**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**

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>