

PANDUAN PROGRAM BANTUAN REKTOR UNTUK KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA TAHUN 2020

ENTERPRENEUR DEVELOPMENT CENTER (EDC)
UNIVERSITY UDAYANA



UNIVERSITAS UDAYANA

BANTUAN REKTOR UNTUK KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA

Dalam rangka mendorong munculnya calon pengusaha muda di perguruan tinggi, Universitas Udayana melaksanakan Program Bantuan untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020. Kegiatan ini diharapkan mampu mendukung visi-misi pemerintah yang tertuang dalam Renstra Kemendikbud untuk pengembangan wirausaha baru dalam mewujudkan kemandirian bangsa melalui pengembangan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Program bantuan ini diharapkan juga dapat menghasilkan karya kreatif, yang inovatif dalam membuka peluang bisnis yang berguna bagi mahasiswa setelah menyelesaikan studi.

Pelaksanaan Program bantuan ini akan terus ditingkatkan kualitasnya dalam rangka memberikan motivasi berwirausaha dan pengembangan usaha di kalangan mahasiswa dengan harapan dapat diadopsi menjadi sebuah sistem pembinaan berwirausaha di Universitas Udayana.

Program Bantuan ini menitikberatkan pada orientasi pada pengembangan, proses, dan hasil usaha (profit). Tahapan Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa tahun 2020 meliputi pengusulan proposal, penetapan penerima bantuan monitoring evaluasi.

TUJUAN

Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 bertujuan untuk:

1. Menumbuhkan karakter wirausaha mahasiswa;
2. Menumbuh kembangkan wirausaha baru kreatif yang inovatif berbasis Iptek;
3. Membantu mahasiswa dalam menentukan keunikan bisnis berbasis teknologi dengan menemukan celah pasar yang tepat untuk meningkatkan peluang keberhasilan bisnis.

RUANG LINGKUP

Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 ini menitikberatkan pada orientasi pada pengembangan, proses, dan hasil usaha (profit). Ruang lingkup Program Bantuan ini meliputi pengusulan proposal, penetapan penerima program bantuan, pendampingan wirausaha, serta monitoring dan evaluasi.

LUARAN

Luaran dari kegiatan Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 adalah antara lain :

1. omset usaha semakin membesar,
2. market bisnis mahasiswa terus berkembang dan
3. berpotensi mendapatkan permodalan lain.

BENTUK KEGIATAN

Kegiatan Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 meliputi:

1. Pemberian bantuan untuk pengembangan bisnis senilai Rp. 2.500.000,- untuk setiap kelompok bisnis yang lolos seleksi;
2. Pendampingan Bisnis Mahasiswa;

KRITERIA PENGUSULAN

Kriteria Pengusulan kegiatan Program Bantuan ini adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa aktif sarjana dan diploma..
2. Jumlah kelompok terdiri atas 3–5 mahasiswa.

-
3. Mahasiswa pengusul dapat berasal dari satu atau beberapa Fakultas namun masih dalam satu Universitas yang sama dengan keahlian yang saling mendukung.
 4. Mahasiswa pengusul hanya dapat mengajukan satu usulan melalui satu kelompok baik sebagai ketua maupun anggota.
 5. Setiap kelompok peserta yang mendaftar dalam harus menyertakan surat pengantar dari Fakultas.
 6. Memiliki bisnis yang telah berjalan minimal 1 bulan sebelum pendaftaran dengan *track record* wirausaha yang dapat dibuktikan (cv, foto usaha, testimoni, legalitas usaha).
 7. Memiliki Dosen pembimbing pada satu tim.

PENGUSULAN

Pengusulan proposal dilakukan dengan cara :

1. Mahasiswa mendaftar dan mengunggah proposal melalui <https://bit.ly/2FmxQxM>
2. Proposal wajib dilengkapi dengan lembar pengesahan yang ditandatangani oleh Dosen pembimbing dan Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan Fakultas masing-masing.
3. Hard file disetorkan ke Biro Kemahasiswa Gedung Rektorat Lt.3 Universitas Udayana Bukit Jimbaran dengan menyertakan surat pengantar dari fakultas.
4. Jumlah Pengusulan untuk setiap Fakultas tidak dibatasi.

ISIAN USULAN PROGRAM

1. Pengusul dan Merk Usaha:

- a) Nama/Merek (calon) Perusahaan Anda.
- b) Sejak kapan bisnis mulai berjalan?
- c) Personel Bisnis.
- d) Dosen pembimbing.

2. Noble purpose

- a) Hal Mulia.
- b) Pemicu hal mulia.
- c) Jenis bisnis.
- d) Goal/target omset dan net profit.
- e) Realitas omset dan net profit.

3. Informasi Produk

- a) Produk/jasa.
- b) Anda mendapatkan ide produk/jasa anda dari mana?
- c) Bagaimana produk/jasa anda bisa menyelesaikan masalah dan memenuhi keinginan calon pelanggan anda?
- d) Kompetitor.
- e) Keunggulan produk/jasa competitor.
- f) Keunggulan produk/jasa anda dibanding kompetitor.
- g) Bagaimana mendapatkan keuntungan dari bisnis anda?

4. Sasaran Pelanggan

- a) Pelanggan Spesifik.
- b) Target ideal jangkauan bisnis.
- c) Dalam 4 bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?
- d) Bagaimana calon pelanggan anda mencari produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan?
- e) Apa yang membuat pelanggan anda kecewa/kesulitan/masalah terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar?

- f) Jika kekecewaan/kesulitan/masalah yang dialami calon pelanggan anda terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar, anda bisa memastikan bahwa itu tidak akan terjadi jika membeli produk/jasa dari anda, apa yang masih diharapkan calon pelanggan anda?;
- g) Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda bisa menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

5. Hubungan dengan Pelanggan.

- a) Strategi Pemasaran.
- b) Bagaimana strategi anda agar calon pelanggan anda membeli produk/jasa anda?
- c) Bagaimana caranya anda merespon pelanggan anda?
- d) Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal?
- e) Dimana calon pelanggan dapat membeli produk/jasa Anda?

6. Sumber Daya

- a) Keahlian masing-masing tim.
- b) Tanggung jawab masing-masing tim Anda?
- c) Indikator keberhasilan masing-masing tim.
- d) Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk/jasa anda?
- e) Mitra.

7. Keuangan

- a) Biaya apa saja yang Anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?
- b) Laporan Keuangan 6 bulan sampai dengan 1 tahun.
- c) Proyeksi Keuangan anda untuk 3 tahun kedepan.
- d) Kebutuhan dana pengembangan.

8. Lampiran Pendukung

- a) Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), Foto Gerai/Gudang/Pameran, Legalitas (jika ada) , website (jika ada).
- b) Biodata Ketua dan Anggota TIM.

KRITERIA PENILAIAN

No	Kriteria	Bobot (%)
1.	<p>Noble Purpose, Topik Bisnis dan Target Specific Customer</p> <p>Indikator Keberhasilan : Pemilihan topik bisnis dan specific target market yang sangat kuat terkait dengan noble purpose, passion, expertise team dan potensi mitra yg dipilih.</p> <p>Referensi Penilaian :</p> <p>Keterkaitan kuat antara noble purpose dengan topik bisnis yang dipilih, dan ketepatan maupun keunikan dalam memilih target spesifik market yang disasar. Melampirkan data-data pendukung fakta dari topik bisnis yang dipilih.</p> <p>Lampiran berupa noble purpose setiap anggota team dan kesimpulannya menjadi <i>noble purpose</i> kelompok/tim, lampiran berupa analisa tarikan pasar topik bisnis yang dipilih dengan korelasi kuat dengan noble</p>	10

	purpose team. Data tentang topik bisnis berdasarkan data-data terpercaya yang menguatkan yang menunjukkan permintaan pasar yang sedang trend saat ini.	
2.	<p>Strategi manajemen Sumber Daya Manusia</p> <p>Cek Lampiran LAPORAN RISET PASAR (berupa riset tarikan pasar, analisis calon partner maupun analisis <i>kompetitor</i>)</p> <p>Referensi 1: Keterkaitan kuat antara topik bisnis dengan keahlian tim dan ketepatan dalam membuat indikator keberhasilan. Pemilihan partner bisnis untuk menguatkan dan membuat efisien biaya produksi/marketing</p> <p>Referensi 2: Lampiran : Profil masing-masing anggota team dengan segala keahlian maupun pengalaman yang dimiliki. Lampiran indikator keberhasilan yang mempunyai relasi kuat dengan keberhasilan bisnisnya. Lampiran analisis partner bisnis yang akan atau sudah dipilih yang membawa dampak efisiensi proses <i>marketing</i> maupun inovasi bisnisnya.</p>	10
3.	<p>Menjelaskan kedalaman pemahaman pebisnis atas permasalahan yang dirasakan oleh pelanggan (<i>DESIRABILITY</i>)</p> <p>Cek LAMPIRAN RISET PASAR (riset berupa <i>data need to do (NTD)</i>, <i>pain</i>, <i>gain customer</i>)</p> <p>Referensi 1: Pemilihan permasalahan ataupun harapan yang dialami oleh customer berdasarkan hasil riset interview kepada 30 target customer dan validasi kepada 100 target <i>customer</i> via google form. Analisis permasalahan ataupun harapan yang dipilih memiliki keunikan dan mempunyai peluang besar untuk menjadi trend.</p> <p>Referensi 2: Lampiran hasil riset kepada target customernya. Hasil interview kepada minimal 30 target <i>customer</i> untuk target publik dan 10 untuk target institusi/lembaga, ditemukan pola <i>pain</i> dan <i>gain</i> yang kuat kemudian divalidasi dengan survey online tentang <i>pain gain</i> tersebut kepada 100 target <i>customer</i>-nya untuk akhirnya menjadi pertimbangan masalah atau harapan mana dari target customernya yang akan diselesaikan oleh bisnisnya.</p>	20
4.	<p>Menjelaskan produk yang kompetitif dan mampu menyelesaikan masalah pelanggan. (<i>FEASIBILITY</i>)</p> <p>Cek Lampiran LAPORAN RISET PASAR (riset berupa data SWOT terhadap <i>kompetitor</i> dan pasar yang ada)</p> <p>Referensi 1:</p>	20

	<p>Produk/jasa yang mempunyai ketepatan solusi. Memilih fitur maupun business model yang berbeda dan kompetitif dengan <i>competitor</i> yang ada. <i>Riset</i> mendalam terkait kompetitor dan referensi lengkap ide2 yang sudah pernah ada. Disertai lampiran hasil riset tentang referensi maupun data <i>competitor</i></p> <p>Referensi 2:</p> <p>Lampiran hasil riset yang mendalam tentang data2 kompetitor maupun produk/jasa substitusi. lampiran berupa hasil mentoring dan coaching kepada pakar2 di bidangnya. lampiran berupa jurnal atau artikel dari sumber yang terpercaya. LAMPIRAN PENTING : <i>prototype</i> atau video kehandalan produk/jasa yang dihasilkan, termasuk hasil test kepada target <i>customer</i>-nya, bagi yang punya produk berupa testimoni di akun social mediana.</p>	
5.	<p>Strategi pemasaran kepada customer (<i>delivery</i>)</p> <p>Referensi:</p> <p>Strategi pemasaran yang tepat dimulai dari memasarkan di pasar yg tepat dalam scope kecil dan target customer yang berpengaruh hingga rencana jangka panjang yang jelas dan terukur. Menggunakan pendekatan personal secara offline maupun menggunakan strategi digital yang tepat. Alasan yang sangat kuat kenapa team itu memilih daerah tersebut sebagai awal “pertempuran” bisnisnya. Kombinasi yang sangat kuat antara strategi direct selling / personal approach dengan digital marketing.</p>	20
6.	<p>Strategi keuangan (<i>Financial Strategy</i>)</p> <p>Cek Lampiran Unggah berkas rancangan atau laporan finansial bisnis Anda.</p> <p>Referensi 1:</p> <p>Strategi mendapatkan finansial yang kuat secara cerdas dengan proyeksi pengeluaran yang terukur sehingga mempunyai potensi keuntungan. Proyeksi antara target dan realita sangat relevan dengan strategi marketing maupun rencana pengeluaran.</p> <p>Referensi 2:</p> <p>LAMPIRAN : proyeksi finansial yang menunjukkan rencana atau laporan pendapatan, biaya HPP, gross profit, biaya operational, net profit dan proyeksi ROI nya.</p>	20

PENGUMUMAN

Pengumuman peserta yang lolos didanai dalam Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 akan dipublikasi melalui laman unud.ac.ac.id tanggal 2 Oktober 2020.

PENCAIRAN DANA

Mekanisme pencairan Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 adalah sebagai berikut:

- 1) Pencairan 80% dari total dana disetujui setelah penetapan penerima Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020.
- 2) Pencairan 20% setelah pelaksanaan monitoring dan evaluasi terhadap laporan kemajuan kegiatan Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020
- 3) Seluruh pencairan dana Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 akan ditransfer ke rekening Mahasiswa yang lulus sesuai penetapan peserta.

EVALUASI DAN PELAPORAN

Seluruh penerima dana bantuan Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020 wajib menyusun laporan kemajuan dengan mengisi secara lengkap *form online* yang telah disediakan. Pada tahapan ini akan dilakukan evaluasi untuk menentukan hasil akhir yang direncanakan. Hasil monitoring dan evaluasi juga menentukan pemberian hibah tahap kedua yang diberikan oleh Universitas Udayana.

Setelah pelaksanaan monitoring dan evaluasi, seluruh penerima dana Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa wajib menyusun laporan akhir melalui *form online* sesuai format yang disediakan.

Form online untuk pengisian laporan kemajuan dan laporan akhir akan disampaikan setelah penetapan penerima.

JADWAL KEGIATAN

Pendaftaran dan pengumpulan proposal tim mahasiswa	:	28 September 2020
Pengumuman penetapan penerima Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa	:	2 Oktober 2020
Penandatanganan Kontrak	:	5-8 Oktober 2020
Monitoring dan Evaluasi	:	9 November 2020
Laporan Akhir	:	5 Desember 2020

LAMPIRAN:

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota

BIODATA KETUA DAN ANGGOTA TIM

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap	
2	Jenis Kelamin	Laki-laki/Perempuan*
3	Program Studi/Jurusan	
4	Perguruan Tinggi	
5	NIM	
6	Tempat, Tgl Lahir	
7	e-Mail	
8	No Telp/HP	
9	Status TIM	Ketua/Anggota*

B. DESKRIPSI KEGIATAN 1 TAHUN TERAKHIR

Kegiatan apa saja yang anda lakukan diluar kuliah sejak September 2019 sd Agustus 2020 **

.....

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 identitas diri dan deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program Bantuan Rektor untuk Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Tahun 2020

Note:* pilih salah satu; ** Tuliskan di kotak ini

..... 2020

Ttd

Nama Lengkap

NIM

Lampiran 2. Kebutuhan Dana Pengembangan

KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN

TOTAL KETERSEDIAAN DAN KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN

No	NAMA KEBUTUHAN	Ketersediaan (Rp.)	Kebutuhan (Rp.)
1	BAHAN BAKU	Rp.	Rp.
2	ALAT BANTU	Rp.	Rp.
3	PEMASARAN	Rp.	Rp.
4	DISTRIBUSI	Rp.	Rp.
5	TEMPAT USAHA	Rp.	Rp.
6	LAIN-LAIN	RP.	RP.
TOTAL		Rp.	Rp.

1. BAHAN BAKU

No	Nama Bahan Baku	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Bahan Baku						

2. ALAT BANTU

No	Nama Alat Bantu	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Alat Bantu						

3. PEMASARAN

No	Kegiatan Pemasaran	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Pemasaran						

4. DISTRIBUSI

No	Distribusi	Satuan	Sudah Tersedia	Kebutuhan
----	------------	--------	----------------	-----------

			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Distribusi						

5. TEMPAT USAHA

No	Pengadaan Lokasi Usaha	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Pengadaan Lokasi Usaha						

6. LAIN-LAIN

No	Lain-lain	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai lain-lain						

..... 2020

Ketua TIM

Ttd

Nama Lengkap

NIM

Lampiran 3. Form Isian Bantuan Kewirausahaan Mahasiswa

FORM ISIAN BANTUAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA

1. Pengusul dan Merk Usaha:

- a) Tuliskan Nama/Merek (calon) Perusahaan Anda

- b) Sejak kapan bisnis mulai berjalan?

- c) Nama Personel Bisnis (3-5) dimungkinkan merangkap

Ketua TIM	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Produksi	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Pemasaran	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Sumber Daya	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Keuangan	:	/ NIM:	/ HP:

- d) Nama Dosen pembimbing

2. Noble purpose

- a) Hal mulia apa yang tim Anda ingin wujudkan dalam membangun bisnis?*

Contoh:

- a. Noble purpose-nya Steve Jobs (Apple, Inc.) adalah memberikan kontribusi kepada dunia dengan menciptakan alat untuk pikiran demi kemajuan umat manusia.
b. Noble purpose-nya Mursida Rambe (BMT Beringharjo Yogyakarta) membantu sebanyak mungkin kaum papa dari jeratan rentenir.

- b) Apa atau siapa yang menjadi pemicu hal mulia yang ingin diwujudkan tersebut?

Contoh: Mursida Rambe menyaksikan seorang ibu-ibu tua dan anaknya diusir dari rumah gubuknya oleh rentenir karena tidak mampu membayar hutangnya.

- c) Apa jenis bisnis anda

- d) Goal/target omset dan net profit usaha Anda 1 tahun

Target Omset : Rp.
Target Profit : Rp.

e) Realitas omset dan net profit usaha Anda di tahun ini?

Raelisasi Omset : Rp.
Realisasi Profit : Rp.

3. Informasi Produk

a) Apa Produk/jasa Anda? Sebutkan dan Jelaskan

--

b) Anda medapatkan ide produk/jasa anda dari mana?

--

c) Jelaskan bagaimana produk/jasa anda bisa menyelesaikan masalah dan memenuhi keinginan calon pelanggan anda?

--

d) Siapa kompetitor anda?

--

e) Apa keunggulan produk/jasa dari kompetitor Anda?

--

f) Apa keunggulan produk/jasa anda disbanding competitor?

--

g) Jelaskan bagaimana anda bisa mendapatkan keuntungan dari bisnis anda?

--

4. Sasaran Pelanggan

a) Pelanggan Spesifik mana yang akan Anda sasar? (bisa berdasarkan usia, hoby, dll)

--

b) Area mana yang akan menjadi target ideal jangkauan bisnis Anda?

--

c) Dalam 4 bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?

--

UNTUK MENJAWAB NOMOR 4 SD 6 ANDA PERLU DISKUSI (BISA VIA WA/ONLINE) DENGAN CALON PELANGGAN YANG ANDA PILIH, SEBAIKNYA LEBIH DARI 1 CALON PELANGGAN

- d) Tanyakan kepada calon pelanggan anda: Biasanya bagaimana calon pelanggan anda mencari produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan? Temukan minimal 5 cara

- e) Tanyakan kepada calon pelanggan anda: Apa yang membuat pelanggan anda kecewa/kesulitan/Masalah terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar? Temukan minimal 5 hal

- f) Tanyakan kepada calon pelanggan anda : Jika kekecewaan/kesulitan/masalah yang dialami calon pelanggan anda terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar, anda bisa memastikan bahwa itu tidak akan terjadi jika membeli produk/jasa dari anda, apa yang masih diharapkan calon pelanggan anda? 5 Saja

- g) Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda bisa menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

Kekecewaan/kesulitan/masalah yang bisa diselesaikan:
.....

Harapan calon pelanggan yang bisa dipenuhi:
.....

5. Hubungan dengan Pelanggan.

- a) Jelaskan bagaimana strategi marketing anda

- b) Bagaimana strategi anda agar calon pelanggan anda membeli produk/jasa anda?

- c) Bagaimana caranya anda merespon pelanggan anda?

Bagaimana caranya jika ingin bertanya tentang produk/jasa anda? Jelaskan
.....

Bagaimana caranya jika ingin membeli produk/jasa anda? Jelaskan
.....

Bagaimana caranya jika pelanggan anda complain? Jelaskan
.....

.....

d) Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal? Jelaskan

.....

e) Dimana calon pelanggan dapat membeli produk/jasa Anda? Sebutkan beberapa cara

.....

6. Sumber Daya

a) Keahlian masing-masing tim (jika terpaksa merangkap diperbolehkan)

Nama Ketua TIM	:
Keahlian	:
Nama PIC Produksi	:
Keahlian	:
Nama PIC Pemasaran	:
Keahlian	:
Nama PIC Sumber Daya	:
Keahlian	:
Nama PIC Keuangan	:
Keahlian	:

b) Apa saja tanggung jawab masing-masing tim Anda?

Tanggung Jawab Ketua TIM :
Tanggung Jawab PIC Produksi :
Tanggung Jawab PIC Pemasaran :
Tanggung Jawab PIC Sumber Daya :
Tanggung Jawab PIC Keuangan :

c) Tim anda berhasil jika ? indikator keberhasilan masing-masing

Indikator Keberhasilan Ketua Tim:
Indikator Keberhasilan PIC Produksi :

.....

Indikator Keberhasilan PIC Pemasaran :

Indikator Keberhasilan PIC Sumber Daya :

Indikator Keberhasilan PIC Keuangan :

d) Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk/jasa anda?

Alat Bantu:
 1.
 2.

Bahan Baku:
 1.
 2.
 3.

e) Jika Anda harus bermitra dalam menyediakan produk/jasa Anda, Siapa Mitra anda dan menyediakan/melakukan apa mitra anda?

Mitra 1 :
 Kewajiban :

Mitra 2 :
 Kewajiban :

Mitra 3 :
 Kewajiban :

7. Keuangan

a) Biaya apa saja yang Anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?

Biaya Produksi:
 1.
 2.

Biaya Pemasaran:
 1.
 2.

Biaya Distribusi:
 1.
 2.

Biaya Lain-Lain: 1. 2.
--

- b) Laporan Keuangan 6 bulan sampai dengan 1 tahun
.....
- c) Buatlah Proyeksi Keuangan anda untuk 3 tahun kedepan
.....
- d) Kebutuhan dana pengembangan
.....

8. Lampiran Pendukung

- a) Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), Foto GeraI/Gudang/Pameran, Legalitas (jika ada) , website (jika ada)
- b) Biodata Ketua dan Anggota TIM

ooo 000 ooo