



TOPGENERATION CHALLENGE

[BantuParkir.com/Pre-startup]

Oleh : [Muhammad / BantuParkir.com]
Kategori Startup : [Pre-startup]
Jenis Bisnis : [Jasa]
Tanggal Submit : [30/11/2017]



1

BantuParkir.com

Nama Usaha : BantuParkir.com

Jenis Usaha : Jasa

Data Diri :

- Muhammad (muhammadnak5@gmail.com) –
[08988974883]



MASALAH / PELUANG

- Sulitnya mencari tempat parkir ketika kita berpergian karena biasanya tempat parkir yang ada sudah penuh terisi.
- Biasanya kita sangat menginginkan agar kendaraan kita dapat diparkir dengan aman dan dekat dengan tempat tujuan kita.
- Banyaknya parkir liar yang ada pada tempat-tempat public yang menyebabkan kemacetan terjadi akibat adanya pengurangan kapasitas jalan akibat parkir liar tersebut.



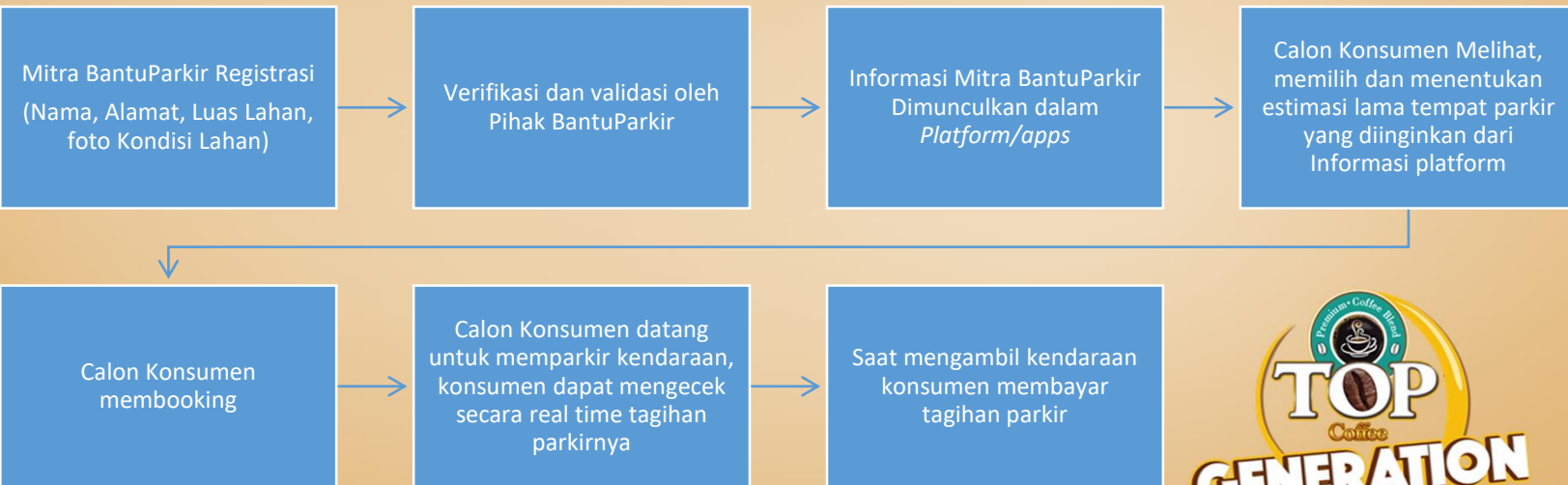
PROPOSISI NILAI

Start-up ini adalah *platform* yang memberikan penyediaan jasa layanan tempat parkir kepada para calon konsumen dengan cara bekerja sama dengan rumah penduduk sekitar (tempat tujuan konsumen) yang memiliki lahan parkir sebagai mitra kami. Dan hal ini sekaligus menjadi keunikan dan nilai tambah dari start-up kami untuk menyelesaikan masalah sulitnya mencari tempat parkir dan masih banyaknya terjadi parkir liar. Dengan bermitra pada penduduk sekitar, hal ini juga dapat menjadi penghasilan tambahan bagi penduduk sekitar.



4

DEMO PRODUK



MODAL BISNIS

Dalam 1 tahun kedepan, kami akan terus memvalidasi ide kami dan kami juga akan mengikuti event-event seperti incubator dan lainnya yang dapat membantu pendanaan kami untuk menciptakan MVP kami hingga launching. Kami juga akan terus menentukan titik-titik tempat yang tepat untuk menguji produk kami, agar produk kami dapat menyelesaikan masalah yang ada (parkir liar dan tempat parkir terbatas).



RENCANA PEMASARAN

- Selama 3 bulan pertama menargetkan mendapat 50 mitra yang menyediakan lahan rumahnya sebagai lahan parkir.
- Pemasaran juga akan kami lakukan dengan cara digital (digital marketing)
- Enam bulan berikutnya :
 - melakukan *Soft launching platform* berbasis *website/apps* untuk menghimpun lebih banyak mitra sekaligus menjangkau *feedback* baik dari mitra rental maupun konsumen.
 - Melakukan pemasaran dan promosi ke berbagai tempat public yang banyak pengunjungnya parkir liar sebagai pasar utama dari bisnis ini. (dapat berupa discount ataupun lainnya)



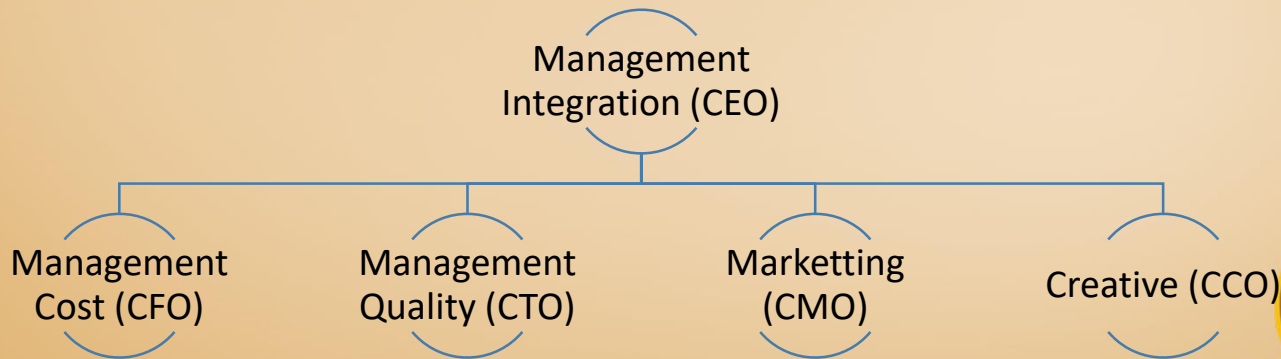
ANALISIS KOMPETITOR

Kompetitor : Smark, ParkiranID, Jukir.co dan Parking Duck

1. Persaingan dalam layanan parkir ini cukup ketat, tetapi hal itu terjadi karena pola yang mereka lakukan hampir sama persis. Sedangkan kami menawarkan sebuah pola baru yang lebih unik dan punya nilai tambah.
2. Jukir.co dan smark yang sudah memiliki banyak mitra menjadi tantangan bagi start-up kami untuk bersaing dalam menjalin mitra yang lebih banyak lagi



MANAJEMEN



PROYEKSI KEUANGAN DAN METRIKS

Keuntungan didapatkan dengan mengandalkan beberapa cara :

- Profit sharing dengan mitra
- Iklan yang diajukan oleh mitra untuk ditampilkan di *platform*
- Iklan yang diajukan selain dari mitra kami.

Untuk dua poin pertama, dapat terealisasi secara optimal setelah 6 bulan pertama. sedangkan untuk poin terakhir baru dapat terealisasi setelah lebih dari 1 tahun dengan memeprtimbangkan variabel pemasaran berikutnya.



KONDISI SAAT INI

Saat ini kami sedang melakukan analysis earned value untuk membuat MVP produk kami sembari mengikuti kompetisi-kompetisi start-up. Kami juga sudah memvalidasi layanan ide bisnis kami melalui pengamatan, analisa dan bertanya/berwawancara terhadap calon konsumen dan calon mitra kami. Pengamatan terhadap perilaku calon konsumen, maupun penyedia layanan sejenis (competitor). Sejalan dengan analisa kami, ide bisnis ini memiliki potensi yang cukup besar dan mampu bertahan dalam jangka Panjang.



FOTO

