

# PANDUAN PESERTA

## INNOVATIVE ACADEMY

APACCELERATE

TOPIK | Fintech, Healthcare, Manufacturing, Transportation, Tourism, Plantation, Oil and Gas

Powered by



UNIVERSITAS GADJAH MADA



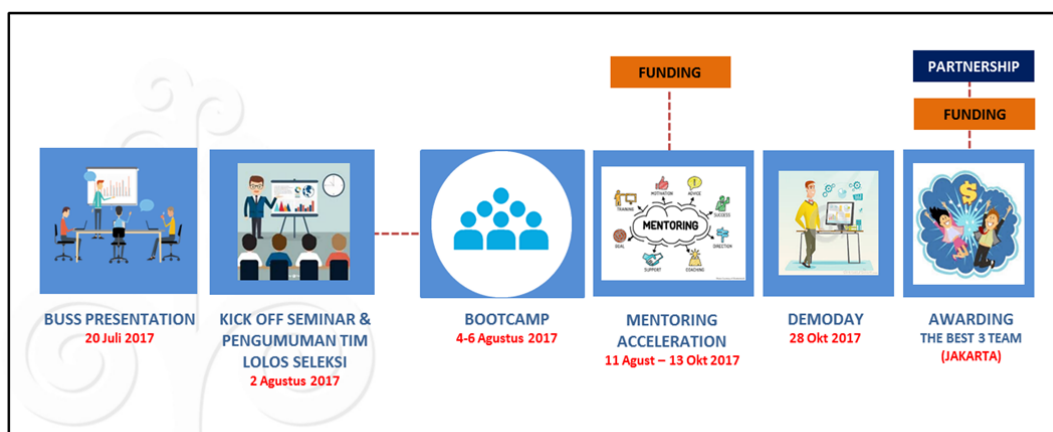
## Panduan Peserta

### INNOVATIVE ACADEMY APPCELERATE PROGRAM 2017

#### TENTANG IA APPCELERATE PROGRAM

**Innovative Academy Appcelerate Program** merupakan sebuah program inkubasi dan akselerasi yang bertujuan untuk mengembangkan usaha *startup business digital* binaan Universitas Gadjah Mada (UGM) melalui penyelenggaraan Innovative Academy Program dan memperbesar peluang *startup* untuk menjalankan usahanya secara berkesinambungan dan mandiri. Kegiatan ini merupakan inisiasi dari Lintasarta untuk mendukung upaya UGM dalam mewujudkan visinya menjadi *research university* yang mengedepankan *socio entrepreneur* dengan membentuk mental mahasiswa menjadi wirausahawan muda yang peduli terhadap permasalahan yang terjadi di masyarakat dan mengembangkan *startup* berbasis digital yang memiliki semangat *socio-entreprenur*.

Program ini diikuti oleh *start-up* Innovative Academy yang telah memasuki tahap akselerasi oleh PT Gama Inovasi Berdikari dan berhasil mengikuti serangkaian seleksi untuk mengikuti kegiatan Innovative Academy Appcelerate Program. Di bawah ini adalah tahapan penyelenggaraan program setelah tim dinyatakan lolos seleksi administratif.



Gambar 1. Tahapan Innovative Academy Appcelerate Program

## PERSYARATAN PESERTA

Panitia menerima pendaftaran dan melakukan seleksi pada proposal yang masuk dengan persyaratan sebagai berikut:

1. Peserta yang mengikuti Innovative Academy Appcelerate Program diharuskan memiliki produk berbasis inovasi dan memiliki nilai bisnis, dapat berupa *mobile apps*, aplikasi, dan konten digital lainnya.
2. Terbuka untuk mahasiswa dan alumni UGM.
3. Tiap tim terdiri atas 4-6 orang anggota dengan ketentuan:
  - a. Anggota tim minimal 50% berstatus mahasiswa aktif UGM
  - b. Anggota tim diharapkan berasal dari multi disiplin bidang ilmu
  - c. Tim idealnya terdiri dari anggota dengan spesifikasi peran sebagai *business analyst and strategist, marketing, product design* dan *developer*.
4. Tim yang dinyatakan lolos mengikuti Innovative Academy Appcelerate Program akan diberikan dana Rp 30.000.000,00 per tim.
5. Topik yang dikembangkan *Fintech, Healthcare, Manufacturing, Transportation, Tourism, Plantation*, dan *Oil and Gas*.
6. Mengumpulkan proposal sesuai dengan batas waktu yang ditentukan.
7. Tim terpilih akan mempresentasikan proposal *business plan* di depan Tim Penilai dari Lintasarta dan UGM.

## OUTLINE PROPOSAL BUSINESS PLAN

### I. DESKRIPSI PERUSAHAAN/STARTUP

- a. Alasan dibentuknya *startup*
- b. Masalah apa yang ingin dipecahkan (*including social impact*)
- c. *Vision and Mission Statement*
- d. *Company Goals and Objective*
- e. *Company Strength and Core Competencies*
- f. *Business Philosophy: what is important to you in business?*

### II. DESKRIPSI PRODUK

- a. Nama dan penjelasan lini produk yang sudah dikembangkan dan akan dikembangkan (apabila ada)

- b. *Marketing and Growth Plans: Business Model, Target Market, Value Proposition, and Competitor Analysis*
- c. *Current Progress : Number of Visitors, Users (clients), Growth Level and Revenue.*

### **III. PERENCANAAN USAHA & KEUANGAN**

- a. *Operational Plans:*
  - i. *Organizational Structure*
  - ii. *Workforce Needs*
- b. *Financial Plans:*
  - i. *Cost Structure*
  - ii. *Sales*
  - iii. *Investments*
  - iv. *Rencana Anggaran dan Biaya (RAB) Bantuan Dana Rp 30.000.000,00*

### **IV. RESUME OF TEAM MEMBER**

- a. *Personal Information (including language ability)*
- b. *Educational Background*
- c. *Skills*
- d. *Organizational Experience/Working Experience*
- e. *Achievement (related to entrepreneurship)*
- f. *Interest*
- g. *Personal Contribution in Team*

Cover proposal wajib menggunakan format yang ditentukan seperti pada Gambar 2, sedangkan format penyajian proposal diserahkan sepenuhnya pada kreativitas tim sesuai dengan *outline* di atas.



Gambar 2. Cover Proposal

## SYARAT & KETENTUAN PROPOSAL

1. Proposal wajib dikirimkan melalui email **info@gamainovasi.com** dan **ajengkratri@gmail.com**.
2. Proposal yang diusulkan tidak melanggar hak cipta, peraturan perundangan yang berlaku, ketertiban umum dan norma kesusilaan.
3. Proposal yang diusulkan berlaku untuk pengembangan usaha dan karya orisinal dari peserta.
4. Tim juri berhak membatalkan kemenangan peserta apabila terbukti ada indikasi plagiarisme.
5. Pengiriman proposal paling lambat 14 Juli 2017.

## TAHAPAN SELEKSI

### 1. Seleksi Administratif

Tim yang dinyatakan lolos seleksi administratif adalah:

- a. Tim yang secara resmi telah bergabung dengan PT Gama Inovasi Berdikari, inkubator bisnis yang dibentuk UGM dan diberi mandat untuk mengelola *startup business* digital.
- b. Tim yang telah mengirimkan profil singkat *startup*.
- c. Tim yang telah mengirimkan proposal *business plan* sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

### 2. Presentasi

- a. Tim yang lolos ke tahap presentasi, akan diminta mempresentasikan ide dalam proposalnya di hadapan tim penilai pada 20 Juli 2017. Presentasi dilaksanakan secara tertutup antara tim *startup* dengan tim penilai.
- b. Materi presentasi dibuat dalam format Microsoft Powerpoint atau sejenisnya, tiap tim memiliki waktu 5 menit penyampaian materi, 15 menit untuk tanya jawab dengan tim penilai.
- c. Kriteria dan komposisi penilaian dalam tahapan ini mencakup:

No	Kriteria*	Bobot
A	Ide Produk dan Bisnis (25%)	
	1. Inovasi dan Orisinil	10%
	2. Skope/Cakupan Penyelesaian Masalah	15%
B	Potensi Pengembangan Usaha (50%)	
	3. <i>Business Scaling</i> (termasuk <i>Business Model</i> )	20%
	4. <i>Sustainability</i> dan Potensi Hilirisasi/Komersialisasi	30%
C	<i>Organizational Strength</i> (10%)	
	5. Komposisi Tim dan <i>Self Determination</i> Anggota Tim	10%
D	Penulisan dan Penyajian Proposal Bisnis (15%)	
	6. Penulisan Proposal Bisnis	10%
	7. Penyajian Materi dan Kemampuan Presentasi	5%
	<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

\*) Nilai 1-100

### 3. *Mentoring* Program Akselerasi

Tim yang lolos dari tahapan presentasi berhak mengikuti tahapan ini yang akan berlangsung selama 3 bulan (Agustus – Oktober 2017). Peserta diwajibkan hadir dalam kegiatan *mentoring*. Tingkat kehadiran peserta dalam mengikuti kegiatan *mentoring* akan menjadi bahan pertimbangan dalam pemilihan tim terbaik.

#### 4. Pemilihan Tim Terbaik

Pada bulan Oktober 2017, peserta akan kembali mempresentasikan *progress report* di hadapan tim penilai untuk menentukan tim terbaik dari rangkaian Innovative Academy Appcelerate Program.

### PELAKSANAAN KEGIATAN

Jadwal pelaksanaan kegiatan Innovative Academy Appcelerate Program sebagai berikut:

No	Kegiatan	Tanggal*	Lokasi
1	<i>Business Plan Presentation</i>	20 Juli 2017	EDS K-7
2	<i>Kick-off Seminar</i>	2 Agustus 2017	Hotel UC UGM
3	<i>Bootcamp</i>	4-6 Agustus 2017	Kaliurang
4	<i>Mentoring**</i>	11 Agustus – 13 Oktober 2017	EDS K-7 atau EDS H-6
5	<i>Demoday (Progress Report Presentation)</i>	28 Oktober 2017	EDS H-6
6	<i>Awarding</i> (Penyerahan Bantuan Dana untuk 3 Tim Terbaik)	Proses konfirmasi	Jakarta

\*) Perubahan jadwal dimungkinkan terjadi

\*\*) *Mentoring* akan dilaksanakan setiap Jumat dan Sabtu sesuai dengan jadwal yang ditentukan.

### KURIKULUM

No	Materi	Deskripsi
1	Seminar Kick-Off	Seminar yang akan memaparkan beberapa hal terkait Lintasarta, Appcelerate program, <i>pain point</i> di industri, <i>bank of problems</i> , dan produk IT Service yang akan mendukung Innovative Academy Appcelerate Program. Daftar pembicara dan materi adalah: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Hargo Utomo, Direktur Pengembangan Usaha dan Inkubasi UGM: Peran Industri dalam Pengembangan Ekosistem Bisnis Digital di Indonesia</li><li>▪ Engelbert Sangkilawang, GM Central Indonesia Region Lintasarta: <i>Overview Lintasarta</i></li><li>▪ M. Ma'ruf, GM Marketing Lintasarta: <i>Pain Point Industry, Bank of Problems</i></li><li>▪ Gidion S. Barus, GM IT Services Product and Development Lintasarta: <i>Produk IT Service</i></li><li>▪ Ryo Naldho, CSR Manager Lintasarta: <i>Startup dan Appcelerate Program</i></li><li>▪ Irsan, Community Development IBM: <i>Bluemix</i></li></ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dicoding: <i>Ecosystem Coder</i></li> </ul>
2	Bootcamp	Kegiatan ini ditujukan untuk memperkuat <i>bonding</i> antar dan inter tim, mengamati kemampuan <i>leadership</i> dari masing-masing tim.
3	Startup Review and One Key Metrics	Dimulai dengan <i>sharing session</i> pemenang Appcelerate sebelumnya dilanjutkan setiap <i>founder</i> akan menyampaikan presentasi selama 3 menit di hadapan para <i>entrepreneur</i> dan mentor CEO sebagai evaluasi dan <i>feedback</i> . Mentor akan memberikan nilai berdasarkan beberapa kriteria, seperti validasi pasar dan potensi pasar, serta pemahaman terhadap <i>targeted customer</i> . Setelah sesi ini, setiap <i>startup</i> akan menjabarkan satu <i>key metric</i> yang akan mereka pertajam selama program akselerasi.
4	Value Proposition and Market Identification	Pasar yang besar dan cepat tumbuh memiliki kekuatan untuk mengangkat perusahaan yang biasa-biasa saja ke dalam kebesaran, dan sebaliknya, pasar yang sekarat dapat menghancurkan perusahaan yang <i>solid</i> . Dalam sesi ini, <i>startup</i> akan belajar bagaimana meneliti secara sistematis pasar dan mendapatkan pemahaman mendalam tentang <i>target customer</i> . Tugas mencakup penelitian kompetitif, menentukan asumsi bisnis utama <i>startup</i> , mewawancarai <i>potential customer</i> , dan banyak lagi.
5	Go to Market and Branding	<i>Startup</i> akan belajar bagaimana menciptakan brand positioning yang kuat di pasaran. Mereka secara khusus mengidentifikasi pasar untuk dilayani. Kemudian merinci strategi <i>positioning</i> mereka, strategi brand, atau pernyataan <i>brand positioning</i> . <i>Mentoring</i> mencakup identifikasi dan membangun hubungan dengan influencer utama di industri mereka, membangun strategi PR dan distribusi, mengembangkan blog perusahaan dan kehadiran media sosial, dan banyak lagi.
6	Integrated Marketing and Communication	<p><i>Startup</i> perlu memastikan bahwa semua bentuk komunikasi dan pesan saling terkait secara erat. Mereka harus menemukan cara untuk mengoptimalkan pesan komunikasi yang konsisten untuk dapat menyampaikan <i>brand</i> perusahaan kepadastakeholder termasuk mengintegrasikan semua metode promosi <i>brand</i>.</p> <p>Sesi <i>mentoring</i> ini dirancang untuk mengenalkan <i>startup</i> pada bidang komunikasi pemasaran terpadu dan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman <i>startup</i> tentang isu-isu penting dalam merencanakan dan mengevaluasi strategi dan pelaksanaan komunikasi</p>



		pemasaran. "
7	Product Management	Manajemen produk adalah fungsi siklus hidup organisasi dalam perusahaan yang berurusan dengan perencanaan, perhitungan, dan produksi, atau pemasaran produk atau produk pada semua tahap siklus hidup produk. Demikian pula, manajemen siklus hidup produk mengintegrasikan orang, data, proses dan sistem bisnis. Hal ini menyediakan informasi produk untuk perusahaan dan perusahaan rantai pasokan mereka yang diperluas.
8	Product Development	Merilis produk secepatnya merupakan hal sangat penting untuk mendapatkan <i>feedback</i> yang Anda butuhkan untuk membangun perusahaan yang sukses. <i>Top product-oriented entrepreneurs</i> akan mengajarkan dasar-dasar pengembangan produk, dan bagaimana memajukan dari sebuah ide ke penawaran dengan anggaran. Penugasan mencakup pengembangan pelanggan tambahan, menentukan fitur utama untuk diprioritaskan dengan produk Anda, membuat <i>roadmap</i> produk dan rencana "rilis pertama", dan banyak lagi.
9	Project Management	Keberhasilan pencapaian suatu tugas atau sebuah proyek melibatkan usaha-usaha di beberapa sektor, terkadang oleh beberapa orang. Kesuksesan sebuah tim atau organisasi bergantung pada keberhasilan individu-individu yang terlibat dalam proyek ini. Pemimpin dengan bertahun-tahun pengalaman memahami bahwa kepemimpinan bukan hanya tentang apa yang dapat mereka capai dengan sendirinya, namun memimpin sub-ordinat mereka di jalur yang benar dengan standar tertentu. Bila tujuan kelompok dipenuhi dengan motivasi dan kerja keras yang disumbangkan oleh semua orang dalam tim - tidak ada yang bisa menunda perjalanan menuju ke depan. Elemen manajemen proyek: <i>planning, organize, coordinate, control/monitor, close.</i>
10	Leadership	Kepemimpinan yang baik sangat penting untuk bisnis, pemerintahan dan berbagai kelompok dan organisasi yang membentuk cara kita hidup, bekerja dan bermain. Kepemimpinan merupakan faktor penting untuk membuat sebuah organisasi menjadi sukses. Kepemimpinan mengubah potensi menjadi kenyataan. Pemimpin adalah sumber daya manusia utama dalam organisasi manapun. Kita umumnya memikirkan perusahaan saling bersaing dengan produk mereka, tapi justru lebih banyak bersaing mengenai pemimpin mereka. Pemimpin yang lebih baik mengembangkan karyawan yang lebih baik dan keduanya

		mengembangkan produk yang lebih baik.
11	Team Management and Human Resources	Perusahaan besar dimulai dari orang-orang yang hebat. <i>Startup</i> akan mempelajari bagaimana mengidentifikasi kebutuhan <i>key hiring</i> untuk perusahaan Anda, bagaimana merekrut <i>key hires</i> seperti <i>Co-Founders</i> (bahkan jika Anda tidak dapat menawarkan gaji), dan praktik terbaik untuk alokasi ekuitas di antara lingkungan kerja <i>startup</i> . Tugas-tugas termasuk mengidentifikasi dan menghubungi penasihat potensial, membangun strategi perekrutan dan <i>pipeline</i> , memulai " <i>product sprint</i> " pertama startup, dan banyak lagi.
12	Startup Legal and Intellectual Property	Sebuah perusahaan tidak dapat sukses tanpa landasan hukum dan kekayaan intelektual yang kokoh. Dalam sesi ini, <i>startup</i> akan mempelajari semua konsep, proses, dan persyaratan utama yang unik untuk membangun perusahaan teknologi di tempat Anda. Sebelum sesi berikutnya, startup kemudian akan memilih firma hukum, menjadikan perusahaan ( <i>startup</i> ) berbadan hukum melalui startup <i>best practices</i> , dan mengembangkan perjanjian penting lainnya, seperti penasehat perjanjian. Selain itu, Anda akan mengambil langkah-langkah untuk mengamankan IP yang telah Anda buat sampai saat ini.
13	Financial Management	Manajemen keuangan mengacu pada pengelolaan uang (dana) yang efisien dan efektif sedemikian rupa untuk mencapai tujuan organisasi. Ini adalah fungsi khusus yang sangat berhubungan dengan top manajemen. Pentingnya fungsi ini tidak hanya terlihat pada 'Line' tetapi juga dalam kapasitas 'staf' di keseluruhan perusahaan, yang didefinisikan secara berbeda oleh para ahli yang berbeda di lapangan. <i>Bootstrapping</i> adalah pilihan yang paling sulit untuk para <i>startups</i> , mereka harus mengelola arus kas secara ketat, terutama di tahap awal selama tahap pertumbuhan. Tapi perusahaan yang melakukan <i>bootstrapping</i> perlu lebih bijaksana secara finansial, karena keuntungan tipis adalah satu-satunya dana untuk mempertahankan pertumbuhan.  <i>Bootstrap</i> secara otomatis akan mengatur tujuan bagi setiap orang di perusahaan untuk membuat keputusan berdasarkan sumber daya yang terbatas. Ini dimulai dengan tim kepemimpinan dan harus terus diperkuat dengan semua karyawan. Hal yang terbaik, perusahaan kemudian akan memiliki budaya pertanggungjawaban.

		Sebagian besar perusahaan mandiri yang sukses akan mempertimbangkan investor dari luar pada titik tertentu. Alasan untuk meningkatkan modal sebagai perusahaan <i>bootstrap</i> berskala biasanya berkisar pada mempercepat pertumbuhan dan melawan ancaman persaingan. Ini memberikan validasi pasar, menetapkan valuasi dan berpotensi menawarkan sedikit likuiditas kepada karyawan di awal.
14	Business Model & Strategy (PVC & BMC)	Penting untuk membentuk bisnis yang kuat memiliki unit ekonomi yang kuat pula. Kali ini, <i>startup</i> akan belajar mengenai komponen dan <i>key metric</i> dari berbagai revenue model dari para Founder dan CFO berpengalaman. Kemudian, <i>startup</i> akan merancang beberapa <i>financial model</i> , berbicara kepada <i>potential customers</i> , memilih salah satu <i>revenue model</i> untuk diterapkan, dan banyak lagi. Selain itu, <i>startup</i> akan menggunakan semua penelitian yang dilakukan sampai saat ini untuk memilih ide akhir <i>startup</i> untuk dibangun dalam program ini.
15	Sales and Traction	Jika Anda tidak bisa membuat pelanggan menggunakan dan membayar produk Anda, maka tidak ada hal lain yang penting. Selama sesi berlangsung, Anda akan belajar bagaimana ber- <i>hustle</i> untuk mengidentifikasi dan mengalihkan konsumen pertama Anda dari pengusaha yang telah melakukannya sebelumnya. Kemudian, Anda akan memberikan semua yang telah Anda bangun untuk diujicobakan, dengan merilis produk pertama Anda (jika belum memilikinya), mengamankan pelanggan pertama (atau baru) Anda, menguji harga yang berbeda, dan banyak lagi.
16	Valuation	Valuasi adalah proses untuk menentukan nilai sebuah aset atau sebuah perusahaan saat ini, ada banyak teknik yang digunakan untuk menentukan nilai. Sebuah analis menetapkan nilai pada perusahaan melalui manajemen perusahaan, komposisi struktur modalnya, prospek pendapatan masa depan dan nilai pasar aset. <i>Startup</i> akan belajar bagaimana menghitung dan menentukan nilai dari <i>startup</i> dan membantu merencanakan strategi keuangan.
17	Presentation and Communication	Hal yang akan mengacaukan <i>startup</i> adalah ketika <i>startup</i> tidak dapat menyampaikan pesan kepada <i>audience</i> dengan benar. Sehingga, <i>startup founder</i> harus memiliki kemampuan presentasi dan komunikasi dengan baik sebab dunia bisnis sangat berkaitan dengan orang. Dalam sesi ini, <i>startup</i> akan belajar bagaimana memenangkan hati orang melalui kemampuan <i>pitching</i> mereka.

18	Demo Day (Presentasi <i>Progress Report</i> )	Presentasi <i>progress report</i>
----	---	-----------------------------------

## FASILITAS

Fasilitas yang diperoleh tim untuk pengembangan konten digital peserta, antara lain:

- Mentoring dan pendampingan
- *Co-working space* yang disediakan di lingkungan UGM
- Koneksi internet
- *Cloud servers*
- *Platform Bluemix*
- Pendanaan untuk pengembangan teknologi atau *platform* konten digital selama mentoring akselerasi sebesar Rp 30.000.000,00 per tim dengan ketentuan pencairan dana disesuaikan pengajuan Rencana Anggaran Biaya (RAB) masing-masing tim.

## REWARD TIM TERBAIK

Tiga tim terbaik berhak mendapatkan kesempatan penawaran kerja sama dari Lintasarta sebagai mitra dan hadiah sebagai berikut:

- Tim terbaik pertama berhak mendapatkan hadiah sebesar Rp 100.000.000,00.
- Tim terbaik kedua berhak mendapatkan hadiah sebesar Rp 75.000.000,00.
- Tim terbaik ketiga berhak mendapatkan hadiah sebesar Rp 50.000.000,00.