

PROPOSAL

IDEASI 2027

Kompetisi Ide Bisnis INSTIKI



BANTENA

Banten Antar Nusantara · aplikasi banten dan canang dari serati canang di desa

Usaha Rintisan, Tahapan Awal

Bisnis Digital

DIUSULKAN OLEH

Peran	Nama	NIM	Program Studi
Ketua	Ni Kadek Ayu Pramesti	[NIM]	Bisnis Digital
Anggota 1	I Made Dwi Arsana	[NIM]	Informatika
Anggota 2	Ni Luh Putu Sri Wahyuni	[NIM]	Bisnis Digital
Anggota 3	I Komang Gede Wiradana	[NIM]	Sistem Informasi

Dosen pendamping: [Nama dosen pendamping] · CONTOH FIKTIF

Contoh Proposal IDEASI 2027: BANTENA

Dokumen ini adalah contoh. Nama usaha, anggota tim, dan seluruh angka bersifat fiktif dan disusun untuk menunjukkan cara mengisi Template Proposal IDEASI 2027 dengan baik. Kotak **Mengapa bagian ini kuat** menjelaskan alasan setiap bagian mendapat skor tinggi menurut rubrik. Jangan menyalin angka atau data dari contoh ini ke proposal Anda.

Lembar Pengesahan

Isian	Keterangan
Nama usaha	BANTENA (Banten Antar Nusantara)
Merek usaha	BANTENA
Jalur	Usaha Rintisan Tahapan Awal
Kategori usaha	Bisnis Digital
Ketua tim: nama, NIM, program studi	Ni Kadek Ayu Pramesti, [NIM], Bisnis Digital
Nomor HP dan surel ketua	[nomor HP], [surel]
Anggota 1: nama, NIM, program studi	I Made Dwi Arsana, [NIM], Informatika
Anggota 2: nama, NIM, program studi	Ni Luh Putu Sri Wahyuni, [NIM], Bisnis Digital
Anggota 3: nama, NIM, program studi	I Komang Gede Wiradana, [NIM], Sistem Informasi
Dosen pendamping: nama, NUPTK, program studi	[Nama dosen pendamping], NUPTK [...], [program studi]
Lokasi usaha	Denpasar Timur, Kota Denpasar
Simulasi kebutuhan dana	Rp15.000.000 (sama dengan total RAB di Bab III)

Denpasar, [tanggal] 2026

Menyetujui, Dosen Pendamping	Ketua Tim
(tanda tangan)	(tanda tangan)
[Nama dosen pendamping], NUPTK [...]	Ni Kadek Ayu Pramesti, NIM [...]

Mengetahui, Direktur Inkubator Bisnis INSTIKI: (tanda tangan), [Nama lengkap dan gelar], NUPTK [...]

Mengapa bagian ini kuat: isian lengkap sesuai Lampiran A Panduan, simulasi kebutuhan dana sama persis dengan total RAB, tim lintas program studi (bisnis dan teknologi), dan kategori Bisnis Digital tepat karena transaksi tercatat di aplikasi

buatan tim sendiri, bukan pemesanan manual lewat chat. Sampul di halaman pertama memuat logo INSTIKI, logo INBIS INSTIKI, dan logo usaha.

Daftar Isi

Daftar isi dibuat otomatis di Word (References, Table of Contents) setelah naskah selesai.

Ringkasan Eksekutif

BANTENA menghubungkan rumah tangga dan usaha di Denpasar dengan serati canang di desa melalui aplikasi web. Dalam 5 bulan (Juni sampai Oktober 2026), BANTENA melayani 76 pelanggan langganan canang dan 88 pesanan upacara per bulan, dengan laba bersih Rp5.362.000 pada Oktober.

Aspek	Ringkasan
Masalah	71% dari 112 rumah tangga Hindu yang kami survei kesulitan waktu menyiapkan banten; serati canang di desa berpenghasilan tidak menentu, rata-rata Rp650.000 per bulan.
Solusi	Aplikasi pemesanan banten upacara dan langganan canang harian, dengan pengingat hari suci dan dasbor pesanan untuk serati canang.
Pasar	Target tahun pertama 400 pelanggan langganan dan 200 pesanan upacara per bulan di Denpasar (SOM Rp1,99 miliar nilai transaksi per tahun).
Pesaing	Tukang banten di pasar, penjual banten lewat WhatsApp, dan penjual canang di <i>marketplace</i> umum. Pembeda kami: langganan otomatis, kurasi serati canang, pembayaran QRIS tercatat.
Tim	Empat mahasiswa lintas program studi: bisnis, teknologi, pemasaran, dan keuangan.
Kuangan	Komisi 15% pesanan upacara dan margin 20% langganan; impas sejak bulan kedua; pendapatan 5 bulan Rp23.458.500.
Capaian	253 pesanan upacara dan 76 pelanggan langganan aktif dalam 5 bulan; 23 serati canang mitra, rata-rata pendapatan naik dari Rp650.000 menjadi Rp1.770.000 per bulan.

Mengapa bagian ini kuat: setiap baris memuat angka dan sumbernya dapat ditelusuri ke bab berikutnya. Juri sudah memahami usaha ini dalam 30 detik.

BAB I. LATAR BELAKANG

1.1 Profil Singkat Usaha

BANTENA adalah aplikasi web untuk memesan banten upacara dan berlangganan canang harian dari serati canang di desa sekitar Denpasar. Pelanggan memesan dan membayar lewat aplikasi;

serati canang menerima pesanan di dasbor, membuat banten, lalu mengantarnya. BANTENA mulai beroperasi pada Juni 2026.

1.2 Alasan Usaha Didirikan

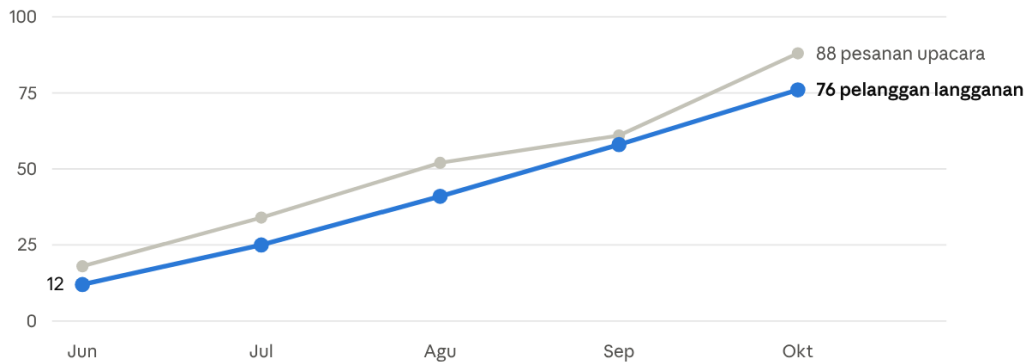
Ide BANTENA berawal dari pengalaman ketua tim yang tinggal di Denpasar, jauh dari keluarga besar, dan kesulitan menyiapkan canang setiap hari di sela kuliah. Di sisi lain, ibu anggota tim adalah serati canang di Desa Peguyangan yang sering kehabisan pesanan di luar hari raya. Tim melihat dua masalah yang bisa diselesaikan bersama: warga kota butuh banten yang praktis dan terpercaya, serati canang desa butuh pesanan yang rutin.

1.3 Jalur, Kategori, dan Kondisi Usaha Saat Ini

Unsur	Isian
Jalur yang dipilih	Usaha Rintisan Tahapan Awal
Alasan memilih jalur	Usaha sudah berjalan dan memiliki penjualan tercatat, baru berjalan 5 bulan (kurang dari 6 bulan), dan belum memiliki NIB
Kategori	Bisnis Digital (<i>marketplace</i> dengan transaksi tercatat di sistem)
Lama usaha berjalan	5 bulan, sejak Juni 2026
Penjualan atau pengguna sejauh ini	253 pesanan upacara dan 76 pelanggan langganan aktif
Legalitas yang dimiliki	Belum ada; NIB dan HKI merek direncanakan pada bulan pertama inkubasi
Riwayat PKM atau kompetisi	PKM Kewirausahaan 2026 (diusulkan, belum didanai)
Basis riset INSTIKI	Riset kalender Bali digital INSTIKI, [judul riset dan nama peneliti]

Pelanggan langganan naik enam kali lipat dalam lima bulan

Jumlah per bulan, Juni sampai Oktober 2026



data transaksi aplikasi BANTENA (ilustrasi) · Juni sampai Oktober 2026

1.4 Struktur Organisasi Tim

Nama	Jabatan	Tanggung jawab utama
Ni Kadek Ayu Pramesti	CEO	Kemitraan serati canang, target 60 serati canang pada 2027
I Made Dwi Arsana	CTO	Pengembangan aplikasi, waktu aktif sistem minimal 99%
Ni Luh Putu Sri Wahyuni	CMO	Pemasaran digital, target 40 pelanggan langganan baru per bulan
I Komang Gede Wiradana	CFO	Pembukuan, laporan keuangan bulanan, pembayaran ke serati canang

1.5 Lokasi Usaha

Operasional tim berada di Denpasar Timur. Serati canang mitra tersebar di Peguyangan, Sanur Kaja, dan Kesiman, sehingga antar pesanan rata-rata kurang dari 5 km.

Mengapa bagian ini kuat: cerita asal mula singkat dan personal, tanggung jawab tiap anggota terukur, dan pertumbuhan ditunjukkan dengan grafik, bukan klaim.

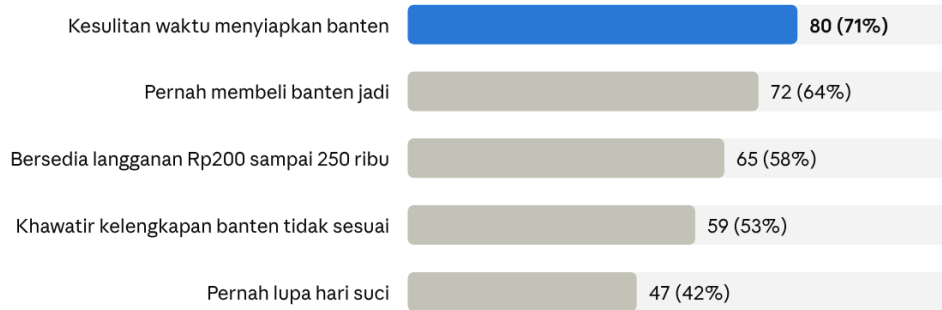
BAB II. DESKRIPSI USAHA

2.1 Tujuan Mulia (*Noble Purpose*), bobot 10%

a. Masalah yang diselesaikan. Banten dan canang adalah bagian dari ibadah harian umat Hindu di Bali, tetapi menyiapkannya membutuhkan waktu 1 sampai 2 jam per hari. Keluarga muda dan pekerja di kota semakin kesulitan, sementara serati canang di desa hanya ramai pesanan menjelang hari raya. Survei kami terhadap 112 rumah tangga menunjukkan masalahnya nyata:

Tujuh dari sepuluh rumah tangga kesulitan waktu menyiapkan banten

Jumlah responden yang setuju, dari 112 rumah tangga Hindu di Denpasar, Maret sampai April 2026



survei tim BANTENA (ilustrasi) · 112 responden, Maret sampai April 2026

Wawancara dengan 15 serati canang di Peguyangan dan Kesiman menunjukkan 13 serati canang (87%) menginginkan pesanan rutin, dan rata-rata pendapatan mereka dari banten hanya Rp650.000 per bulan di luar hari raya.

b. Dampak yang ditargetkan.

Indikator dampak	Kondisi Oktober 2026	Target Oktober 2027
Serati canang mitra	23 orang	60 orang
Rata-rata pendapatan serati canang per bulan	Rp1.770.000 (naik dari Rp650.000)	Rp2.500.000
Rumah tangga terlayani canang harian	76	400
Kemasan besek bambu pengganti plastik	88 pesanan per bulan	200 pesanan per bulan

c. Keberlanjutan. BANTENA hidup dari komisi transaksi, bukan hibah, dan sudah impas sejak bulan kedua. Kebutuhan banten bersifat rutin dan melekat pada budaya, sehingga permintaan stabil sepanjang tahun. Setiap 7 pelanggan langganan baru membuka satu lapangan kerja paruh waktu bagi serati canang desa.

Mengapa bagian ini kuat: masalah didukung data survei dengan jumlah responden, penerima manfaat jelas (warga kota dan serati canang desa), dan dampak diukur dengan indikator yang bisa ditagih saat inkubasi.

2.2 Konsumen Potensial, bobot 20%

a. Segmentasi, targeting, dan positioning.

Unsur	Isian
Segmentasi	Rumah tangga Hindu di kota (keluarga muda, pekerja, perantau), usaha yang wajib menghaturkan canang (toko, vila, kantor), dan keluarga yang menggelar upacara (odalan, otonan, tiga bulanan)

Unsur	Isian
Target utama	Keluarga muda bekerja di Denpasar, usia 25 sampai 40 tahun, berpenghasilan Rp5 juta ke atas, terbiasa belanja daring
Positioning	Untuk keluarga muda di Denpasar yang tidak sempat menyiapkan banten, BANTENA adalah layanan banten antar yang menjamin canang tiba setiap pagi, berbeda dari penjual lewat WhatsApp karena jadwal otomatis dan serati canang terkurasi.

b. Ukuran pasar.

Cara memahami TAM, SAM, dan SOM. Bayangkan tiga lingkaran yang makin kecil.

- **TAM** (*Total Addressable Market*): semua orang di wilayah terluas yang mungkin membutuhkan produk Anda. Pertanyaannya: "Kalau semua orang membeli, berapa besar uangnya?"
- **SAM** (*Serviceable Available Market*): bagian TAM yang benar-benar bisa Anda jangkau dengan produk, wilayah, dan saluran yang Anda punya sekarang. Pertanyaannya: "Siapa yang bisa saya layani?"
- **SOM** (*Serviceable Obtainable Market*): bagian SAM yang realistis bisa Anda dapatkan dalam satu tahun, dibatasi kapasitas produksi, tim, dan dana. Pertanyaannya: "Berapa yang benar-benar bisa saya raih tahun depan?"

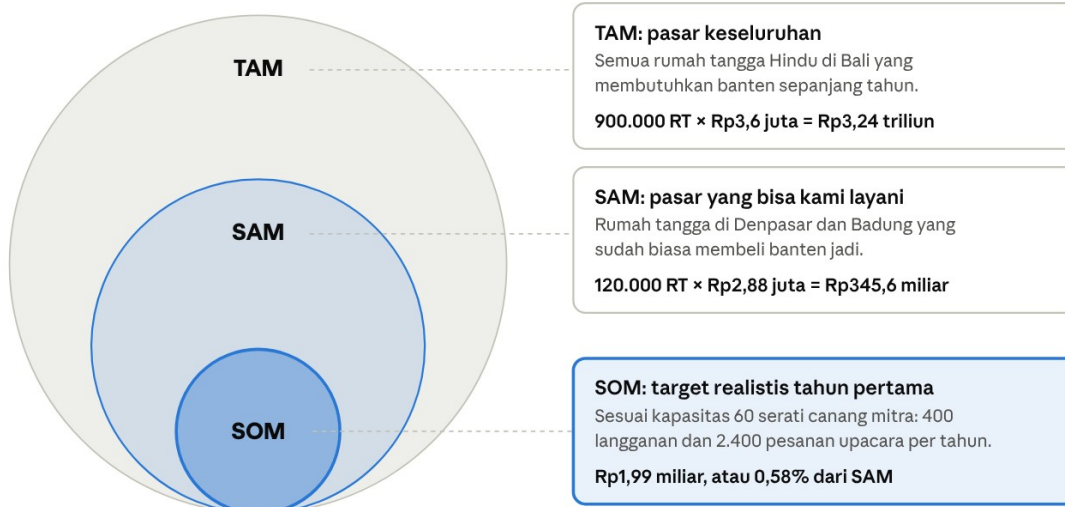
Ketiganya dihitung dengan rumus yang sama:

Ukuran pasar = jumlah pembeli × nilai belanja per pembeli per tahun

SOM tahun pertama biasanya hanya 1 sampai 5% dari SAM.

Dari pasar Rp3,24 triliun, target tahun pertama Rp1,99 miliar

Nilai belanja banten per tahun; lingkaran tidak sesuai skala



perhitungan tim (angka ilustrasi) · data rumah tangga wajib dirujuk ke BPS pada proposal asli

Lapisan	Langkah hitung	Hasil
TAM	900.000 rumah tangga Hindu di Bali × belanja banten Rp300.000 per bulan × 12 bulan	Rp3,24 triliun
SAM	120.000 rumah tangga di Denpasar dan Badung yang membeli banten jadi × Rp240.000 per bulan × 12 bulan	Rp345,6 miliar
SOM	(400 pelanggan × Rp240.000 × 12 bulan) + (2.400 pesanan upacara × Rp350.000)	Rp1,99 miliar (0,58% dari SAM)

SOM dihitung dari kapasitas, bukan dari keinginan: 60 serati canang mitra mampu melayani sekitar 7 pelanggan langganan dan 3 sampai 4 pesanan upacara per bulan masing-masing.

c. Analisis pesaing dan strategi bersaing.

Aspek	BANTENA	Tukang banten di pasar	Penjual lewat WhatsApp	Marketplace umum
Harga canang per bulan	Rp240.000 diantar	Rp180.000, ambil sendiri	Rp220.000 sampai Rp260.000	Rp200.000, kirim terpisah
Kemudahan	Langganan otomatis, pengingat hari suci	Harus datang setiap hari	Pesan ulang setiap kali	Tidak ada langganan
Kepastian kualitas	Serati canang dikurasi, ulasan pelanggan	Bergantung penjual	Tidak terjamin	Tidak dikurasi
Kelemahan	Baru beroperasi di 3 wilayah	Tidak praktis	Pencatatan manual	Pengiriman lama, banten layu

Hanya BANTENA yang mudah dipesan sekaligus pasti kualitas dan jadwalnya

Peta posisi berdasarkan wawancara 20 pelanggan; posisi bersifat kualitatif



wawancara pelanggan BANTENA (ilustrasi) · 20 responden

Strategi bersaing: fokus pada kemudahan dan kepastian (diferensiasi), bukan harga termurah. Harga kami 33% di atas pasar tradisional, tetapi 58% responden bersedia membayar Rp200.000 sampai Rp250.000 untuk layanan antar yang terjadwal.

Mengapa bagian ini kuat: target pasar spesifik (bukan "semua kalangan"), ukuran pasar dihitung dengan rumus yang terlihat, SOM diturunkan dari kapasitas serati canang, dan kelemahan sendiri disebut dengan jujur.

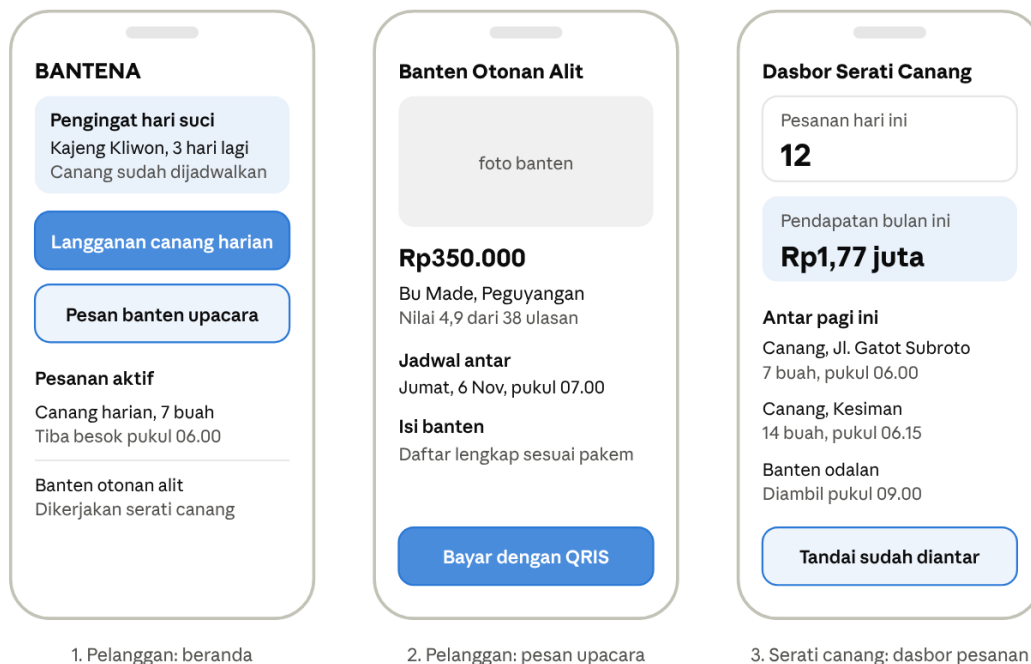
2.3 Inovasi Produk, bobot 25%

a. Deskripsi produk. BANTENA adalah aplikasi web progresif (dapat dipasang di ponsel tanpa toko aplikasi) dengan dua sisi: pelanggan dan serati canang.

Layanan	Isi	Harga
Langganan canang harian	7 canang sari diantar setiap pagi, jadwal menyesuaikan hari suci	Rp240.000 per bulan
Paket usaha	15 canang per hari untuk toko, vila, atau kantor	Rp450.000 per bulan
Banten upacara	Otonan, odalan, tiga bulanan, dan lainnya, dibuat sesuai pakem desa setempat	Mulai Rp350.000 per pesanan

Tiga layar utama: pelanggan memesan, serati canang mengerjakan

Rancangan antarmuka aplikasi web BANTENA versi 1.2

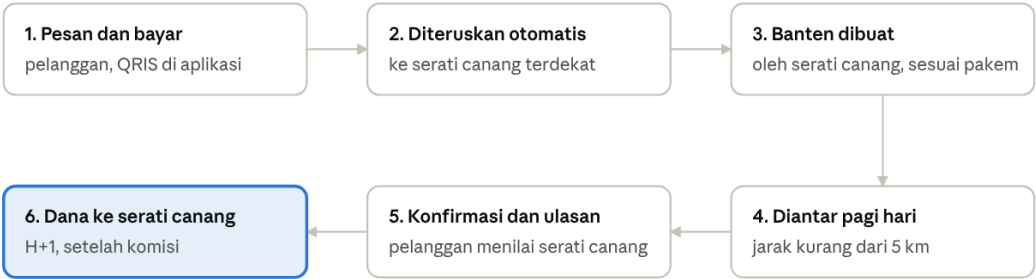


rancangan antarmuka BANTENA (ilustrasi)

b. Cara kerja.

Dana sampai ke serati canang sehari setelah banten diantar

Alur satu pesanan di BANTENA



alur operasional BANTENA

c. Keunikan (*unique selling point*).

- 1. **Pengingat dan penjadwalan otomatis berbasis kalender Bali.** Aplikasi menghitung Kajeng Kliwon, Purnama, Tilem, dan hari raya, lalu menyesuaikan jenis canang tanpa pelanggan memesan ulang. Penjual lewat WhatsApp dan *marketplace* tidak memiliki fitur ini.
- 2. **Serati canang terkurasi dan berulas.** Setiap serati canang diverifikasi oleh tim dan dinilai pelanggan, sehingga kualitas dan kelengkapan banten terjaga.
- 3. **Pembayaran tercatat dan cepat.** Serati canang menerima dana H+1 melalui sistem, bukan menunggu pembayaran tunai.

d. Bahan lokal dan basis riset. Seluruh bahan banten (janur, bunga, porosan, buah) dibeli serati canang dari petani di desa masing-masing; kemasan memakai besek bambu dari perajin Bangli sebagai pengganti plastik. Mesin perhitungan kalender Bali dikembangkan dari riset kalender Bali digital di INSTIKI [judul riset dan nama peneliti] sebagai bentuk hilirisasi riset perguruan tinggi.

e. Validasi konsumen.

Unsur	Hasil
<i>Problem solution fit</i>	Survei 112 rumah tangga dan wawancara 15 serati canang, Maret sampai April 2026 (lihat 2.1)
<i>Product market fit</i>	76 pelanggan langganan aktif; retensi bulanan 90 sampai 93%; 38% pelanggan upacara memesan lebih dari sekali
Ulasan	Rata-rata 4,8 dari 5 (214 ulasan)
Perubahan setelah masukan	Jam antar dimajukan ke 06.00; menambah paket usaha setelah 9 pemilik toko meminta; menambah foto hasil banten sebelum diantar

"Sejak langganan, saya tidak lagi buru-buru ke pasar sebelum kerja. Canang selalu datang sebelum jam enam." (Pelanggan, karyawan swasta di Denpasar, ilustrasi)

Mengapa bagian ini kuat: juri bisa melihat produknya lewat mockup, memahami alurnya dalam satu diagram, dan percaya karena ada data retensi serta bukti

perubahan produk dari masukan pelanggan. Keterkaitan dengan riset INSTIKI membuka peluang skor 6.

2.4 Pemasaran, bobot 20%

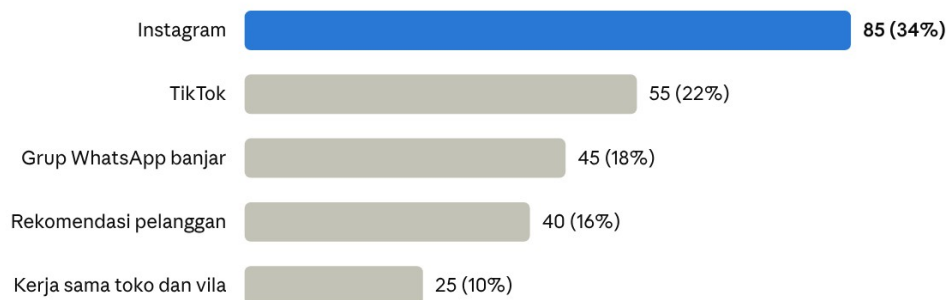
a. Bauran pemasaran.

Unsur	Strategi BANTENA
<i>Product</i>	Tiga layanan: langganan canang, paket usaha, banten upacara; foto hasil banten dikirim sebelum diantar
<i>Price</i>	Berbasis nilai: Rp240.000 per bulan, 33% di atas harga pasar karena sudah termasuk antar dan jadwal otomatis; diskon 10% untuk langganan 3 bulan
<i>Place</i>	Aplikasi web BANTENA; pembayaran QRIS; antar dalam radius 5 km dari serati canang
<i>Promotion</i>	Konten edukasi makna banten 3 kali seminggu di Instagram dan TikTok, promo menjelang hari raya, kode referal Rp20.000 untuk pelanggan yang mengajak tetangga
<i>People, Process, Physical evidence</i>	Serati canang berseragam kamen BANTENA; alur pesan sampai antar terdokumentasi; besek bambu berlogo dan kartu makna banten di setiap pesanan

b. Saluran dan kinerja.

Instagram mendatangkan sepertiga pelanggan baru

Sumber 250 pelanggan baru, Juni sampai Oktober 2026



data pendaftaran aplikasi BANTENA (ilustrasi) · Juni sampai Oktober 2026

Saluran	Aktivitas	Target per bulan (2027)	Capaian Oktober 2026
Instagram dan	Konten edukasi, testimoni, siaran	25 pelanggan	17 pelanggan

Saluran	Aktivitas	Target per bulan (2027)	Capaian Oktober 2026
TikTok	langsung proses membuat banten	baru	baru
Grup WhatsApp banjar	Pengumuman bersama kelian banjar, harga khusus warga	8 pelanggan baru	6 pelanggan baru
Kerja sama toko dan vila	Paket usaha dengan tagihan bulanan	5 usaha baru	3 usaha baru

Biaya akuisisi pelanggan rata-rata Rp24.000 (biaya iklan Rp6.000.000 dibagi 250 pelanggan baru), jauh di bawah margin langganan satu bulan sebesar Rp48.000.

$$\text{Biaya akuisisi} = \frac{\text{biaya iklan}}{\text{pelanggan baru}} = \frac{\text{Rp6.000.000}}{250} = \text{Rp24.000}$$

c. Hubungan pelanggan. Notifikasi pengingat hari suci membuat pelanggan membuka aplikasi minimal 3 kali per bulan. Setiap pesanan meminta ulasan; ulasan di bawah 4 bintang ditindaklanjuti CMO dalam 24 jam. Pelanggan yang berlangganan 6 bulan mendapat banten Saraswati gratis.

Mengapa bagian ini kuat: setiap unsur bauran berisi keputusan nyata, kanal diukur dengan data, dan ada perhitungan biaya akuisisi pelanggan yang membuktikan pemasaran menguntungkan. Inilah syarat skor 5 ke atas: strategi jelas **dan** didukung data.

2.5 Sumber Daya, bobot 15%

a. Kompetensi tim.

Nama	Peran	Kompetensi relevan	Pelatihan atau sertifikat
Ni Kadek Ayu Pramesti	CEO	Negosiasi kemitraan, pernah mengelola usaha kue daring 1 tahun	Pelatihan kewirausahaan INBIS INSTIKI 2025
I Made Dwi Arsana	CTO	Pengembangan web (React, Node.js), integrasi pembayaran	Sertifikat pengembang web dasar
Ni Luh Putu Sri Wahyuni	CMO	Konten media sosial, fotografi produk	Rencana: sertifikasi pemasaran digital (2027)
I Komang Gede Wiradana	CFO	Akuntansi dasar, aplikasi pembukuan	Rencana: pelatihan laporan keuangan UMKM (2027)

Kompetensi yang belum dimiliki: pengetahuan pakem banten untuk upacara besar. Tim menutupnya dengan menggandeng seorang serati banten senior sebagai penasihat.

b. Sumber daya fisik.

Sarana	Status	Fungsi
Aplikasi web dan basis data	Dimiliki, dibangun tim	Pemesanan, pembayaran, dasbor

Sarana	Status	Fungsi
		serati canang
Server cloud dan domain	Dimiliki, berlangganan bulanan	Menjalankan aplikasi
Peralatan membuat banten	Dimiliki serati canang	Produksi di rumah serati canang
Besek bambu berlogo	Dibutuhkan, 1.000 buah	Kemasan ramah lingkungan
Tas antar termal	Dibutuhkan, 4 buah	Menjaga bunga tetap segar

Persediaan kemasan dicatat di modul stok aplikasi; bahan banten tidak disimpan tim karena dibeli segar oleh serati canang setiap hari.

c. Sumber daya nonfisik.

Mitra	Bentuk kerja sama	Status
23 serati canang di Peguyangan, Sanur Kaja, Kesiman	Pemasok dan pengantar, bagi hasil 80 sampai 85%	Sudah terjalin, perjanjian tertulis
Serati banten senior	Penasihat pakem dan kurasi serati canang	Sudah terjalin
Kelian banjar di 3 wilayah	Sosialisasi ke warga	Sudah terjalin
Perajin besek bambu Bangli	Pemasok kemasan	Sudah terjalin
INBIS INSTIKI	Pendampingan bisnis dan legalitas	Rencana melalui IDEASI

Tim mengadakan rapat evaluasi setiap Senin dengan tiga indikator: jumlah pesanan, keterlambatan antar, dan nilai ulasan.

Mengapa bagian ini kuat: kompetensi sesuai peran, kekurangan diakui beserta solusinya, dan mitra disebut nyata dengan status kerja sama.

2.6 Keuangan, *Traction*, dan Monetisasi, bobot 10%

a. Model bisnis dan sumber pendapatan. BANTENA adalah *marketplace* dua sisi. Pelanggan membayar harga penuh lewat aplikasi; BANTENA menahan 20% dari langganan dan 15% dari pesanan upacara, lalu meneruskan sisanya ke serati canang H+1. Tiga biaya terbesar: iklan media sosial, server, dan kemasan.

b. Ringkasan keuangan dan unit ekonomi.

Indikator	Langganan canang	Pesanan upacara
Harga ke pelanggan	Rp240.000 per bulan	Rp350.000 per pesanan
Diteruskan ke serati canang	Rp192.000 (80%)	Rp297.500 (85%)
Pendapatan BANTENA	Rp48.000	Rp52.500

Indikator	Langganan canang	Pesanan upacara
Biaya variabel (kemasan, transaksi)	Rp3.000	Rp6.000
Margin kontribusi	Rp45.000 (94%)	Rp46.500 (89%)

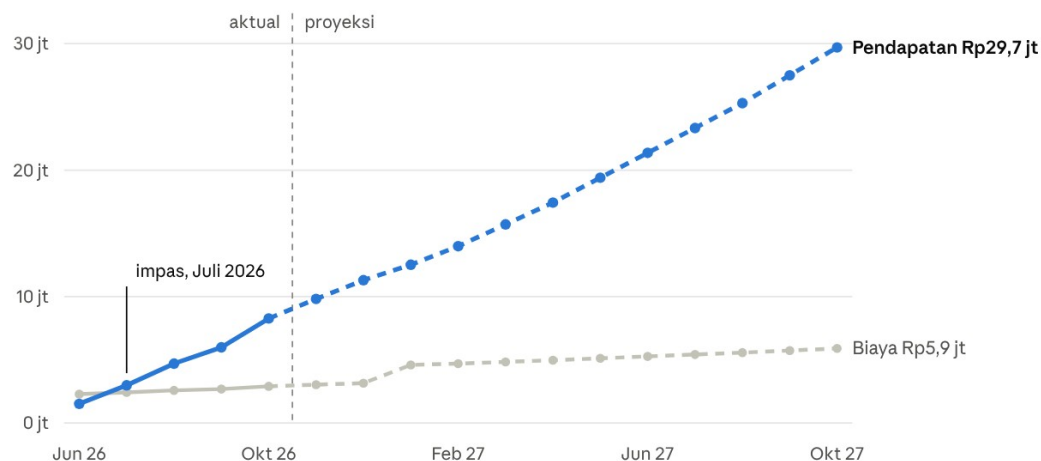
Dengan biaya tetap Rp2.150.000 per bulan, titik impas tercapai pada sekitar 48 pelanggan langganan, atau kombinasi langganan dan pesanan upacara dengan margin kontribusi yang sama. Angka ini terlampaui pada Juli 2026.

$$\text{Titik impas} = \frac{\text{biaya tetap per bulan}}{\text{margin kontribusi per pelanggan}} = \frac{\text{Rp2.150.000}}{\text{Rp45.000}} \approx 48 \text{ pelanggan}$$

c. Laporan dan analisis keuangan.

Pendapatan melampaui biaya sejak bulan kedua

Pendapatan BANTENA (komisi dan margin) dan total biaya per bulan, rupiah



pembukuan BANTENA (ilustrasi) · aktual Juni sampai Oktober 2026, proyeksi November 2026 sampai Oktober 2027

Selama 5 bulan, pendapatan BANTENA Rp23.458.500 dan laba bersih Rp10.554.500 (laporan lengkap di Lampiran 1). Biaya tetap naik menjadi Rp3.500.000 per bulan mulai Januari 2027 karena menambah satu admin paruh waktu dan iklan. Asumsi paling berisiko adalah pertumbuhan pelanggan 20 sampai 35 per bulan; bila hanya tercapai 70%, pendapatan Oktober 2027 menjadi sekitar Rp21 juta dan usaha tetap untung.

d. Metrik pendukung (Bisnis Digital).

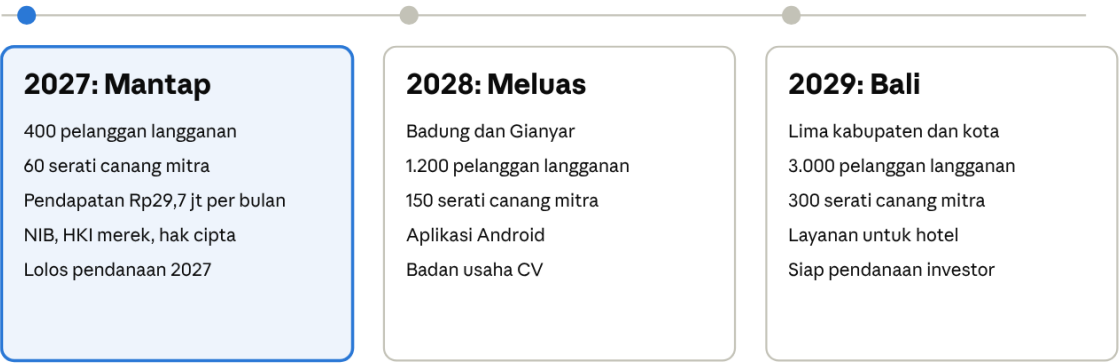
Metrik	Juli	Agustus	September	Oktober
Retensi pelanggan langganan	92%	90%	93%	91%
Pelanggan upacara yang memesan ulang	21%	27%	33%	38%

Metrik	Juli	Agustus	September	Oktober
Rata-rata kunjungan aplikasi per pelanggan per bulan	3,1	3,4	3,6	3,8

e. Roadmap 3 tahun.

Dari Denpasar ke seluruh Bali dalam tiga tahun

Roadmap usaha BANTENA, target per tahun



roadmap usaha BANTENA

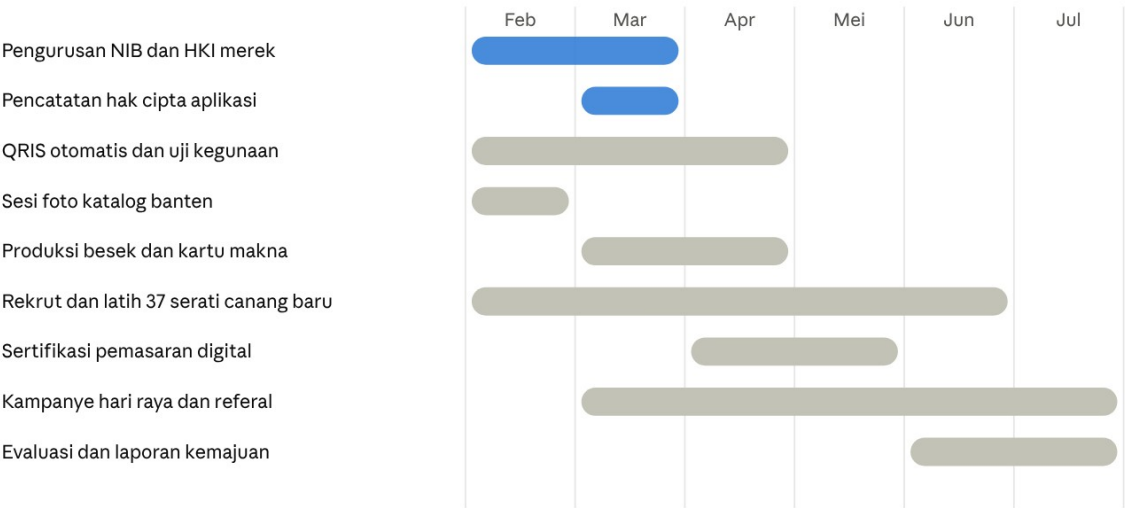
Mengapa bagian ini kuat: angka di grafik, tabel, dan lampiran saling cocok; titik impas dihitung dengan rumus; asumsi berisiko disebut beserta skenario pesimis; metrik digital disajikan bulanan. Ini ciri skor 5 sampai 6 pada kriteria Keuangan.

BAB III. RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

3.1 Rencana Kegiatan

Legalitas dan produk selesai di tiga bulan pertama

Rencana kegiatan inkubasi, Februari sampai Juli 2027



rencana kegiatan BANTENA · biru: legalitas

Kegiatan	Merujuk subbab	Penanggung jawab	Luaran
Pengurusan NIB dan HKI merek	2.3, 2.6	Ni Kadek Ayu Pramesti	NIB terbit, bukti pendaftaran merek
Pencatatan hak cipta aplikasi	2.3	I Made Dwi Arsana	Surat pencatatan ciptaan
QRIS otomatis dan uji kegunaan	2.3	I Made Dwi Arsana	Laporan uji 30 pengguna, fitur QRIS aktif
Sesi foto katalog banten	2.3, 2.4	Ni Luh Putu Sri Wahyuni	60 foto katalog
Produksi besek dan kartu makna	2.1, 2.5	I Komang Gede Wiradana	1.000 besek, 1.000 kartu
Rekrut dan latih 37 serati canang baru	2.1, 2.5	Ni Kadek Ayu Pramesti	60 serati canang mitra aktif
Sertifikasi pemasaran digital	2.5	Ni Luh Putu Sri Wahyuni	2 sertifikat
Kampanye hari raya dan referral	2.4	Ni Luh Putu Sri Wahyuni	200 pelanggan langganan baru

Kegiatan	Merujuk subbab	Penanggung jawab	Luaran
Evaluasi dan laporan kemajuan	Semua	I Komang Gede Wiradana	Laporan kemajuan bulanan untuk INBIS

3.2 Rencana Anggaran Biaya

Komponen	Kegiatan	Penanggung jawab	Nama barang	Kuantitas	Satuan	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Referensi harga	Target capaian
Pengembangan Produk atau Riset	Operasional aplikasi	I Made Dwi Arsana	Server cloud	6	bulan	350.000	2.100.000	Daftar harga penyedia cloud	Aplikasi aktif 99%
Pengembangan Produk atau Riset	Operasional aplikasi	I Made Dwi Arsana	Domain dan SSL	1	tahun	350.000	350.000	Daftar harga registrar domain	Domain resmi
Pengembangan Produk atau Riset	Uji kegunaan	I Made Dwi Arsana	Voucher untuk penguji	30	orang	50.000	1.500.000	Harga voucher belanja daring	Laporan uji kegunaan
Pengembangan Produk atau Riset	Integrasi pembayaran	I Made Dwi Arsana	Aktivasi QRIS dinamis	1	paket	1.000.000	1.000.000	Penawaran penyedia gerbang pembayaran	Pembayaran otomatis
Pengembangan Produk atau Riset	Katalog	Ni Luh Putu Sri Wahyuni	Jasa fotografer produk	1	sesi	1.500.000	1.500.000	Surat penawaran fotografer	60 foto katalog
Produksi	Kemasan	I Komang Gede Wiradana	Besek bambu berlogo	1.000	buah	2.500	2.500.000	Penawaran perajin besek Bangli	Kemasan 5 bulan
Produksi	Kemasan	I Komang Gede Wiradana	Kartu makna banten	1.000	lembar	800	800.000	Penawaran percetakan	Kartu di setiap pesanan
Produksi	Antar	I Komang Gede Wiradana	Tas antar termal	4	buah	175.000	700.000	Harga di <i>marketplace</i>	Bunga tetap segar
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian, Standardisasi	HKI	Ni Kadek Ayu Pramesti	Pendaftaran merek (tarif UMK)	1	permohonan	500.000	500.000	Tarif resmi DJKI kategori UMK	Bukti pendaftaran merek
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian, Standardisasi	HKI	I Made Dwi Arsana	Pencatatan hak cipta program komputer	1	permohonan	400.000	400.000	Tarif resmi DJKI kategori UMK	Surat pencatatan ciptaan
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian, Standardisasi	Dokumen hukum	Ni Kadek Ayu Pramesti	Syarat layanan dan kebijakan privasi	1	paket	1.500.000	1.500.000	Penawaran konsultan hukum	Dokumen sah di aplikasi
Peningkatan Kompetensi SDM Bersertifikasi	Sertifikasi	Ni Luh Putu Sri Wahyuni	Pelatihan pemasaran digital bersertifikat	2	orang	700.000	1.400.000	Brosur lembaga pelatihan	2 sertifikat
Belanja ATK dan Penunjang	Promosi cetak	Ni Luh Putu Sri Wahyuni	Brosur dan spanduk banjar	1	paket	750.000	750.000	Penawaran percetakan	3 banjar tersosialisasi
Total							15.000.000		

3.3 Rekapitulasi dan Pemeriksaan Batas Komponen

Komponen	Jumlah (Rp)	Persentase dari total	Batas Tahapan Awal	Sesuai?
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	0	0%	tidak ada	Ya
Pengembangan Produk atau Riset	6.450.000	43,0%	50%	Ya
Produksi	4.000.000	26,7%	50%	Ya
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi	2.400.000	16,0%	30%	Ya
Peningkatan Kompetensi SDM	1.400.000	9,3%	10%	Ya
ATK dan Penunjang	750.000	5,0%	5%	Ya
Total	15.000.000	100%		

Tidak ada belanja peralatan di atas Rp1.000.000 per item, barang inventaris, honor, utilitas, paket data, transportasi, atau sewa tempat. Pendaftaran NIB tidak dianggarkan karena gratis.

Mengapa bagian ini kuat: setiap kegiatan merujuk ke Bab II dan punya penanggung jawab, setiap baris RAB punya target capaian, dan rekapitulasi membuktikan semua komponen di bawah batas Tahapan Awal.

BAB IV. PENUTUP

Lima bulan beroperasi membuktikan bahwa warga kota mau membayar untuk banten yang praktis dan serati canang desa siap melayani bila pesanannya rutin. Dukungan yang paling kami butuhkan dari INBIS INSTIKI adalah pendampingan legalitas (NIB, HKI) dan akses ke mitra usaha seperti vila dan hotel. Kami berkomitmen menjalankan BANTENA setelah kompetisi dan mengajukannya ke program pendanaan wirausaha mahasiswa 2027.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Keuangan

Laporan Laba Rugi BANTENA, periode Juni sampai Oktober 2026

Pos	Jumlah (Rp)
Pendapatan komisi dan margin	23.458.500
Total pendapatan	23.458.500
Harga pokok penjualan (kemasan dan biaya transaksi)	2.154.000
Laba kotor	21.304.500
Beban server dan domain	1.750.000

Pos	Jumlah (Rp)
Beban iklan media sosial	6.000.000
Beban operasional lain	3.000.000
Total beban	10.750.000
Laba bersih	10.554.500

Laporan Arus Kas BANTENA, per 31 Oktober 2026

Pos	Jumlah (Rp)
Penerimaan kas dari pelanggan	139.430.000
Pembayaran ke serati canang mitra	(115.971.500)
Pengeluaran untuk pemasok kemasan dan transaksi	(2.154.000)
Pengeluaran operasional	(10.750.000)
Kas bersih dari kegiatan operasional	10.554.500
Setoran modal awal tim	3.000.000
Kas bersih dari kegiatan pembiayaan	3.000.000
Total kas bersih	13.554.500

Proyeksi laba rugi dan arus kas November 2026 sampai Oktober 2027 mengikuti angka pada grafik di subbab 2.6 dan dilampirkan dalam berkas lembar kerja. Neraca belum dilampirkan karena usaha baru berjalan 5 bulan; neraca wajib bagi Tahapan Bertumbuh.

Lampiran 2. Business Model Canvas

Business Model Canvas BANTENA

Sembilan blok, merangkum Bab II

Mitra Utama 23 serati canang Serati senior Kelian banjar Perajin besek Penyedia QRIS INBIS INSTIKI	Aktivitas Utama Kurasi serati canang Pengembangan aplikasi Pemasaran konten Sumber Daya Aplikasi dan data Mitra serati canang Tim lintas prodi	Proposisi Nilai Canang tiba setiap pagi Pengingat hari suci Banten sesuai pakem Serati canang dapat pesanan rutin	Relasi Pelanggan Langganan otomatis Ulasan, notifikasi Program referral Saluran Aplikasi web Instagram, TikTok Grup WA banjar	Segmen Pelanggan Keluarga muda di Denpasar Toko, vila, kantor Keluarga yang menggelar upacara Serati canang desa
Struktur Biaya Server dan aplikasi, iklan media sosial, kemasan besek, admin paruh waktu		Arus Pendapatan Margin 20% langganan canang, komisi 15% pesanan upacara		

Business Model Canvas BANTENA

Lampiran 3. Data Traction

Bulan 2026	Pelanggan langganan	Pesanan upacara	Nilai transaksi (Rp)	Serati canang aktif	Retensi langganan
Juni	12	18	9.180.000	9	belum ada
Juli	25	34	17.900.000	12	92%
Agustus	41	52	28.040.000	16	90%
September	58	61	35.270.000	19	93%
Oktober	76	88	49.040.000	23	91%

Mengapa bagian ini kuat: laba rugi dan arus kas memakai format Panduan IDEASI 2027 (Lampiran G), angkanya sama dengan grafik dan tabel di Bab II, dan arus kas memisahkan uang milik serati canang dari pendapatan BANTENA. BMC merangkum seluruh proposal dalam satu halaman.

Lampiran 4. Bukti Validasi

Instrumen survei rumah tangga, pedoman wawancara serati canang, rekap jawaban, dan dokumentasi kegiatan dilampirkan lengkap. Ringkasan rekapnya:

Kegiatan validasi	Responden	Waktu	Temuan utama
Survei rumah tangga Hindu di Denpasar	112 rumah tangga	Maret sampai April 2026	80 dari 112 (71%) kesulitan waktu menyiapkan banten; 65 dari 112 (58%) bersedia berlangganan Rp200.000 sampai Rp250.000 per bulan
Wawancara serati canang	15 orang di Peguyangan dan Kesiman	Maret sampai April 2026	13 dari 15 (87%) menginginkan pesanan rutin; pendapatan rata-rata Rp650.000 per bulan di luar hari raya
Wawancara pelanggan	20 pelanggan	Oktober 2026	Kemudahan memesan dan kepastian jadwal menjadi alasan utama berlangganan

Lampiran 5. Biodata Tim dan Dosen Pendamping

Nama	Peran	NIM / NUPTK	Program studi	Pengalaman relevan
Ni Kadek Ayu Pramesti	Ketua, CEO	[NIM]	Bisnis Digital	Mengelola usaha kue daring selama 1 tahun; pelatihan kewirausahaan INBIS INSTIKI 2025
I Made Dwi Arsana	CTO	[NIM]	Informatika	Pengembangan web (React, Node.js) dan integrasi pembayaran
Ni Luh Putu Sri Wahyuni	CMO	[NIM]	Bisnis Digital	Konten media sosial dan fotografi produk
I Komang Gede Wiradana	CFO	[NIM]	Sistem Informasi	Akuntansi dasar dan aplikasi pembukuan
[Nama dosen pendamping]	Dosen pendamping	NUPTK [...]	[...]	[Bidang keahlian dan pengalaman pendampingan usaha]

Lampiran 6. Surat Pernyataan Orisinalitas dan Penggunaan AI

Yang bertanda tangan di bawah ini, ketua tim BANTENA, Ni Kadek Ayu Pramesti, NIM [...], atas nama seluruh anggota tim menyatakan bahwa:

1. Ide dan proposal IDEASI 2027 ini adalah karya asli tim dan bukan hasil plagiarisme.
2. Produk atau jasa dikembangkan sendiri oleh tim dan bukan waralaba, *reseller*, titip jual, atau usaha milik keluarga atau orang lain.

3. Seluruh data, survei, bukti penjualan, dan angka keuangan dalam proposal adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan.
4. Usaha ini tidak sedang menerima pendanaan sejenis dari APBN pada tahun yang sama.
5. Tim menggunakan AI hanya sebagai alat bantu, dengan rincian:

Alat AI	Bagian proposal	Tujuan penggunaan
ChatGPT	Subbab 2.4	Mencari ide tema konten edukasi makna banten; tema dipilih dan ditulis ulang oleh tim
LanguageTool	Seluruh naskah	Pemeriksaan ejaan dan tata bahasa

Apabila pernyataan ini tidak benar, tim bersedia menerima sanksi sesuai Panduan IDEASI 2027.

Denpasar, [tanggal] 2026. Ketua tim (tanda tangan di atas meterai Rp10.000), Ni Kadek Ayu Pramesti, NIM [...]

Lampiran 7. Bukti Usaha

Bukti	Keterangan
Rekap transaksi	Ekspor data pesanan dari dasbor aplikasi, Juni sampai Oktober 2026 (ringkasan di Lampiran 3)
Contoh nota	5 contoh bukti pembayaran QRIS dan tanda terima antar
Legalitas	Belum ada NIB; pengurusan dijadwalkan pada bulan pertama inkubasi (subbab 3.1)
Akun media sosial usaha	[tautan akun Instagram dan TikTok BANTENA]