Targeting, Positioning)	1	
	3. Ada data pendukung dan referensi yang valid & relevan	0	
4	<b>Analisis Kompetitor</b>		
	1. Analisis terhadap kompetitor (kompetitor langsung maupun tidak langsung)	0	
	2. dalam analisis (keunggulan, dan peta potensi persaingan serta strategi bersaing dengan kompetitor)	0	
	2. ada data yang valid, relevan dan lengkap.	0	
5	<b>Monetisasi</b>		
	1. Strategi usaha untuk memperoleh pendapatan	0	
	2. besaran pendapatan yang ditargetkan	0	
	3. sumber-sumber pendapatan	0	
6	<b>Profil Tim</b>		
	1. uraian keahlian	0	
	2. uraian pengalaman	0	
	3. uraian tugas	0	
	4. Ada data pendukung yang valid dan relevan.	0	
7	<b>Traction</b>		
	1. Kinerja tim	0	
	2. Khusus BERTUMBUH = strategi bisnis yang diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (partner)	0	
	2. Khusus AWAL = hasil survei ide produk/umpan balik (feed back) calon pelanggan/uji coba prototipe		
8	<b>Penutup</b>	0	
9	<b>Ada Business Pitch Deck</b>	0	
10	<b>Ada RAB usaha (awal max 15juta, bertumbuh max 20juta)</b>	0	
11	<b>di RAB tidak memasukkan semua yang Tidak Boleh di beli</b>	0	
12	<b>Ada Logo</b>	0	
<b>TOTAL NILAI</b>		<b>3</b>	<b>0</b>

1 = sesuai, 0 = tidak sesuai

Max 24