PROPOSAL BUSINESS PLAN

JUDUL PROPOSAL

(*Times New Roman,* Ukuran 14, Bold)

Subtema:

Logo
Kampus/Instansi
Ukuran 5 x5 cm

Nama Tim

Anggota Tim

UNIVERSITAS

KOTA

TAHUN 2026

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA
BORNEO INNOVATION CHALLENGE (BIC)
TAHUN 2026

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Ketua	:
NIM	:
Asal PerguruanTinggi	:
Subtema yang dipilih	:
Judul Karya	:
Lomba	: Business Plan Competition 2026

Dengan ini menyatakan bahwa proposal *Business Plan* yang saya dan tim ajukan adalah hasil karya orisinal, bukan jiplakan, salinan, atau hasil plagiasi dari pihak manapun. Proposal ini belum pernah diikutsertakan dalam lomba sejenis dan seluruh data/informasi yang tercantum adalah benar adanya.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku, termasuk didiskualifikasi dari kompetisi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kota, Tanggal – Bulan – Tahun

Ketua Tim

Materai
Rp10.000

Nama Ketua Tim

(NIM.....)

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Latar belakang menjelaskan alasan munculnya ide bisnis dengan menggambarkan kondisi atau permasalahan yang terjadi di masyarakat atau pasar, disertai fakta atau fenomena yang relevan, sehingga menunjukkan pentingnya solusi yang ditawarkan oleh usaha ini.

1.2 Tujuan Usaha

Tujuan usaha menjelaskan hasil yang ingin dicapai dari bisnis, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, seperti memberikan solusi, memperoleh keuntungan, dan mengembangkan usaha.

1.3 Manfaat Usaha

Manfaat usaha menjelaskan dampak positif yang dihasilkan, baik bagi konsumen, pelaku usaha, maupun masyarakat secara luas, seperti kemudahan layanan, peningkatan ekonomi, dan penciptaan lapangan kerja.

BAB II
DESKRIPSI USAHA

2.1 Profil Usaha

Profil usaha berisi identitas bisnis seperti nama usaha, jenis usaha, lokasi operasional, serta gambaran umum konsep atau karakteristik bisnis yang dijalankan.

2.2 Produk atau Jasa

Bagian ini menjelaskan secara singkat produk atau jasa yang ditawarkan, termasuk fungsi, cara kerja (jika ada), serta keunggulan utama dibandingkan dengan kompetitor.

2.3 Visi dan Misi

Visi dan misi menggambarkan arah dan tujuan bisnis, di mana visi merupakan tujuan jangka panjang, sedangkan misi adalah langkah-langkah strategis untuk mencapainya.

2.4 Struktur Organisasi

Struktur organisasi menggambarkan susunan tim dalam bisnis beserta posisi masing-masing anggota.

2.5 Deskripsi Tugas

Bagian ini menjelaskan tanggung jawab dan peran setiap anggota tim agar operasional berjalan dengan jelas dan terstruktur.

BAB III
ANALISIS PASAR

3.1 Target Pasar

Target pasar menjelaskan kelompok konsumen yang menjadi sasaran bisnis berdasarkan karakteristik tertentu seperti usia, lokasi, gaya hidup, dan kebutuhan.

3.2 Analisis Kebutuhan Pasar

Analisis ini menjelaskan alasan mengapa produk atau jasa dibutuhkan, berdasarkan masalah yang dihadapi konsumen dan tren yang berkembang di pasar.

3.3 Analisis Kompetitor

Bagian ini mengidentifikasi pesaing yang ada di pasar, termasuk kelebihan dan kekurangan mereka, serta peluang bagi bisnis untuk bersaing.

3.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT menjelaskan kondisi bisnis melalui empat aspek utama, yaitu *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Analisis ini digunakan untuk memahami posisi usaha secara menyeluruh, baik dari faktor internal maupun eksternal, sehingga dapat menentukan strategi yang tepat dalam mengembangkan bisnis..

BAB IV
RENCANA PEMASARAN

4.1 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran menjelaskan cara menjangkau dan menarik konsumen melalui berbagai saluran, baik online maupun offline, secara efektif.

4.2 Strategi Penetapan Harga

Bagian ini menjelaskan dasar dalam menentukan harga produk atau jasa, dengan mempertimbangkan biaya, nilai produk, dan harga kompetitor.

4.3 Strategi Promosi

Strategi promosi berisi cara-cara untuk meningkatkan minat konsumen, seperti diskon, kampanye digital, atau kerja sama dengan pihak lain.

BAB V
RENCANA OPERASIONAL

5.1 Proses Produksi / Operasional

Bagian ini menjelaskan alur kegiatan bisnis mulai dari proses produksi hingga produk atau jasa sampai ke tangan konsumen.

5.2 Lokasi dan Fasilitas

Menjelaskan tempat usaha dijalankan serta fasilitas dan peralatan yang digunakan untuk mendukung operasional bisnis.

5.3 Sumber Daya

Sumber daya mencakup bahan baku, tenaga kerja, dan mitra yang diperlukan untuk menjalankan usaha secara efektif.

BAB VI
RENCANA KEUANGAN

6.1 Estimasi Biaya

Estimasi biaya menjelaskan kebutuhan modal awal dan biaya operasional yang diperlukan untuk menjalankan bisnis.

6.2 Proyeksi Pendapatan

Proyeksi pendapatan berisi perkiraan pemasukan yang diperoleh berdasarkan target penjualan dalam periode tertentu.

6.3 Analisis Keuntungan

Analisis ini menjelaskan potensi laba atau rugi, termasuk perhitungan titik impas (BEP) dan estimasi waktu pengembalian modal.

BAB VII
PENUTUP

7.1 Kesimpulan

Kesimpulan merangkum keseluruhan isi proposal, mulai dari masalah, solusi, hingga potensi keberhasilan bisnis.