**Pengajuan Usulan**

**Sayembara Ide Bisnis dan Startup**

**Inkubator Bisnis dan Kewirausaham**

Judul : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Jenis implementasi : [ ] Produk [ ] Jasa

Lainnya: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*harap diisi bila implementasi tertentu*)

Nama Ketua Tim : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Jurusan Ketua Tim : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

NIM : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Alamat Ketua Tim : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

No. HP Ketua : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Email Ketua : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nama Anggota Tim 1 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

NIM Anggota NIM 1 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Jurusan Anggota TIM 1 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Anggota Tim 2 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

NIM Anggota NIM 2 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Jurusan Anggota TIM 2 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Jember**, …. Juli 2020

*Tanda tangan pengusul*

Nama Ketua Tim Pengusul

NIM

**Susunan Pengajuan**

**Sayembara Ide Bisnis dan Startup**

**Inkubator Bisnis dan Kewirausahan**

1. **Deskripsi Usaha/perusahaan**

Bisnis “Tokoe” yang kami inovasikan adalah bisnis yang yang bergerak di bidang kebutuhan pangan. Tokoe sendiri memiliki arti *“to”* (Bahasa Inggris) yang memiliki arti untuk dan *“koe”*(Bahasa Jawa) yang memiliki arti kamu jadi jika digabung memiliki arti “untuk kamu”. Tokoe adalah sebuah toko yang menjual perlengkapan kebutuhan pangan seperti sayur, daging, bahan-bahan dapur, dan lain-lain. Tokoe sendiri memiliki mekanisme pembayaran menggunakan e-money dan memiliki sistem point yang mana jika setiap pembeli ingin membeli di Tokoe akan mendapatkan point, point tersebut dapat digunakan berbelanja di Tokoe ketika point tersebut sudah banyak. Tokoe memiliki sebuah aplikasi yang mana memiliki sebuah fitur pembelian secara online dan jasa antar jemput.

Ide tersebut dari pengamatan kami tentang pasar di masa pandemi saat ini, baik melihat secara langsung maupun di media. Dari hasil pengamatan tersebut ditemukan beberapa fakta bahwa, pasar juga merupakan tempat penyebaran covid-19. Hal tersebut dikarenakan pedagang dan pembeli masih tidak patuh terhadap protokol Kesehatan yang sudah ditentukan oleh kementerian kesehatan Indonesia seperti tidak menggunakan masker, tidak jaga jarak, tidak mencuci tangan dll. Di pasar juga pedagan dan pembeli melakukan transaksi menggunakan uang kertas, para ahli mengatakan kalua kecil kemungkinan virus corona bisa menyebar melalui uang kertas yang berpindah tangan saat transaksi. Dari fakta-fakta tersebut kami menyimpulkan bahwa hal tersebut merupakan sebuah permasalahan yang selanjutnya dapat kami berikan solusinya yaitu

membuat sebuah market/toko yang menjual berbagai kebutuhan layaknya pasar kebutuhan pasar. Yang kami tekankan adalah toko ini menyediakan aplikasi jasa pengiriman dan e-money. Jasa pengiriman dan e-money tersebut ditujukan agar lebih efisien dan membantu pemerintah dalam mengurangi penyebaran covid-19. Tetapi ide kami juga dapat berguna dimasa yang akan datang.

Keunggulan dari Tokoe sendiri yaitu masyarakat yang masih belum berani keluar rumah saat pandemic seperti ini dapat memesan kebutuhan pangan melalu aplikasi barang akan diantar sampai dirumah, pembayaran dapat dilakukan dengan e-money, dan di Tokoe sendiri membuka jasa penitipan untuk dijual di toko kami.

Deskripsi usaha/perusahaan berisi informasi tentang struktur, kepemilikan dan perkembangan perusahaan sampai saat ini. (***Maksimal 100 kata***)

1. **Target Pasar**

Dalam memulai usaha apapun,maka yang harus diketahui adalah peluang pasar yang dapat menerima bisnis kami ini. Target pasar sudah merupakan kunci penting dalam proses pemasaran karena pemasaran akan berjalan dengan lancar apabila sudah mendapatkan target pasar yang diinginkan.

Sistem pemasaran market “Tokoe” kami akan mampu bersaing dengan toko-toko penjual sayur-mayur yang telah ada di pasaran dalam hal kualitas produk yang berbeda,penyetokan barang kami membuka penitipan produk yang ingin dijual di market, dalam hal transaksi pembayaran kami menggunakan e-money, dan dalam hal pemesanan produk kami menggunakan sebuah aplikasi yang sangat memudahkan bagi masyarakat. Bukan hanya dalam hal kualitas yang berbeda,penyetokan produk,transaksi pembayaran, dan pemesanan barang yang berbeda namun dalam segi pemasarannya yang berbeda pula. Oleh karena itu, kami akan memasarkan produk jualan di aplikasi market kami dan memasarkan melalui sosial media yang sangat tumbuh pesat di zaman era sekarang ,maka Tokoe kami ini akan lebih cepat dikenal banyak lapisan masyarakat.

Pada bagian ini, deskripsikan target pasar yang dapat menjangkau konsumen dengan daya beli yang cukup potensial (potential buyer). Target pasar meliputi lokasi geografis, karakteristik demografi target konsumen, siapa mereka, apa yang mereka inginkan, bagaimana mereka membeli. Informasi ini sangat membantu keberhasilan dalam mendesain produk atau jasa yang diperlukan konsumen, mengembangkan pasar, dan memastikan penjualan. (***Maksimal 300 kata***)

1. **Analisis Pesaing / Kompetisi**

Deskripsikan cara yang di lakukan agar usahanya tidak kalah bersaing dengan peluang usaha lainnya, agar bisa bertahan ditengah persaingan pasar yang semakin ramai.

(***Maksimal 300 kata***)

1. **Rencana Pemasaran dan Penjualan**

Rencana pemasaran dan penjualan menggambarkan strategi untuk menjaga konsumen dan penjualan, ini menjadi penting bagi pelaku bisnis, investor, maupun pemberi pinjaman. (***Maksimal 300 kata***)

Pemasaran merupakan aktivitas yang membuat konsumen menyadari adanya produk atau jasa, dan keuntungan yang ditawarkan. Aktivitas pemasaran mencakup periklanan (cetak, radio, TV, internet), menghasilkan materi pendukung (brosur, lembar informasi produk), mempersiapkan website perusahaan, melakukan hubungan publik (press release, acara), menghadiri pemetaan perdagangan, dan menawarkan sampel gratis.

Penjualan merupakan aktivitas yang berinteraksi langsung dengan konsumen untuk memperoleh pemesanan atau penjualan langsung. Aktivitas penjualan mencakup penjualan ke rumah konsumen atau tempat bisnis, telemarketing, e-commerce, penjualan online, atau penjualan barang di toko, pameran, atau kegiatan-kegiatan lainnya.

1. **Rencana Operasi**

Rencana operasi dalam proposal bisnis mendeskripsikan bagaimana secara teknis operasi perusahaan dijalankan. Rencana Operasi dapat memuat: desain produk/jasa, manajemen kualitas, perencanaan proses dan kapasitas, penentuan lokasi kapasitas, lay out kapasitas, Manajemen Rantai Pasokan, Manajemen Persediaan, dan Elemen operasi yang memberikan keunggulan kompetitif. (***Maksimal 300 kata***)

1. **Tim Manajemen**

Deskripsikan orang-orang yang menjalankan bisnis, jelaskan peranan mereka dan tunjukkan kualifikasi, pengalaman, pendidikan, dll. Perkirakan kebutuhan manajemen dimasa depan dan biasanya posisi manajemen belum terisi sepenuhnya dalam usaha baru. . (***Maksimal 300 kata***)

1. **Perkembangan Masa Depan Usaha**

Pada bagian ini, jelaskan tujuan jangka panjang dan patokan pencapaian yang direncanakan. Paparan tentang perkembangan masa depan, penting bagi investor karena investor menginvestasi uang mereka pada usaha anda dan mereka ingin memperkirakan berapa banyak keuntungan yang mungkin diperoleh dan seberapa besar perusahaan akan berkembang, sehingga mereka memahami keuntungan dalam investasi mereka. (***Maksimal 300 kata***)

1. **Rencana Finansial Pengembangan Inovasi Bisnis**

Analisa dan strategi keuangan sangat penting dalam menyusun business plan guna memberikan gambaran sistematis terhadap langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai profitabilitas yang diharapkan. Financial Plan disusun dengan cara menentukan secara aktual jumlah dana yang dibutuhkan untuk memulai kegiatan bisnis dan dana yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional perusahaan.

(***Maksimal 300 kata***)

Keterangan: informasi lebih lanjut menyesuaikan pada petunjuk pelaksanaan KIBM khusus vokasi. Dapat diunduh di:  
<https://pusatprestasinasional.kemdikbud.go.id/wp-content/uploads/2020/07/Petunjuk-Pelaksanaan-KIBM-Tahun-2020-1807.pdf>