

PANDUAN PROPOSAL GENBI INNOVATION ZONE 1.0

Proposal Meliputi

1. Cover Proposal: Cover Proposal rencana bisnis terdiri dari judul rencana bisnis, dibuat semenarik mungkin.
2. Ringkasan Eksekutif: Merupakan uraian singkat yang mencakup keseluruhan konsep/isi proposal, ditulis maksimal satu halaman.
3. Lata Belakang: Menjelaskan konsep dan gambaran umum tentang usaha yang akan direncanakan atau latar belakang produk yang akan di kembangkan, mengapa kelompok anda memilih usaha tersebut.
4. Rumusan Masalah: Mengidentifikasi permasalahan atau peluang bisnis yang menjadi latar belakang pendirian usaha, seperti kebutuhan pasar yang belum terpenuhi atau solusi atas masalah konsumen.
5. Visi dan Misi: Mendeskripsikan cita – cita yang ingin dicapai usaha dalam waktu panjang dan bagaimana cara untuk mencapai cita - cita tersebut.
6. Tujuan dan Manfaat Penyusunan Bisnis: Menjelaskan tujuan pembuatan rencana bisnis (seperti panduan operasional, alat untuk mendapat investor) dan manfaatnya bagi pemilik, investor, dan stakeholder lainnya.
7. Data Perusahaan: Informasi lengkap perusahaan seperti nama usaha, bentuk badan hukum, alamat, nomor telepon, email, dan identitas legal lainnya.
8. Data Pemilik: Informasi pribadi pemilik/pendiri usaha meliputi nama, alamat, kontak, dan informasi pribadi lainnya.
9. Ruang Lingkup Bisnis: Batasan dan cakupan kegiatan usaha yang akan dijalankan, termasuk jenis industri, segmen pasar, area geografis operasional, dan skala bisnis.
10. Rencana Bisnis:
 - a. Jenis produk atau jasa yang dihasilkan
Menjelaskan produk yang akan di hasilkan, menjabarkan kelebihan dan kelemahan dari produk yang akan dipasarkan serta manfaat dari produk atau jasa tersebut bagi pasar.
 - b. Persaingan
Deskripsikan daya saing produk yang direncanakan dalam pasar.
 - c. Target utama pasar
Menjelaskan sasaran khusus bagi konsumen dari bisnis yang direncanakan.
11. Inovasi dan Integrasi Teknologi: Mendeskripsikan penerapan teknologi atau inovasi dalam operasional bisnis, seperti sistem digital, otomasi, atau metode baru yang membedakan dari kompetitor.
12. Analisis SWOT: Menganalisis Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman) dari bisnis yang direncanakan.
13. Aspek Pasar: Analisis kondisi pasar meliputi ukuran pasar, karakteristik konsumen, tren permintaan, dan strategi pemasaran yang akan diterapkan.

14. Aspek Produksi: Menjelaskan proses produksi, kebutuhan bahan baku, peralatan, lokasi produksi, kapasitas produksi, dan standar kualitas yang diterapkan.
15. Analisis Organisasi: Struktur organisasi perusahaan, pembagian tugas dan wewenang, jumlah karyawan, dan deskripsi jabatan masing-masing posisi.
16. Modal Usaha: Rincian total dana yang dibutuhkan untuk memulai usaha, termasuk sumber modal (modal sendiri, pinjaman, investor).
17. Biaya Tetap: Biaya yang jumlahnya tetap dan harus dibayar rutin terlepas dari volume produksi, seperti sewa tempat, gaji karyawan tetap, dan biaya listrik/air.
18. Biaya Variabel: Biaya yang berubah sesuai dengan volume produksi, seperti bahan baku, kemasan, dan biaya distribusi.
19. Pengelola Keuangan: Sistem dan metode pencatatan keuangan, penanggung jawab pengelolaan kas, dan prosedur pelaporan keuangan.
20. Penentuan HPP: Cara menghitung Harga Pokok Penjualan (biaya langsung untuk memproduksi barang/jasa) sebagai dasar penetapan harga jual.
21. Analisis Pendapatan: Proyeksi penerimaan dari penjualan produk/jasa dalam periode tertentu berdasarkan estimasi volume penjualan dan harga jual.
22. Analisis Profit: Perhitungan keuntungan bersih yang diperoleh setelah dikurangi semua biaya operasional dari total pendapatan.
23. Analisis BEP: Perhitungan Break Even Point (titik impas), yaitu volume penjualan minimal agar total pendapatan sama dengan total biaya (tidak untung tidak rugi).
24. Analisis PBP: Perhitungan Payback Period (periode pengembalian modal), yaitu waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan seluruh investasi awal dari keuntungan usaha.
25. Kesimpulan: Ringkasan dari seluruh analisis bisnis yang menunjukkan kelayakan dan prospek usaha yang direncanakan.
26. Saran: Rekomendasi perbaikan atau pengembangan yang dapat dilakukan untuk meningkatkan peluang keberhasilan bisnis di masa mendatang.

Ketentuan penulisan proposal

1. Proposal bisnis terdiri dari cover, isi dan ringkasan sesuai dengan template.
2. Proposal yang di lombakan bersifat orisinal dan tidak pernah di lombakan sebelumnya.
3. Proposal yang di lombakan tidak mengandung SARA dan sesuai dengan ketentuan perlombaan.
4. Proposal bisnis menggunakan kertas ukuran A4 dengan margin kanan 3cm, kiri 4cm, atas 3cm, bawah 3cm.
5. Font yang digunakan yaitu Times New Roman dengan ukuran font heading 14pt dan body 12pt.

6. Proposal bisnis menggunakan line space 1,5.
7. Bentuk proposal potrait/landscape dengan maksimal 15 halaman kecuali cover dan lampiran.

Penilaian Proposal (Tahap 1)

1. Inovasi & Kreativitas
2. Kelayakan Bisnis
3. Analisis Keuangan
4. Dampak Sosial & Lingkungan
5. Kesesuaian Tema
6. Kualitas Penulisan