



**PROPOSAL
PROGRAM KOMPETISI BISNIS MAHASISWA INDONESIA**

**JUDUL PROGRAM
CarePET**

Diusulkan Oleh:

Naufal Reyhan Fadhil	07211540000001	2015
Vathya Rizkiana	07211540000006	2015
Faishal Arif D	07211540000019	2015
Damai Marisa Bachri	05111540000001	2015
Satriyo Nugroho	05111540000034	2015
Rizaldy Primanta P	05111540000046	2015
Ana Alimatus Z	05111540000115	2015

**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER
SURABAYA
2018**

Lembar Pengesahan
Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia

1. Judul Bisnis : CarePET
2. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Damai Marisa Bachri
 - b. NRP : 05111540000001
 - c. Jurusan : Informatika
 - d. Perguruan Tinggi : Institut Teknologi Sepuluh Nopember
 - e. Alamat Rumah : Jl. Keputih Perintis I No. 36
 - f. No Telepon/ Hp : 081216640032
 - g. Alamat email : marisadamai@gmail.com
3. Anggota Pelaksana Kegiatan : 7 orang
4. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Berto Mulia Wibawa, S.Pi., MM.
 - b. NIDN/NUPN/NIDK : 1988 0225 2014 04 1001
 - c. Alamat Rumah :
 - d. No Telp dan HP :
5. Biaya Kegiatan Total
 - a. Direktorat Kemahasiswaan : Rp. 75.550.000,00
 - b. Sumber Lain(Sebutkan) : Rp. 0

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	iii
RINGKASAN EKSEKUTIF	iv
DESKRIPSI USAHA	
I.1. Latar Belakang	1
I.2. Bentuk dan Jenis Usaha	1
I.3. Tujuan dan Sasaran	1
I.4. Permasalahan yang Diselesaikan	1
I.5. Peluang Usaha	2
I.6. Manfaat Usaha	2
PRODUK	
II.1. Branding	2
II.2. Ilustrasi Produk	2
II.3. Informasi Produk	3
II.4. Analisis Ekonomi Usaha	3
II.5. Bisnis Model Kanvas	4
II.6. Proses Pembuatan Produk	4
II.7. Proses Bisnis	5
II.8. Rencana Jangka Pendek	5
PEMASARAN	
III.1. <i>Segmentation</i>	5
III.2. <i>Targeting</i>	5
III.3. <i>Positioning</i>	6
III.4. Pemasaran 7P	6
MANAJEMEN DAN ORGANISASI	
IV.1. Struktur Organisasi	7
IV.2. <i>Job Description</i>	7
PERMODALAN	
V.1. Modal Saat Ini	8
V.2. Modal yang Dibutuhkan	8
V.3. Rencana Permodalan	8
KEUANGAN	
VI.1. Proyeksi Keuangan	9
VI.2. Analisa BEP	9

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo CarePET	2
Gambar 2. <i>Main Page</i> CarePET	2
Gambar 3. Tampilan PetShop	2
Gambar 4. Tampilan PetCare	3
Gambar 5. Tampilan VetConsultation	3
Gambar 6. Analisa SWOT CarePET	3
Gambar 7. Bisnis Model Kanvas CarePET	4
Gambar 8. Diagram Proses Pembuatan Produk	4
Gambar 9. Diagram Proses Bisnis CarePET	5
Gambar 10. Struktur Organisasi Perusahaan CarePET	7

RINGKASAN EKSEKUTIF

Kebutuhan masyarakat pemilik hewan peliharaan akan kemudahan dalam pengelolaan dan perawatan hewan peliharaan saat ini sangat tinggi. Hal ini disebabkan karena kurangnya waktu sang pemilik hewan peliharaan dalam merawat hewan peliharaannya. Berangkat dari permasalahan tersebut, membuat kami mencari ide baru dan akhirnya menemukan sebuah ide, yaitu “*Marketplace* hewan dengan fitur jual beli hewan peliharaan, pembelian aksesoris hewan, *Pet Care*, serta *Pet Consultation*”.

Dengan terbatasnya waktu dan kepentingan yang dimiliki setiap orang, menyebabkan mereka tidak bisa merawat hewan peliharaannya dengan waktu yang terbatas untuk pergi ke tempat perawatan sehingga hewan peliharaan pun menjadi kurang terawat, seperti *grooming* dan memandikan hewan peliharaan.

Melihat hal di atas, tentu rasanya perlu adanya peningkatan kewaspadaan dan perlakuan cepat saat pemilik hewan ingin melakukan perawatan khusus sehingga dapat dicapai dengan memperluas sarana atau peluang bagi pemilik hewan yang memiliki keterbatasan waktu dan mereka tidak bisa merawat hewan peliharaan dengan waktu yang terbatas target pasar utama CarePet adalah untuk mahasiswa atau masyarakat yang merantau dari luar surabaya. Fitur lainnya yaitu CarePet menawarkan jasa untuk mendapatkan harga terbaik dari suatu produk dengan membandingkan produk yang sejenis atau membandingkan produk yang sama di setiap toko, sehingga pembeli dapat menemukan harga yang terjangkau untuk produk yang diinginkan. Oleh sebab itu kebutuhan ini berkembang karena adanya sistem informasi yang bergerak dalam bidang jasa transportasi dan barang yang di dikhususkan bagi pemilik hewan. Mitra yang bekerja sama yang mencoba dengan menerima pekerjaan sebagai mitra yang bekerja sama dengan CarePet. Oleh sebab itu diharapkan untuk dapat terus berkembang prospek kedepannya.

Pada perhitungan kebutuhan dana modal awal sebesar Rp. 97.822.000 yang digunakan untuk investasi awal, *official website* CarePet, biaya operasional per tahun, dan biaya *maintenance web*. Dengan fitur-fitur yang dimiliki CarePet yang memenuhi sesuai kebutuhan masyarakat dan berbagai perhitungan bisnis, CarePet layak dijalankan.

Kata Kunci : *CarePet, marketplace, Pet Shop, Pet Care, Pet Consultation*

I. DESKRIPSI USAHA

1.1 Latar belakang

Aktivitas memelihara hewan merupakan aktivitas yang digemari oleh berbagai kalangan. Data dari survei tahun 2007 oleh *World Society for the Protection of Animals (WSPA)* mencatat jumlah populasi hewan peliharaan yang ada di Indonesia sebanyak 23 juta ekor (Batson, 2008).

Hal tersebut menjadikan Indonesia berada pada peringkat kelima pada jumlah populasi hewan peliharaan terbanyak di dunia. Pada tahun 2007, populasi anjing peliharaan mencapai 8 juta ekor (Peringkat Ke-9 dari 58 negara) dan populasi kucing mencapai 15 juta ekor (Peringkat Ke-3 dari 58 negara).

Hingga saat ini, penyedia layanan *petshop* hanya mengakomodasi beberapa kebutuhan saja sehingga kebutuhan lainnya harus dipenuhi di tempat lain. Gaya hidup yang ingin serba cepat, efisien, dan mudah serta tingkat kemacetan di kota yang tinggi membuat pemilik hewan peliharaan enggan untuk berpindah-pindah dalam memenuhi kebutuhan hewan peliharaannya. Oleh sebab itu, CarePet diciptakan untuk mengatasi permasalahan tersebut.

1.2 Bentuk dan Jenis Usaha

CarePET adalah sebuah *marketplace* yang menghubungkan para pemilik hewan peliharaan dengan mitra CarePET yang terdiri dari pemilik *pet shop*, *pet hotel*, serta dokter hewan. Fitur yang terdapat pada CarePET antara lain adalah jual beli aksesoris hewan, *Pet Care*, *Send Pet*, serta *Pet Consultation*.

1.3 Tujuan dan Sasaran

Tujuan ide bisnis ini meliputi :

1. Merancang aplikasi CarePet sehingga dapat memenuhi kebutuhan pemilik hewan peliharaan
2. Mengetahui prospek bisnis CarePet di masa mendatang
3. Membuat rancangan pengembangan bisnis CarePet

Sasaran ide bisnis ini adalah masyarakat umum khususnya pekerja atau mahasiswa yang kurang memiliki waktu untuk melakukan perawatan hewan.

1.4 Permasalahan yang Diselesaikan

CarePet diusulkan untuk mempermudah pemilik hewan peliharaan dalam melakukan perawatan hewan, sehingga CarePet akan memiliki layanan-layanan yang dapat memfasilitasi kebutuhan pemilik hewan peliharaan. Beberapa fitur yang dimiliki CarePet adalah *SendPet*, *PetCare*, *PetShop*, dan *Vet Consultation*. *SendPet* merupakan layanan untuk melakukan pengantaran hewan peliharaan, dimana realisasi fitur ini akan bekerjasama dengan *driver* untuk melakukan pengantaran hewan. *PetCare* merupakan fitur untuk melakukan penitipan hewan, dan *PetShop* merupakan fitur untuk melakukan pembelian kebutuhan hewan. Dua fitur ini akan bekerjasama dengan toko hewan dalam realisasinya. Fitur terakhir yaitu *Vet Consultation*, melalui fitur ini pengguna dapat melakukan konsultasi secara online tanpa dikenakan biaya apapun dengan dokter hewan.

1.5 Peluang Usaha

Peluang pasar untuk CarePet dirasa cukup menguntungkan karena belum ada kompetitor lain yang menyediakan layanan *all in one*. Selain menyediakan empat buah fitur, kami juga menawarkan kecepatan dan ketepatan pelayanan. Dengan kelebihan yang ditawarkan, peluang CarePet untuk berkembang dirasa cukup baik, terutama di kota-kota besar seperti Surabaya yang merupakan target kota utama pengembangan CarePet.

1.6 Manfaat Usaha

1. Mempermudah pemilik hewan peliharaan dalam melakukan perawatan hewan.
2. Membantu mitra CarePet dalam menawarkan jasa penitipan hewan maupun penjualan produk.

II. PRODUK

2.1 Branding

2.1.1 Filosofi Logo



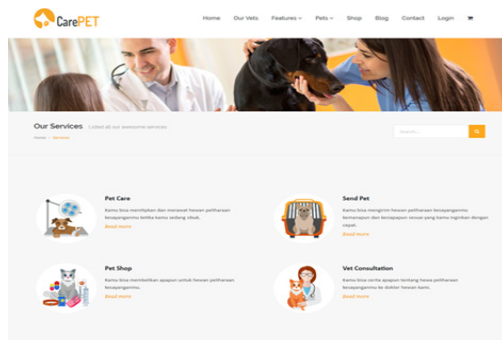
Gambar 1. Logo CarePet

- Warna jingga : menggambarkan keramahan dan kehangatan keluarga CarePet terhadap pengguna.
- Telapak kaki dan kepala anjing : menggambarkan hewan peliharaan yang merepresentasikan layanan yang disediakan oleh CarePet

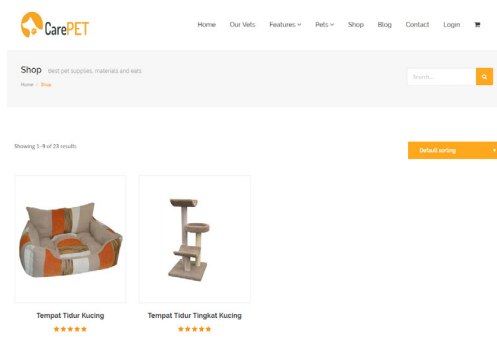
2.1.2 Tagline

Tagline CarePet : “*Your Pet Life Solution*”.

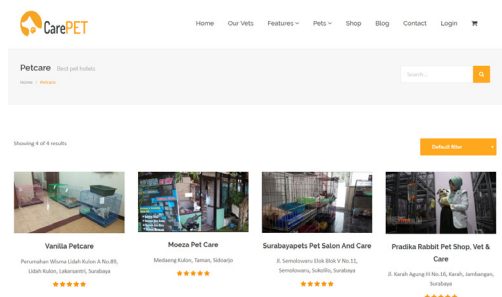
2.2 Ilustrasi Produk



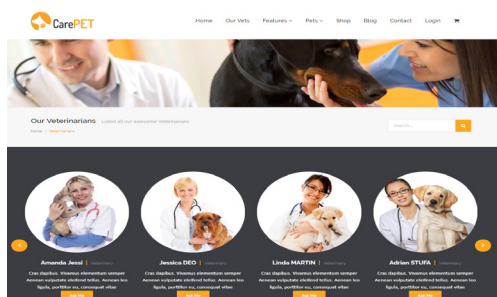
Gambar 2. Main Page CarePet



Gambar 3. Tampilan PetShop



Gambar 4. Tampilan PetCare



Gambar 5. Tampilan VetConsultation

2.3 Informasi Produk

Fitur pada CarePet antara lain :

1. *Send Pet*

Pengguna dapat mengirim hewan peliharaan dengan cara memasukkan alamat tujuan, alamat penjemputan dan jenis kendaraan untuk mengantarkan Pet. Pet akan dijemput oleh driver dari CarePET dengan tarif tertentu. Tarif yang dibebankan pada pengguna akan dihitung sesuai dengan jarak pengiriman.

2. *Pet Care*

Pengguna dapat mencari tempat penitipan hewan yang menyediakan penitipan untuk jenis hewan peliharaan yang akan dititipkan di sekitar tempat tinggal pengguna. Pengguna dapat memesan penitipan hewan sesuai dengan tarif yang dibebankan kepada pengguna.

3. *Pet Shop*

Pengguna dapat membeli perlengkapan hewan seperti makanan atau aksesoris hewan melalui fitur ini. Pengguna dapat memesan item yang ingin dibeli pada Pet Shop yang dipilih dan *driver* CarePET akan membeli item yang dipesan oleh pengguna. Tarif yang dibebankan pada pengguna akan dihitung berdasarkan harga item dan jarak pengiriman barang.

4. *Vet Consultation*

Pengguna dapat terhubung dengan dokter hewan untuk melakukan konsultasi *online*. Pengguna dapat bertanya mengenai hewan peliharaannya melalui *chatting room*. Fitur ini tidak dikenakan biaya apapun.

2.4 Analisis Ekonomi Usaha

<p>Strength</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Vet Consultation</i> Dapat mempertemukan serta konsultasi antara pemilik hewan dengan dokter hewan- <i>Find Vet Care</i> Mengurangi waktu dan tenaga bagi pemilik hewan yang sibuk beraktifitas.- Memberdayakan mitra <i>Vet Care</i> sehingga menjadi banyak konsumen- Membantu mengurangi kasus kematian hewan peliharaan dalam kasus kelalaian pemilik- Membantu mengurangi penyebaran penyakit menular dari hewan peliharaan terhadap manusia	<p>Opportunity</p> <ul style="list-style-type: none">- Peluang <i>CarePet</i> yang dapat bekerja sama dengan <i>GO-Jek</i> Memperluas jaringan dan kerja sama dengan lebih banyak <i>Vet Care</i>.- Mempunyai jaringan lebih luas dengan pemilik hewan peliharaan- Belum ada penyedia layanan lain yang memberikan fitur komplit seperti <i>CarePet</i>- Perputaran uang dalam kaitannya dengan perawatan hewan peliharaan yang terbilang tinggi. (bbc.com)
<p>Weakness</p> <ul style="list-style-type: none">- Kurangnya resources terhadap dokter hewan.- Monitoring terhadap hewan cukup komplek- Verifikasi kondisi hewan saat proses penjemputan	<p>Threat</p> <ul style="list-style-type: none">- Sudah banyak toko hewan yang beredar.- Sudah adanya penyedia layanan konsultasi ke dokter hewan secara online

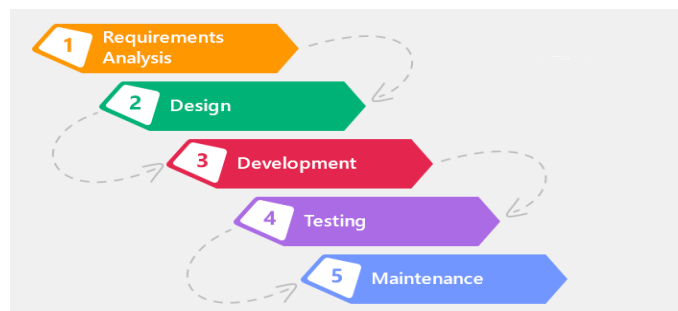
Gambar 6. Analisa SWOT CarePET

2.5 Bisnis Model Kanvas



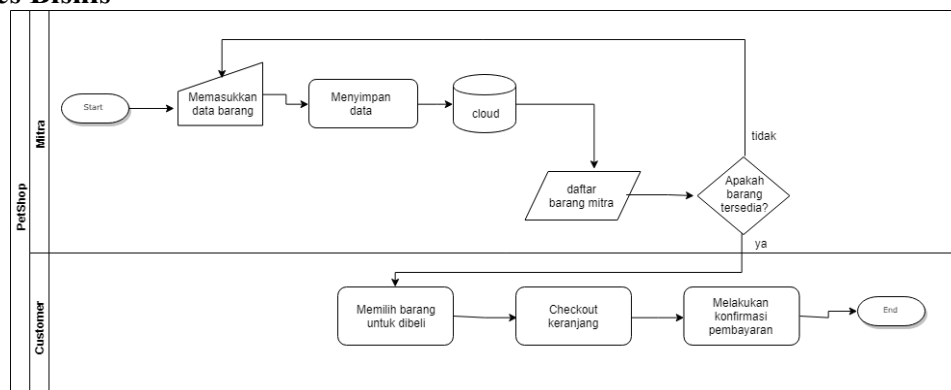
Gambar 7. Bisnis Model Kanvas CarePet

2.6 Proses Pembuatan Produk



Gambar 8. Diagram Proses Pembuatan Produk

2.7 Proses Bisnis



Gambar 9. Diagram Proses Bisnis CarePet

2.8 Rencana Jangka Pendek

- Tahun Pertama
 1. Memperluas jaringan mitra dengan target 100 mitra.
 2. Mencapai 1000 customer terdaftar.

3. Jangkau area di Surabaya dan Malang.
 4. Pemasangan spanduk iklan di mitra CarePet sesuai dengan jumlah mitra.
 5. Pemasangan iklan di 5 platform sosial media antara lain : Facebook, Instagram, Youtube, OLX, Twitter.
- Tahun Kedua
 1. Memperluas jaringan mitra dengan target 300 mitra.
 2. Mencapai 7000 customer terdaftar.
 3. Memperluas area jangkauan di kota Yogyakarta.
 4. Pemasangan iklan di radio.
 - Tahun Ketiga
 1. Memperluas jaringan mitra dengan target 500 mitra.
 2. Mencapai 15000 customer terdaftar.
 3. Memperluas area jangkauan di kota Jakarta dan Semarang.
 4. Pemasangan iklan di TV.
 5. Investasi.

III. PEMASARAN

3.1 Segmentation

1. Demografi dan Sosioekonomi

Segmentasi ini CarePET membagi pasar menjadi segmentasi Karyawan, Masyarakat umum dan Mahasiswa maupun Pelajar.

2. Psikografis

Gaya hidup masyarakat yang menjadi segmentasi CarePET adalah masyarakat dengan gaya hidup menengah kebawah dan menengah ke atas.

3. Geografi

Segmentasi CarePET menentukan tempat beroperasi CarePET di kawasan Kota dan mulai dari Kota Surabaya.

3.2 Targeting

Setelah mengevaluasi berbagai macam segmen pasar yang ada, CarePET memutuskan melakukan pasar target dengan melakukan strategi pemasaran tanpa perbedaan yaitu mengabaikan perbedaan segmen pasar dan menawarkan sebuah produk kepada seluruh pasar karena dirasa bisa dinikmati atau dipakai untuk semua kalangan.

3.3 Positioning

CarePET memiliki berbagai macam keunggulan yang tidak dimiliki kompetitor, *Superior* jasa yang ditawarkan oleh CarePET ini banyak memiliki keunggulan karena kompetitor belum memiliki layanan jasa yang ditawarkan oleh CarePET seperti *Personal Shopping*, Kurir, dan jasa yang ditawarkan dapat dikomunikasikan dengan konsumen karena CarePET adalah Pelopor jasa pelayanan yang menawarkan dari segi keprofesionalan yang pasti terjangkau karena disesuaikan dengan konsumen. Sehingga perusahaan akan mendapat laba dari semua keunggulan yang ditawarkan tersebut.

3.4 Pemasaran 7P

3.4.1 Product

Jasa untuk mempertemukan penyedia layanan dan produk yang dibutuhkan oleh pemilik hewan peliharaan.

3.4.2 Place

CarePet adalah sebuah aplikasi yang berbasis *online* sehingga dapat diakses oleh siapapun dan dimanapun. Target pemasaran kami adalah dengan menyebarkan iklan mengenai jasa CarePet mulai dari Surabaya.

3.4.3 Price

Besarnya profit sharing dan harga per layanan/produk dari setiap penyedia layanan.

3.4.4 Promotion

Untuk promosi prioritas utama kami adalah melalui website, sosial media, radio dan poster yang akan di sebar secara offline event-event yang berkaitan dengan hewan peliharaan.

3.4.5 People

Sumber Daya Manusia yang kami rekrut adalah Developer, Marketer, dan Human Resource.

3.4.6 Process

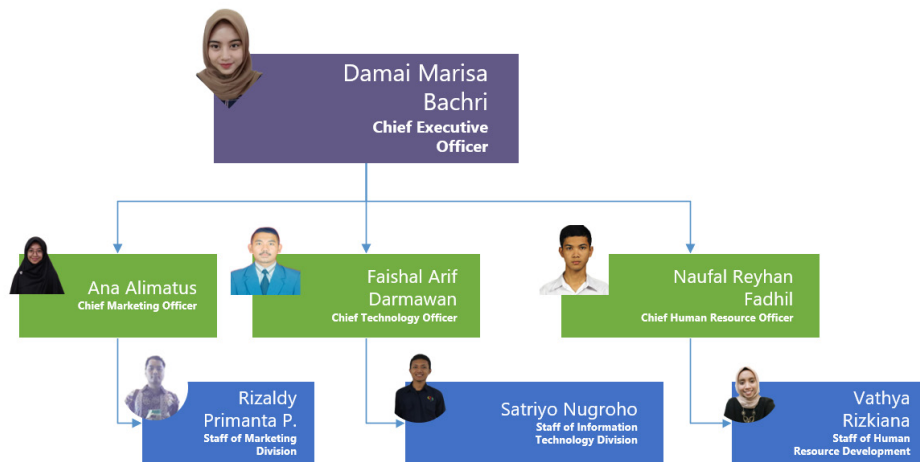
Proses yang dilakukan dalam mengembangkan produk adalah metode Agile yang memfokuskan kepada target target yang akan diselesaikan dalam kurun waktu tertentu.

3.4.7 Physical Evidence

Bukti Fisik dari CarePET adalah Kantor Perusahaan.

IV. MANAJEMEN DAN ORGANISASI

4.1 Struktur Organisasi



Gambar 10. Struktur Organisasi Perusahaan CarePet

4.2 Job Description

Jabatan	Job Description
Chief Executive Officer (CEO)	<ul style="list-style-type: none"> Pemimpin utama perusahaan Pengambil kebijakan tertinggi pada perusahaan Memimpin pertemuan pada perusahaan Membangun relasi dengan pihak luar
Chief Marketing Officer (CMO)	<ul style="list-style-type: none"> Bertanggung jawab langsung kepada CEO Melakukan validasi produk Mengevaluasi kinerja divisi marketing Menentukan dan memperkuat <i>distribution channel</i>
Staff of Marketing Division	<ul style="list-style-type: none"> Bertanggung jawab langsung kepada CMO Membangun dan mengelola <i>brand</i> Mengakuisisi pengguna Melakukan riset dan pengembangan terkait marketing
Chief Technology Officer (CTO)	<ul style="list-style-type: none"> Bertanggung jawab langsung kepada CEO Menentukan strategi teknis dan teknologi terbaik yang akan digunakan perusahaan Memastikan pengembangan aplikasi berjalan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan Mengelola kinerja developer dan jadwal pengembangan aplikasi

	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan riset, mengamati, dan mengikuti perkembangan teknologi • Melakukan implementasi program
Staff of Information and Technology Division	<ul style="list-style-type: none"> • Bertanggung jawab langsung kepada CTO • Melakukan perancangan dan analisis aplikasi • Melakukan implementasi program • Melakukan <i>quality testing</i> pada aplikasi • Melakukan <i>maintain</i> pada aplikasi jika terjadi <i>bug</i>
Chief Human Resources Officer (CHRO)	<ul style="list-style-type: none"> • Bertanggung jawab langsung kepada CEO • Merancang <i>grand design</i> pengembangan sumber daya manusia • Menentukan <i>skill</i> sumberdaya yang diperlukan dalam perusahaan
Staff of Human Resources Division	<ul style="list-style-type: none"> • Bertanggung jawab langsung kepada CHRO • Memastikan lingkungan kerja aman dan nyaman • Mengatur karyawan secara strategis • Berhubungan baik dengan karyawan

V. PERMODALAN

5.1 Modal Saat Ini

Uraian	Keterangan	Jumlah	Total
Iuran anggota	Rp 1.000.000/orang	7	Rp 7.000.000

5.2 Modal yang dibutuhkan

5.3.1 Infrastruktur Tempat Kerja

Infrastruktur	Total Unit	Harga/6bulan	Total Harga
Sewa Tempat	1	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
Wifi	2	Rp 6.000.000	Rp 12.000.000
Sub Total			Rp 27.000.000

5.4.2 Infrastruktur Produksi Aplikasi

Infrastruktur	Total Unit	Harga	Total Harga
Cloud	1	Rp 5.000.0000/6 bulan	Rp 5.000.000
PC All In One Asus V221ICUK-BA094T (Ci3-6006u)	2	Rp 7.500.000/buah	Rp 15.000.000
Printer (Canon C250)	2	Rp 2.375.000/buah	Rp 4.750.000
Meja Funika 13225EX	4	Rp 658.000/buah	Rp 2.632.000
Almari Tiger Filling Cabinet 4 Drawers FC-D4 1set	1	Rp 1.890.000/buah	Rp 1.890.000
Alat tulis	1	Rp 1.000.000/paket	Rp 1.000.000
Maintenance	1	Rp 5.000.000/tahun	Rp 5.000.000
Sub Total			Rp 33.122.000

5.5.3 Kebutuhan Tenaga Kerja

Tenaga Kerja	Jumlah	Harga/3Bulan	Total Harga
Pegawai	7	Rp 6.000.000	Rp 42.000.000
Sub Total			Rp 42.000.000

5.4.4 Kebutuhan Branding

Nama	Total Unit	Harga	Total Harga
X-Banner	10	Rp 60.0000/buah	Rp 600.000

Online Ads	1	Rp 900.000/3bulan	Rp 2.100.000
Sub Total			Rp 2.700.000

Modal Saat Ini	Rp 7.000.000
Total Kebutuhan	Rp 104.822.000
Total Modal yang Dibutuhkan	Rp 97.822.000

5.3 Rencana Permodalan

Kedepannya CarePet akan merencanakan mendapatkan modal dari beberapa kompetisi, maupun CSR dari perusahaan. Setelah mendapatkan beberapa transaksi dan traction yang baik, CarePet akan mencoba mendapatkan investasi dari *Venture Capital* yang membidik *early stage startup*.

VI. KEUANGAN

6.1 Proyeksi Keuangan

Rancangan pemasukan keuangan yang akan didapatkan :

1. *Profit Sharing*
 - a. Pet Care
Mitra Pet Care akan mendapatkan 80% dari total harga per transaksi dan pihak CarePet mendapatkan 20%.
 - b. Pet Shop
2. Investasi

6.2 Analisa BEP

Fixed Cost	
Sewa Tempat	15.000.000
WiFi	12.000.000
PC	15.000.000
Maintenance	5.000.000
Total	47.000.000
Variabel Cost	
Gaji Pegawai	42.000.000
Cloud	10.000.000
Publikasi	5.000.000
Total	57.000.000

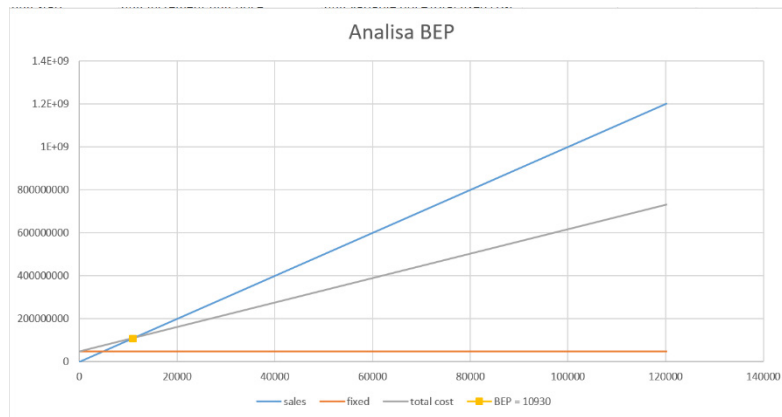
Target transaksi = 10000 transaksi

Rata - rata pendapatan per transaksi = 10.000

Variabel Cost / Unit = 5700

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \text{FC} / (\text{P} - \text{VC}) \\
 &= 47.000.000 / (10.000 - 5.700) \\
 &= 10930
 \end{aligned}$$

Jadi perusahaan harus mencapai 10930 transaksi agar mencapai BEP.



Gambar 11. Analisa BEP

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Daftar Riwayat Hidup *Chief Executive Officer*

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Damai Marisa Bachri
2	Jenis Kelamin	P
3	Program Studi	S1 Informatika
4	NIM	051115400000001
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Lumajang, 30 Mei 1997
6	Email	Marisa.damai15@mhs.if.its.ac.id
7	Nomor Tlp/HP	081216640032

b. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	Pendidikan Tinggi
Nama Institusi	SD Islam Tompokersan Lumajang	SMPN 1 Lumajang	SMAN 2 Lumajang	Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Jurusan			IPA	Informatika
Tahun masuk-lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015	2015 - sekarang

c. Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Tempat dan Waktu
1	LKMW	Pelatihan	ITS, 2015

d. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Peserta Terpilih Blibli Future Program 2.0	Blibli.com	2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia.

Surabaya, 7 Desember 2018
Pengusul

Damai Marisa Bachri

2. Daftar Riwayat Hidup *Chief Marketing Officer*

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Ana Alimatus Zaqiyah
2	Jenis Kelamin	P
3	Program Studi	S1 Informatika
4	NIM	05111540000115
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Sumenep, 21 Januari 1997
6	Email	anal5@mhs.if.its.ac.id
7	Nomor Tlp/HP	085230782937

b. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	Pendidikan Tinggi
Nama Institusi	SDN Pajagalan 1	SMPN 1 Sumeneo	SMAN 3 Pamekasan	Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Jurusan			IPA	Informatika
Tahun masuk-lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015	2015 - sekarang

c. Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Tempat dan Waktu
1	LKMW	Pelatihan	ITS, 2015
2	1000 Statup Digital	Pelatihan, Inkubasi	KORIDOR Co Working Space, 2017

d. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 2 Lomba Karya Tulis Al Quran	IPC KINI - ITS	2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia.

Surabaya, 7 Desember 2018
Pengusul

Ana Alimatus Zaqiyah

3. Daftar Riwayat Hidup Divisi *Staff Marketing Officer*

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Rizaldy Primanta Putra
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	S1 Informatika
4	NIM	05111540000046
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Malang, 04 September 1996
6	Email	rizaldyprimanta@gmail.com
7	Nomor Tlp/HP	081805010139

b. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	Pendidikan Tinggi
Nama Institusi	SDN Kauman 1 Malang	SMPN 3 Malang	SMAN 3 Malang	Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Jurusan			IPA	Informatika
Tahun masuk-lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015	2015 - sekarang

c. Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Tempat dan Waktu
1	LKMW	Pelatihan	ITS, 2015

d. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia.

Surabaya, 7 Desember 2018
Pengusul

Rizaldy Primanta Putra

4. Daftar Riwayat Hidup *Chief Technology Officer*

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Faishal Arif Darmawan
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	S1 Teknik Komputer
4	NIM	07111540000019
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Surabaya, 16 September 1996
6	Email	Faishal.arif.darmawan15@mhs.te.its.ac.id
7	Nomor Tlp/HP	081333711994

b. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	Pendidikan Tinggi
Nama Institusi	SD N DR. Sutomo VI/328 Surabaya	SMP N 22 Surabaya	SMA N 9 Surabaya	Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Jurusan			IPA	Teknik Komputer
Tahun masuk-lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015	2015 - sekarang

c. Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Tempat dan Waktu
1	LKMW	Pelatihan	ITS, 2015

d. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 3 Smart Device HOLOGY	Universitas Brawijaya	2018

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia.

Surabaya, 7 Desember 2018
Pengusul

Faishal Arif Darmawan

5. Daftar Riwayat Hidup Divisi *Staff Information and Technology*

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Satriyo Nugroho
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	S1 Informatika
4	NIM	05111540000034
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Pati, 17 Januari 1997
6	Email	satriyo.nugroho15@mhs.if.its.ac.id
7	Nomor Tlp/HP	081235923003

b. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	Pendidikan Tinggi
Nama Institusi	SD N Karanglegi 02	SMP N 3 Pati	SMA N 1 Pati	Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Jurusan			IPA	Informatika
Tahun masuk-lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015	2015 - sekarang

c. Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Tempat dan Waktu
1	LKMW	Pelatihan	ITS, 2015

d. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia.

Surabaya, 7 Desember 2018
Pengusul

Satriyo Nugroho

6. Daftar Riwayat Hidup *Chief Human and Resources Officer*

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Naufal Reyhan Fadhil
2	Jenis Kelamin	L
3	Program Studi	S1 Teknik Komputer
4	NIM	07211540000001
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Jember, 15 Oktober 1996
6	Email	naufal15@mhs.te.its.ac.id
7	Nomor Tlp/HP	085749266580

b. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	Pendidikan Tinggi
Nama Institusi	SDN Jember Lor III	SMPN 2 Jember	SMAN 1 Jember	Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Jurusan			IPA	Informatika
Tahun masuk-lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015	2015 - sekarang

c. Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Tempat dan Waktu
1	LKMWD	Pelatihan	ITS, 2015

d. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 4 Lomba Bridge tingkat SMA	Institut Teknologi Sepuluh Nopember	2014

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia.

Surabaya, 7 Desember 2018
Pengusul

Naufal Reyhan Fadhil

7. Daftar Riwayat Hidup Divisi *Staff Human and Resources Officer*

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Vathya Rizkiana
2	Jenis Kelamin	P
3	Program Studi	S1 Teknik Komputer
4	NIM	07111540000006
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Surabaya, 16 September 1996
6	Email	vathyarizkiana@mhs.te.its.ac.id
7	Nomor Tlp/HP	081333711994

b. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA	Pendidikan Tinggi
Nama Institusi	SD N DR. Sutomo VI/328 Surabaya	SMP N 22 Surabaya	SMA N 9 Surabaya	Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Jurusan			IPA	Teknik Komputer
Tahun masuk-lulus	2003-2009	2009-2012	2012-2015	2015 - sekarang

c. Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Tempat dan Waktu
1	LKMW	Pelatihan	ITS, 2015

d. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 3 Smart Device HOLOGY	Universitas Brawijaya	2018

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia.

Surabaya, 7 Desember 2018
Pengusul

Vathya Rizkiana