**🟦 Outline Deskripsi Usaha – Kategori Bisnis Digital**

**1. Permasalahan dan Solusi (25%) – Problem & Solution Fit**

**1.1. Permasalahan Utama**

* Ketergantungan peternak mikro pada metode pencatatan manual.
* Risiko tinggi: pemborosan pakan, kematian unggas, keterlambatan panen.

**1.2. Solusi yang Ditawarkan**

* Platform digital *e-Poultry* + alat IoT e-Feeder.
* Fitur utama: manajemen kandang, otomasi pakan, marketplace, dan pembiayaan (*Kabayan*).

**1.3. Unique Selling Point (USP)**

* All-in-one low-cost automation.
* Bahasa lokal, ringan, dan bisa offline.
* Terjangkau dan mudah digunakan oleh peternak mikro.

**1.4. Validasi Masalah & Solusi**

* Survei 22 peternak: 82% tertarik, 91% merasa solusinya relevan.

**2. Analisis Pasar (15%) – Market Analysis**

**2.1. Segmentasi, Targeting, Positioning (STP)**

* S: Peternak mikro & kecil <500 ekor di Madura.
* T: Usia 30–55 tahun, Android user, tinggal di pedesaan.
* P: *eFishery versi mikro* untuk unggas rakyat.

**2.2. Ukuran Pasar**

* ±11.000 peternak mikro Madura (data Disnak Jatim 2024).
* Target 10% pengguna aktif (1.100) dalam 3 tahun.

**2.3. Analisis Kompetitor**

* eFishery (non unggas), PoultryApp (tidak kontekstual), manual (tidak efisien).

**2.4. Keunggulan Kompetitif**

* Bahasa lokal, aplikasi ringan, dapat digunakan di sinyal rendah.

**2.5. Analisis PESTEL (ringkas)**

* Dukungan politik, pertumbuhan pasar unggas, akses teknologi meningkat.

**3. Strategi Pemasaran (15%) – Marketing Strategy**

**3.1. Saluran Distribusi**

* WhatsApp API, duta peternak, pameran lokal.

**3.2. Promosi & Branding**

* Uji coba gratis, referral, edukasi via media sosial.

**3.3. Retensi dan CRM**

* Grup WhatsApp, survei kepuasan, laporan mingguan otomatis.

**3.4. Key Metrics**

* CPA, Retention Rate, NPS.

**4. Model Monetisasi (15%) – Revenue Model**

**4.1. Sumber Pendapatan**

* Sewa alat IoT, langganan aplikasi, komisi marketplace, sharing fee Kabayan.

**4.2. Validasi Harga**

* 91% peternak menyatakan Rp15.000/bulan sangat layak.

**4.3. Proyeksi Pendapatan 3 Tahun**

* Tahun 1: Rp15 juta
* Tahun 2: Rp45 juta
* Tahun 3: Rp120 juta

**4.4. Unit Economics & BEP**

* CAC: ±Rp20.000, LTV: ±Rp85.000 → BEP bulan ke-13.

**5. Profil Tim (10%) – Team Composition**

**5.1. Struktur Tim Inti**

* CEO, CTO, COO, CMO, CFO

**5.2. Kompetensi & Peran**

* Teknologi, keuangan, riset lapangan, desain, relasi komunitas.

**5.3. Rencana Rekrutmen Tambahan**

* Relawan mahasiswa dan pendamping lapangan.

**5.4. Advisor/Mentor**

* Dosen pendamping dari Teknik & Ekonomi.

**6. Traction dan Roadmap (20%) – Progress & Plans**

**6.1. Capaian Saat Ini (Traction)**

* Prototipe aplikasi & e-Feeder.
* Hasil survei awal menunjukkan minat tinggi peternak.

**6.2. Rencana Pengembangan (Roadmap)**

| **Tahun** | **Target** |
| --- | --- |
| 2025 | 50 pengguna aktif, uji coba alat, pelatihan ke 5 desa |
| 2026 | Monetisasi Pro aktif, 200 pengguna, integrasi pembayaran digital |
| 2027 | 1.000 pengguna, ekspansi luar Madura, kemitraan dengan Disnak Jatim |