

Business Plan

“Portal Game Edukasi Berbasis Kurikulum Merdeka Belajar”

by Randi Catono Putro – PT Animars Demikita Metamedia

Answer & Question

1. Siapa yang akan membeli atau menggunakan produk Anda?
 - a. Dinas Pendidikan Kabupaten/ Kota sebagai partner
 - b. Sekolah Dasar Negeri dan Swasta
 - c. Siswa Sekolah Dasar

Answer & Question

2. Mengapa konsumen harus membeli produk yang Anda jual? Apakah kelebihanannya serta apa yang membuat usaha milik Anda tampak menarik?

- a. Kualitas terjamin dengan tenaga ahli terpercaya dari Perguruan Tinggi terkemuka di bidang Pendidikan (Dalam hal ini Universitas Negeri Yogyakarta)
- b. Produk dibutuhkan user terkait dengan pelaksanaan kurikulum Merdeka Belajar
- c. Nilai Plus produk: Materi Penguat Digital Literasi & Resiliensi serta Literasi Numerasi
- d. Produk dikemas dalam media yang menarik dan menyenangkan (Game, Animasi, Interaktif Media, dll)

Answer & Question

3. Bagaimana cara konsumen menjangkau atau mengetahui bahwa Anda memiliki bisnis dan memiliki produk yang dibutuhkan oleh calon konsumen?
- a. Program Diseminasi dan Sosialisasi, bekerjasama dengan Perguruan Tinggi serta Dinas Pendidikan di Berbagai Kota/ Kabupaten
 - b. Promosi Online langsung ke end-user
 - c. Dengan kegiatan-kegiatan Pelatihan/ Workshop/ Lokakarya
 - d. Mengoptimalkan kerjasama dengan rekanan yang memiliki visi sama dalam dunia Pendidikan

Answer & Question

4. Bagaimana cara yang akan Anda tempuh agar dapat memiliki hubungan yang baik dengan pelanggan dan bagaimana cara untuk mengetahui testimoni dari mereka?
- a. Program Layanan Pelanggan Online dan Offline
 - b. Program Konsultasi Offline dan Online
 - c. Survey kepuasan pelanggan
 - d. Program Jaminan Mutu dan Kualitas Produk

Answer & Question

5. Apa saja produk yang akan dipasarkan dan bagaimana bisnis Anda bisa menghasilkan uang?
- a. Produk Game Edukasi dan Animasi sebagai produk utama dengan cash in dari sponsorship, donatur, dan biaya berlangganan user
 - b. Produk Komik Edukasi sebagai produk turunan sebagai penunjang pembelajaran dan buku pengayaan pembelajaran siswa sekolah dasar. Cash in dari penjualan buku.
 - c. Produk Merchandise seperti kaos, buku bersampul karakter, mug, alat tulis, dll dengan karakter dari Game dan Animasi.
 - d. Monetize dari Channel Youtube animasi pembelajaran
 - e. Program Pelatihan/ Workshop pengembangan game edukasi

Answer & Question

6. Strategi apa saja yang harus dilakukan untuk meraih value proportion?
- a. Produk yang mudah dan menyenangkan digunakan siswa untuk belajar
 - b. Solusi bagi siswa yang motivasinya rendah dalam mengulang pembelajaran di rumah
 - c. Solusi bagi siswa yang ingin meningkatkan kemampuan belajarnya dengan pendekatan belajar yang berbeda
 - d. Jaminan kualitas konten dengan tenaga ahli materi dan media dari Perguruan Tinggi
 - e. Jaminan kualitas produk dengan tenaga ahli dari mitra

Answer & Question

7. Sumber daya atau resource apa saja yang wajib dimiliki untuk menjalankan bisnis? Aset apa saja yang diperlukan untuk bisa bersaing dengan pelaku bisnis serupa?

- a. Software pengembangan game dan animasi
- b. Hardware dengan spesifikasi yang mendukung untuk pengembangan game dan animasi
- c. SDM terlatih dari Mitra dan SDM terdidik dari Perguruan Tinggi (Dosen & Mahasiswa)

Answer & Question

8. Apa saja pengeluaran yang diperlukan untuk menjalankan bisnis?
- a. Biaya Pengembangan Produk Utama
 - b. Biaya Pelatihan SDM
 - c. Biaya Diseminasi dan Sosialisasi Produk
 - d. Biaya Promosi, Pemasaran dan Distribusi Produk
 - e. Biaya Pengembangan Produk Turunan.