

KATA PENGANTAR

Rasa syukur kami haturkan kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan banyak nikmat sehingga penulisan Panduan National Competition For Business Model Canvas “Millennial Business - Kreatif dan Inovatif” lembaga pengembangan profesionalitas dan kewirausahaan universitas nurul jadid paiton probolinggo bisa selesai tepat waktu.

Panduan National Competition For Business Model Canvas “Millennial Business - Kreatif dan Inovatif” tingkat Nasional yang bisa diikuti oleh semua Siswa tingkat SLTA sederajat dan semua mahasiswa dari berbagai perguruan Tinggi baik Negeri maupun Swasta . Dari rencana mulya LPPK ini, mengharap muncul generasi emas yang bergerak dalam bidang Bisnis baik dari Siswa/i ataupun dari mahasiswa/l yang nantinya bisa berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian Indonesia.

Pelaksanaan National Competition For Business Model Canvas “Millennial Business - Kreatif dan Inovatif” akan terus ditingkatkan kualitasnya dalam rangka memberikan motivasi berwirausaha dan termasuk pengembangan usaha Siswa/i dan Mahasiswa/i dan menciptakan budaya berkompetisi yang lebih baik.

Paiton, 26 September 2022

Kepala LPPK,

ttd

MOH. JASRI, M.Kom

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	ii
A. Latar Belakang	1
B. Dasar Hukum.....	1
C. Tujuan	2
D. Peserta	2
E. Ketentuan Umum Peserta	2
F. Ketentuan Khusus	3
G. Kategori Jenis Model Canvas	3
H. Sistematika Penulisan Proposal Bisnis Model Canvas	3
I. Penjelasan Bagian dari Bisnis Model Canvas	4
J. Pendaftaran	7
K. Jadwal Kegiatan	7
L. Hadiah	7
M. Penutup	7
N. Lampiran-Lampiran	7

A. LATAR BELAKANG

Dalam melaksanakan bisnis, terlebih yang harus dilakukan adalah memahami kebutuhan atau masalah dari konsumen sehingga produk yang dibuat akan bisa diterima dan digunakan oleh banyak konsumen, berdasarkan kebutuhannya. Saat ini perkembangan bisnis di Indonesia sedang mengalami peningkatan yang begitu pesat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya perkembangan bisnis kecil maupun yang sudah besar dari pelaku bisnis online maupun offline. Salah satu bisnis yang sedang berkembang saat ini adalah usaha yang bergerak dalam kuliner (oleh-oleh) yang semakin kreatif dan terus melakukan inovasi. Demikian pula konsep model bisnis telah diposisikan antara input yang digunakan oleh perusahaan untuk mendapatkan output ekonomi (Afuah, 2004). Model bisnis sangat penting bagi perusahaan karena bisa dilihat beberapa keuntungannya, yaitu: pertama, dengan adanya model bisnis dapat membantu perusahaan atau pelaku usaha untuk mendapatkan informasi mengenai bagaimana, dimana dan kapan produk tersebut berfungsi dengan baik. kedua, merancang model bisnis yang baik dapat melemahkan kompetitor. Dengan adanya keuntungan tersebut dapat membantu perusahaan memenangkan daya saing di pasar. Konsep dari business model canvas (BMC) adalah cara untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis. Usaha bisnis dapat memetakan model bisnisnya kedalam 9 elemen yaitu: segmen pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, kegiatan utama, mitra utama, dan biaya-biaya (Osterwalder, 2009).

Kompetisi BMC ini diperuntukan untuk kaum milenial yang masih duduk dibangku sekolah lanjutan tingkat atas dan perguruan tinggi, dengan adanya lomba BMC diharapkan banyak menumbuhkan pengusaha-pengusaha muda yang muncul dari kalangan pelajar dan mahasiswa. Ide bisnis dan atau bisnis yang sudah mereka buat bisa dilirik oleh para investor, sehingga bisnisnya bisa berkembang dengan pesat. Maka dengan ini Lembaga Pengembangan Profesionalitas dan Kewirausahaan Universitas Nurul Jadid dalam rangka Wisuda Diploma dan Sarjana serta dalam rangka peringatan Hari Jadi Universitas Nurul Jadid mengadakan kompetisi bisnis model canvas tingkat pelajar dan mahasiswa.

B. DASAR HUKUM

1. Undang-undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi.
2. Peraturan Presiden No. 2 Tahun 2022 Tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional Tahun 2021-2024;
3. Permendikbud No. 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
4. Permendikbud No. 5 Tahun 2020 tentang Tentang Akreditasi Program Studi Dan Perguruan Tinggi
5. Statuta Universitas Nurul Jadid
6. Rencana Induk Pengembangan Universitas Nurul Jadid
7. Rencana Strategis Universitas Nurul Jadid
8. Rencana Strategis Lembaga Pengembangan Profesionalitas dan Kewirausahaan Universitas Nurul Jadid

C. TUJUAN

Tujuan diadakannya Kompetisi Business Model Canvas (BMC) adalah memberikan kesempatan kepada Siswa dan Mahasiswa se Indonesia untuk meningkatkan kompetensinya dalam bidang kewirausahaan (bisnis) melalui pengembangan dan presentasi rencana bisnis Millenial yang kreatif dan inovatif.

D. PESERTA

1. Mahasiswa/i aktif dari Perguruan Tinggi yang Berada dibawah Lembaga Perguruan Tinggi Nahdlatul Ulama (LPTNU);
2. Siswa/i Tingkat SLTA sederajat yang sudah mempunyai NISN

E. KETENTUAN UMUM PESERTA

1. Lomba bersifat Nasional yang diikuti oleh semua Mahasiswa/i dan Siswa/i Tingkat SLTA sederajat;
2. Mendapatkan Surat Tugas dari kepala sekolah / pimpinan perguruan tinggi;
3. Peserta dari Perguruan Tinggi merupakan Mahasiswa Aktif yang menempuh Program D3,D4 dan S1;
4. Karya yang diajukan bersifat orisinal serta tidak terdapat unsur plagiarism;

5. Karya yang diajukan belum pernah diikutsertakan atau dipakai dilomba lain;
6. Satu Tim terdiri dari 3 - 5 Mahasiswa/I dan Siswa/I Aktif;
7. Satu Tim dibimbing oleh Satu Pendamping baik dari unsur Guru/Dosen atau Tenaga Kependidikan;
8. 1 Siswa/Mahasiswa maksimal memiliki 1 Tim (Menjadi Ketua dan Anggota) / tidak boleh lebih.

F. KETENTUAN KHUSUS

1. Membayar uang pendaftaran sebesar Rp. 100.000 perkelompok;
2. Peserta dibawah Naungan Yayasan Nurul Jadid Paiton Bebas Biaya Pendaftaran;
3. Peserta dari Perguruan Tinggi yang tergabung di CSNU bebas biaya pendaftaran dengan melampirkan bukti keanggotaan CSNU (Keanggotaan Institusi atau Dosen Pendamping);
4. Peserta tingkat SLTA sederajat bebas Biaya Pendaftaran;
5. Pendaftaran dibayarkan melalui Nomor Rekening BNI atas nama Lembaga Pengembangan Profesionalitas dan Kewirausahaan Universitas Nurul Jadid 0790071139;
6. Konfirmasi Pendaftaran Ke Nomor WA/Telegram Panitia atas Nama Bapak Dani Hariyanto 085338377843.

G. KATAGORI JENIS BISNIS MODEL CANVAS

Kategori Usaha meliputi :

1. Makanan dan Minuman
2. Jasa dan Perdagangan
3. Industri Kreatif
4. Teknologi Inovatif
5. Industri Budidaya/Produksi

H. SISTEMATIKA PENULISAN PROPOSAL BISNIS MODEL CANVAS

1. Cover (Lampiran 1)
2. Lembar Pengesahan (Lampiran 2)
3. Layout Bisnis Model Canvas (Lampiran 3)

4. Pada Layout Bisnis Model Canvas ini, dibuat dengan 1 halaman penuh (*Landscape*) (Lampiran 4)
5. Biodata Pengusul (Ketua, Anggota, Pembimbing) → (Lampiran 5)

I. PENJELASAN BAGIAN DARI BISNIS MODEL CANVAS

Business Model Canvas (BMC) adalah alat manajemen strategis untuk mendefinisikan serta mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah. BMC berbentuk dokumen satu halaman yang bekerja melalui elemen fundamental bisnis atau produk, serta menyusun ide dengan cara yang koheren. Ada 9 elemen penting yang harus ada didalam Bisnis Model Canvas.

1. VALUE PROPOSITION

Value proposition merupakan nilai jual produk/jasa Anda sehingga konsumen memilih perusahaan Anda daripada kompetitor. Sebelum menentukan hal yang lain, value proposition sangat krusial untuk diketahui agar bisnis Anda menjual apa yang konsumen benar-benar butuhkan dan memastikan apakah perusahaan Anda menjual solusi atas permasalahan mereka.

Berikut adalah beberapa pertanyaan yang dapat membantu Anda:

- Apa penyebab masalah itu terjadi?
- Mengapa konsumen ingin masalah tersebut hilang?
- Apa manfaat bisnis saya untuk konsumen?

2. CUSTOMER SEGMENTS

Customer Segments yaitu bagaimana anda Menentukan secara spesifik segmentasi dari produk anda. Dari segmentasi tersebut, anda menetapkan target pelanggan anda. Contohnya : Menentukan segmentasi produk berdasarkan tingkat umur, geografis, gender, maupun perilakukhusus dari konsumen itu sendiri.

Beberapa pertanyaan di bawah ini bisa digunakan untuk menentukan target konsumen Anda!

- Kepada siapa solusi Anda paling memberikan dampak positif?
- Apakah solusi Anda cocok untuk perorangan atau bisnis lain?
- Bagaimana karakter perorangan atau bisnis tersebut?
- Solusi Anda cocok untuk laki-laki atau perempuan? Atau keduanya?
- Berapa umur mereka?

3. CUSTOMER RELATIONSHIP

Setelah mengetahui dan memahami segmentasi pasar yang sesuai dan channel yang akan digunakan, maka sekarang adalah saatnya untuk menentukan bagaimana bisnis Anda bisa berinteraksi dengan pelanggan. Pahami bagaimana cara menjalin sebuah hubungan dengan pelanggan supaya mereka tidak mudah berpaling ke kompetitor. Contoh yang dapat Anda terapkan misalnya saja dengan memberikan potongan harga, mengadakan giveaway, atau menyediakan program membership.

4. CHANNELS

Elemen *channel* dalam bisnis model canvas adalah sarana interaksi antara pelanggan dengan bisnis Anda, baik untuk tujuan promosi atau membeli produk dan layanan Anda.

Sebagai contoh, untuk membangun bisnis toko buku online, Anda bisa menggunakan website toko online sebagai channel utama. Selain untuk menampilkan katalog buku yang Anda jual, website juga menjadi tempat terjadinya transaksi.

5. KEY ACTIVITIES

Key Activities adalah elemen bisnis canvas yang menjelaskan bagaimana operasional bisnis Anda berjalan.

Sebagai contoh, untuk toko buku online, *key activities* utama yang dilakukan adalah mengelola website yang menjadi pusat transaksi bisnis Anda. Anda harus memastikan bahwa website mudah diakses dari berbagai perangkat dan ramah pengguna.

6. KEY RESOURCES

Supaya tetap kompetitif dalam industri bisnis yang dijalani, kamu perlu sumber daya yang sesuai untuk mendukung aktivitas bisnis. Key resource merupakan daftar sumber daya yang sebaiknya dimiliki suatu bisnis untuk mewujudkan value proposition. Key resource bisa dikategorikan ke dalam 4 tipe, yakni :

1. *Physical resource*: gedung, tempat usaha, mesin, kendaraan, produk atau bahan baku.
2. *Intellectual resource*: hak cipta, merek, paten, partnership, trademark.

3. *Human resource*: sumber daya manusia, orang yang menjalankan aktivitas perusahaan.
4. *Financial resource*: dana, saldo tunai, kredit, dan sebagainya.

7. KEY PARTNERS

Elemen ke delapan dari bisnis model kanvas adalah Key Partners dimana elemen ini ditujukan untuk pengorganisasian aliran barang atau layanan lainnya. Elemen ini juga berhubungan dengan key activities yang mana juga terkadang membutuhkan pihak lain dalam menyelesaikan kegiatan produksinya. Untuk warung mahasiswa yang menjadi contoh, key partners dalam bidang usaha ini bisa seperti bagaimana pemasok bahan baku mengantarkan bahan-bahan yang dibutuhkan setiap harinya. Atau juga mungkin pihak lain yang memberikan jasa layanan antar untuk kustomer seperti layanan pesan antar ojek online misalnya.

8. COST STRUCTURES

Elemen terakhir dalam business model canvas adalah *cost structure*. Bagian ini berisikan biaya yang harus dikeluarkan untuk mengoperasikan bisnis toko buku online Anda. Beberapa elemen yang digunakan untuk menghitung *cost structure* adalah *key activities*, *key resources*, dan *channel*. Salah satu *key activity* dan *channel* dalam toko buku online adalah website. Maka biaya yang harus dikeluarkan adalah biaya membuat website dan membeli hosting dan domain untuk bisnis. Jadi, selalu upayakan menggunakan layanan dengan harga terjangkau.

9. REVENUE STREAMS

Revenue streams adalah sumber pendapatan bisnis Anda. Pada elemen ini, Anda harus mengetahui dari mana dan bagaimana toko online mendapatkan pemasukan. Dalam contoh bisnis model canvas toko buku online, pendapatan utama Anda tentu berasal dari penjualan buku, baik fisik atau digital (ebook). Namun, Anda bisa juga mengembangkannya dengan membangun sistem berlangganan dengan menawarkan akses membaca buku secara online. Seiring perkembangan bisnis, Anda bisa menjual berbagai produk yang dekat dengan aktivitas membaca seperti ebook reader dan lainnya.

J. PENDAFTARAN

Pendaftaran dan Pengumpulan Berkas melalui link berikut ini :

<http://lppk.unuja.ac.id/kompetisi/bisnis-model-can.html>

K. JADWAL KEGIATAN

NO	KEGIATAN	LINIMASA
1	Pengumuman Kompetisi	20 Oktober 2022
2	Pendaftaran peserta (unggah berkas)	20 Okt sd 10 Nop 2022
3	Seleksi Karya BMC	28 Okt sd 11 Nop 2022
4	Pengumuman 10 Karya Terbaik (setiap Katagori)	12 Nopember 2022
5	Presentasi 10 Karya Terbaik Setiap Katagori VIA Zoom	14 Nopember 2022
6	Pengumuman Pemenang BMC Setiap Katagori	15 Nopember 2022

L. HADIAH

Total Hadiah Rp. 10.500.000

A. Tingkat Mahasiswa (Perguruan Tinggi)

1. Juara 1 : Sertifikat dan Uang Tunai Rp. 2.500.000
2. Juara 2 : Sertifikat dan Uang Tunai Rp 2.000.000
3. Juara 3 : Sertifikat dan Uang Tunai Rp 1.500.000

B. Tingkat SLTA (SMA/SMK/MA)

1. Juara 1 : Sertifikat dan Uang Tunai Rp 2.000.000
2. Juara 2 : Sertifikat dan Uang Tunai Rp 1.500.000
3. Juara 3 : Sertifikat dan Uang Tunai Rp 1.000.000

C. Delegasi Terbanyak Tingkat Perguruan Tinggi dan SLTA

1. Terbanyak Tingkat PT : Sertifikat dan Tropi
2. Terbanyak Tingkat SLTA : Sertifikat dan Tropi

M. PENUTUP

Demikian panduan Kompetisi Bisnis Model Canvas ini oleh Lembaga Pengembangan Profesionalitas dan Kewirausahaan (LPPK), untuk dijadikan acuan dalam pelaksanaannya.

N. LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Cover
2. Lembar Pengesahan

- 3. Surat Tugas
- 4. Biodata Pengusul

1. COVER

Kategori Jenis Usaha		
<p>PROPOSAL NATIONAL BUSINESS MODEL CANVAS COMPETITION “MILLENNIAL BUSINESS - KREATIF dan INOVATIF”</p>		
 <p>LOGO SEKOLAH/PT PESERTA PENGUSUL</p>		
<u>JUDUL JENIS USAHA</u>		
NIM/NIS KETUA	NAMA MHS KETUA	KETUA
NIM/NIS ANGGOTA 1	NAMA MHS ANGGOTA 1	ANGGOTA 1
NIM/NIS ANGGOTA 2	NAMA MHS ANGGOTA 2	ANGGOTA 2
NIM/NIS ANGGOTA 3	NAMA MHS ANGGOTA 3	ANGGOTA 3
NIM/NIS ANGGOTA 4	NAMA MHS ANGGOTA 4	ANGGOTA 4
<p>NAMA SEKOLAH/PT PESERTA PENGUSUL ALAMAT SEKOLAH/PT PESERTA PENGUSUL 2022</p>		

2. Lembar Pengesahan

LEMBAR PENGESAHAN

NATIONAL BUSINESS MODEL CANVAS COMPETITION

1. Judul Usaha :
2. Ketua Kelompok
 - a. Nama Lengkap :
 - b. NIM/NIS :
 - c. Kelas/Program Studi :
 - d. Alamat Rumah :
 - e. No HP / Whatsapp :
 - f. Alamat Email :
3. Anggota Pelaksana Kegiatan : ... Mahasiswa/Siswa / Orang
4. Dosen/Guru Pembimbing
 - a. Nama Lengkap dan Gelar :
 - b. NIDN/NIP/NPT :
 - c. No Telp / Whatasapp :
 - d. Alamat Email :

Kab/Kota,.....Oktober 2022

Dosen/Guru Pembimbing	Ketua Kelompok
<u>(Nama Jelas dan Gelar)</u> NIDN/NIP/NPT	<u>(Nama Jelas)</u> NIM/NIS
Dekan/Kaprodi/Kepala Sekolah/Madrasah	
<u>(Nama Jelas dan Gelar)</u> NIDN/NIP/NPT	

3. Surat Tugas

SURAT TUGAS

Nomor :

Yang Bertandatangan dibawah ini :

Nama :
NIP/NIDN/NIY :
Jabatan :
Alamat :

Menugaskan saudara :

1. Nama :
Nip/Nidn :
Jabatan : Dosen Pembimbing
Kelas/Prodi :
2. Nama :
Nim/Nis :
Jabatan : Ketua Kelompok
Kelas/Prodi :
3. Nama :
Nim/Nis :
Jabatan : Anggota 1
Kelas/Prodi :
4. Nama :
Nim/Nis :
Jabatan : Anggota 2
Kelas/Prodi :
5. Nama :
Nim/Nis :
Jabatan : Anggota 3
Kelas/Prodi :

Untuk mengikuti National Business Modeel Canvas Competition "Millennial Business - Kreatif dan Inovatif" yang diadakan oleh Lembaga Pengembangan Profesionalitas dan Kewirausahaan (LPPK) Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo.

Demikian surat tugas ini dibuat, untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Probolinggo, 26 September 2022

Kepala Sekolah/Pimpinan PT

Ttd

Nama Jelas
NIDN/NIP/NIY

1. Layout Bisnis Model Canvas

KATAGORI USAHA		JUDUL JENIS USAHA		
Key Partners 7	Key Activities 5	Value Propositions 1	Customer Relationships 3	Customer Segments 2
	Key Resources 6		Channels 4	
Cost Structure 8		Revenue Streams 9		

2. Biodata Pengusul

Biodata Ketua Pengusul

1.	Nama Lengkap	
2.	Jenis Kelamin	
3.	Kelas/Program Studi	
4.	NIS/NIM	
5.	Tempat Dan Tanggal Lahir	
6.	E-mail	
7.	Nomor Telepon /HP	

Biodata Anggota 1,2,3,4

1.	Nama Lengkap	
2.	Jenis Kelamin	
3.	Kelas/Program Studi	
4.	NIS/NIM	
5.	Tempat Dan Tanggal Lahir	

Biodata Pendamping

1.	Nama Lengkap	
2.	NIP/NIDN/NIY	
3.	Jenis Kelamin	
4.	Tempat Dan Tanggal Lahir	
5.	E-mail	
6.	Nomor Telepon /HP	



LEMBAGA PENGEMBANGAN PROFESIONALITAS DAN KEWIRAUSAHAAN (LPPK)
UNIVERSITAS NURUL JADID
PAITON - PROBOLINGGO



www.lppk.unuja.ac.id

lppk@unuja.ac.id |  [lppk_unuja](#)   LPPK UNUJA