

PANDUAN KOMPETISI

IDEASI 2027

Kompetisi Ide Bisnis INSTIKI

Ketentuan peserta, template proposal, serta rubrik desk evaluation, coaching clinic, dan pitching.

Proposal

Desk Evaluation

Coaching Clinic

Pitching 10 Besar

Awarding

Inkubator Bisnis INSTIKI

Institut Bisnis dan Teknologi Indonesia · Denpasar, 2026

inbis.instiki.ac.id

Panduan IDEASI 2027

Bab 1. Pendahuluan

IDEASI 2027 (Kompetisi Ide Bisnis INSTIKI) adalah kompetisi ide dan usaha rintisan mahasiswa INSTIKI yang diselenggarakan oleh Inkubator Bisnis (INBIS) INSTIKI. IDEASI menjadi gerbang rekrutmen tenan INBIS sekaligus tahap pembinaan menuju seleksi internal program pendanaan wirausaha mahasiswa tingkat nasional tahun 2027.

1.1 Latar Belakang

Kampus berperan menyiapkan mahasiswa yang tidak hanya kompeten secara akademik, tetapi juga memiliki kapasitas kewirausahaan yang aplikatif. Banyak mahasiswa INSTIKI memiliki ide bisnis yang baik, tetapi belum memiliki proposal, validasi pasar, dan pendampingan yang memadai untuk bersaing di tingkat nasional.

Format proposal, kriteria, bobot, dan rubrik penilaian IDEASI disusun mengikuti standar program pendanaan wirausaha mahasiswa tingkat nasional. Dengan demikian, proposal finalis IDEASI dapat langsung dikembangkan untuk pengajuan pendanaan, dan hasil penilaian IDEASI dapat menjadi dasar Berita Acara Seleksi Internal Perguruan Tinggi.

1.2 Tujuan

1. Menumbuhkan ekosistem kewirausahaan di INSTIKI sejak mahasiswa berada pada tahap ide.
2. Menjaring calon tenan berkualitas untuk memperkuat portofolio INBIS INSTIKI.
3. Menyiapkan kelompok usaha mahasiswa yang layak diajukan pada program pendanaan wirausaha mahasiswa tahun 2027 dan program pendanaan eksternal lainnya.
4. Melahirkan usaha baru yang memberi dampak ekonomi dan sosial bagi mahasiswa dan masyarakat sekitar.
5. Meningkatkan reputasi INSTIKI melalui capaian alumni IDEASI.

1.3 Luaran

Luaran	Indikator
Proposal usaha berstandar nasional	Proposal 30 besar memenuhi sistematika dan rubrik penilaian
Tenan INBIS INSTIKI	Finalis 10 besar menandatangani komitmen inkubasi
Usulan pendanaan 2027	Maksimal 3 kelompok per kategori diusulkan (1 Tahapan Awal, 2 Tahapan Bertumbuh)
Usaha yang tervalidasi	Bukti validasi masalah dan solusi (<i>problem solution fit</i>) untuk setiap finalis

Bab 2. Ketentuan Peserta

Peserta adalah tim 3 sampai 5 mahasiswa aktif INSTIKI yang memilih satu jalur dan satu kategori usaha. Pendaftaran tidak dipungut biaya.

2.1 Syarat Umum

1. Mahasiswa aktif INSTIKI pada semua program studi dan jenjang, terdaftar di PDDikti, dan masih aktif minimal sampai akhir 2027.
2. Tim terdiri dari 1 ketua dan 2 sampai 4 anggota. Komposisi lintas program studi sangat dianjurkan.
3. Setiap mahasiswa hanya boleh terdaftar dalam 1 tim.
4. Setiap tim wajib memiliki 1 dosen pendamping INSTIKI yang memiliki NUPTK. Satu dosen maksimal mendampingi 2 tim finalis.
5. Tidak dibatasi kewarganegaraan, selama berstatus mahasiswa aktif INSTIKI.
6. Pendaftaran dan unggah proposal dilakukan melalui laman resmi INBIS INSTIKI, <https://inbis.instiki.ac.id> (lihat Bab 4).

2.2 Jalur Peserta

Setiap tim memilih satu jalur sesuai kondisi usahanya saat mendaftar. Jalur menentukan isi lampiran keuangan dan arah pembinaan setelah kompetisi.

Aspek	Jalur Ide	Jalur Usaha Rintisan
Kondisi usaha	Belum berjalan atau baru uji coba, belum ada penjualan rutin	Sudah berjalan dan memiliki penjualan atau pengguna
Bukti minimum	Survei atau wawancara validasi masalah dan solusi (<i>problem solution fit</i>)	Bukti penjualan atau pengguna, dokumentasi produk, akun media sosial usaha
Lampiran keuangan	Proyeksi laba rugi dan arus kas 12 bulan	Laporan laba rugi dan arus kas aktual; neraca bila usaha sudah 6 bulan atau lebih
Padanan tahapan usaha	Disiapkan menjadi Tahapan Awal setelah inkubasi	Tahapan Awal (berjalan kurang dari 6 bulan, belum NIB) atau Tahapan Bertumbuh (berjalan 6 bulan atau lebih, sudah memiliki legalitas)
Arah pembinaan	Validasi produk dan pasar, uji coba penjualan, pengurusan NIB	Penguatan pasar, legalitas tambahan (HKI, PIRT, halal, dan sejenisnya), penyusunan laporan keuangan

Kedua jalur dinilai dengan kriteria dan bobot yang sama (Bab 6). Perbedaannya ada pada bukti yang diharapkan di setiap kriteria, terutama kriteria Inovasi Produk dan Keuangan.

2.3 Syarat Produk dan Ide Usaha

1. Produk atau jasa dikembangkan sendiri oleh tim, diutamakan hasil riset dosen atau mahasiswa INSTIKI.
2. Ide dan proposal merupakan karya asli tim. Ide yang pernah diikuti pada PKM atau kompetisi lain tetap boleh diajukan, dengan menyebutkan riwayatnya di bagian Latar Belakang.
3. Usaha tidak sedang menerima pendanaan sejenis yang bersumber dari APBN pada tahun yang sama.
4. Usaha berikut tidak diperkenankan pada seluruh kategori: waralaba, distributor, agen, *reseller*, *dropshipper*, jasa titip beli, titip jual (konsinyasi), *rebranding*, *thrifting* barang luar negeri, mengemas ulang barang curah, judi daring, pornografi, serta barang dan jasa yang melanggar hukum.

Bab 3. Kategori Usaha

Setiap tim wajib memilih satu dari enam kategori usaha berikut. Salah memilih kategori adalah penyebab umum proposal gugur di tingkat nasional, jadi periksa kolom "Tidak termasuk" dengan cermat.

Kategori	Cakupan dan contoh	Tidak termasuk
Makanan dan Minuman	Produksi makanan dan minuman yang inovatif, aman dikonsumsi, dan mengutamakan bahan pangan lokal: roti, kue, <i>frozen food</i> , makanan tradisional, kopi, teh, jamu, sambal kemasan, bumbu instan, <i>dessert box</i>	Kafe, restoran, rumah makan, dan sejenisnya (masuk Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan)
Budidaya	Budidaya agrokompleks (tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, kehutanan, peternakan, perikanan) dan sarana produksinya: hidroponik, pembibitan, ternak, ikan, lebah madu, maggot, pupuk organik, media tanam, pestisida nabati, pakan	Pestisida kimia atau sintetis, obat ternak kimiawi, makanan olahan hasil budidaya
Industri Kreatif, Seni, dan Budaya	Produk atau jasa bernilai kreativitas tinggi dengan nuansa seni dan budaya serta lokalitas sumber daya yang kuat: kerajinan, lukisan, souvenir, kain tradisional (endek, songket, tenun), <i>ecoprint</i> , kerajinan kayu dan kulit; sanggar, musik, tari, film, animasi, teater	EO, WO, persewaan baju seni, produk <i>fashion</i> , produk media pembelajaran
Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan	Layanan jasa, perdagangan, dan pengembangan pariwisata berbasis potensi lokal: jasa konsultan, pendidikan, desain, dokumentasi, pemasaran digital, reparasi, sewa; kafe, restoran, <i>coffee shop</i> , produk <i>fashion</i> , media pembelajaran; atraksi wisata, <i>glamping</i> , wisata edukasi, <i>homestay</i> , pemandu wisata	Usaha yang bukan berbasis layanan, serta usaha pariwisata berbasis web atau aplikasi (masuk Bisnis Digital)
Manufaktur	Produksi barang terstandar dan solusi rekayasa:	Produk curah dan produk

Kategori	Cakupan dan contoh	Tidak termasuk
dan Teknologi Terapan	otomasi, robotika, mesin, alat tepat guna, elektronika, alat IoT, alat medis, kosmetik dan sabun, produk herbal, tekstil, drone, kendaraan listrik; dikerjakan di tempat usaha sendiri	yang dikemas ulang
Bisnis Digital	<i>Startup</i> yang menjual teknologi sebagai produk utama dengan model bisnis yang <i>scalable</i> : SaaS dan aplikasi solusi (POS, HRIS, EdTech, HealthTech, AgriTech), <i>marketplace</i> dan ekonomi berbagi, <i>game</i> dan media interaktif, <i>deep tech</i> atau perangkat keras yang terintegrasi aplikasi (IoT dengan <i>dashboard</i> , aplikasi AI, AR/VR)	Lihat daftar khusus di bawah

3.1 Catatan Khusus Bisnis Digital

Karena mayoritas mahasiswa INSTIKI berlatar belakang TIK, kategori ini paling sering dipilih dan paling sering salah kategori. Usaha berikut **tidak** termasuk Bisnis Digital:

1. *Software house* atau agensi yang membuat web, aplikasi, atau sistem informasi pesanan klien dengan sistem jual putus (kepemilikan *source code* pindah ke klien).
2. Agensi digital dan konten kreatif: admin media sosial, desain grafis, *video editing*, penulisan konten, konsultan pemasaran digital, konsultan GIS tanpa platform produk.
3. Website informasi pasif: profil instansi, profil desa, *landing page*, atau web pariwisata tanpa fitur interaktif, manajemen data, atau transaksi.
4. *Reseller* produk digital tanpa platform sendiri (pulsa, token listrik, *voucher game*, akun premium, template desain).
5. Usaha yang pemesanan dan pencatatannya 100% manual melalui chat. Pembayaran transfer manual tetap boleh, asalkan pesanan tercatat di sistem.
6. Penyewaan perangkat (VR, drone, server, komputer) tanpa perangkat lunak atau solusi buatan sendiri.

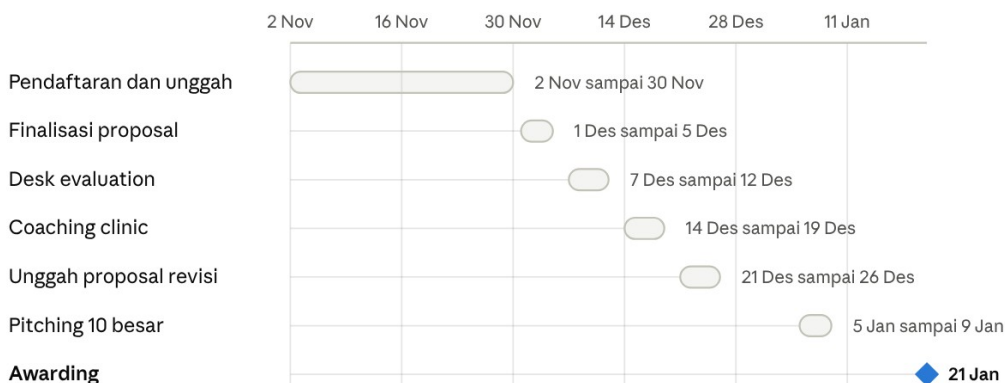
Jasa pengembangan TIK dan pemasaran digital tetap dapat diajukan pada kategori Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan.

Bab 4. Tahapan dan Jadwal

IDEASI 2027 berjalan dari 2 November 2026 sampai awarding 21 Januari 2027, lalu berlanjut ke inkubasi dan seleksi internal program pendanaan 2027. Jumlah tim menyusut dari seluruh pendaftar ke 30 besar, 10 besar, dan pemenang.

IDEASI 2027 berjalan 12 minggu dari pendaftaran hingga awarding

Jadwal per tahap, November 2026 sampai Januari 2027



jadwal IDEASI 2027 · 7 tahap

Pendaftaran dan unggah proposal dilakukan melalui laman resmi INBIS INSTIKI, <https://inbis.instiki.ac.id>. Proposal final paling lambat diunggah 5 Desember 2026; masa 1 sampai 5 Desember disediakan untuk pendampingan finalisasi.

4.1 Setelah Awarding

1. Februari sampai Juli 2027: inkubasi tenan 10 besar di INBIS INSTIKI.
2. Maret 2027: seleksi internal program pendanaan wirausaha mahasiswa 2027 memakai nilai IDEASI dan kemajuan inkubasi, dituangkan dalam Berita Acara Seleksi Internal.
3. Sekitar April 2027: unggah proposal ke sistem pendaftaran program pendanaan, mengikuti jadwal resmi penyelenggara (pada 2026 batas unggah adalah 7 April).

Bab 5. Template Proposal

Sistematika proposal IDEASI mengikuti format isian proposal program pendanaan wirausaha mahasiswa tingkat nasional, ditambah halaman sampul, ringkasan eksekutif, dan lampiran pendukung. Proposal yang lolos tinggal disalin ke sistem pendaftaran tanpa menyusun ulang.

5.1 Ketentuan Format

Unsur	Ketentuan
Ukuran kertas	A4, margin kiri 4 cm, atas, kanan, dan bawah 3 cm
Huruf	Times New Roman 12, spasi 1,15; judul bab 14 tebal
Panjang	Maksimal 15 halaman untuk Bab I sampai Bab IV, tidak termasuk sampul, lembar pengesahan, daftar isi, dan lampiran
Bahasa	Bahasa Indonesia baku; istilah asing ditulis miring
Berkas	Satu berkas PDF, maksimal 10 MB, nama berkas:

Unsur	Ketentuan
	IDEASI2027_Jalur_Kategori_NamaUsaha.pdf
Tabel dan gambar	Diberi nomor dan judul, data dan gambar dari pihak lain mencantumkan sumber

5.2 Sistematika

1. Halaman sampul: logo INSTIKI dan INBIS, logo usaha (wajib), judul "Proposal IDEASI 2027", nama dan merek usaha, jalur, kategori, nama tim beserta NIM dan program studi, tahun.
2. Lembar pengesahan (Lampiran A).
3. Daftar isi.
4. Ringkasan eksekutif, maksimal 250 kata: masalah, solusi, kekuatan tim, segmen pasar, pesaing, keuangan, dan capaian.
5. Bab I Latar Belakang.
6. Bab II Deskripsi Usaha (enam subbab sesuai kriteria penilaian).
7. Bab III Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran.
8. Bab IV Penutup.
9. Lampiran.

5.3 Isi Setiap Bagian

Bab I Latar Belakang. Profil singkat usaha dan alasan usaha didirikan: jalur dan kategori yang dipilih, kondisi perkembangan usaha saat ini, sejarah usaha (termasuk riwayat PKM atau kompetisi bila ada), struktur organisasi tim beserta peran, dan lokasi usaha.

Bab II Deskripsi Usaha. Enam subbab ini adalah inti penilaian. Pertanyaan pemandu di bawah adalah apa yang akan dicari juri.

Subbab (bobot)	Pertanyaan pemandu	Bukti yang diharapkan: Jalur Ide	Bukti yang diharapkan: Jalur Usaha Rintisan
2.1 Tujuan Mulia (10%)	Masalah apa di masyarakat atau lingkungan yang diselesaikan? Siapa yang terdampak dan seberapa besar? Bagaimana usaha ini menciptakan lapangan kerja dan bertahan jangka panjang?	Data masalah dari sumber resmi atau survei awal	Data dampak yang sudah terjadi (penerima manfaat, mitra, tenaga kerja)
2.2 Konsumen Potensial (20%)	Siapa segmen dan target pembeli (STP)? Berapa ukuran pasar (TAM, SAM, SOM) dan estimasi pangsa pasar? Siapa pesaing dan apa strategi bersaing?	Estimasi pasar dari data sekunder dan survei	Data pelanggan aktual, pangsa pasar yang sudah diraih
2.3 Inovasi Produk (25%)	Apa keunikan produk (<i>unique selling point</i>)? Bagaimana cara kerja atau alur produknya? Apakah berbasis riset INSTIKI dan memakai bahan atau sumber daya lokal?	Hasil survei <i>problem solution fit</i> , purwarupa	Hasil validasi <i>product market fit</i> , testimoni, data pembelian ulang

Subbab (bobot)	Pertanyaan pemandu	Bukti yang diharapkan: Jalur Ide	Bukti yang diharapkan: Jalur Usaha Rintisan
		atau desain	
2.4 Pemasaran (20%)	Apa strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan? Bagaimana bauran pemasaran (4P atau 7P) disusun dan diukur dengan data?	Rencana kanal dan target jangkauan	Data kinerja kanal (penjualan per kanal, <i>engagement</i> , konversi)
2.5 Sumber Daya (15%)	Apa kompetensi tiap anggota? Sarana dan prasarana apa yang dimiliki dan dibutuhkan? Siapa mitra, mentor, dan jejaring usaha? Apa rencana peningkatan kompetensi?	Daftar kebutuhan sarana dan calon mitra	Inventaris sarana, mitra yang sudah terjalin, bukti pelatihan
2.6 Keuangan, <i>Traction</i> , dan Monetisasi (10%)	Bagaimana model bisnis dan sumber pendapatan? Bagaimana kondisi atau proyeksi keuangan? Apa <i>roadmap</i> usaha 3 tahun? Untuk Bisnis Digital, metrik apa yang dipakai?	Proyeksi laba rugi dan arus kas 12 bulan, <i>willingness to pay</i> , proyeksi retensi	Laporan laba rugi dan arus kas aktual, neraca (Tahapan Bertumbuh), data transaksi atau pengguna

Bab III Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran. Rencana kegiatan selama 6 bulan pembinaan yang merujuk langsung ke Bab II, disertai RAB dengan format Lampiran F. RAB disusun sebagai simulasi pengajuan pendanaan sehingga wajib mematuhi batas komponen di bawah ini. Total maksimal Rp15.000.000 untuk Jalur Ide dan Usaha Rintisan Tahapan Awal, serta Rp20.000.000 untuk Usaha Rintisan Tahapan Bertumbuh.

Komponen	Maks. Tahapan Awal (termasuk Jalur Ide)	Maks. Tahapan Bertumbuh
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	tidak ada	40%
Pengembangan Produk atau Riset	50%	30%
Produksi	50%	40%
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian, Standardisasi	30%	15%
Peningkatan Kompetensi SDM Bersertifikasi	10%	10%
Belanja ATK dan Penunjang	5%	5%

Belanja yang **tidak diperbolehkan**: peralatan atau mesin di atas Rp1.000.000 per item, barang inventaris (laptop, ponsel, kamera), honor kepanitiaan, honor dan konsumsi tim, gaji karyawan, utilitas (air, listrik, gas, bahan bakar), pulsa, paket data, atau *wifi*, transportasi dalam dan luar kota, serta sewa tempat usaha, kantor, atau gudang.

Bab IV Penutup. Kesimpulan singkat dan komitmen tim untuk melanjutkan usaha.

5.4 Lampiran Proposal

- ☐ Laporan keuangan sesuai jalur (format Lampiran G)
- ☐ *Business Model Canvas* (sembilan blok)
- ☐ Data *traction* atau proyeksi metrik (contoh: tingkat pembelian ulang, retensi pengguna)
- ☐ Bukti validasi: instrumen dan rekap survei atau wawancara, foto produk atau purwarupa
- ☐ Biodata ketua, anggota, dan dosen pendamping
- ☐ Surat pernyataan orisinalitas dan penggunaan AI (Lampiran B)
- ☐ Khusus Jalur Usaha Rintisan: bukti penjualan, NIB atau legalitas lain bila ada, tautan akun media sosial usaha

Bab 6. Penilaian Desk Evaluation

Desk evaluation memakai enam kriteria, bobot, dan skala 1 sampai 6, untuk menetapkan 30 besar. Penilaian berjalan dua lapis: seleksi administrasi, lalu seleksi substansi.

6.1 Seleksi Administrasi

Proposal yang tidak memenuhi salah satu syarat berikut dinyatakan gugur dan tidak dinilai substansinya.

- ☐ Tim 3 sampai 5 mahasiswa aktif INSTIKI, tidak ada anggota ganda di tim lain
- ☐ Memilih satu jalur dan satu kategori, dan kategori sesuai definisi Bab 3
- ☐ Lembar pengesahan ditandatangani ketua tim dan dosen pendamping
- ☐ Sistematika lengkap, sampul memuat logo usaha, dan Bab I sampai IV tidak melebihi 15 halaman
- ☐ Surat pernyataan orisinalitas dan penggunaan AI terlampir
- ☐ Jenis usaha tidak termasuk daftar yang dilarang (Bab 2.3)
- ☐ Lampiran keuangan sesuai jalur

Kategori yang keliru tetapi usahanya layak dapat dipindahkan panitia ke kategori yang tepat, dengan pemberitahuan kepada tim.

6.2 Kriteria dan Bobot

No	Kriteria	Bobot	Unsur yang dinilai
A	Tujuan Mulia (<i>Noble Purpose</i>)	10%	Tujuan selain keuntungan, dampak bagi masyarakat dan lingkungan, data pendukung, peluang keberlanjutan, penciptaan lapangan kerja
B	Konsumen Potensial	20%	Segmentasi, <i>targeting</i> , <i>positioning</i> (STP), ukuran pasar, estimasi pangsa pasar berbasis data, analisis kompetitor, strategi bersaing
C	Inovasi Produk	25%	Keunikan dan daya saing (<i>unique selling point</i>), kemampuan menyelesaikan masalah konsumen, uraian dan cara kerja produk, bahan lokal, data

No	Kriteria	Bobot	Unsur yang dinilai
			<i>problem solution fit</i> atau <i>product market fit</i> , hilirisasi riset
D	Pemasaran	20%	Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, hubungan pelanggan, bauran pemasaran, data pendukung
E	Sumber Daya	15%	Kompetensi tim, sumber daya fisik (sarana, prasarana, teknologi, inventori), sumber daya nonfisik (mitra, jejaring, mentor, rencana pelatihan), data pendukung
F	Keuangan, <i>Traction</i> , dan Monetisasi	10%	Proyeksi atau laporan laba rugi, arus kas, neraca sesuai format; analisis keuangan; metrik pendukung (Bisnis Digital); model bisnis dan strategi pendapatan; <i>roadmap</i> 3 tahun
	Total	100%	

6.3 Skala Skor

Setiap kriteria diberi skor bulat 1 sampai 6. Kata kunci pada rubrik menentukan tingkatnya.

Skor	Tingkat	Ciri umum
6	Sangat baik	Semua unsur diuraikan sangat jelas dan terperinci, didukung data valid yang sangat memadai
5	Baik	Semua unsur diuraikan jelas dan terperinci, didukung data yang memadai
4	Cukup	Unsur diuraikan cukup jelas, tetapi data pendukung belum tepat atau belum lengkap
3	Kurang	Unsur diuraikan kurang jelas, data kurang tepat atau kurang valid
2	Sangat kurang	Unsur diuraikan sangat kurang, hampir tanpa data
1	Tidak ada	Unsur tidak diuraikan

6.4 Rubrik per Kriteria

Tabel ini memuat pembeda kunci antar tingkat. Untuk skor 2 dan 3, gunakan ciri umum pada tabel 6.3.

Kriteria	Skor 1	Skor 4 (cukup)	Skor 5 (baik)	Skor 6 (sangat baik)
A. Tujuan Mulia	Hanya mengejar keuntungan, tanpa dampak dan peluang	Tujuan dan dampak cukup terlihat, data cukup memadai,	Tujuan dan dampak jelas, data memadai, keberlanjutan	Tujuan dan dampak sangat jelas, data sangat memadai, keberlanjutan sangat

Kriteria	Skor 1	Skor 4 (cukup)	Skor 5 (baik)	Skor 6 (sangat baik)
	keberlanjutan	keberlanjutan cukup baik	baik	baik
B. Konsumen Potensial	Segmen, ukuran pasar, STP, dan kompetitor tidak dijelaskan	Segmen dan STP cukup jelas, ukuran pasar disebut tetapi tidak dihitung tepat atau tanpa data valid	Ukuran dan pangsa pasar dihitung tepat dengan data cukup valid, STP terperinci, kompetitor jelas	Seperti skor 5, dengan data yang sepenuhnya valid dan analisis kompetitor sangat jelas
C. Inovasi Produk	Tidak inovatif, tanpa keunikan, tanpa cara kerja, tanpa data PSF atau PMF	Cukup inovatif dan unik, bahan lokal disebut, cara kerja dan data PSF atau PMF cukup jelas	Inovatif dan unik, bahan lokal diuraikan jelas, cara kerja dan data PSF atau PMF jelas	Hasil hilirisasi riset perguruan tinggi , keunikan kuat, terbukti menyelesaikan masalah, data PSF atau PMF sangat jelas
D. Pemasaran	Strategi, saluran, promosi, hubungan pelanggan, dan bauran tidak dideskripsikan	Cukup jelas dan cukup terperinci, tanpa data pendukung	Jelas dan terperinci, dengan data pendukung	Sangat jelas dan sangat terperinci, dengan data pendukung
E. Sumber Daya	Tim tanpa keterampilan, tanpa sumber daya fisik dan nonfisik	Kompetensi ada, sumber daya fisik dan nonfisik cukup memadai	Sumber daya memadai dan mendukung, ada data pendukung relevan	Sumber daya sangat memadai dan sangat mendukung, data relevan
F. Keuangan	Tidak ada proyeksi atau laporan, tidak ada model bisnis dan <i>roadmap</i>	Laporan sesuai format dan cukup dianalisis, model bisnis dan <i>roadmap</i> cukup jelas	Laporan dianalisis terperinci, metrik digital jelas, model bisnis dan <i>roadmap</i> jelas	Analisis sangat terperinci, model bisnis dan strategi pendapatan sangat jelas, <i>roadmap</i> sangat jelas

Catatan untuk juri: pada kriteria F, laporan yang ada tetapi tidak sesuai format tetap bernilai 1. Laporan sesuai format tanpa analisis bernilai 2.

6.5 Perhitungan Nilai

Nilai setiap juri dihitung dalam skala 100:

$$N_j = \sum_{k=A}^F \frac{s_k}{6} \times w_k$$

dengan s = skor kriteria (1 sampai 6) dan w = bobot kriteria dalam persen. Contoh: skor 5 pada seluruh kriteria menghasilkan nilai 83,33.

Nilai desk evaluation adalah rata-rata nilai dari 3 juri. Bila skor dua juri pada satu kriteria berselisih 3 poin atau lebih, ketua juri memimpin diskusi kalibrasi dan skor dapat direvisi dengan catatan alasan.

6.6 Penetapan 30 Besar

1. Tim diurutkan berdasarkan nilai desk evaluation dalam setiap kategori.
2. Kuota 30 besar dibagi proporsional terhadap jumlah pendaftar per kategori, minimal 2 tim per kategori yang memiliki pendaftar layak.
3. Nilai minimal untuk masuk 30 besar adalah 60. Kursi kategori yang tidak terisi dialihkan ke peringkat tertinggi kategori lain.
4. Bila nilai sama, didahulukan nilai kriteria Inovasi Produk, lalu Konsumen Potensial.
5. Hasil ditetapkan dalam Berita Acara Desk Evaluation (Lampiran D).

Bab 7. Coaching Clinic dan Pitching

Coaching clinic memperbaiki proposal 30 besar dan mengukur kesiapan tim, lalu 10 besar ditetapkan dari gabungan nilai proposal revisi dan nilai coaching. Pemenang ditentukan dari gabungan nilai proposal revisi dan nilai pitching.

7.1 Coaching Clinic 30 Besar

1. Setiap tim mendapat 1 sesi coaching selama 60 menit bersama 1 coach (dosen INBIS atau praktisi), dihadiri seluruh anggota dan dosen pendamping.
2. Coach memakai Rubrik Pendampingan Kelompok Usaha untuk memetakan kondisi awal tim pada 8 aspek, skor 1 sampai 10 (Lampiran E).
3. Coach menuliskan maksimal 5 rekomendasi perbaikan proposal yang konkret dan terukur.
4. Tim mengunggah proposal revisi paling lambat 7 hari setelah sesi coaching, disertai tabel tanggapan atas setiap rekomendasi.
5. Proposal revisi dinilai ulang oleh juri desk evaluation memakai rubrik Bab 6.

Skor coaching	Tingkat	Ciri
1 sampai 4	Memahami	Tim memahami konsep dasar tetapi belum menerapkannya
5 sampai 7	Menerapkan	Tim sudah menerapkan dalam usaha, meskipun belum efektif atau konsisten
8 sampai 10	Menganalisis	Tim menganalisis hasil, menemukan area perbaikan, dan menyesuaikan strategi

Delapan aspek coaching: fondasi bisnis, pelanggan, produk atau jasa, pemasaran, penjualan, keuntungan, sumber daya manusia, dan sistem bisnis. Nilai coaching (skala 100) = rata-rata 8 aspek dikali 10.

7.2 Penetapan 10 Besar

$$N_{10} = 0,7 \times N_{\text{proposal revisi}} + 0,3 \times N_{\text{coaching}}$$

Sepuluh tim dengan nilai tertinggi lolos pitching, dengan ketentuan setiap kategori yang memiliki tim di 30 besar diwakili minimal 1 tim, selama nilainya 60 atau lebih. Tim yang tidak mengunggah proposal revisi tidak dapat masuk 10 besar.

7.3 Ketentuan Pitching 10 Besar

Unsur	Ketentuan
Durasi	7 menit presentasi, 8 menit tanya jawab
Materi	Maksimal 12 slide, diunggah 2 hari sebelum jadwal
Penyaji	Minimal 2 anggota tim tampil; seluruh anggota hadir
Demo	Wajib menunjukkan produk, purwarupa, atau demo aplikasi (fisik atau video maksimal 60 detik di dalam durasi presentasi)
Juri	3 juri: 1 dosen INSTIKI, 1 praktisi atau pelaku usaha, 1 perwakilan mitra (perbankan, investor, pemerintah daerah, atau DUDI)
Urutan slide yang disarankan	Masalah, solusi dan produk, pasar dan konsumen, pesaing, model bisnis, pemasaran dan <i>traction</i> , tim, keuangan dan kebutuhan dana, <i>roadmap</i> , permintaan (<i>the ask</i>)

7.4 Rubrik Pitching

Rubrik pitching memakai enam kriteria desk evaluation dengan bobot yang diperkecil secara proporsional (dikali 0,8), ditambah satu kriteria kualitas penyajian. Skala skor tetap 1 sampai 6 seperti Bab 6.3.

No	Kriteria	Bobot	Fokus juri saat pitching
A	Tujuan Mulia	8%	Masalah dan dampak disampaikan meyakinkan, dengan data
B	Konsumen Potensial	16%	Tim menguasai siapa pembelinya, ukuran pasar, dan pesaing
C	Inovasi Produk	20%	Demo produk, keunikan, dan bukti validasi konsumen
D	Pemasaran	16%	Strategi kanal yang realistis, bukti <i>traction</i> awal
E	Sumber Daya	12%	Peran tim jelas, kompetensi relevan, mitra nyata
F	Keuangan dan Monetisasi	8%	Angka konsisten dengan proposal, asumsi masuk

No	Kriteria	Bobot	Fokus juri saat pitching
			akal, kebutuhan dana jelas
G	Kualitas Pitching dan Tanya Jawab	20%	Alur cerita runtut, tepat waktu, jawaban lugas dan berbasis data, kekompakan tim
	Total	100%	

Deskriptor kriteria G:

Skor	Deskriptor
6	Alur sangat runtut, tepat waktu, semua pertanyaan dijawab lugas dengan data, seluruh penyaji menguasai materi
5	Alur runtut, tepat waktu, sebagian besar jawaban didukung data
4	Alur cukup runtut, sedikit melewati waktu, jawaban cukup memadai
3	Alur kurang runtut atau jauh melewati waktu, jawaban kurang menjawab pertanyaan
2	Alur sulit diikuti, jawaban banyak menghindar atau tidak sesuai
1	Tidak menyajikan atau tidak mampu menjawab

7.5 Nilai Akhir dan Penetapan Pemenang

$$N_{\text{akhir}} = 0,3 \times N_{\text{proposal revisi}} + 0,7 \times N_{\text{pitching}}$$

Nilai pitching dihitung dengan rumus Bab 6.5 memakai bobot pada tabel 7.4, lalu dirata-rata dari 3 juri. Bila nilai akhir sama, didahulukan nilai kriteria C, lalu kriteria G. Keputusan dewan juri bersifat final dan dituangkan dalam Berita Acara Penetapan Pemenang (Lampiran D).

Bab 8. Penghargaan, Benefit Tenan, Ketentuan AI, dan Sanksi

Seluruh finalis 10 besar menjadi tenan INBIS INSTIKI dan menjadi prioritas usulan program pendanaan 2027.

8.1 Penghargaan

Penghargaan	Penerima	Bentuk
Juara 1	Nilai akhir tertinggi	Uang pembinaan Rp[...], trofi, sertifikat
Juara 2	Nilai akhir kedua	Uang pembinaan Rp[...], trofi, sertifikat
Juara 3	Nilai akhir ketiga	Uang pembinaan Rp[...], trofi, sertifikat
Pitching Terbaik	Nilai kriteria G tertinggi di 10 besar	Sertifikat dan hadiah Rp[...]
Dampak Sosial Terbaik	Nilai kriteria A tertinggi di 10	Sertifikat dan hadiah Rp[...]

Penghargaan	Penerima	Bentuk
	besar	
Finalis 10 besar	Seluruh tim 10 besar	Sertifikat finalis dan status tenan INBIS
Semifinalis 30 besar	Seluruh tim 30 besar	Sertifikat semifinalis

Uang pembinaan diutamakan untuk pengembangan usaha (misalnya pengurusan NIB, HKI, PIRT, atau sertifikasi halal), dibuktikan dengan laporan penggunaan sederhana kepada INBIS.

8.2 Benefit Tenan INBIS

1. Inkubasi selama 6 bulan (Februari sampai Juli 2027) dengan mentor dan dosen pendamping.
2. Pendampingan penyusunan proposal pendanaan 2027 dan pengusulan melalui seleksi internal INSTIKI.
3. Fasilitasi legalitas usaha: NIB, HKI (merek atau hak cipta), dan rujukan PIRT, halal, atau BPOM sesuai produk.
4. Akses ruang kerja dan fasilitas INBIS sesuai ketersediaan.
5. Akses jejaring: mitra DUDI, pemerintah daerah, komunitas wirausaha, perbankan, dan investor.
6. Kesempatan tampil pada pameran dan *demo day* INSTIKI.
7. Rekomendasi konversi kegiatan ke SKS sesuai kebijakan program studi.

Sebagai gantinya, tenan wajib: mengikuti seluruh agenda inkubasi, mengisi *logbook* mingguan, menyampaikan laporan kemajuan bulanan dengan format kemajuan, serta bersedia diusulkan atau mewakili INSTIKI pada kompetisi dan program pendanaan.

8.3 Ketentuan Penggunaan *Artificial Intelligence*

IDEASI menerapkan ketentuan penggunaan AI berikut. AI boleh dipakai secara terbatas sebagai alat bantu, bukan pengganti pemikiran tim.

Diperbolehkan	Tidak diperbolehkan
Mencari inspirasi dan mengeksplorasi ide	Menyalin langsung keluaran AI ke proposal (<i>copy paste</i>)
Mencari referensi awal yang kemudian diverifikasi ke sumber asli	Menghasilkan keseluruhan atau sebagian besar isi proposal dengan AI
Mendiskusikan alternatif strategi bisnis	Membuat data survei, testimoni, atau angka keuangan fiktif
Memeriksa ejaan dan tata bahasa	Mencantumkan referensi yang tidak diperiksa keberadaannya

Setiap tim wajib menyatakan alat AI yang dipakai dan untuk apa dalam surat pernyataan (Lampiran B). Panitia dapat memeriksa kemiripan naskah, dan juri dapat menguji pemahaman tim atas isi proposal saat coaching maupun pitching.

8.4 Sanksi

Pelanggaran	Sanksi
Plagiarisme, atau proposal disusun penuh oleh AI	Diskualifikasi
Data, bukti penjualan, atau dokumen palsu	Diskualifikasi dan larangan mengikuti IDEASI periode berikutnya
Anggota terdaftar di lebih dari 1 tim	Seluruh tim yang terkait didiskualifikasi
Tidak hadir pitching tanpa alasan yang sah	Gugur dari 10 besar, posisi diisi peringkat berikutnya
Pelanggaran yang ditemukan setelah pengumuman	Pencabutan gelar, hadiah, dan status tenan

Daftar Pustaka

Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan. (2026). *Panduan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) Tahun 2026*. Jakarta: Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi.

Inkubator Bisnis INSTIKI. (2026). *Program Kerja INBIS INSTIKI 2026/2027*. Denpasar: Institut Bisnis dan Teknologi Indonesia.

Lampiran

Semua format di bawah dapat disalin ke dokumen terpisah. Bagian bertanda [...] diisi peserta, juri, atau panitia.

Lampiran A. Lembar Pengesahan Proposal

LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL IDEASI 2027

Isian	Keterangan
Nama usaha	[...]
Merek usaha	[...]
Jalur	Ide / Usaha Rintisan Tahapan Awal / Usaha Rintisan Tahapan Bertumbuh (pilih satu)
Kategori usaha	[...]
Ketua tim: nama, NIM, program studi, nomor HP, surel	[...]
Anggota 1 sampai 4: nama, NIM, program studi	[...]
Dosen pendamping: nama, NUPTK, program studi	[...]

Isian	Keterangan
Lokasi usaha	[...]
Simulasi kebutuhan dana	Rp[...]

Denpasar, [tanggal]

Menyetujui, Dosen Pendamping	Ketua Tim
(tanda tangan)	(tanda tangan)
[Nama], NUPTK [...]	[Nama], NIM [...]

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

Lampiran B. Surat Pernyataan Orisinalitas dan Penggunaan AI

Yang bertanda tangan di bawah ini, ketua tim [nama usaha], 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
[...]	[...]	[...]

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

Denpasar, [tanggal]. Ketua tim (tanda tangan di atas meterai Rp10.000), [Nama], NIM [...]

Lampiran C. Formulir Penilaian Desk Evaluation (per Juri)

Nama juri: [...] · Nama usaha: [...] · Jalur: [...] · Kategori: [...]

Kriteria	Bobot (w)	Skor (s, 1 sampai 6)	Nilai = $s/6 \times w$	Catatan dan rekomendasi
A. Tujuan Mulia	10			
B. Konsumen Potensial	20			
C. Inovasi Produk	25			
D. Pemasaran	20			
E. Sumber Daya	15			
F. Keuangan, <i>Traction</i> , dan Monetisasi	10			

Kriteria	Bobot (w)	Skor (s, 1 sampai 6)	Nilai = s/6 × w	Catatan dan rekomendasi
Total	100			

Keputusan juri: Direkomendasikan / Tidak direkomendasikan ke 30 besar. Tanda tangan juri: [...]

Formulir yang sama dipakai untuk menilai proposal revisi pasca-coaching.

Lampiran D. Format Berita Acara

Format ini dipakai tiga kali: penetapan 30 besar, penetapan 10 besar, dan penetapan pemenang. Berita acara 10 besar dan pemenang sekaligus menjadi dasar Berita Acara Penilaian Proposal Internal untuk pengusulan pendanaan.

BERITA ACARA [PENETAPAN 30 BESAR / 10 BESAR / PEMENANG] IDEASI 2027

Pada hari ini [hari], tanggal [...], bulan [...], tahun [...], kami yang bertanda tangan di bawah ini selaku dewan juri IDEASI 2027:

No	Nama juri	NIP/NUPTK/NIK	Unsur
1	[...]	[...]	Dosen / Praktisi / Mitra
2	[...]	[...]	[...]
3	[...]	[...]	[...]

telah melakukan penilaian substansi proposal dan justifikasi RAB berdasarkan kriteria Panduan IDEASI 2027, dengan hasil sebagai berikut:

Peringkat	Nama usaha	Jalur	Kategori	Nilai	Keputusan
1	[...]	[...]	[...]	[...]	Lolos / Tidak lolos / Juara [...]
2	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Denpasar, [tanggal]. Dewan juri: 1) [...] 2) [...] 3) [...]. Mengetahui, Direktur Inkubator Bisnis INSTIKI, [Nama], NUPTK [...]

Lampiran E. Formulir Coaching Clinic

Nama coach: [...] · Nama usaha: [...] · Tanggal sesi: [...] · Dosen pendamping hadir: Ya / Tidak

Aspek	Skor (1 sampai 10)	Kondisi tim saat ini	Rekomendasi
Fondasi bisnis			
Pelanggan			
Produk atau jasa			
Pemasaran			

Aspek	Skor (1 sampai 10)	Kondisi tim saat ini	Rekomendasi
Penjualan			
Keuntungan			
Sumber daya manusia			
Sistem bisnis			
Rata-rata × 10 = nilai coaching			

Rekomendasi perbaikan proposal (maksimal 5, konkret dan terukur):

1. [...]
2. [...]
3. [...]

Tabel tanggapan tim (dilampirkan saat unggah proposal revisi):

No	Rekomendasi coach	Perbaikan yang dilakukan	Halaman
1	[...]	[...]	[...]

Lampiran F. Format Rencana Kegiatan dan Anggaran (RAB)

Isi baris komponen sesuai jalur. Jalur Ide dan Tahapan Awal tidak memakai komponen Pengembangan Pasar.

Komponen	Kegiatan	Penanggung jawab	Nama barang	Kuantitas	Satuan	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Referensi harga	Target capaian
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	[...]								
Pengembangan Produk atau Riset	[...]								
Produksi	[...]								
Legalitas,	[...]								

Komponen	Kegiatan	Penanggung jawab	Nama barang	Kuantitas	Satuan	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Referensi harga	Target capaian
Perizinan, Sertifikasi									
Peningkatan Kompetensi SDM	[...]								
ATK dan Penunjang	[...]								
Total									

Jumlah = kuantitas × harga satuan. Periksa persentase tiap komponen terhadap total sesuai tabel batas di Bab 5.3.

Lampiran G. Format Laporan Keuangan

Laporan Laba Rugi. Jalur Ide mengisi proyeksi 12 bulan; Jalur Usaha Rintisan mengisi data aktual sejak usaha berjalan (Tahapan Awal boleh melengkapinya dengan proyeksi hingga 12 bulan).

Pos	Jumlah (Rp)
Penjualan	[...]
Pendapatan nonpenjualan (jika ada)	[...]
Total pendapatan	[...]
Harga pokok penjualan (HPP)	[...]
Laba kotor	[...]
Beban pemakaian perlengkapan	[...]
Beban penyusutan harta tetap	[...]
Beban lain: [...]	[...]
Total beban	[...]
Laba atau rugi bersih	[...]

Laporan Arus Kas.

Pos	Jumlah (Rp)
Penerimaan kas dari penjualan	[...]
Pengeluaran kas untuk pemasok	[...]
Pengeluaran kas untuk operasional lain	[...]
Kas bersih dari kegiatan operasional	[...]
Kas bersih dari kegiatan investasi (jika ada)	[...]
Kas bersih dari kegiatan pembiayaan (jika ada)	[...]
Total kas bersih	[...]

Neraca (wajib untuk Tahapan Bertumbuh): aset lancar, aset tetap setelah penyusutan, aset lain-lain, liabilitas jangka pendek dan jangka panjang, serta ekuitas.

Contoh metrik *traction*. Tingkat pembelian ulang (usaha nondigital) dan tingkat retensi pengguna (Bisnis Digital):

$$CRR = \frac{\text{pelanggan yang membeli lebih dari 1 kali}}{\text{total pelanggan}} \times 100\%$$

$$\text{Retensi} = \frac{\text{pengguna yang bertahan}}{\text{total pengguna aktif bulan sebelumnya}} \times 100\%$$

Lampiran H. Formulir Penilaian Pitching (per Juri)

Nama juri: [...] · Nama usaha: [...] · Waktu presentasi: [...] menit

Kriteria	Bobot (w)	Skor (s, 1 sampai 6)	Nilai = s/6 × w	Pertanyaan dan catatan
A. Tujuan Mulia	8			
B. Konsumen Potensial	16			
C. Inovasi Produk	20			
D. Pemasaran	16			
E. Sumber Daya	12			
F. Keuangan dan Monetisasi	8			
G. Kualitas Pitching dan Tanya Jawab	20			
Total	100			

Rekomendasi juri untuk inkubasi dan pengusulan pendanaan 2027: [...]