**I. LATAR BELAKANG**

**Profil Singkat Usaha**

[Isi dengan deskripsi singkat tentang usaha digital Anda (nama usaha, lokasi, dsb) layanan/produk digital yang ditawarkan, dan nilai unik yang dimiliki]

**Alasan Pendirian Usaha**

[Jelaskan alasan mengapa bisnis digital ini didirikan, masalah apa yang ingin diselesaikan dengan solusi digital Anda]

**Kondisi Perkembangan Usaha Saat Ini**

[Jelaskan kondisi usaha digital saat ini, termasuk tahap pengembangan produk, metrics awal yang sudah dicapai, dan perkembangan platform/aplikasi]

**Struktur Organisasi Usaha**

[Gambarkan struktur organisasi tim startup Anda beserta pembagian tugas masing-masing anggota, misalnya CEO, CTO, CMO, dll]

**Sejarah Usaha**

[**Hapus bila tidak ada.** Berikan sejarah singkat usaha digital, termasuk kapan ide ini muncul, kapan mulai dikembangkan, pivot yang pernah dilakukan, dll]

**II. DESKRIPSI USAHA**

**Kategori Bisnis Digital**

**1. Permasalahan dan Solusi (Problem and Solution Fit)**

[Jelaskan secara detail permasalahan yang ingin diselesaikan, siapa yang mengalami masalah tersebut, dan bagaimana solusi digital yang Anda tawarkan dapat menyelesaikan permasalahan tersebut. Jelaskan juga bagaimana Anda memvalidasi bahwa masalah ini benar-benar ada dan solusi Anda tepat

25%]

**2. Analisis Pasar (Market Analysis)**

[Lakukan analisis pasar yang komprehensif, meliputi:

* Total Addressable Market (TAM), Serviceable Available Market (SAM), dan Serviceable Obtainable Market (SOM)
* Profil dan segmentasi pengguna/customer
* Analisis kompetitor langsung dan tidak langsung
* Tren pasar dan industri
* Faktor eksternal yang mempengaruhi pasar (PESTEL analysis)

15%]

**3. Pemasaran**

[Jelaskan strategi pemasaran digital yang akan digunakan, termasuk:

* Strategi akuisisi pengguna/customer, strategi retensi
* Strategi promosi, kanal pemasaran yang akan digunakan (media sosial, content marketing, SEO, SEM, email marketing, dll)
* Strategi branding, strategi inovasi dan positioning
* Key metrics yang akan digunakan untuk mengukur efektivitas pemasaran
* CRM (Customer Relationship Management)

15%]

**4. Monetisasi**

[Jelaskan model bisnis dan strategi monetisasi, termasuk:

* Model pendapatan (subscription, freemium, marketplace fee, iklan, dll)
* Struktur harga dan paket yang ditawarkan
* Unit economics (CAC, LTV, profit margin)
* Proyeksi pendapatan untuk 12 bulan ke depan
* Break-even point analysis

15%]

**5. Profil Tim**

[Jelaskan komposisi tim (hipster, hacker, dan hustler), meliputi:

* Nama, peran, dan latar belakang masing-masing anggota tim
* Keahlian dan pengalaman relevan dari anggota tim
* Struktur kepemilikan usaha (jika sudah ada)
* Rencana rekrutmen (jika ada)
* Advisor atau mentor (jika ada)

10%]

**6. Traction**

[Jelaskan pencapaian yang telah diraih hingga saat ini, seperti:

* Metrics pengguna (jumlah pengguna, retention rate, engagement rate, dll)
* Alpha/beta testing yang sudah dilakukan dan hasilnya
* Pendapatan awal (jika sudah ada)
* Feedback dari early adopters (hasil survei)
* Partnership atau kolaborasi yang sudah terjalin
* Penjelasan roadmap bisnis dengan pendukung valid dan relevan

20%]

**III. RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN**

**Rencana Kegiatan**

[Jelaskan timeline dan milestone pengembangan bisnis digital selama program P2MW, termasuk:

* Pengembangan produk/platform (fitur, UI/UX, testing)
* Peluncuran dan go-to-market strategy
* Target akuisisi pengguna/customer
* Development roadmap]

**Rencana Penggunaan Anggaran**

**Untuk Tahapan Usaha Awal (Bisnis Digital):**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kegiatan Utama** | **Rencana Kegiatan** | **Penanggung Jawab** | **Nama Barang/Jasa** | **Kuantitas** | **Satuan** | **Harga Satuan (Rp)** | **Jumlah (Rp)** | **Keterangan/Referensi Harga** | **Target Capaian** |
| **Pengembangan Produk/Riset (Maks. 50%)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | a. UX Research |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | b. Prototyping |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | c. Development |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Produksi (Maks. 50%)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | a. Server/Hosting |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | b. Tools/Software |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | c. Testing |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian Produk, dan Standarisasi (Maks. 30%)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | a. Pendaftaran Merek |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | b. Pendaftaran PT/CV |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | c. Sertifikasi Keamanan |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Belanja ATK dan Penunjang (Maks. 5%)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | a. |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | b. |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | c. |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Catatan:** Item yang tidak dapat dibelanjakan meliputi:

1. Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,- per item
2. Barang inventaris seperti laptop, handphone, kamera dll
3. Honor kepanitian orang/bulan
4. Utilitas (Bayar tagihan Air, Listrik, Gas, bahan bakar dan sejenisnya)
5. Biaya komunikasi dan paket data atau wifi (internet)
6. Honor dan konsumsi kelompok usaha
7. Gaji karyawan
8. Transportasi luar dan dalam kota
9. Sewa Tempat Usaha, Ruang Kantor dan Gudang

**IV. PENUTUP**

[Sampaikan kata penutup, harapan, dan komitmen tim dalam menjalankan program P2MW dan mengembangkan bisnis digital yang berdampak]

**LAMPIRAN**

**1. Laporan Keuangan**

**A. Laporan Arus Kas (Proyeksi)**

**Nama Usaha: [Isi Nama Usaha]**  
**Laporan Arus Kas**  
**Per [tanggal]**

|  |  |
| --- | --- |
| **Uraian** | **Jumlah** |
| **Kas dari Kegiatan Operasional** |  |
| a. Penerimaan Kas dari penjualan | Rp0 |
| b. Pengeluaran Kas untuk Supplier | Rp0 |
| c. Pengeluaran Kas untuk Operasional Lainnya | Rp0 |
| d. Pengeluaran Lainnya | Rp0 |
| **Kas bersih dari Kegiatan Operasional** | Rp0 |
| **Kas dari Kegiatan Investasi (JIKA ADA)** |  |
| a. Penerimaan Kas dari penjualan harta tetap | Rp0 |
| b. Pengeluaran Kas dari pembelian harta tetap | Rp0 |
| **Kas bersih dari Kegiatan Investasi** | Rp0 |
| **Kas dari Kegiatan Pembiayaan (JIKA ADA)** |  |
| a. Penerimaan Kas dari Penerbitan Saham | Rp0 |
| b. Pengeluaran Kas untuk Pembayaran Cicilan Hutang Bank | Rp0 |
| c. Penerimaan Kas dari Pinjaman Bank | Rp0 |
| **Kas bersih dari Kegiatan Pembiayaan** | Rp0 |
| **Total Kas Bersih** | Rp0 |

**B. Laporan Laba Rugi untuk Tahapan Awal**

**Nama Usaha: [Isi Nama Usaha]**  
**Proyeksi Laporan Rugi Laba**  
**Untuk Periode Yang Berakhir [waktu]**

|  |  |
| --- | --- |
| **Uraian** | **Jumlah** |
| **Proyeksi Pendapatan** |  |
| Proyeksi Penjualan | Rp0 |
| Proyeksi Pendapatan non penjualan (jika ada) | Rp0 |
| **Total proyeksi Pendapatan** | Rp0 |
| **Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)** |  |
| Proyeksi Harga Pokok Penjualan | Rp0 |
| **Total Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)** | Rp0 |
| **Total Proyeksi Laba Kotor** | Rp0 |
| **Proyeksi Beban-beban:** |  |
| Beban Server/Hosting | Rp0 |
| Beban Marketing | Rp0 |
| Beban Pengembangan Produk | Rp0 |
| Beban Lain-lain | Rp0 |
| **Total Proyeksi Beban** | Rp0 |
| **Proyeksi Laba/Rugi Bersih** | Rp0 |

**2. Pitch Deck (untuk kategori Bisnis Digital)**

[Lampirkan pitch deck yang berisi elemen-elemen berikut:]

**Slide 1: Cover**

* Nama dan logo bisnis
* Tagline yang menjelaskan value proposition
* Nama anggota tim

**Slide 2: Problem**

* Identifikasi masalah yang ingin diselesaikan
* Data atau statistik yang mendukung keberadaan masalah
* Pain points dari target user/customer

**Slide 3: Solution**

* Penjelasan solusi digital yang ditawarkan
* Bagaimana solusi ini menyelesaikan masalah
* Unique selling proposition

**Slide 4: Product Demo**

* Screenshot atau mockup produk
* Penjelasan fitur utama
* User flow

**Slide 5: Market Opportunity**

* Total Addressable Market (TAM)
* Serviceable Available Market (SAM)
* Serviceable Obtainable Market (SOM)
* Tren pasar yang mendukung bisnis Anda

**Slide 6: Business Model**

* Model monetisasi
* Revenue streams
* Pricing strategy
* Unit economics

**Slide 7: Go-to-Market Strategy**

* Strategi akuisisi pengguna/customer
* Kanal pemasaran
* Timeline dan milestone

**Slide 8: Competitive Analysis**

* Competitor mapping
* Competitive advantage
* Positioning

**Slide 9: Traction & Milestones**

* Metrics dan pencapaian saat ini
* Roadmap ke depan
* Key performance indicators

**Slide 10: Team**

* Profil tim inti
* Relevant experience dan expertise
* Advisor (jika ada)

**Slide 11: Ask**

* Dana yang dibutuhkan dari P2MW
* Allocation of funds
* Expected outcomes setelah mendapat pendanaan