**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 dengan pertimbangan 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 produk 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 strategis 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 yang 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**

Strategi untuk memenangkan persaingan pasar sangat dibutuhkan bagi setiap pelaku usaha. Pelaku usaha dituntut untuk memahami siapa pesaing atau kompetitornya dengan cara analisa pesain. Analisa tersebut dapat dilakukan dengan mengamati pasar, kenali kelebihan dan kekurangan pesaing, menciptakan produk yang berbeda, menonjolkan keunggulan produk, menawarkan harga yang bersaing, dan membuat *event* untuk mempromosikan produk.

Potensi pasar yang akan menjadi pesaing Tokoe adalah toko-toko penjual sayuran, tukang sayur keliling dan pasar tradisional yang telah lebih dulu berdiri. Toko penjual sayuran dan pasar merupakan pesaing langsung dari Tokoe, mereka menawarkan produk yang sama yakni menjual berbagai kebutuhan pangan seperti sayur, daging, bumbu dapur, dan berbagai pangan lain. Mereka melakukan transaksi secara konvensioanal yaitu pembeli datang ke toko sayur atau ke pasar lalu memilih kebutuhan yang mereka inginkan dan membayar menggunakan uang konvensional. Namun terdapat kelebihan pada penggunaan transaksi manual, pembeli dan pedagang dapat melakukan tawar menawar harga agar di peroleh harga yang sesuai. Dala hal pemasaran produk, toko sayur dan pasar memasarkan produknya secara tradisional atau manual. Mereka menyusun dagangan pada etalase di toko maupun di atas meja. Hal tersebut merupakan kekurangan dari toko sayur dan pasar karena produk yang dijual bisa saja kurang higenis karena tidak terbungkus dengan aman.

Menghadapi para pesaing, Tokoe mempunyai keunikan dan keunggulan dalam hal produk, tempat dan pelayanan terhadap konsumen. Seluruh produk dikemas dengan *packaging* yang memperhatikan kehigenisan produk. Selain itu, tempat yang bersih dan nyaman juga menjadi fokus kami untuk menarik minat konsumen. Dalam hal interaksi dengan konsumen, Tokoe memberikan pelayanan yang ramah kepada setiap konsumen. Kemudahan konsumen juga menjadi fokus kami dengan menyediakan aplikasi *e-Tokoe* yang di lengkapi dengan e-money, jasa antar belanjaan yang semua dapat dilakukan secara online untuk mempermudah transaksi bagi konsumen, pemasaran produk bagi owner dan sekaligus menjadi keunggulan Tokoe dari pesaing lain seperti toko sayur konvensional dan pasar tradisional .

1. **Rencana Pemasaran dan Penjualan**

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 atau rekan bisnis. Kami juga nantinya akan menggunakan metode pemasaran berupa mulut ke mulut, kemudian promosi melalui media sosial seperti (Instagram, Facebook, WhatsApp) hingga menyebar brosur di pusat perbelanjaan dan pada *event-event* yang ada, seperti car free day, dan *event* sejenis. 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**

## Produk yang akan dipasarkan oleh Tokoe akan dikemas terlebih dahulu. Fungsi kemasan tidak sebatas digunakan sebagai pelindung produk, melainkan juga sangat mendukung terjaganya kualitas produk serta adanya peningkatan kelas (penampilan) image yang baik. Dimana konsumen akan cenderung tertarik dengan produk yang dikemas dengan rapi dan menarik. Kualitas produk dari Tokoe juga sangat terjamin kesegaran dan tekstur seperti sayur-mayur, daging, dll. Apabila terdapat produk yang tidak terjual pada hari itu, pada hari esok nya akan digantikan dengan produk yang lebih baru.

## Selain produk dari Tokoe sendiri, Tokoe juga menerima produk titipan penjual seperti dagangan sayuran, daging, ikan, dll dimana tetap memperhatikan kualitas dari dagangan tersebut. Apabila dagangan yang dititipkan menunjukkan tanda-tanda dagangan tersebut tidak segar, maka Tokoe juga tidak bersedia menerima titipan tersebut demi menjaga kepercayaan konsumen kepada Tokoe. Alur penitipan barang dagangan seperti penitipan pada biasanya, dengan mencukupi persyaratan terkait dari pihak Tokoe, penitip maupun produknya. Apabila semua telah memenuhi syarat dan ketentuan, maka dagangan tersebut dapat dititipkan di Tokoe.

## Proses pemasarannya pun terbilang cukup mudah, dengan mengiklankan/broadcast pada media sosial maupun secara langsung melalui penyebaran brosur seperti yang telah dibahas pada poin sebelumnya. Lokasi dari Tokoe sendiri harapannya dapat berada di daerah Jl. Kalimantan, dimana menurut kami lokasi tersebut terbilang sangat strategis untuk mencapai target konsumen. Penggunaan dari aplikasi Tokoe yang berbasis android pun kurang lebih sama seperti aplikasi e-commerce lainnya, dimana aplikasi ini bergerak di bidang marketplace, orang lain juga dapat memasarkan hingga menjual produk yang telah dititipkan pada Tokoe. Aplikasi Tokoe juga memiliki beberapa fitur unggulan, diantaranya e-money sebagai payment gateaway seperti DANA, OVO, dll dan poin sebagai bentuk lain dari cashback setelah melakukan transaksi, dimana poin yang nantinya telah terkumpul dapat ditukarkan pada produk tertentu yang tersedia. Adapun fitur jasa antar belanja langsung dari pihak Tokoe kepada pelanggan dalam lingkup Jember.

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. 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**

Dalam menjalani usaha, kami mempunyai tujuan yang terencana dengan baik, yaitu tujuan jangka panjang. Tujuan jangka panjang kami akan selalu terus berinovasi untuk menjadikan usaha kebutuhan bahan pangan yang berkualitas dan selalu mengadakan pembaharuan dan penambahan fitur untuk aplikasi Tokoe guna agar lebih maju untuk kedepannya dan menjawab tantangan zaman. Visi Tokoe adalah mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhan pangan saat pandemi covid. Patokan pencapaian kami adalah kami ingin membuka cabang Tokoe di daerah-daerah Indonesia agar kami dapat membantu dan memudahkan seluruh masyarakat dalam pembelian kebutuhan pangan, memiliki ratusan karyawan yang ditempatkan di cabang-cabang Tokoe di Indonesia.

Target capaian Pendapatan atau laba yang didapat 100.000.000/tahun .Usaha Tokoe yang memiliki peluang pasar yang menjanjikan  tentu dapat menguasai setidaknya setengahnya dari pasar. Selain karena belum banyak yang memiliki usaha seperti Tokoe yang bisa memesan kebutuhan pangan seperti sayur, daging, bumbu dapur, dan berbagai pangan lain melalui offline maupun online, jasa antar barag, pembayaran dapat melalui *e-money,* dan terdapat fitur koin dapat menarik minat pembeli. Selain itu, daya beli masyarakat yang cukup tinggi menjadi peluang untuk usaha Tokoe menguasai pasar, apalagi di masa pandemi Corona ini masyarakat yang dianjurkan oleh pemerintah agar mematuhi protokol kesehatan dan dianjurkan tetap dirumah usaha ini sangatlah dibutuhkan masyarakat hanya perlu memesan barang melalui aplikasi dan barang akan diantar sampai dirumah.

1. **Rencana Finansial Pengembangan Inovasi Bisnis**

**8.1 Biaya Tetap**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kompenen** | **Kuantitas** | **Justifikasi Pemakaian** | **Harga Satuan** | **Total Harga** |
|
| Biaya sewa bangunan | 1 | Tempat produksi | Rp75.000.000 | Rp75.000.000 |
| Etalase kayu ukuran 2 meter | 5 | Tempat dagangan (sayur, buah, bumbu dapur) | Rp550.000 | Rp2.750.000 |
| Mobil box | 1 | Transaportasi Jasa antar | Rp30.000.000 | Rp30.000.000 |
| Motor box | 2 | Transaportasi Jasa antar | Rp15.000.000 | Rp30.000.000 |
| Frezer box | 2 | Tempat dagangan (daging dan ikan) | Rp2.250.000 | Rp4.500.000 |
| monitor, keyboard, mouse | 1 | Kasir | Rp1.000.000 | Rp1.000.000 |
| Wifi | 2 | Internet | Rp500.000 | Rp1.000.000 |
| Mini mobile printer | 1 | cetak struck | Rp400.000 | Rp400.000 |
| Biaya tenaga kerja | 1 | Kasir | Rp2.000.000 | Rp2.000.000 |
| Biaya tenaga kerja | 4 | Pelayan | Rp1.500.000 | Rp6.000.000 |
| Biaya tenaga kerja | 2 | tim IT | Rp4.000.000 | Rp8.000.000 |
| Biaya tenaga kerja | 3 | Jasa antar | Rp1.500.000 | Rp4.500.000 |
| Biaya transportasi |  | Kegiatan distribusi dan antar dagangan |  | Rp400.000 |
| Biaya listrik |  | lampu, frezzer, monitor,wifi |  | Rp250.000 |
| **TOTAL** | | | | **Rp165.800.000** |

**8.2 Biaya Variabel**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kompenen** | **Kuantitas (kg)** | **Justifikasi Pemakaian** | **Harga Satuan** | **Total Harga** |
|
| Tomat | 2 | Barang Dagangan | Rp11.000 | Rp22.000 |
| Kangkung | 2 | Barang Dagangan | Rp85.000 | Rp170.000 |
| Sawi | 2 | Barang Dagangan | Rp9.000 | Rp18.000 |
| Bawang putih | 2 | Barang Dagangan | Rp15.000 | Rp30.000 |
| Bawang merah | 2 | Barang Dagangan | Rp15.000 | Rp30.000 |
| Ikan nila | 5 | Barang Dagangan | Rp23.000 | Rp115.000 |
| Daging sapi | 10 | Barang Dagangan | Rp54.000 | Rp540.000 |
| Daging ayam | 10 | Barang Dagangan | Rp50.000 | Rp500.000 |
| Ikan cakalan | 5 | Barang Dagangan | Rp18.000 | Rp90.000 |
| lada | 2 | Barang Dagangan | Rp12.000 | Rp24.000 |
| kemiri | 2 | Barang Dagangan | Rp12.000 | Rp24.000 |
| ketumbar | 2 | Barang Dagangan | Rp12.000 | Rp24.000 |
| Genjer | 2 | Barang Dagangan | Rp5.000 | Rp10.000 |
| Terong | 2 | Barang Dagangan | Rp7.500 | Rp15.000 |
| **TOTAL** | | | | **Rp1.612.000** |