PROPOSAL KOMUNITAS

OWNER CIRCLE TANAH BUMBU

Connect • Learn • Collaborate • Grow Together

I. LATAR BELAKANG

Menjalankan sebuah usaha bukanlah perjalanan yang selalu mudah. Setiap pemilik usaha memiliki tantangan, pengalaman, dan proses perkembangan yang berbeda. Dalam perjalanan tersebut, dibutuhkan ruang untuk saling mengenal, bertukar pengalaman, memperluas jaringan, serta membuka peluang kolaborasi.

Di tengah perkembangan dunia usaha yang semakin dinamis, kemampuan membangun relasi dan mendapatkan wawasan baru menjadi salah satu hal penting bagi pemilik usaha untuk terus berkembang.

Berangkat dari kebutuhan tersebut, Owner Circle Tanah Bumbu hadir sebagai wadah berkumpulnya para pemilik usaha dari berbagai bidang, baik produk maupun jasa, untuk saling terhubung, belajar, berbagi pengalaman, dan menciptakan peluang bersama.

Owner Circle dibangun dengan semangat bahwa setiap pemilik usaha memiliki sesuatu untuk dibagikan dan setiap anggota memiliki kesempatan untuk bertumbuh.

Kami percaya bahwa perkembangan sebuah komunitas bukan hanya ditentukan oleh jumlah anggotanya, tetapi juga oleh kualitas hubungan, partisipasi, dan manfaat yang dapat dibangun bersama.

II. PROFIL KOMUNITAS

Nama Komunitas: Owner Circle Tanah Bumbu

Instagram: @ownercircle.tb

Tagline: Connect • Learn • Collaborate • Grow Together

Bidang: Komunitas dan pengembangan jaringan pemilik usaha.

Cakupan: Tanah Bumbu dan sekitarnya.

Owner Circle merupakan komunitas terbuka bagi seluruh pemilik usaha, tanpa membedakan gender, bidang usaha, skala bisnis, maupun jenis produk dan layanan yang dijalankan.

Komunitas ini menjadi ruang untuk membangun hubungan yang positif, saling mendukung, serta mendorong perkembangan anggota melalui kegiatan, diskusi, promosi, dan kolaborasi.

III. VISI

Menjadi komunitas pemilik usaha yang aktif, inklusif, dan berkelanjutan, serta menjadi ruang bertumbuh yang memberikan manfaat, memperluas jaringan, dan membuka peluang bagi setiap anggota untuk berkembang bersama.

IV. MISI

1. Membangun jaringan dan hubungan positif antar pemilik usaha dari berbagai bidang.
2. Menyediakan ruang belajar dan berbagi pengalaman melalui gathering serta diskusi rutin.
3. Mendorong kolaborasi dan peluang kerja sama antaranggota.
4. Mendukung pengenalan dan promosi usaha anggota melalui media digital komunitas.
5. Mengembangkan fasilitas dan program yang memberikan manfaat nyata bagi anggota.
6. Membangun komunitas yang aktif melalui partisipasi, kontribusi, dan rasa memiliki.
7. Mendorong setiap anggota untuk terus berkembang, baik secara pribadi maupun dalam menjalankan usahanya.

V. TUJUAN KOMUNITAS

Owner Circle Tanah Bumbu dibentuk dengan tujuan:

- Memperluas jaringan pertemanan dan relasi bisnis.
- Menjadi ruang bertukar wawasan dan pengalaman usaha.
- Membuka kesempatan kolaborasi yang saling menguntungkan.
- Membantu memperkenalkan usaha anggota kepada masyarakat.
- Mendorong pertumbuhan dan pengembangan usaha.
- Membangun lingkungan komunitas yang positif, terbuka, dan saling mendukung.

VI. SASARAN KEANGGOTAAN

Owner Circle terbuka bagi:

- Pemilik usaha produk maupun jasa.
- Pelaku UMKM dan pemilik bisnis yang sedang berkembang.
- Pemilik usaha dari berbagai sektor dan bidang.
- Pemilik usaha laki-laki maupun perempuan.
- Individu yang telah menjalankan usaha dan memiliki keinginan untuk belajar serta berkembang bersama.

Ketentuan keanggotaan:

Keanggotaan resmi Owner Circle diperoleh setelah calon anggota mengikuti setidaknya satu kegiatan gathering dan memenuhi ketentuan pendaftaran komunitas.

VII. SEMBILAN PROGRAM UTAMA OWNER CIRCLE

01. OWNER GATHERING

Konsep

Pertemuan anggota sebagai ruang untuk membangun hubungan, memperluas jaringan, bertukar pengalaman, dan belajar bersama.

Bentuk kegiatan:

- Business Sharing dan berbagi pengalaman usaha.
- Networking antaranggota.
- Diskusi dan bertukar ide.
- Pengenalan usaha anggota.
- Aktivitas pengembangan diri dan kebersamaan.
- mendapatkan ilmu dari narasumber baik dari anggota maupun narasumber external

Tujuan

Membangun hubungan yang lebih dekat serta menciptakan ruang bertumbuh bagi seluruh anggota.

02. WEEKLY DISCUSSION

Konsep

Diskusi rutin setiap minggu melalui grup WhatsApp resmi Owner Circle.

Mekanisme:

1. Admin membagikan satu tema diskusi setiap minggu.
2. Anggota memberikan pendapat dan berbagi pengalaman.
3. Anggota dapat menyampaikan tantangan yang dihadapi dalam bisnis.
4. Admin merangkum hasil diskusi dan membagikannya kembali ke grup.

Tujuan

Menjaga komunikasi, menambah wawasan, dan menghadirkan manfaat komunitas di luar kegiatan gathering.

03. MEMBER SPONSORSHIP

Konsep

Program dukungan antaranggota untuk membantu penyelenggaraan kegiatan Owner Circle melalui kontribusi produk, jasa, konsumsi, goodie bag, hadiah, fasilitas, maupun dukungan dana.

Mekanisme:

- Admin menyampaikan kebutuhan sponsorship untuk kegiatan tertentu.
- Anggota yang berminat dapat menawarkan bentuk dukungan.
- Bentuk kontribusi dan apresiasi disepakati bersama.
- Sponsor mendapatkan kesempatan pengenalan usaha melalui publikasi atau dokumentasi kegiatan sesuai kesepakatan.

Prinsip

Sponsorship bersifat sukarela dan tidak menjadi kewajiban anggota.

04. MEMBER PARTNERSHIP

Konsep

Program kerja sama bisnis antaranggota untuk menciptakan peluang yang saling menguntungkan.

Bentuk kegiatan:

- Penawaran khusus untuk sesama anggota.
- Kerja sama promosi.
- Paket produk atau layanan bersama.
- Kolaborasi antarbidang usaha.
- Saling mendukung pemasaran dan pengembangan bisnis.

Tujuan

Membuka peluang transaksi, memperluas pasar, dan membangun hubungan bisnis jangka panjang.

05. OWNER CIRCLE MARKETPLACE

Konsep

Wadah digital yang direncanakan untuk menghimpun produk dan layanan milik anggota Owner Circle.

Tahapan pengembangan:

1. Pendataan profil usaha anggota.
2. Pembuatan direktori usaha berdasarkan kategori.
3. Penyusunan katalog produk dan layanan.
4. Promosi usaha anggota melalui platform komunitas.
5. Pengembangan fitur pemesanan atau transaksi apabila sistem dan anggaran memungkinkan.

Tujuan

Memperluas jangkauan pemasaran dan memudahkan masyarakat menemukan produk maupun layanan anggota.

Status: Program pengembangan jangka panjang.

06. DIGITAL PROMOTION

Konsep

Program promosi usaha anggota melalui media sosial resmi Owner Circle, khususnya Instagram @ownercircle.tb.

Bentuk kegiatan:

- Member Spotlight: memperkenalkan profil usaha anggota.
- Product Spotlight: memperkenalkan produk unggulan.
- Service Spotlight: memperkenalkan layanan anggota.
- Member Story: membagikan perjalanan dan pengalaman membangun usaha.
- Video Reels: konten promosi singkat.

Mekanisme

Anggota mengirimkan informasi dan materi usaha, kemudian tim konten menyusun serta mempublikasikannya secara bergantian.

Tujuan

Membantu memperkenalkan usaha anggota kepada audiens yang lebih luas.

07. OWNER CIRCLE PRIVILEGE CARD

Konsep

Kartu identitas resmi anggota Owner Circle yang sekaligus dapat menjadi kartu benefit keanggotaan.

Informasi pada kartu:

- Logo resmi Owner Circle.
- Foto anggota.
- Nama lengkap.
- Nama usaha.
- Nomor ID anggota.

Manfaat:

- Sebagai identitas resmi anggota.
- Memudahkan pengenalan antaranggota.
- Menjadi tanda keanggotaan saat mengikuti kegiatan.
- Berkesempatan memperoleh penawaran khusus dari anggota atau mitra yang menyediakan privilege.

Pengembangan

Kartu direncanakan menggunakan bahan PVC agar lebih awet dan dapat dimanfaatkan untuk program benefit sesuai kesepakatan anggota yang berpartisipasi.

08. PUBLIC SPEAKING DEVELOPMENT

Konsep

Program pengembangan kemampuan komunikasi agar anggota lebih percaya diri berbicara di depan umum, memperkenalkan usaha, dan menyampaikan ide.

Bentuk kegiatan:

- Business Introduction: latihan memperkenalkan usaha.
- Speaking Practice: latihan berbicara di depan peserta.
- Presentation Practice: latihan menyampaikan ide bisnis.
- Feedback Session: mendapatkan masukan yang membangun.
- Guest Speaker: menghadirkan narasumber apabila tersedia.

Tujuan

Membantu anggota menjadi lebih percaya diri dan terampil dalam komunikasi bisnis.

09. MEMBER APPRECIATION & COMMUNITY INTRODUCTION

Konsep

Program apresiasi kepada anggota yang aktif berkontribusi sekaligus memperkenalkan Owner Circle kepada lebih banyak pemilik usaha.

Bentuk kegiatan:

- Member Appreciation: memberikan penghargaan kepada anggota.
- Member Spotlight: memperkenalkan profil dan perjalanan usaha anggota.
- Community Introduction: memperluas pengenalan Owner Circle melalui jaringan anggota.

Kriteria Best Member Owner Circle:

1. **Partisipasi Digital:** Turut membagikan informasi dan kegiatan Owner Circle melalui media sosial.
2. **Networking:** Mengajak dan mengenalkan Owner Circle kepada sesama pemilik usaha.
3. **Kehadiran:** Konsisten berpartisipasi dalam kegiatan gathering.
4. **Kontribusi Diskusi:** Aktif berbagi pengalaman, ide, dan wawasan dalam diskusi mingguan di grup WhatsApp.

Mekanisme Penilaian

Penilaian dilakukan secara berkala oleh admin berdasarkan keaktifan, konsistensi, dan kontribusi positif anggota dalam membangun komunitas.

Bentuk Apresiasi:

- Penghargaan Best Member Owner Circle.
- Sertifikat atau plakat.
- Publikasi profil anggota melalui Instagram Owner Circle.
- Hadiah atau benefit khusus.

VIII. STRATEGI PELAKSANAAN PROGRAM

Untuk memastikan setiap program dapat memberikan manfaat nyata, Owner Circle akan menjalankan program secara bertahap berdasarkan kesiapan komunitas, kebutuhan anggota, sumber daya, dan ketersediaan tim pelaksana.

Strategi pelaksanaan meliputi:

1. **Perencanaan:** Menentukan kebutuhan, tujuan, dan mekanisme setiap program.
2. **Pelaksanaan:** Menjalankan kegiatan sesuai kemampuan dan jadwal komunitas.
3. **Partisipasi:** Melibatkan anggota dalam kegiatan dan pengembangan program.
4. **Evaluasi:** Mengumpulkan masukan serta mengevaluasi manfaat kegiatan.
5. **Pengembangan:** Menyempurnakan program berdasarkan hasil evaluasi dan kebutuhan anggota.

Tidak semua program harus berjalan secara bersamaan. Beberapa program dapat dimulai lebih dahulu, sedangkan program pengembangan digital dan fasilitas keanggotaan dibangun secara bertahap.

IX. PRINSIP DAN KOMITMEN KOMUNITAS

Owner Circle berkomitmen untuk membangun komunitas dengan prinsip:

- **Keterbukaan:** Memberikan kesempatan kepada pemilik usaha dari berbagai bidang untuk bergabung.
- **Kolaborasi:** Mengutamakan kerja sama dan saling mendukung.
- **Partisipasi:** Mendorong keterlibatan aktif setiap anggota.
- **Profesionalisme:** Menjaga komunikasi, tanggung jawab, dan nama baik komunitas.
- **Kebermanfaatan:** Mengutamakan program yang memberikan manfaat nyata.
- **Keberlanjutan:** Mengembangkan komunitas secara bertahap dan konsisten.

X. PENUTUP

Owner Circle Tanah Bumbu dibangun dari sebuah keyakinan bahwa setiap pemilik usaha membutuhkan ruang untuk berkembang, bukan hanya melalui usahanya sendiri, tetapi juga melalui hubungan dan pengalaman bersama orang lain.

Kami memahami bahwa membangun komunitas yang bermanfaat bukanlah pekerjaan satu orang. Dibutuhkan partisipasi, ide, kepedulian, dan kontribusi dari seluruh anggota.

Sembilan program yang telah dirancang merupakan langkah awal untuk membangun ekosistem komunitas yang saling terhubung, saling mendukung, dan memberikan peluang bagi setiap anggota.

Kami berharap Owner Circle dapat menjadi tempat di mana setiap anggota merasa diterima, dihargai, mendapatkan manfaat, dan memiliki kesempatan untuk berkembang.

Karena bagi kami, keberhasilan komunitas bukan hanya tentang seberapa besar komunitas ini tumbuh, tetapi juga tentang seberapa banyak anggotanya yang ikut bertumbuh.

OWNER CIRCLE TANAH BUMBU

Connect • Learn • Collaborate • Grow Together

We Grow Better Together.