



**IT FEST**  
**GUIDE BOOK**  
**IDE BISNIS TIK**  
**2023**

# DAFTAR ISI

Deksripsi Lomba	01
Tujuan ,Tema, Sub-Tema	02
Persyaratan Loomba	03
Timeline	04
Tahapan Lomba	05
Narahubung	06



# DEKSRIPSI IDE BISNIS TIK

# TUJUAN



Maksud dan Tujuan diadakannya lomba Ide Bisnis TIK adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan wadah bagi mahasiswa untuk mengembangkan ide-ide inovatif dan berdampak dalam bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) khususnya dari Fakultas Ilmu Komputer sebagai agen perubahan dan pemimpin masa depan.
2. Memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengembangkan bakat dan kemampuan mereka dalam merumuskan dan merencanakan solusi di bidang Ide Bisnis TIK.
3. Membantu dan mempersiapkan peserta untuk berani mengikuti kompetisi di bidang akademik dan bisnis, baik di tingkat fakultas, universitas, maupun di tingkat nasional dan internasional.
4. Mendorong terbentuknya inovasi dan ide-ide baru yang dapat diimplementasikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

# TEMA

“Inovasi TIK untuk  
Memberdayakan Pembangunan  
Berkelanjutan”

# SUB-TEMA

Kesehatan dan  
Kesejahteraan

Pengelolaan Limbah Digital

Energi Terbarukan

Pendidikan Berkualitas

# Persyaratan Lomba

03



## Ketentuan Umum

1. Peserta adalah mahasiswa aktif Fakultas Ilmu Komputer yang telah mengikuti mekanisme pendaftaran dan melengkapi berkas-berkas yang disediakan.
2. Peserta yang tidak memenuhi mekanisme pendaftaran dan melengkapi berkas sampai batas waktu yang ditentukan akan dianggap gugur.
3. Peserta lomba akan bersaing secara tim, dimana setiap tim terdiri dari maksimal 3 orang dan dapat berasal dari program studi yang berbeda.
4. Setiap peserta wajib memiliki nama tim dengan ketentuan tidak boleh mengandung unsur - unsur SARA (Suku, Agama, Ras, Antargolongan) dan di setiap tim hanya akan diketuai oleh satu orang. Semua peserta hanya dapat berpartisipasi di dalam satu tim dan tidak diperbolehkan mendaftar di bidang lomba lainnya.
5. Peserta bersedia dan wajib mengikuti seluruh rangkaian acara, prosedur, dan ketentuan perlombaan.
6. Peserta yang melakukan pelanggaran berhak didiskualifikasi oleh panitia.
7. Keputusan juri dan panitia bersifat mutlak dan tidak dapat diganggu gugat.
8. Segala perubahan yang terjadi dalam guidebook akan diinformasikan lebih lanjut di instagram @itfest.filkom

# Persyaratan Lomba

03



## Ketentuan Khusus

1. Satu tim hanya boleh mengirimkan satu karya.
2. Karya peserta yang dilombakan tidak diperkenankan menyinggung unsur SARA (suku, agama, ras, dan antar golongan) atau mengandung unsur pornografi maupun kekerasan.
3. Karya yang dilombakan pada kompetisi ini merupakan karya orisinal peserta dengan melampirkan lembar pernyataan orisinalitas karya.
4. Setiap peserta atau tim harus mengembangkan ide bisnis TIK orisinal yang belum pernah diajukan sebelumnya dalam kompetisi serupa.
5. Ide bisnis TIK harus memiliki keterkaitan yang jelas dengan bidang teknologi informasi dan komunikasi.
6. Ide bisnis TIK yang diajukan harus sesuai dengan etika dan nilai-nilai yang berlaku.
7. Peserta harus memastikan bahwa ide bisnis mereka tidak melanggar hak cipta, merek dagang, atau hak kekayaan intelektual pihak lain.
8. Tidak diperkenankan menggunakan materi yang melanggar hak cipta atau melibatkan pelanggaran hukum lainnya. Peserta bertanggung jawab sepenuhnya atas keaslian ide bisnis yang diajukan.

# TIMELINE

No	Kegiatan	Tanggal
1	Penyisihan	13 Juni – 5 Juli
2	Penilaian Penyisihan	6 Juli – 13 Juli
3	Tahap Final	14 Juli – 16 Juli
4	Penilaian Final	17 Juli – 18 Juli
5	Presentasi Final & Pengumuman	19 Juli





# TAHAPAN LOMBA

## A. BABAK PENYISIHAN

### KETENTUAN

Pada babak penyisihan, peserta akan membuat Business Model Canvas serta proposal mengenai ide bisnis TIK mereka. Peserta akan mengembangkan Business Model Canvas dan proposal yang mencakup komponen-komponen berikut ini :

1. Penjelasan Masalah Bisnis yang Akan Diangkat
2. Produk atau Layanan yang Ditawarkan.
3. Potensi Pasar.
4. Strategi Bisnis yang Inovatif.
5. Tim Perusahaan yang Berkualitas.
6. Daya Tarik atau Traksi.

- Karya canvas dan proposal yang diajukan merupakan ide orisinal.
- Karya canvas dan proposal memiliki relevansi dan sesuai dengan tema yang telah ditentukan.
- Template proposal Ide Bisnis TIK, Template BMC (Canvas), serta Surat Pernyataan Orisinalitas dapat diunduh di link berikut :  
[https://drive.google.com/drive/folders/1Fyb7l5kuN\\_MP9UysqY-sYYWbG0OGOrspKwKtD-ABvJ7EKMnqVbs3AQWQ2PFqxXdaymfjQfjw](https://drive.google.com/drive/folders/1Fyb7l5kuN_MP9UysqY-sYYWbG0OGOrspKwKtD-ABvJ7EKMnqVbs3AQWQ2PFqxXdaymfjQfjw)
- Pengumpulan Business Model Canvas, Proposal, serta Surat Pernyataan Orisinalitas dapat dikumpulkan melalui form berikut :  
<https://forms.gle/muXVTMX1pNf57cYd8>
- Proposal berformat .pdf dengan ketentuan nama file ITFEST\_IDEBISNISTIK\_NAMATIM\_NAMAPRODUK.pdf
- Business Model Canvas berformat .pdf dengan ketentuan nama file ITFEST\_IDEBISNISTIK\_NAMATIM\_NAMAPRODUK\_CANVAS.pdf
- Pengumpulan akan ditutup tanggal 5 Juli 2023 23.59 WIB melebihi waktu tersebut panitia tidak menerima pengumpulan.
- Pengumuman tim yang lolos ke babak final akan diumumkan di instagram @itfest.filkom dan dihubungi Contact Person terkait.
- Keputusan juri dan panitia bersifat mutlak dan tidak dapat diganggu gugat.



## KETENTUAN PENILAIAN BABAK PENYISIHAN

No	Kriteria Penilaian	Bobot
1	Penjelasan masalah & solusi dari rencana bisnis yang akan diangkat	25%
2	Produk atau Layanan	20%
3	Pasar	20%
4	Strategi Bisnis	20%
5	Daya Tarik atau Traksi	15%

# KETERANGAN KETENTUAN PENILAIAN

## BABAK PENYISIHAN

Kriteria Penilaian	Keterangan
Penjelasan masalah & solusi dari rencana bisnis yang akan diangkat	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Masalah bisnis</li><li>2. Solusi yang akan diberikan</li><li>3. Penjelasan Business Model</li><li>4. Dampak bisnis yang diciptakan di dalam industrinya</li></ol>
Produk atau Layanan	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Memaparkan dengan jelas relevansi produk/ layanan yang ditawarkan dengan masalah bisnis yg diangkat;</li><li>2. Mampu menunjukkan proses iterasi perubahan atas evaluasi Business Model dan Value Proposition Desainnya.</li><li>3. Suatu produk/ layanan yang sangat menarik/ atraktif/ up-to-date dalam bentuk MVP (Minimum Viable Product);</li><li>4. Value proposition yang kuat kepada end-user/ consumer.</li></ol>

## Pasar

1. Mampu mengidentifikasi, mengevaluasi dan menganalisa TAM (Total Address Market); SAM (Serviceable Available Market); SOM (Serviceable Obtainable Market).
2. Mampu mengidentifikasi kebutuhan customer dengan tepat dengan menjabarkan atas kriteria karakteristik value propositionnya.
3. Evaluasi atas komparasi value proposition dengan perusahaan competitor.

## Strategi Bisnis

1. Analisa Proses Product market fit (Evolusi Business model dan value proposition yg dijalankan)
2. Analisa Desireability Hypotheses (customer profile, value map, customer segments, value propositions, channels, customer relationships) dengan memberikan penjabarannya dan evaluasinya.
3. Analisa Viability Hypotheses (Monetizing strategy, Revenue streams, Cost Structure, Profit) dengan memberikan penjabarannya dan kegiatan strategic yg akan dilakukan.
4. Anallisa Feasibility Hypotheses (Key activities, Key Resources & Key partners) dengan memberikan penjabarannya dan berapa investasi yg dibutuhkan.

Daya Tarik atau  
Traksi

1. Hasil/pekerjaan yang telah dilakukan hingga saat ini
2. Hasil penjualan, jumlah pelanggan/user, surat kerjasama, kemitraan.
3. Analisa cohort dan kesimpulan sementara.

## KRITERIA PENILAIAN BUSINESS MODEL CANVAS

No	Uraian	Nilai
1.	<b>Value Propositions:</b> Menjelaskan mengenai produk apa yang hendak ditawarkan, berikut dengan fitur dan kelebihan dari produk tsb. Kelebihan bisa dari fitur, kualitas, harga, keunikan, dll. <i>Apakah peserta mampu menjelaskan dan mempoint-out hal-hal tsb dengan baik?</i>	20
2.	<b>Customer Segments:</b> Menjelaskan secara detil kriteria pembeli yang akan dijadikan target untuk produk tsb, mencakup kriteria demografis (jenis kelamin, usia, pekerjaan, pendapatan/kelas ekonomi, berkeluarga/tidak, dll), geografis (lokasi), psikografis (gaya hidup, hobi, kebiasaan, preferensi, status sosial, kondisi kesehatan, dll). <i>Kriteria pembeli yang ditargetkan (customer segments) harus relevan dengan produk yang hendak ditawarkan (value propositions), begitu pun sebaliknya; apakah produknya memang</i>	10

# KRITERIA PENILAIAN BUSINESS MODEL CANVAS

	<i>cocok untuk kriteria pembeli tsb?</i>	
3.	<b>Customer Relationships:</b> Menjelaskan apa saja pelayanan/service yang akan diberikan kepada pembeli, di luar dari produk utama (value proposition). <i>Service yang diberikan harus mampu memberi nilai tambah bagi produk utama serta relevan/cukup worth it untuk meningkatkan kepuasan pembeli (customer segments).</i>	5
4.	<b>Channels:</b> Menjelaskan saluran/media apa yang akan digunakan untuk berinteraksi dengan pembeli (entah itu interaksi pemasaran, penjualan, maupun pelayanan). Contoh: Lewat saluran apa produk akan diiklankan? Lewat saluran apa produk akan dijual? Lewat saluran apa pelayanan akan diberikan ke pembeli? <i>Pemilihan channels harus relevan dengan kriteria target pembeli (customer segments); apakah saluran yang dipilih memang yang paling banyak digunakan oleh target pembeli tsb?</i>	5

## KRITERIA PENILAIAN BUSINESS MODEL CANVAS

5.	<b>Revenue Streams:</b> Menjelaskan sumber-sumber penghasilan bisnis anda, dari saluran mana sajakah pendapatan anda akan mengalir? Maka dari itu, <i>revenue streams harus relevan dengan channels</i> . Contoh: Penjualan produk secara online di Instagram, E-Commerce, dll. Penjualan produk secara offline di acara bazaar, konsinyasi toko, buka toko depan rumah, dll.	10
6.	<b>Key Partners:</b> Menjelaskan siapa saja pihak eksternal yang produk/jasanya anda beli untuk mendukung keberlangsungan bisnis anda, artinya mereka bukan bagian dari perusahaan anda. Contoh: Supplier, fotografer produk profesional, desainer grafis profesional, copywriter, endorser, web developer, event organizer, laboratorium gizi, dll. Jangan sampai key partners tumpang tindih dengan channels; key partners adalah subjek/pelaku, sedangkan channels adalah objek/saluran. <i>Apakah peserta sudah mampu membedakan keduanya? Apakah peserta sudah betul-betul paham dengan key activities</i>	5

<i>bisnisnya? Bisa dilihat dari jawabannya yang rinci atau tidak.</i>	
---	--

# KRITERIA PENILAIAN BUSINESS MODEL CANVAS

7.	<p><b>Key Activities:</b> Menjelaskan apa saja kegiatan utama yang mendukung berjalannya bisnis anda, yang apabila tidak dilakukan maka bisnis anda akan pincang. Contoh: Pengadaan barang/belanja bahan, penyimpanan barang/storage, produksi, quality control, distribusi produk, pemasaran &amp; penjualan, pelayanan/service, pencatatan keuangan, R&amp;D (riset &amp; pengembangan), dll.</p> <p><i>Apakah peserta sudah betul-betul paham dengan key activities bisnisnya? Bisa dilihat dari jawabannya yang rinci atau tidak.</i></p>	5
8.	<p><b>Key Resources:</b> Menjelaskan apa saja sumber daya yang digunakan/terlibat dalam key activities, bisa berupa sumber daya manusia (pastry cook/baker, accountant, sales people, driver/courier), materiil (dana, tempat usaha, bahan baku, peralatan masak, kendaraan, booth, banner), maupun non-materiil (kekayaan intelektual seperti merek, logo, resep). Key resources merupakan segala hal yang dimiliki sendiri oleh perusahaan anda, itulah yang membedakan dengan key partners. <i>Apakah peserta sudah mampu membedakan keduanya? Apakah peserta sudah betul-betul paham dengan key resources yang dibutuhkan/dimilikinya? Bisa dilihat dari jawabannya yang rinci atau tidak.</i></p>	5
9.	<p><b>Cost Structures:</b> Menjelaskan apa saja biaya yang muncul akibat aktivitas bisnis yang dilakukan, maka dari itu <b>cost structures harus relevan dengan key activities</b>. Contoh: Biaya R&amp;D, biaya bahan baku, biaya transportasi, biaya produksi (listrik, air, gas), biaya gaji pegawai (jika sudah punya pegawai), biaya distribusi produk, biaya pemasaran &amp; penjualan, dll.</p>	10



# KRITERIA PENILAIAN BUSINESS MODEL CANVAS

No	Uraian	Nilai
1.	Integrasi antar bagian	5
2.	Bentuk bisnis memiliki potensial untuk dikembangkan	5
3.	Presentasi menarik	5
4.	Kemampuan menjawab pertanyaan	5
5.	Teamwork	5
	<b>Total Score Penilaian</b>	<b>25</b>

# TAHAPAN LOMBA

## B.BABAK FINAL

### KETENTUAN

Pada babak final, peserta membuat dan mempersiapkan Presentasi Pitching. Presentasi pitching akan dilakukan secara daring. Ketentuan babak final adalah sebagai berikut :

- Terdapat 3 tim terpilih yang melanjutkan ke babak final.
- Presentasi Pitching dikumpulkan dalam format .ppt yang berisi ketentuan topik Pitch Deck dengan 11 – 13 slide presentasi ppt sebagai berikut (Catatan: Jumlah slide dapat disesuaikan dengan kebutuhan presentasi, namun pastikan semua topik yang relevan tercakup dalam pitch deck tersebut) :
  - 1.Business Summary
    - Ringkasan singkat mengenai ide bisnis Tik.
    - Tujuan utama dari bisnis ini.
  - 2.Business Problem
    - Gambaran masalah yang ingin dipecahkan melalui ide bisnis TIK.
    - Penjelasan mengapa masalah ini penting dan relevan.
  - 3.Market Size (TAM, SAM – SOM)
    - Penjelasan tentang ukuran pasar total (Total Addressable Market/TAM).
    - Ukuran pasar yang dapat dijangkau (Serviceable Available Market/SAM).
    - Bagian pasar yang dapat dicapai dalam jangka waktu tertentu (Serviceable Obtainable Market/SOM).
  - 4.Solutions (Problem–Solution Fit)
    - Penjelasan tentang solusi yang ditawarkan dari ide bisnis TIK untuk memecahkan masalah yang ada.
    - Bagaimana solusi ini relevan dan sesuai dengan kebutuhan pasar.
    - Penjelasan tentang solusi yang ditawarkan dari ide bisnis TIK untuk memecahkan masalah yang ada.
    - Bagaimana solusi ini relevan dan sesuai dengan kebutuhan pasar.
  - 5.Business Model
    - Penjelasan mengenai model bisnis yang digunakan dari ide bisnis TIK.
    - Sumber pendapatan utama dan strategi monetisasi.

## 6. Product Market Fit – MVP (Minimum Viable Product)

- Penjelasan tentang produk atau layanan ide bisnis TIK yang menjadi fokus utama.
- Bagaimana produk ini memenuhi kebutuhan pasar dan memiliki fitur-fitur yang menarik.

## 7. Experiment Selection (Discovery Experiments & Validation Experiments)

- Pemilihan eksperimen untuk memvalidasi ide bisnis TIK.
- Eksperimen penemuan untuk mengidentifikasi dan memahami kebutuhan serta preferensi pengguna.
- Eksperimen validasi untuk menguji dan mengkonfirmasi asumsi bisnis yang mendasar.

## 8. Experiment Sequences

- Rencana urutan eksperimen yang akan dilakukan dari ide bisnis TIK.
- Bagaimana eksperimen-eksperimen ini saling terkait dan berkontribusi pada pengembangan ide bisnis TIK.

## 9. Exit Strategy (jika mencari investor)

- Strategi keluar yang akan diambil jika ide bisnis TIK mencari investor.
- Penjelasan mengenai bagaimana investor dapat mengambil bagian dalam ide bisnis TIK.

## 10. Team

- Penjelasan mengenai tim yang ada di balik ide bisnis TIK.
- Latar belakang dan keahlian anggota tim yang relevan dengan bisnis ini.

### Keterangan :

- Pengumpulan PPT dapat dilakukan melalui form yang tersedia.
- Presentasi pitching akan dilakukan secara daring yang dilaksanakan melalui aplikasi Zoom Meeting dan seluruh peserta wajib hadir tepat waktu.
- Keputusan juri dan panitia bersifat mutlak dan tidak dapat diganggu gugat.
- Proposal berformat .ppt dengan ketentuan nama file ITFEST\_IDEBISNISTIK\_NAMATIM\_NAMAPRODUK.ppt
- Pengumpulan akan ditutup tanggal 16 Juli 2023 23.59 WIB melebihi waktu tersebut panitia tidak menerima pengumpulan.
- Pengumuman tim yang lolos dari babak final akan diumumkan di instagram @itfest.fikom dan dihubungi Contact Person terkait.
- Keputusan juri dan panitia bersifat mutlak dan tidak dapat diganggu gugat.

## KETENTUAN PENILAIAN BABAK FINAL

No	Kriteria Penilaian	Bobot
1	Kualitas dan kesesuaian Presentasi Pitching	30%
2	Kejelasan dan Kesesuaian Konsep Ide Bisnis TIK	20%
3	Inovasi dan Keunikan Solusi	15%
4	Potensi Pasar dan Analisis Pasar	15%
5	Kualitas dan Kelayakan Model Bisnis	10%
6	Kualitas Tim dan Keahlian Anggota Tim	10%

# KETERANGAN KETENTUAN PENILAIAN BABAK FINAL

Kriteria Penilaian	Keterangan
Kualitas dan kesesuaian Presentasi Pitching	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Evaluasi sejauh mana presentasi dapat menyampaikan ide bisnis TIK dengan jelas dan terstruktur.</li><li>2. Penilaian terhadap penggunaan slide presentasi, grafik, gambar dan elemen desain lainnya yang mendukung pesan dan presentasi secara keseluruhan</li><li>3. Kejelasan, kepercayaan diri dan kemampuan peserta dalam mempresentasikan ide bisnis TIK-nya.</li></ol>
Kejelasan dan Kesesuaian Konsep Ide Bisnis TIK	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Penilaian terhadap pemahaman peserta tentang ide bisnis TIK secara keseluruhan dan juga kemampuan peserta untuk menjelaskan dengan jelas tujuan utama dari ide bisnis TIK yang sudah diajukan peserta.</li></ol>

### Inovasi dan Keunikan Solusi

1. Penilaian terhadap sejauh mana ide bisnis TIK memiliki elemen inovatif dan unik dalam memecahkan masalah yang ada.
2. Evaluasi apakah solusi yang ditawarkan oleh peserta memiliki keunggulan yang membedakannya dari pesaing.

### Potensi Pasar dan Analisis Pasar

1. Penilaian terhadap pemahaman peserta mengenai dimensi keseluruhan pasar, yang meliputi TAM, SAM dan SOM.
2. Evaluasi kemampuan peserta untuk menjelaskan secara jelas mengapa masalah yang ingin diatasi oleh ide bisnis TIK penting dan relevan bagi pasar.

### Kualitas dan Kelayakan Model Bisnis

1. Penjelasan model ide bisnis TIK meliputi evaluasi pemahaman peserta tentang model ide bisnis TIK dan sejauh mana model bisnis tersebut dapat menghasilkan pendapatan, serta strategi monetisasi yang melibatkan penilaian terhadap sumber pendapatan utama dan strategi yang digunakan untuk mendapatkan sumber pendapatan yang berkelanjutan dalam berbisnis.

### Kualitas Tim dan Keahlian Anggota Tim

1. Evaluasi kemampuan dan keahlian anggota tim yang relevan dengan ide bisnis TIK, serta sejauh mana tim dapat bekerja secara efektif dalam mengembangkan bisnis.

# NARAHUBUNG

## CONTACT PERSON

WhatsApp :

1. Nala

([wa.me/089689542543](https://wa.me/089689542543))

2. Keira

([wa.me/082122950235](https://wa.me/082122950235))

## MEDIA SOSIAL

Instagram : [@itfest.filkom](https://www.instagram.com/itfest.filkom)

Tiktok : [ITfest.filkom](https://www.tiktok.com/@ITfest.filkom)

