

GITA National Business Plan Competition 2020

GITA National Business Competition 2020

GITA National Business Plan Competition 2020 is the business plan competition hosted by Growing Indonesia: A Triangular Approach (GITA) Consortium which consist of seven partner University in Indonesia (President University, Universitas Negeri Semarang, STIE Malangkececwara Malang, Universitas Islam Indonesia, Universitas Ahmad Dahlan, Universitas Brawijaya, and Universitas Padjajaran) in cooperation with University of Gloucestershire, University of Innsbruck, Dublin Institute of Technology, and Fachhochschule des Mittelstands. The competition is open to all Students from seven partner University in Indonesia of any discipline with or without business experience. The goal of the competition is to promote entrepreneurship and small business development by focusing on student created, managed, and owned ventures. Students are provided with expert feedback and the opportunity to expand their network and most importantly challenge their creativity and ability in presenting their business plan.

Submission Deadline	: May 8, 2020
Winner Announcement	: August 31, 2020

Online Registration: bit.ly/gitabusplan

GITA National Business Competition 2020

Business Plan Proposal Structure

GITA National Business Competition 2020 Submission should be written with following format:

Font Type	: Myriad Pro Condensed,
Font Size content	: 12 pt,
Font Size Title	: 14 pt
Paper Size	: A4
Margin Layout and Spacing	: Normal 1”(Left, right, top, bottom) and 1,5 line spacing

Business Plan Outline

Bab.1 Pendahuluan (Introduction)

- i. Latar belakang (Explaining brief background of the business)
- ii. Tujuan & Sasaran (Explaining the vision and mission of the business)

Bab.2 Aspek Produk (Teknologi) & Inovasi (Product aspect from technological and innovation point of view)

- i. Deskripsi Produk-(Explaining description of the product)
- ii. Keterbaharuan (Inovasi) Produk-(Explaining the novelty of the product in terms of innovation)
- iii. Spesifikasi Teknis Produk-(Technical specification of the product)
- iv. Manfaat Produk & Dampak Sosial-Ekonomi-(Explaining benefit of the product from social and economy aspect)
- v. Keunikan / Keunggulan Produk-(Unique Selling Proposition)
- vi. Kepemilikan HKI Produk (jika ada) - (Show intellectual property Rights, If any)
- vii. Perizinan & Sertifikasi Produk (jika ada)-(Show Product permit and certification, if any)

Bab.3 Aspek Pengembangan Produk (Product development aspect)

- i. Status Kesiapan Produk-(Explaining Product readiness status)
- ii. Jumlah & Kapasitas Produksi-(Explaining the amount and product capacity to carry out operation)
- iii. Foto Produk & Produksi-(Product photo and production process)
- iv. Roadmap Pengembangan Produk-(Explaining Product development roadmap)

Bab.4 Aspek Bisnis (Business Aspect)

- i. Business Model Canvas (BMC)-(Explaining business model of the company and the product)
- ii. Target & Potensi Pasar (Market Size)-(Describing the target and market potential of the business)
- iii. Identifikasi Kompetitor-(Identifying existing competitor and determine positioning of the company)
- iv. Model & Strategi Pemasaran-(Explaining company's Marketing plan and how it works)
- v. Sumber Modal Usaha-(Explain source of capital to start the business)
- vi. Sumber & Jumlah Investasi-(Describe the amount of investment needed to start the business)
- vii. Skema Harga-(Explaining the pricing scheme of the product/service)
- viii. Proyeksi Produksi & Penjualan-(Production and sales forecast)
- ix. Analisa Risiko Bisnis-(business risk analysis)
- x. Mitra Bisnis-(Describe and mention the business partner that needed by the company)
- xi. Pengalaman Inkubasi Bisnis (jika ada)-(Explaining the owner business incubation experience, if any)

Bab.5 Profil Perusahaan & Tim-(Company and team profile)

- i. Profil Perusahaan-(Company Profile)
- ii. Profil Inventor (jika ada)-(Inventor Profile, if any)
- iii. Profil Pengelola Inti-(Core team profile)

Bab.6 Rencana Aksi & Output Kegiatan-(Describing operational action plan and its output)

Bab.7 Rencana Anggaran (Budgeting Plan)

- i. Rencana Anggaran & Biaya-(Explaining budgeting plan and expenses)
- ii. Rekapitulasi Anggaran- (Demonstrate detail of the budgeting)

Lampiran-(Attachement)

- i. Lampiran Legalitas Usaha (Jika sudah ada)-(Proof of company's legal entity, if any)

GITA National Business Competition 2020

Business Plan Assessment Form

Kluster Kriteria	Unsur/Kriteria	Nilai (Score) 1-10
Aspek Produk (Teknologi), Inovasi, & Pengembangan (A) 20%	Melalui Proses Hilirisasi Riset & Inovasi	
	Deskripsi Produk & Fungsi	
	Keterbaharuan (Inovasi) Produk	
	Manfaat & Dampak (Added Value) bagi Konsumen	
	Perizinan / Sertifikasi / HKI	
	Tingkat Kesiapan Produk di Pasar	
	Jumlah & Kapasitas Produksi	
Score A		
Aspek Bisnis (B) 35%	Deskripsi Target Pasar (Nasional)	
	Potensi Pasar (Nasional)	
	Jumlah Kompetitor (Nasional)	
	Sumber Modal Usaha	
	Proyeksi Produksi & Penjualan	
	Estimasi HPP & Skenario Harga Jual	
	Analisa Risiko Bisnis	
	Mitra Bisnis Strategis	
Score B		
Aspek Strategi Bisnis&Keuangan (C) 45%	Pengalaman Bisnis Eksternal	
	Business Model Canvas	
	Model & Strategi Pemasaran	
	Proyeksi Laba Atas Investasi (ROI)	
	Potensi Investasi Lanjutan	
	Mentor Teknis (Peneliti/Perekayasa)	
	Mentor Bisnis & Manajemen	

	Tim Manajemen Inti (CEO/CTO/CMO/CFO)	
	Jumlah Staff & Karyawan	
	Score C	

Total Score= (Score A x 20%)+(Score B x 35%)+(Score C x 45%)	
--	--

Max value for Total Score: 82.5

Note:

Assessment of the business plan consists of three criteria to be examined, which are;

- ☐ Product Aspect from Technology and Innovation point of view with 20% weight from total score
- ☐ Business Aspect with 35% weight from total score
- ☐ Business Strategy and Financial Aspect with 45% weight from total score
- ☐ Maximum score for Total score is 82.5 obtain from score of each criteria multiplied by each weight criteria.

Attachment

Business Plan Outline content explanation

BAB.1 PENDAHULUAN

i. Latar belakang

Jelaskan secara detail & lengkap mengenai (maks. 300 kata):

- ☐ Masalah/kebutuhan di masyarakat yang ingin diselesaikan;
- ☐ Solusi yang ditawarkan dari produk yang diajukan;
- ☐ Sejarah inovasi dan latar belakang inovasi ini siap di inkubasi.

ii. Tujuan dan Sasaran

Jelaskan secara detil tujuan & sasaran dari kegiatan/usaha yang dilakukan.

BAB.2 ASPEK PRODUK (TEKNOLOGI) DAN INOVASI

i. Deskripsi Produk

Jelaskan secara singkat produk (teknologi) & inovasi yang dihasilkan, meliputi definisi serta fungsi produk. ii.

Keterbaharuan (Inovasi) Produk

Jelaskan terkait dengan keterbaharuan (inovasi) produk yang dihasilkan: apakah belum ada produk sejenis di dunia/ sudah ada produk yang sejenis tetapi belum ada di Indonesia/ sudah ada di Indonesia tapi masih sedikit / sudah banyak di Indonesia tapi dimodifikasi/ merupakan solusi terhadap kebutuhan masyarakat lokal dan nasional.

iii. Spesifikasi Teknis Produk

Sebutkan spesifikasi teknis produk / Data teknis dari produk (meliputi ukuran, dimensi, komponen/bahan baku).

iv. Manfaat Produk & Dampak Sosial-Ekonomi

Deskripsikan kegunaan/manfaat produk yang akan dikomersialisasikan untuk pengguna, meliputi fungsi produk dan nilai tambah/nilai ekonomi yang diberikan kepada pengguna.

v. Keunikan / Keunggulan Produk (Unique Selling Proposition)

Jelaskan keunikan/keunggulan dari Produk Anda seperti yang tertera dalam kolom Value Proposition pada Business Model Canvas

(BMC)

vi. Kepemilikan HKI Produk (jika ada)

Sebutkan status kepemilikan (HKI) inovasi teknologi (nama inovator & tahun perolehan) seperti Paten, Hak Cipta, Desain Industri, Merek Dagang, Rahasia Dagang, atau lainnya; dan status Kekayaan Intelektual saat ini (tidak akan diajukan, belum diajukan, proses pengajuan, telah didaftarkan, masa uji substansi atau telah granted).

vii. Perizinan & Sertifikasi Produk (jika ada)

Sebutkan status kepemilikan perizinan & sertifikasi produk (seperti PIRT, Halal, MD, SNI, Izin Edar dan lainnya) baik yang sedang diajukan atau sudah dimiliki.

BAB.3 ASPEK PENGEMBANGAN PRODUK

i. Status Kesiapan Produk

Jelaskan Status Kesiapan Produk (apakah masih perlu riset/pengembangan atau sudah siap komersil); ii.

Jumlah & Kapasitas Produksi

Jelaskan jumlah produksi produk hingga saat ini,serta kapasitas produksi (unit/bulan) sebelum mengikuti program ini. iii. Foto Produk & Produksi

Lampirkan Foto Produk dan juga fasilitas produksi yang dimiliki sebelum mengikuti program ini.

iv. Roadmap Pengembangan Produk

Jelaskan dan gambarkan pengembangan produk dari tahap riset hingga tahap prototype (purwarupa) yang sudah dilakukan; dan rencana pengembangan produk yang akan dilakukan.

BAB.4 ASPEK BISNIS

i. Business Model Canvas (BMC)

Buatlah Business Model Canvas (BMC) dari bisnis saat ini.

ii. Target & Potensi Pasar (Market Size)

Jelaskan siapa saja pengguna spesifik dari produk inovasi. Serta jelaskan seberapa besar potensi pasar produk tersebut (populasi pengguna produk) di lokal /daerah setempat dan Indonesia; dapat diukur besarnya dengan jumlah potensi pengguna atau nilai uang jika nanti produk ini bisa dikomersialkan; Contoh sederhananya: produk alat pengemasan kaleng ikan; dapat dijelaskan berapa jumlah industri pengalengan ikan lokal sebagai calon konsumen, jumlah industri di tingkat provinsi, atau nasional. iii.

Identifikasi Kompetitor

Bandingkan produk Anda dengan produk-produk kompetitor yang sudah ada, meliputi aspek fungsi, kualitas, spesifikasi teknis, biaya produksi, layanan, atau yang lainnya; sajikan perbandingan dalam bentuk tabel.

iv. Model & Strategi Pemasaran

Deskripsikan rencana strategi (jangkauan & saluran) pemasaran

produk jika nanti produk akan dipasarkan, misalnya produk akan dijual secara langsung (direct selling), produk terlebih dahulu akan disewakan, produk akan dilisensikan, produk akan menggunakan sistem bagi hasil, akan menggunakan sistem waralaba, atau strategi lainnya; Jelaskan juga alasan dan pertimbangan menggunakan strategi tersebut.

v. Sumber Modal Usaha

Sebutkan sumber modal usaha yang dimiliki saat ini.

vi. Sumber & Jumlah Investasi

Sebutkan sumber dan jumlah investasi yang pernah diperoleh untuk produk tersebut (baik dari modal sendiri, maupun dari lembaga/institusi lain) dalam 5 tahun terakhir.

vii. Proyeksi Produksi & Penjualan

Sebutkan data proyeksi produksi dan proyeksi penjualan untuk 1 tahun kedepan dalam bentuk tabel.

viii. Analisis Risiko Bisnis

Sebutkan dan Jelaskan Risiko Bisnis yang dihadapi, baik yang diakibatkan oleh produk, proses produksi serta aktifitas bisnis dari usaha Anda, sertakan pula foto-foto kegiatan bisnis.

ix. Mitra Bisnis

Sebutkan Mitra Bisnis yang telah dimiliki saat ini, dan jenis kerjasama yang disepakati.

x. Pengalaman Inkubasi Bisnis (jika ada)

Sebutkan & ceritakan pengalaman mengikuti inkubasi bisnis sebelum mengikuti program ini.

BAB.5 PROFIL PERUSAHAAN & TIM

i. Profil Perusahaan:

- a) Nama Perusahaan
- b) Alamat Lengkap Perusahaan
- c) Bentuk Usaha (CV/PT/lainnya)
- d) Tahun Mulai Usaha
- e) Status Izin Usaha (SIUP/TDP/Akta/Lainnya)
- f) Kanal Website/media sosial (instagram/ facebook/youtube/lainnya)

ii. Profil Inventor (jika ada):

- a) Nama
- b) Tempat/tanggal Lahir
- c) Asal institusi/fakultas/unit
- d) Foto
- e) Curriculum Vitae
- f) Pengalaman Pengajuan Pendanaan/Hibah baik Lembaga Negara ataupun Swasta 5 tahun terakhir

v Pengalaman Penelitian dan Pengembangan

v Pengalaman Bisnis

iii. Profil Pengelola Inti (CEO, CTO, CFO, CMO, dll):

a) Nama

b) Tempat/tanggal Lahir

c) Asal institusi/fakultas/unit

d) Foto

BAB.6 RENCANA AKSI & OUTPUT KEGIATAN

BAB.7 RENCANA ANGGARAN