**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**

Tokoe merupakan bisnis yang bergerak di bidang kebutuhan pangan hasil adopsi pasar konvensional. Tokoe sendiri memiliki arti *“to”* (Bahasa Inggris) yang memiliki arti untuk dan *“koe”*(Bahasa Jawa) yang memiliki arti kamu, jika digabung memiliki arti “untuk kamu”. Sesuai namanya tokoe diperuntukan untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat pertimbangkan protokol kesehatan saat pandemi *COVID-19*. Tokoe menjual berbagai kebutuhan pangan seperti sayur, daging, buah, bumbu dapur layaknya pasar. Tokoe dilengkapi dengan aplikasi yang memiliki fitur transaksi online, jasa antar belanjaan dan pembayaran online. Pembayaran dapat menggunakan e-money dan memiliki sistem point yang dapat ditukarkan dengan pruduk tertentu ketika telah terkumpul.

1. **Target Pasar**

Pasar potensional untuk Tokoe berdasarkan faktor geografis umumnya bertempat di jalan kalimantan dekat dengan Universitas Jember dan Politeknik Negeri Jember. Tempat ini akan sangat stategis karena menjadi lalu lintas mahasiswa maupun masyarakat umum. Mahasiswa (80%) dan masyarakat umum (20%) terutama yang berjenis kelamin perempuan akan menjadi konsumen potensial dari Tokoe yang sebagian besar berumur antara 20 tahun sampai 50 tahun. Banyaknya mahasiswa berjenis kelamin perempuan dengan umur >20 tahun (60%) yang potensial terhadap Tokoe ini terkait dengan faktor menjadi anak kos, dimana mahasiswa akan memilih memasak sendiri agar dapat berhemat namun tetap mengkonsumsi makanan sehat seperti sayur. Jadwal kuliah dan organisasi yang padat membuat mahasiswa menyukai kepraktisan dalam menjalankan setiap aktifitas seperti kasus membeli bahan makanan untuk dimasak. Mahasiswa akan cenderung membeli bahan makanan di dekat tempat tinggal mereka daripada harus ke pasar Tanjung karena alasan jarak dan efesien waktu.

Pandemi *COVID-19* yang terjadi saat ini berdampak besar pada berbagai sektor publik seperti pasar dan secara tidak langsung juga berdampak pada ibu rumah tangga sebagai konsumen. Banyak kebijakan yang harus dipatuhi saat ketika ke pasar seperti menggunakan masker sampai dengan *social-distancing.* Hal tersebut yang kemudian membuat masyarakat pada umumnya dah ibu rumah tangga khususnya memilih toko-toko sayur atau pedagang sayur keliling untuk memenuhi kebutuhan dapur mereka, karena dirasa lebih aman dan terhindar dari virus. Mereka hanya perlu menunggu pedagang sayur keliling lewat daerah mereka atau pergi ke toko-toko sayur terdekat lalu melakukan transaksi dengan uang konvensional sebagai alat tukar. Hal ini yang kemudian menjadi fokus kami untuk mengembangkan sebuah inovasi *e-money* sebagai alat transaksi pembayaran pada bisnis Tokoe kami. Tokoe dilengkapi dengan aplikasi penjualan layaknya *e-commerce,* pembeli dapat melakukan transaksi melalui aplikasi tersebut dengan cara memilih produk yang diinginkan lalu melakukan pembayaran dengan *e-money.* Fitur lain yang dapat digunakan yaitu jasa antar belanjaan dan titip barang untuk dijual di Tokoe.

1. **Analisis Pesaing / Kompetisi**

Persaingan pasar memang bukan hal yang baru, dengan demikian Tokoe mempunyai beberapa startegi agar selalu memenangkan persaingan pasar, Cara menghadapi para pesaing adalah amati pasar dan kenali pesaing , ciptakan produk yang berbeda, tonjolkan keunggulan produk, pelajari kelebihan dan kelemahan pesaing, menawarkan harga yang bersaing, dan membuat event untuk mempromosikan produk. Potensi pasar yang akan menjadi pesaing Tokoe adalah toko-toko penjual sayuran dan pasar tradisional yang didirikan sebelum Tokoe berdiri, untuk menghadapi para pesaing Tokoe mempunyai keunikan dan ciri khas serta daya tarik bagi konsumen yaitu market Tokoe memiliki kebersihan dan kenyamanan yang terjamin, Keunggulan Tokoe adalah pelayanan karyawan yang ramah, memiliki sebuah model transaksi menggunakan e-money, jasa antar, jasa penitipan produk sayur untuk dijualkan, aplikasi Tokoe untuk pemesanan online dan fitur koin untuk setiap pembelian. Keunggulan bertujuan untuk memiliki ciri khas dan daya tarik bagi konsumen. Cara mengetahui kelebihan dan kelemahan pesaing hal yang pertama dilakukan yaitu kenali para pesaing, monitoring strategi media sosial pesaing, Analisa bagaimana pesaing memasarkan produk, dan lakukan analisa SWOT, dengan cara tersebut kita dapat mudah mendapatkan informasi mengenai kelebihan dan kelemahan pesaing sebagai peluang untuk memenangkan persaingan pasar. Sebuah strategi penawaran harga yang Tokoe berikan yaitu fitur koin sebagai strategi penawaran harga untuk bersaing dengan kompetitor yang lain dan akan memberikan promo harga di hari tertentu.

1. **Rencana Pemasaran dan Penjualan**

Dengan target pasar kami yang telah dijelaskan sebelumnya, strategi pemasaran kami yang pertama yakni mengadakan Grand Opening untuk menguji kelayakan dengan mengundang beberapa orang maupun kelompok untuk menarik minat agar tertarik menjadi mitra/rekan bisnis. Kami juga nantinya akan menggunakan metode pemasaran berupa mulut ke mulut, kemudian promosi melaluimedia sosial seperti (Instagram, Facebook, WhatsApp, dll.) hingga menyebar brosur di pusat perbelanjaan dan pada event-event yang ada, seperti car free day, dll. Tentunya setelah aplikasi tersebut launching, kita juga menyediakan website landing page aplikasi Tokoe tersebut supaya dapat menarik minat masyarakat lain nantinya. Agar dapat menarik lebih minat masyarakat, di dalam promosi nantinya akan dijelaskan bahwa aplikasi ini dilengkapi dengan fitur poin, dimana setiap kali setelah melakukan transaksi, user akan mendapatkan poin yang nantinya dapat ditukarkan dengan produk yang ada.

Sesuai dengan namanya, yakni aplikasi Tokoe yang akan bergerak dibidang marketplace, yang bertindak sebagai pihak ketiga dalam transaksi online dengan menyediakan tempat berjualan dan fasilitas pembayaran, dimana seseorang dapat membeli sesuatu melalui aplikasi ini maupun menitipkan produknya. User hanya cukup memilih produk yang ingin di beli, kemudian admin memverifikasi pesanan user, dan pesanan siap diantar. Sistem penjualan yang digunakan juga dapat secara grosir maupun eceran.

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**

Struktur jajaran direksi dari Tokoe nantinya akan meliputi CEO sebagai pemimpin/direktur utama, setelahnya diikuti CMO sebagai wakil direktur atau lebih dikenal sebagai direktur marketing. Kemudian ada CFO yakni yang menangani bagian finance & accounting, dimana posisi ini sangat berperan penting dibidang keuangan. Dengan dilengkapi aplikasi Tokoe, tentunya sangat dibutuhkan posisi CTO dimana ia bertanggung jawab penuh atas segala kegiatan teknologi dan informasi yang ada. Posisi Owner diisi oleh pemilik perusahaan itu, dan Founder serta CO-Founder lebih ke arah pencetus ide/pemilik ide usaha.

Setelahnya diikuti oleh beberapa karyawan untuk mengelola bisnis Tokoe. Kualifikasi yang dibutuhkan secara umum meliputi lulusan SMA/Sederajat, (………..). Untuk staff teknis IT dalam proses pengembangan software Tokoe minimal lulusan D4 Teknik Informatika/S1 Sistem Informasi yang memiliki pengalaman kerja di bidang terkait minimal 2 tahun, dan mengerti beberapa bahasa pemrograman web dan android developer serta penggunaan framework dengan baik.

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>