

DIREKTORAT FASILITASI INFRASTRUKTUR TIK  
DEPUTI INFRASTRUKTUR  
BADAN PARIWISATA DAN EKONOMI KREATIF



**BEKUP**  
**Bekraf For**  
**Pre Start Up**  
**2016-2019**



# **BEKUP**

Bekraf For  
Pre Start Up  
2016-2019

DIREKTORAT FASILITASI INFRASTRUKTUR TIK  
DEPUTI INFRASTRUKTUR  
BADAN PARIWISATA DAN EKONOMI KREATIF



Scan for  
IOS & Android



File dapat dibuka melalui  
HP & TAB



# KATA PENGANTAR

**Hari Santosa Sungkari**  
**Deputi Infrastruktur**

Pesatnya perkembangan pengguna internet tersebut ditangkap sebagai sinyal positif bagi kemajuan perekonomian digital di Indonesia. Pada beberapa kesempatan, Presiden Jokowi berulang kali menegaskan visi Indonesia sebagai negara ekonomi digital terbesar di asia tenggara pada tahun 2020. Visi tersebut mengusung target 1000 teknopreneur pada tahun 2020 yang diharapkan dapat mencapai target valuasi total senilai US\$ 130 miliar.

Target tersebut sebenarnya cukup realistik mengingat dari aspek sumber daya manusia, saat ini Indonesia sedang berada pada fase demografi yang menguntungkan. Tercatat saat ini proporsi anak muda di Indonesia mencapai 25% dari total penduduk. Melalui kreatifitasnya, anak-anak muda tersebut akan menjadi motor dari perkembangan ekonomi digital di Indonesia. Selain itu saat ini Indonesia memiliki sekitar 59,2 juta UMKM dengan kontribusi sebesar 61,41% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional.

Tugas Pemerintah adalah membangun lingkungan ekonomi yang kondusif, dalam hal ini adalah sejalan dengan Misi Badan Ekonomi Kreatif, yaitu "Membangun Ekosistem dan Memberdayakan Pelaku Ekonomi Kreatif". Membangun Ekosistem adalah mengenali para stakeholder (atau komponen) dan memfasilitasi agar terjadi kolaborasi diantaranya.

Bekraf for Pre-Start Up atau disingkat BEKUP merupakan sebuah program yang diinisiasi oleh Deputi Infrastruktur Badan Ekonomi Kreatif dalam rangka mendukung pertumbuhan startup digital di Indonesia. Diharapkan melalui BEKUP pelaku startup digital di Indonesia dapat siap untuk dikembangkan serta diinkubasi dan nantinya akan mendapatkan business model yang sudah dibuktikan dengan proses market-fit sehingga siap untuk beroperasi atau mendapatkan permodalan, bahkan ada yang sedang dipersiapkan untuk melantai di bursa saham. Sejalan dengan semangat pemerintah untuk menjadikan Indonesia sebagai "The Digital Energy of Asia", BEKRAF mencoba memberikan kontribusi nyata melalui program BEKUP.

Jakarta, 20 Desember 2019

**Deputi Infrastruktur,**

**Hari Santosa Sungkari**



# KATA PENGANTAR

**Muhammad Neil El Himam**

**Direktur Fasilitasi Infrastruktur TIK**

Tingginya angka populasi pengguna internet di Indonesia secara positif memberikan dampak terhadap pertumbuhan ekonomi digital. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah dan perkembangan start up di Indonesia, salah satunya yaitu usaha digital kreatif. Oleh karena itu untuk mendorong tumbuh kembang bisnis kreatif berbasis teknologi, Badan Ekonomi Kreatif (BEKRAF) kembali menyelenggarakan program BEKRAF For Pre-Start Up (BEKUP)

Sebagai langkah untuk mewujudkan visi Indonesia menjadi negara ekonomi digital terbesar di Asia Tenggara pada tahun 2020 pemerintah bergerak cepat untuk mencapai hal tersebut, salah satunya melalui BEKUP. Program ini memberikan dukungan melalui penyelenggaraan program inkubasi bagi pelaku usaha pemula terutama pada tahap awal (pre-start up). Kami menargetkan program ini dapat meningkatkan kapasitas dan kemampuan para pendiri startup digital dan melahirkan pelaku usaha ekonomi digital yang kuat, andal, dan inovatif.

Kegiatan BEKUP ini sudah berjalan 4 tahun sejak tahun 2016 hingga 2019 dan sudah mencetak 236 Startup di seluruh Indonesia. Program BEKUP ini diselenggarakan dengan tahapan; Bootcamp 1, Team Consultation 1, Bootcamp 2, Team Consultation 2, Mid Evaluation, Routine Evaluation Journey, dan Demoday. Demoday sendiri adalah puncak kegiatan dari serangkaian program Bekraf for Pre Startup, dimana startup yang terpilih akan diberikan kesempatan

untuk mempresentasikan bisnisnya di hadapan mitra inkubator, akselerator, investor, dan mitra strategis potensial lainnya. Banyak pre start up yang sudah diinvestasi serta diinkubasi. Bahkan, sudah ada yang beroperasi di pasar internasional. Pada akhirnya, peserta program Bekraf for Pre Startup ini jauh lebih matang dan berkembang dalam menjalankan bisnisnya.

Kami akan terus berupaya menciptakan ekosistem pengembangan industri kreatif termasuk di dalamnya industri digital dalam negeri sehingga mampu memberikan kontribusi dan dampak positif bagi perekonomian Indonesia. Diharapkan melalui BEKUP 2019 ini pelaku usaha digital di Indonesia dapat membangun bisnis jangka panjang berbasis produk digital yang inovatif dan mampu bersaing secara kompetitif.

Jakarta, 20 Desember 2019  
**Direktur Fasilitasi Infrastruktur TIK,**

**Muhammad Neil El Himam**

**Program yang  
diinisiasi oleh  
Deputi Infrastruktur  
untuk mendukung  
pertumbuhan startup  
digital di Indonesia agar dapat  
bersaing secara kompetitif dan  
memberikan dampak positif bagi  
perekonomian Indonesia.**

**BEKUP**

Bekraf For  
Pre Start Up

## **BEKUP**

**Bekraf For  
Pre Start Up**

**Report  
Catalogue**

### **APA ITU**

Bekraf for Pre-Start Up atau disingkat BEKUP merupakan sebuah program yang diinisiasi oleh Badan Ekonomi Kreatif cq. Deputi infrastruktur dalam rangka mendukung pertumbuhan startup digital di Indonesia.

### **TUJUAN**

Diharapkan melalui BEKUP pelaku startup digital di Indonesia dapat bersaing secara kompetitif dan memberikan impact positif bagi perekonomian Indonesia.

# 15

Kota

# 190

Pre-Startup

# 2016

5 Kota,  
34 Pre-Startup  
Terfasilitasi

# 2017

15 Kota,  
72 Pre-Startup  
Terfasilitasi

# 2018

10 Kota,  
84 Pre-Startup  
Terfasilitasi



# 2019

3 Kota,  
200 Pre-Startup  
Terfasilitasi

\*PER JUNI 2019

# ALUMNI BEKUP

2016-2019





Ibnu Qoyyim Abdul  
Karim Alfath

📍 Jl. Letnan Sukarna No. 26, Ciampea - Bogor  
📞 (+62) 821 2635 7151  
✉️ support@ginvostudio.com

# GINVO STUDIO

Halo nama saya Ibnu Qoyyim Abdul Karim Alfath, Pendidikan Akhir di SMK, Pekerjaan saya saat ini sebagai wiraswasta. Ikut BEKUP pada Tahun 2017. Dapat info dari kenalan & komunitas.

Segmentasi saya untuk pengguna aplikasi/pelanggan yaitu pemain mobile games usia remaja.

**Our Services**

- Game Development**  
Game development needs super passion. Contact us now to develop your Game.
- Web Development**  
We can also help you develop your cool website. whatever you need!
- Apps Development**  
Our team is ready to help you develop mobile, desktop, VR or AR apps development.
- Motion Graphic**  
Of course, we can also make motion graphic animations for you. Just tell us what you need!



Indie game developer from Bogor, Indonesia  
we are focused on mobile games development.

OUR GAMES →



Untuk saat ini kerjasama dengan pemerintah, industri, akademisi, media, atau pihak lainnya belum ada. Masih mempublikasikan produk/aplikasi kami melalui media sosial, untuk pengembangan SDM saat ini belum ada juga yang terlibat. Aplikasi ini bertujuan membuat game mobile berisi kritikan tentang perilaku remaja yang dibalut komedi yang sangat menghibur.

Aplikasi ini sudah berjalan sekitar hampir 3 tahun, peningkatan pendapatan sampai saat ini memang belum signifikan, namun seiring berjalannya waktu mungkin akan ada perubahan. Pendanaan develop website sendiri itu masih melalui dana pribadi dan beberapa angel investor yang masih berstatus kerabat. Untuk target kami kedepannya adalah membuat sebuah platform game sosial yang menghubungkan pemuda Indonesia untuk sekedar have fun dan saling berbagi.

Kemudian harapan kepada Bekraf terutama untuk para pengembang startup di Indonesia mungkin sebaiknya dibuat berbeda atau program terpisah untuk para startup di bidang pengembangan game, karena kami memiliki sistem dan cara kerja yang berbeda dibanding startup digital lainnya.



## Baihaqi Ageng Sela

📍 Tangerang  
📞 +6285920048662  
✉️ Baihaki@gmail.com

### Belajar Empat Bahasa Menggunakan NATIEVA

PRODUK

#### E-LEARNING ENGLISH SPEAKER

# NATIEVA

Baihaki Ageng Sela, seorang master of Commerce dari Universitas Sydney Australia, menciptakan sebuah aplikasi yang berguna membantu

belajar 4 bahasa sekaligus, yaitu Natieva. Alumni Bekraf For Pre Start Up (BEKUP) 2017 ini menciptakan aplikasi ini khusus untuk para kalangan pebisnis.

### Welcome to Natieva

Natieva is an online-based learning platform that can easily improve English and Japanese skills so that you can support your work



#### Flexible Time

You can make a schedule in accordance with your free time. A place to study can be anywhere because classes are held online.



#### Certified Teacher

All teachers from Natieva already have certifications to teach, so you don't need to hesitate to study at Natieva.



#### One-on-One Tutoring

During the learning process, in 1 virtual classroom, there are only you and the instructor to introduce the learning process itself.

Natieva adalah aplikasi pembelajaran Bahasa one on one, terdiri dari Bahasa Inggris, Bahasa Jepang, Bahasa Indonesia dan Bahasa Arab.

"Pembelajaran dilakukan menggunakan platform video conference yang kami bangun sendiri. Ide awalnya berdasarkan pengalaman pribadi. Saya sempat kesulitan mencari beasiswa karena terhambat Bahasa Inggris," kata dia.

Natieva kini dalam tahap terus dikembangkan, terdiri dari 9 orang tim inti dan 12 guru. Pada tahun pertama, Natieva sukses meraih revenue hingga Rp. 1.200.000.000, pada tahun kedua melonjak hingga Rp. 2.530.000.000.

Kedepan, ia menargetkan Natieva tumbuh 200-300 persen per tahun selama 4 tahun. Dengan struktur pembiayaan melalui dana pribadi, Baihaki meraup sukses besar berkat aplikasi yang diciptakannya ini,

natieva.

Home Classes Teacher Testimonial Contact Login

### LEARN ANYTIME AT ANYPLACE

Feel new experiences for learning online with Natieva



**Donnie Renaldy  
Suratman**

📍 Tangerang  
📞 +6285741066123  
✉️ devidadisurya@gmail.com

**Qappas, Bantu Jual  
Produk di Semua Platform  
E-Commerce**

## QAPPAS

Donni Renaldy Suratman, alumni Bekraf For Pre Start Up 2017 mengembangkan sebuah aplikasi yang berfungsi membantu unit usaha kecil dan menengah (UMKM) untuk memasarkan produk mereka di seluruh platform e-commerce.

Bekerja sama dengan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang dan Kadin Jawa Tengah, Donni mengembangkan aplikasi bernama Qappas. "Jika ada seller yang berjualan di banyak toko online seperti Tokopedia, Bukalapak, Lazada, Shopee, dan lain-lain, cukup login di Qappas secara otomatis akan terdaftar di semua toko online," jelasnya.



**PRODUK**

**UMK ENABLER**



Konsep Qappas adalah one stop center platform menjadikan seller untuk mengelola dan mengatur stok produk, digital marketing, pembukuan dan fungsi penting lainnya di aplikasi ini. Hal yang melatarbelakangi ia menciptakan aplikasi ini berdasarkan data, Indonesia terdapat 57 juta UMKM dan hanya 7% yang sudah go online.

"Seperti pak Parjo salah satu fasyen seller yang kita temui dia masih melakukan produksi, packaging, pemasaran dan distribusi secara sendiri. Kenyataannya masih banyak pelaku usaha di Indonesia yang menjalankan bisnisnya secara one man show. Jadi yang mereka butuhkan adalah mitra yang dapat membantu mereka untuk berjualan secara

online dan oleh karena itu, Qappas hadir untuk menyelesaikan masalah mereka," paparnya. Pendanaan Qappas pun kini telah menarik minat investor. Untuk pengembangan websitenya, ia dibantu oleh Angel Investor dengan rincian 70% founder dan 30% Angel Investor. Kedepan ia menargetkan di tahun 2020, yaitu MoM growth user 50% dengan target 1000 seller kelas menengah.

Ia pun memiliki pesan kepada Bekraf dalam mengembangkan startup di Indonesia. Ia berharap Bekraf terus mendukung ekosistem startup dan mentoring berkelanjutan serta akses ke pendanaan dan kerjasama dengan pemerintah.



**Andry  
Rezeky**

📍 Ruko The Icon No. 05  
BSD - Tangerang  
📞 +628111820688  
✉️ cs@hrdroom.com  
🌐 <https://hrdroom.com>

# GUDANG LOWONGAN/ HRDROOM

Bondan Kinanti Misrina Putri, Andri Rezeky dan Ahmad Irawan, adalah orang-orang dibalik layar pengembangan aplikasi HRD Room. Awalnya saat mengikuti Bekraf Development Day (BDD) mereka menggunakan nama Gudang Lowongan pada tahun 2017. Namun karena saingan mereka saat itu sudah memiliki nama besar seperti Jobstreet, maka aplikasi ini mereka kembangkan menjadi psikotes online berbasis website.

"Awalnya kami membuat platform portal job, namun seiring berjalananya waktu, kita kembangkan lagi

menjadi Psikotes Online, Jasa Rekrutmen dan Talent Management," ujar Kinanti. Ide ini diakuinya muncul setelah mengikuti program BDD. Mereka belajar tentang start up dan membuatnya menjadi sesuai dengan tuntutan zaman, dari segi IT, tim coding dasar dan mengenal komunitas-komunitas lain.

Jasa Rekrutmen berguna bagi perusahaan yang membutuhkan tenaga di bidang-bidang tertentu. Misalnya mereka pernah mendapatkan klien dari VIVO yang membutuhkan ahli finance yang bisa Bahasa mandarin.

**HRD Room,  
Bantu Para  
Jobseeker  
Mendapatkan  
Kerja**

The screenshot shows the HRD Room website. At the top right are navigation links: 'Beranda' (Home), 'Tentang Kami' (About Us), 'Layanan' (Services), and 'Klien Kami' (Clients). The main header 'HRD ROOM' features a green stylized logo of two people. Below the header is a sub-header 'HRD ROOM' with a subtext: 'Memberikan kemudahan teknologi, kecerdasan inovasi dan kepraktisan solusi dalam pelaksanaan Psikotes dan Perekruit Karyawan di perusahaan anda'. To the right is a graphic of a person at a desk with a laptop, surrounded by icons like a gear, a speech bubble with 'SQL', and a QR code. A large green abstract shape is on the right. Below these are sections for 'About HRD ROOM' (with a photo of people) and another section with text about their services.

**HRD ROOM**

Memberikan kemudahan teknologi, kecerdasan inovasi dan kepraktisan solusi dalam pelaksanaan Psikotes dan Perekruit Karyawan di perusahaan anda

**About HRD ROOM**

HRD Room adalah platform psikotes online No.1 Di Indonesia yang memberikan kemudahan serta solusi dalam pelaksanaan psikotes di perusahaan anda.

Mereka mencari calon karyawan sesuai dengan spesifikasi tersebut dengan sistem jual-beli putus. "Jika ada karyawan masuk, kita dapat rekrutmen fee antara 10% - 15% dari gaji mereka pertahun. Intinya kita mencari karyawan untuk perusahaan tersebut. Dikontrak langsung oleh perusahaan dan bukan outsourcing," ujarnya.

"Tujuannya memangkas biaya pemasangan iklan dan memang benar-benar mencari kandidat yang sesuai," kata dia. Kini pihaknya telah bekerja sama dengan Bekraf, DILo, Sinergi co-workingspace, SMK N 10 Kabupaten Tangerang untuk akses database dan klien rutin seperti Bank Mega Syariah, Qriem

Ekspress dibawah Lippo Group. "Semenjak ikut Bekraf, reviewernya terlihat sudah jalan selama 2 tahun. Biasa kita dapat sekitar dibawah 20 juta perbulan, sekarang sekitar 50 juta -150 juta perbulan," bebernya. Kedepan, mereka menargetkan launching untuk versi android lalu verol atau sistem cara menghitung gaji dengan libur kerja, pajak, lembur. Aplikasi ini nantinya akan menghitung secara otomatis dan akan kita koneksikan dengan sistem finger yang dipakai perusahaan. Ide ini masih dalam tahap pengembangan dan merupakan ide jangka panjang, karena itu sekitar tahun 2021 atau 2022 baru akan diluncurkan.



**Fatin Naufarul  
Islam**

📍 Yogyakarta

📞 +6285226602813

✉️ rizqy22@gmail.com

PRODUK  
**FOOD SHARING**

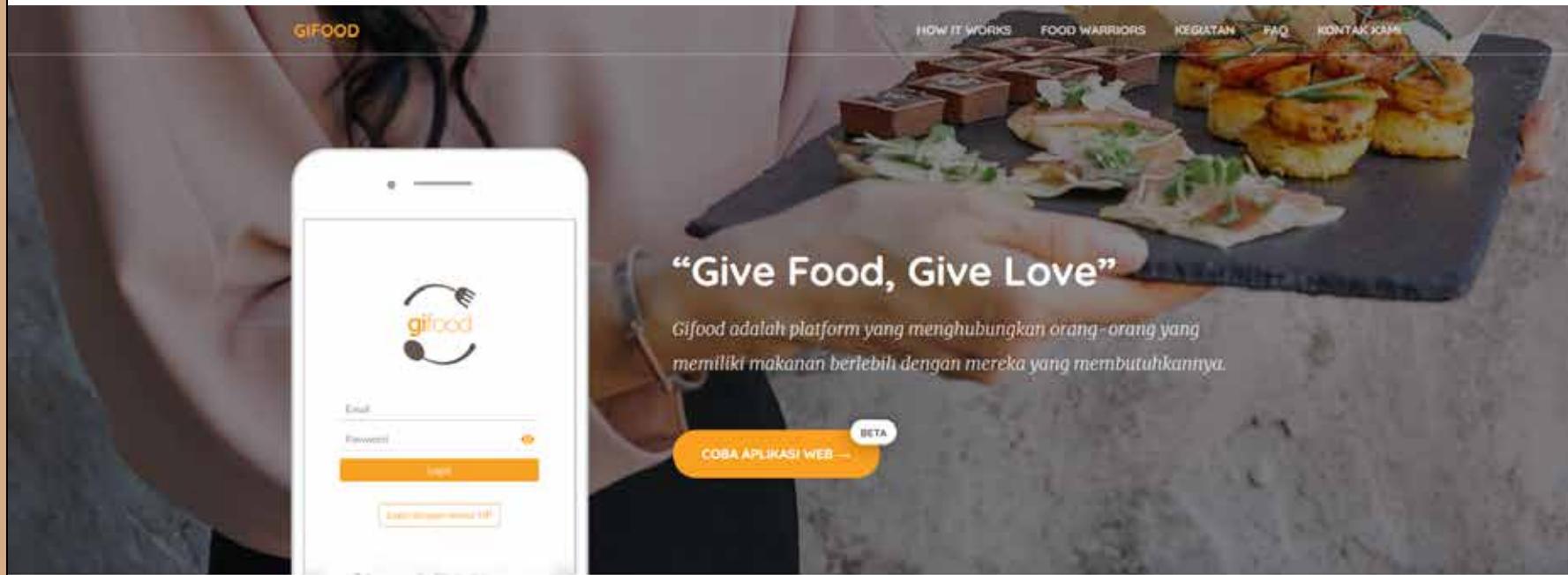
# GIFOOD

## Ayo, Berbagi Zakat Lewat GiFood

Fatin Naufarul Islam, sosok inovatif asal Yogyakarta yang tengah sibuk di inkubator dan beberapa project startup, berhasil mengembangkan aplikasi bernama GiFood. Alumni Bekraf Developer Day (BDD) 2017 ini bekerja sama dengan Baznas dan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta mengembangkan juga aplikasi “Bagi Piring”, yang memiliki fitur donasi zakat. Diakuinya ide kreatif muncul setelah mendapatkan banyak pengalaman dari program BDD. “Program BDD sangat bermanfaat. Kita dapat banyak informasi

dan kenalan baru sesama aktif di dunia startup dan juga dapat akses mentor yang berpengalaman,” ujarnya.

Aplikasi GiFood, sangat praktis dan bisa digunakan di mana saja pengguna berada karena menggunakan Progressive Web App (PWA). Meskipun berbasis website, namun fungsinya seperti aplikasi. “Pengguna GiFood ternyata lebih banyak di Yogyakarta. Sedangkan aplikasi Bagi Piring hanya sebatas di DKI



Jakarta karena kerja sama dengan Pemprov DKI dan Baznas,” katanya. Total pengunduh untuk aplikasi GiFood sejauh ini mencapai 5.900 dan aplikasi Bagi Piring yang baru launching sejak September 2019 sudah sekitar 800-900 pengunduh. Ia menceritakan, latar belakang pembuatan aplikasi ini adalah karena banyaknya makanan berlebih.

Indonesia menempati peringkat ke-2 di dunia sebagai negara penghasil makanan sisa, sebanyak 13 juta ton per tahun berdasarkan data dari FAO. Awalnya, ia mengaku prihatin melihat banyak sekali makanan sisa saat kegiatan event dikampusnya, yang pada akhirnya dibuang begitu

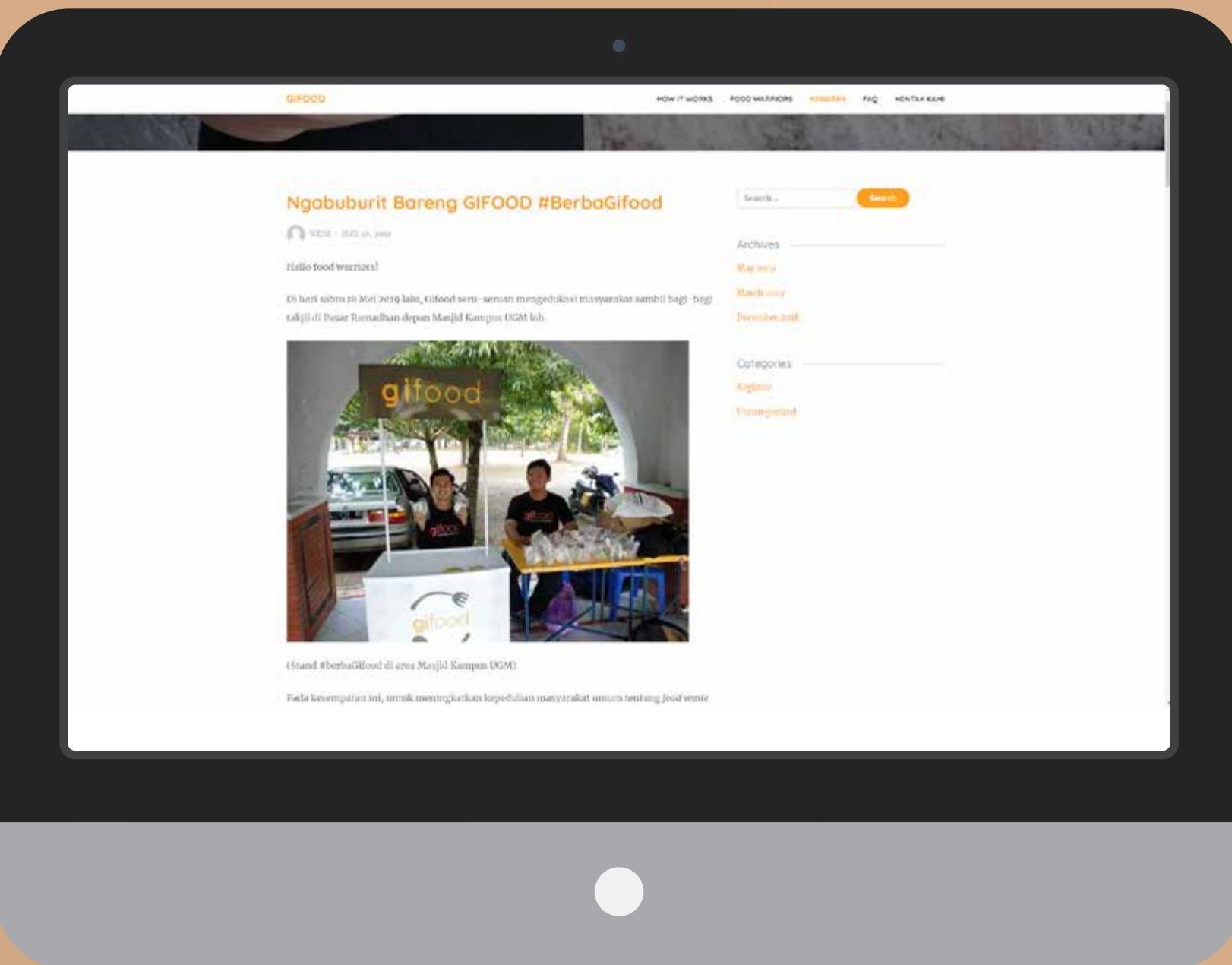
saja. Padahal masih banyak orang yang membutuhkan di pinggir jalan. Banyak kasus lain di Indonesia, ada yang butuh makanan dan di sisi lain ada yang membuang makanan. “GiFood ini bertujuan untuk memberi orang kelaparan makanan yang layak, meskipun merupakan makanan sisa. Sementara aplikasi Bagi Piring, dengan mendonasikan sekitar ribu untuk sekali makan dapat membantu orang miskin di Jakarta, ketika kebutuhan primer ini dapat dipenuhi jadi, kebutuhan lain bisa dipenuhi seperti biaya Pendidikan,” ujarnya,

GiFood pernah meraih juara di salah satu kompetisi yang selenggarakan oleh Telkom sehingga terpilih

mewakili Indonesia ikut pelatihan di Hungaria serta pernah juga meraih medali perak pada event start up tingkat ASEAN.

Penggunaan aplikasi ini awalnya menggunakan media sosial LINE, sebelum beralih ke PWA. Fungsinya memberikan informasi kepada pemberi makanan untuk bisa memilih kepada siapa makanan sisanya diberikan, atau bisa juga diberikan kepada yang membutuhkan melalui relawan untuk dibagikan ke titik yang sudah disurvei sebelumnya. “Tujuan utama kita adalah untuk mengurangi limbah makanan dan juga ingin mengurangi jumlah kasus kelaparan,” kata dia.

# GIFOOD



## HOW IT WORK



### 1. Giver

Giver adalah pihak yang memiliki makanan berlebih. Ketika user memiliki makanan berlebih (contoh: sesuai acara pernikahan, makanan yang disediakan untuk sebuah acara/ event terlalu banyak, dagangan tidak habis, memasak terlalu banyak, dll) maka user tersebut dapat membagikan informasi makanan berlebih yang dimiliki melalui aplikasi ini. Selanjutnya, informasi makanan tersebut akan terpasang pada linimasa beserta berbagai informasinya seperti deskripsi singkat, foto, lokasi, informasi kadaluarsa secara realtime, dan kontak Giver. Setiap kali Giver memberikan

makanan, maka Giver tersebut akan mendapatkan poin yang dapat ditukarkan dengan berbagai reward.

### 2. Receiver

Receiver adalah pihak yang membutuhkan makanan atau yang tahu siapa yang membutuhkan. Maka sebagai seorang Receiver, user dapat menjadi seseorang yang membutuhkan makanan atau sebagai yang melihat/ mengetahui siapa yang sedang benar-benar membutuhkan, dan kita tidak membatasi siapa pun untuk menjadi Receiver. Itu tergantung nilai moral dan tanggung jawab masing-masing. Prinsipnya kita bisa reducing waste atau reducing hunger atau bahkan keduanya. User Receiver dapat mempublikasikan informasi ini di linimasa pada aplikasi untuk kemudian menjadi informasi untuk user yang ingin mengantarkan makanannya atau bisa menjadi pihak yang dapat secara aktif mengambil makanan tersebut. Setiap kali mengunggah informasi dan yang bersangkutan mendapatkan makanan, maka Receiver akan mendapatkan poin yang dapat ditukarkan dengan berbagai reward.

### 3. Transporter

Transporter adalah pihak yang mengantarkan makanan. Pihak ini adalah pihak yang mengoneksikan makanan dari Giver kepada Receiver agar makanan berlebih tersebut dapat tersampaikan kepada yang membutuhkan dan tidak terbuang. Pihak Transporter bisa individu, komunitas, gerakan sosial, organisasi atau siapa pun itu yang nantinya kami kelompokkan sebagai Food Warriors. Setiap kali Transporter mengantarkan makanan, maka Transporter akan mendapatkan poin yang dapat ditukarkan dengan berbagai reward.



**Eka Darma Putra**  
(CEO)



**William Surya S**  
(CTO)

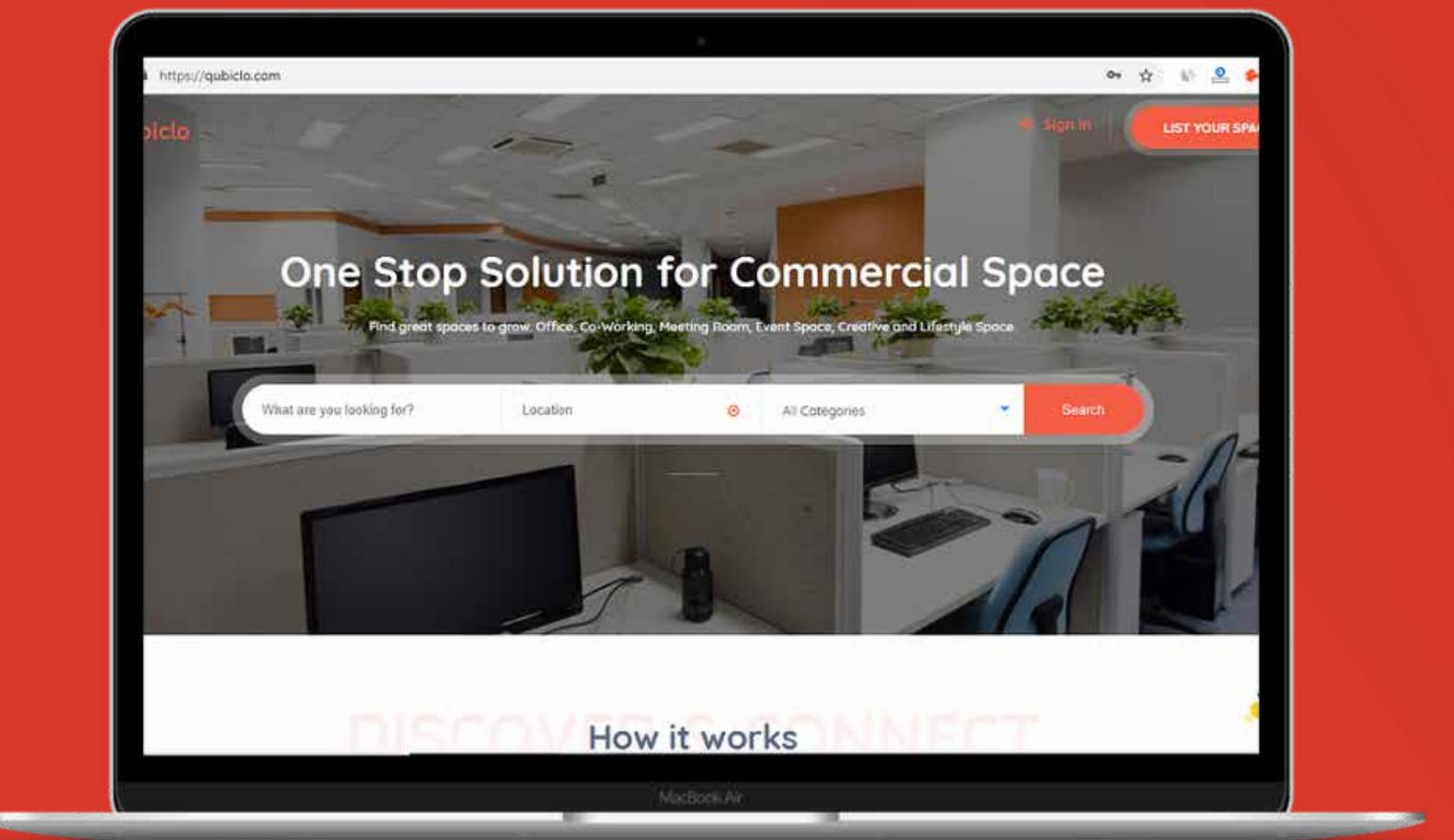
# QUBICLO

Qubiclo merupakan market place untuk rental ruangan komersial. Produk yg dipasarkan adalah kantor, meeting room, event space dan flexible desk do coworking space.

Qubiclo hadir karena tumbuhnya coworking space yg begitu pesat serta untuk memberikan kepastian kepada pencari ruangan ketersediaan ruangan secara instant dan harga yg transparan



📍 Tangerang  
📞 +628174996996  
✉️ eka@qubiclo.com





**Syahra Nur A.**  
(CEO)



**Jobel Jefta B.**  
(CTO)



**Muh.Noval Aulawi**  
(COO)

## ACARATA

Acarata adalah sebuah platform market place dimana lewat aplikasi ini, orang-orang yang ingin mengadakan sebuah acara dapat memesan kebutuhan acaranya dengan cepat dan mudah melalui vendor-vendor yang telah di seleksi oleh pihak acarata sehingga sangat terjamin kualitasnya.

Ada bermacam-macam vendor dan talent yang siap membantu agar acara dapat berjalan lancar. Jenisnya MICE (Meeting, Incentive, Convention, Exhibiton).



## OUR TEAM





## VISI

Menjadi market place untuk kebutuhan event yang terbaik di Indonesia dan kualitasnya senantiasa terjamin disertai dengan pelayanan konsumen yang sigap,lincah, dan terpercaya. Selain itu, menjadi wadah bagi vendor untuk memperluas jangkauan pasar produknya



## MISI

- Terbuka dalam berbagai perbaruan dan saran dari konsumen dan rekan vendor.
- Senantiasa berusaha memberikan pelayanan yang terbaik.
- Melakukan seleksi vendor dan evaluasi secara rutin dan berkala.

## TUJUAN USAHA

Kegiatan masyarakat kota sekarang ini semakin dinamis dan menyita banyak waktu . Kerap kali mereka mengadakan sebuah acara dan untuk mengurus keperluan tersebut kegiatan utama mereka harus terganggu. Melihat kondisi tersebut, kami melihat sebuah peluang bisnis untuk membuat sebuah platform market place dimana mereka dapat memesan segala kebutuhan acara mereka seperti catering,aula,sound system,kue, dan masih banyak lagi hanya dengan melalui usapan jari pada telepon

pintar dengan berbagai keuntungan yang dapat mereka peroleh. Sehingga seluruh keresahan dan kesulitan mereka dapat di minimalisir.Selain itu,melalui platform ini kami turut membantu rekan-rekan vendor untuk memperluas jangkauan pasar produknya Dengan menjadi penghubung antar konsumen dan vendornya,kami dapat mempermudah pekerjaan mereka dan juga mendapatkan keuntungan dalam jalinan kerjasama tersebut.





**Arif  
Mujafar**



# BALI SWALAYAN



Bali Swalayan adalah sebuah platform yang bertujuan untuk memudahkan turis (note: secara garis besar adalah pengunjung suatu tempat wisata baik itu yang bertujuan untuk berwisata, perjalanan dinas ataupun sekedar singgah atau transit disuatu daerah) untuk mendapatkan suvenir atau oleh-oleh khas daerah tempat wisata itu berada.

## Cara kerja:

- 1) Turis hanya perlu berbelanja di website [baliswalayan.com](http://baliswalayan.com) (note: aplikasi android dan iphone sementara belum dikembangkan karena belum ada pendanaan)
- 2) Setelah selesai memilih dan checkout produk (oleh-oleh), list produk akan masuk ke backend website dan di konfirmasi kembali oleh bagian admin
- 3) Pembayaran bisa dilakukan di tempat (COD) ataupun transfer
- 4) Produk yang telah dipilih akan langsung diantarkan oleh kurir ke alamat yang telah ditentukan oleh pembeli, produk bisa dikirimkan ke hotel/villa tempat turis menginap ataupun langsung ke rumah untuk mengurangi berat bagasi Produk yang dijual dan asal produk:

Secara garis besar produk yang dijual adalah suvenir atau oleh-oleh khas daerah tempat wisata itu berada. Suvenir atau oleh-oleh berasal dari pengrajin yang ada disekitar tempat wisata sehingga keberadaan Bali Swalayan dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar dan juga memperoleh produk yang original khas dari daerah tersebut.

## Masalah yang diselesaikan dengan adanya Bali Swalayan

- 1) Bali Swalayan memudahkan turis atau pengunjung suatu tempat wisata untuk mendapatkan suvenir atau oleh-oleh khas daerah tempat wisata tersebut berada
- 2) Bali Swalayan membantu pengrajin asli (daerah wisata tersebut berada) untuk meningkatkan penjualan kerajinannya, pembeli bias berasal dari luar kota , luar pulau maupun luar negeri

## Contoh kasus

- 1) Bapak Rudi sedang melakukan perjalanan bisnis di Bali dan Ibu Rina juga sedang melakukan perjalanan

wisata ke Bali, jadwal kegiatan mereka di Bali ternyata cukup padat. Bapak Rudi disibukkan dengan agenda seminar dan pertemuan, sedangkan Ibu Rina disibukkan dengan agenda grup wisatanya, keduanya sama-sama tidak memiliki waktu untuk berbelanja suvenir atau oleh-oleh khas Bali, padahal keluarga di rumah sudah menunggu untuk dibawakan oleh-oleh. Dengan adanya Bali Swalayan Bapak Rudi dan Ibu Rina tidak perlu khawatir, mereka bisa memesan suvenir atau oleh-oleh dari hotel dan langsung diantarkan ke tempat mereka berada sehingga mereka tetap bisa fokus pada kegiatan mereka selama di Bali.

2) Bapak Made adalah seorang pembuat kerajinan tangan khas Bali, Bapak Made memiliki keluhan bahwa penjualannya dari tahun ke tahun kian menurun. Jumlah tamu yang datang ke rumahnya untuk melihat produk juga semakin sepi, sedangkan Bapak Made tidak memiliki toko dan kurang cakap dalam memanfaatkan teknologi. Dengan adanya Bali Swalayan Bapak Made tidak perlu khawatir lagi karena tugas pemasaran kini dilakukan oleh tim Bali Swalayan sehingga Bapak

Made bisa fokus membuat untuk membuat kerajinan tangan.

## Sistem Profit

Profit atau keuntungan didapatkan dari selisih penjualan dari harga beli produk dengan harga jual produk. besaran keuntungan bervariasi, tergantung kepada jenis produk dan jumlah pesanan pembeli.

## Harapan

Sebagai founder dari Bali Swalayan saya sangat berharap agar suatu saat konsep dari Bali Swalayan ini bisa ada di setiap lokasi pariwisata di Indonesia, sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan jumlah wisatawan daerah tersebut.

## Kabar Terkini

Bali Swalayan dimulai pada tahun 2015 dan kini sudah ada di 3 kota, yaitu Denpasar, Gilimanuk dan Banyuwangi. Konsep bisnis Bali Swalayan sudah terbukti bisa diadaptasikan di setiap daerah dan sudah terbukti menghasilkan keuntungan atau profit.



**Basytan K.  
Pratama (CEO)**



**Mahdi Bashroni  
Rizal (COO)**



# INVES PROPERTI

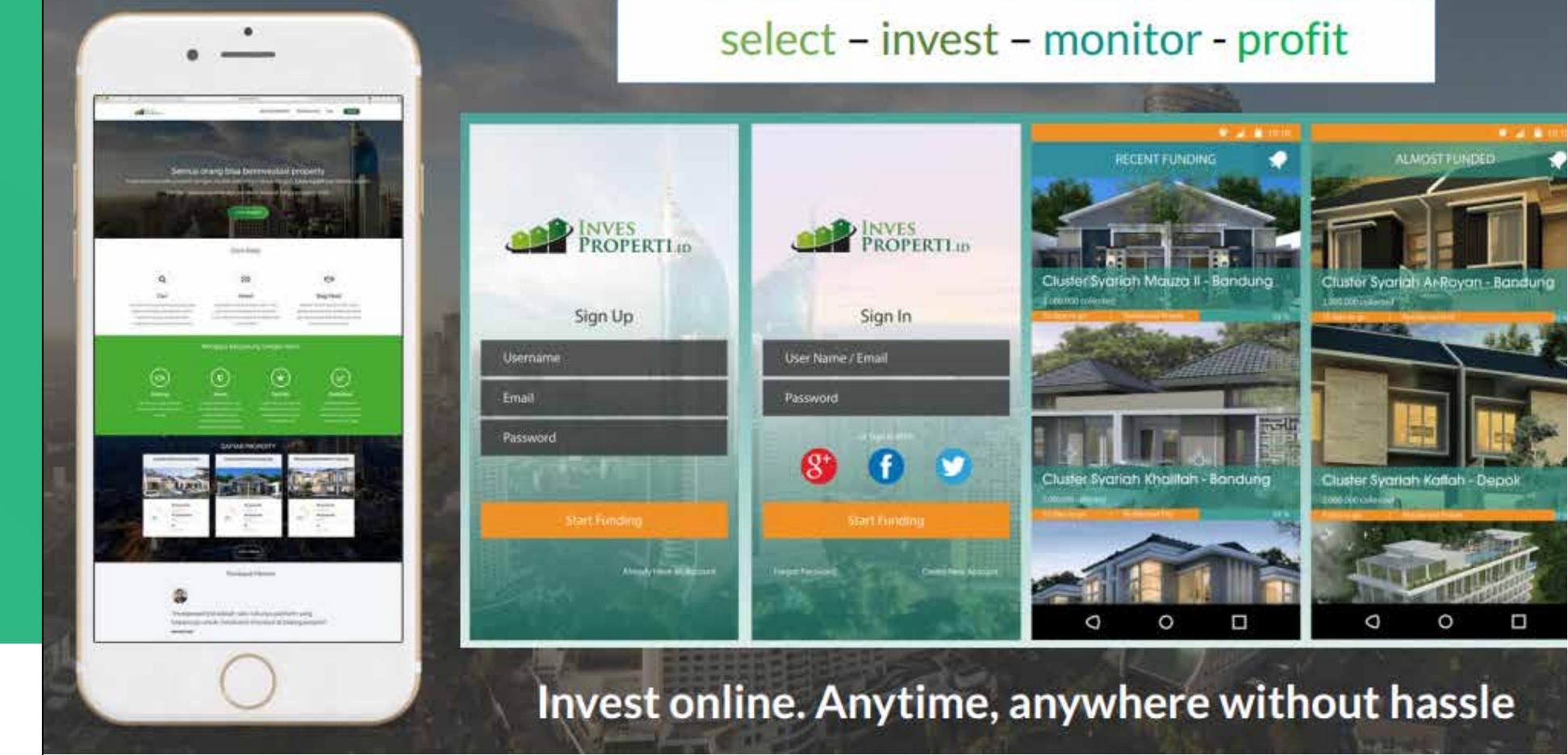
InvesProperti adalah usaha teknologi berupa platform crowdfunding (patungan) yang memberikan solusi dimana setiap orang bisa menikmati keuntungan investasi properti dengan dana yang ringan, mudah dan aman. Selain itu user bisa melakukan diversifikasi portofolio dengan mudah dengan platform kami dan menikmati profit sharing yang menguntungkan. Usaha ini dimulai dengan modal awal dari founder sebesar Rp. 250

juta tanpa karyawan hingga saat ini memiliki 8 karyawan magang. Teknik penjualan dilakukan secara digital melalui 4 cara, antara lain public event engagement, digital marketing, partnership, dan endorsement.

Platform kami dalam bentuk website launch pada bulan Juni 2018. Dalam 1,5 tahun, InvesProperti mendapatkan traction dan sambutan hangat dari masyarakat. Terdapat 6 proyek properti yang

sudah berjalan, lebih dari 470 users yang terdaftar, lebih dari Rp 3 Miliar dana crowdfunding yang berhasil dikumpulkan dan sekitar 154 juta profit yang berhasil dibagikan. Selain itu kami juga mendapat penghargaan nasional dan internasional. Produk dalam InvesProperti adalah listing proyek maupun unit properti yang users bisa ikut berinvestasi secara crowdfunding. Dalam waktu sebulan terdapat satu atau dua listing proyek baru.

📍 Tangerang  
📞 +6285722159221  
✉️ basyt@invesproperti.id  
🌐 <https://invesproperti.id>



**Invest online. Anytime, anywhere without hassle**

Listing penawaran investasi properti diplatform kami sudah melalui seleksi yang ketat (curated listing). Ada 2 tipe investasi, pertama adalah investasi di properti unit yaitu membeli 1 unit kemudian untuk disewakan atau dijual kembali dengan harga tinggi.

Yang kedua adalah investasi di proyek properti yaitu memberikan permodalan kepada developer properti, dan investor mendapat

bagi hasil dari proyek tersebut. Dibandingkan investasi lainnya seperti deposito, saham dan reksadana, InvesProperti.id menawarkan return yang lebih tinggi. Investasi yang memiliki return tinggi selain properti adalah saham, tetapi saham memiliki resiko tinggi dimana nilainya fluktuatif, berbeda dengan properti yang nilainya pasti naik tiap tahunnya. Dalam hal platform crowdfunding untuk investasi, ada

beberapa startup yang memiliki konsep crowdfunding investasi seperti Amartha, iGrow ataupun Crowde. Kelebihan InvesProperti.id adalah investasi properti lebih rendah resikonya dibandingkan bidang investasi yang dilakukan kompetitor seperti di bidang peternakan atau pertanian yang dimana lebih banyak faktor yang mempengaruhi kesuksesan investasinya.

## Semua orang bisa berinvestasi properti

Anda bisa berinvestasi properti dengan mudah dan aman cukup dengan 1 juta rupiah. Nikmati passive income dan kenaikan berlipat harga properti Anda.

[LIHAT PROPERTI](#)

## Secara spesifik kami memiliki 2 target customer.

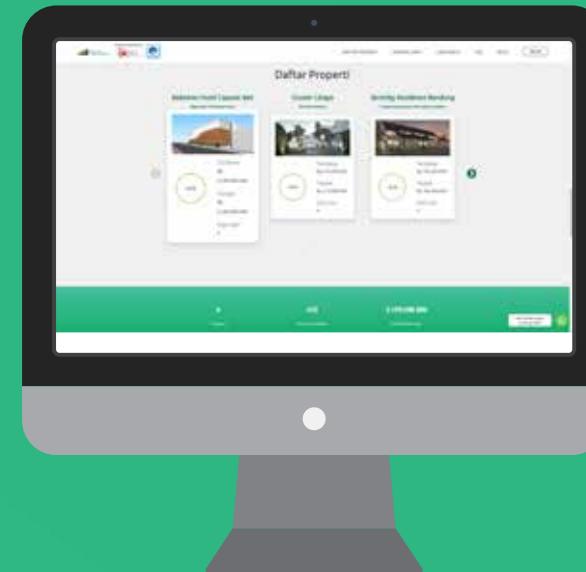
### Users (Investor)

Kami mentarget users yang sudah familiar dengan online transaksi dan sudah terinformasi dengan peluang investasi. Target market kami berusia 25-40 tahun dan mempunyai disposable income atau memiliki pendapatan sekitar 5 juta rupiah atau lebih. Market ini adalah early adopter kami karena mulai memiliki ketertarikan kepada peluang investasi dan proses edukasi dari investasi konvensional ke investasi crowdfunding platform secara online kami cukup mudah. Selain investor kecil, kami juga terbuka dengan investor besar, yaitu individu atau lembaga yang memiliki dana mengendap dan tertarik menanamkan dananya di sektor properti. Daripada dana hanya mengendap, akan lebih baik kalau dana tadi diputar di sektor riil.

### Developer

Ada pertanyaan? Hubungi Kami 

Developer di sini adalah dari sisi supply dari platform kami. Yaitu developer yang membutuhkan alternatif pendanaan untuk memulai proyek maupun alternatif cara untuk menjual unit properti mereka. Kami berfokus kepada developer skala kecil menengah karena lebih fleksibel untuk memberikan harga khusus atau profit sharing yang menarik bagi user InvesProperti. Saat ini kami memiliki jaringan kepada komunitas developer, sehingga sisi supply tidak menjadi masalah. Dalam memahami positioning InvesProperti kami memahami ada dua faktor utama dalam bisnis investasi yaitu tingkat resiko dan tingkat return (keuntungan investasi). Dari Gambar dibawah diketahui bahwa emas dan deposito memiliki return yang kecil tetapi juga minim resiko.





**Tantri D Prastuti**  
**(CMO)**



**Yannie Soetomo**  
**(CEO)**



**Fladio Armandika**  
**(CTO)**

## JASAFILO

Jasafilo merupakan platform marketplace jasa yang menghubungkan antara penyedia jasa dengan pencari jasa yang bisa diakses melalui website dan aplikasi mobile, terdiri dari jasa profesional dan non profesional mulai dari tambalan, tukang kunci, sol sepatu sampai dengan tenaga medis, design, konsultan, content creative, programmer yang "Siap Datang dan Melayani".



- 📍 **Bandung**
- 📞 **+6285974762982**
- ✉️ **jasafilo17@gmail.com**
- 🌐 **<https://jasafilo.com>**

Dengan menawarkan konsep "The on Demand Marketplace", menjadikan layanan Jasafilo lebih mudah, praktis, cepat dan solutif. Selayaknya seperti Tokopedia dengan core bisnisnya jualbeli produk, Jasafilo juga bisa diibaratkan seperti Tokopedia hanya saja yang dijualbelikan adalah jasa. Dan bisa juga dikatakan bahwa Jasafilo seperti Gojek karena sifatnya "on demand" dimana transaksi yang terjadi akan mendapatkan respon langsung dari penjual jasa melalui push notification ke pembeli jasa.

Jasafilo diluncurkan pada tanggal 26 Agustus 2018, dan kami terus berproses menuju perbaikan dan scale up. Goal kami jangka panjang adalah 'Big Data' dimana Jasafilo menjadi acuan nomor satu di Indonesia dalam hal pencarian semua jasa se-Indonesia, dengan market size yang cukup gede yakni asumsi 10% telah membayar paket subscription yang terendah, maka diperoleh omset sebesar Rp 1,51 miliar sebulan hanya untuk wilayah Bandung (Data BPS 2018).

**WEBSITE**

**ANDROID APPS**

**Booking Sekarang !**

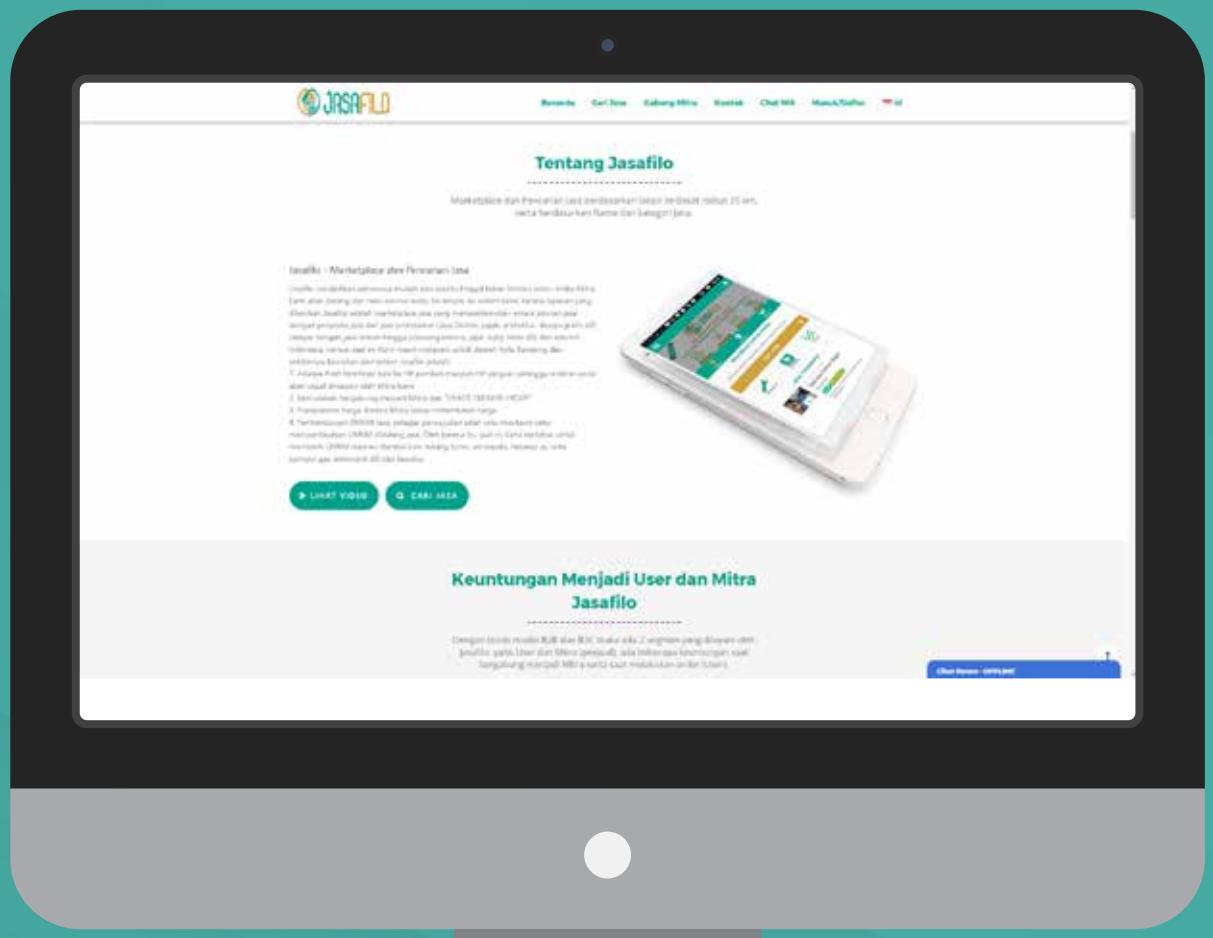
**Fitur tambahan untuk memberi kemudahan pelanggan dalam memesan jasa walau toko tutup**

**Mitra tetap dapat menerima pesanan, dan menentukan pilihan :**

**Terima**      **Tolak**

Namun untuk “user acquisition” dan “brand awareness”, saat ini Jasafilo difokuskan pada 2 kategori jasa yaitu reparasi (reparasi rumah tangga, reparasi elektronik dan reparasi bengkel) dan Laundry. Dengan sasaran user utamanya ialah kaum milineal dan sementara focus di Kota Bandung.

Saat ini Jasafilo sudah memiliki 500 mitra dari berbagai kategori jasa di Kota Bandung dari target 1500 mitra yang bergabung, yang didapatkan dari 30 kecamatan di Kota Bandung minimal ada 50 mitra. Selain punya visi technopreneur yang berorientasi profit, namun Jasafilo memiliki visi socialpreneur dimana kedepannya akan ada pemberdayaan pada UMKM jasa dan membantu promo jasa mereka.





Aidilla D.  
CEO)



Memorizal  
(CCO)



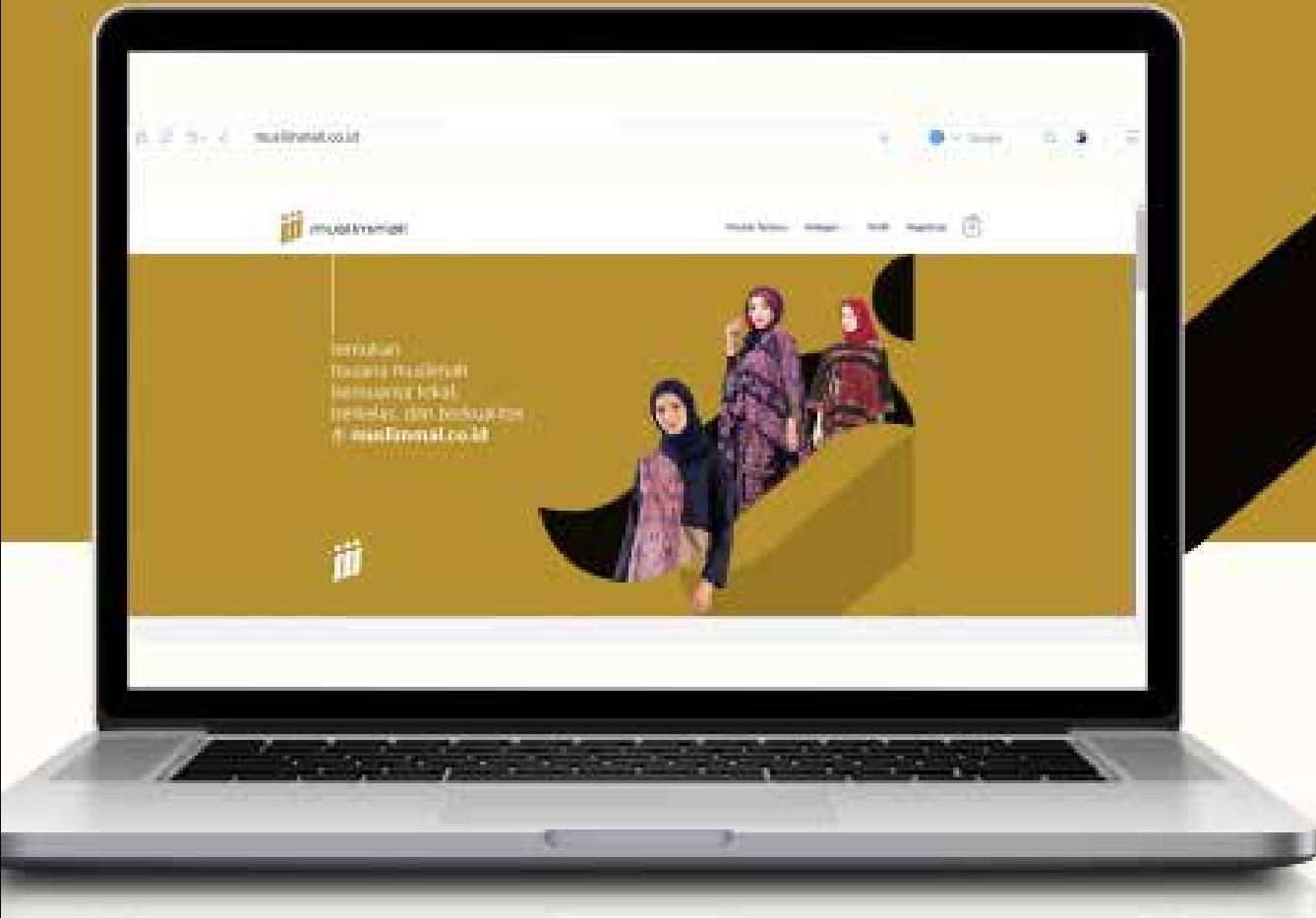
Arief Mardianto  
(CTO)

## MUSLIMMALL

Muslimmall adalah sebuah platform e-commerce fashion muslim yang mengangkat tema kearifan lokal. Dimana sekarang sulit sekali menemukan baju muslim yang mendapat sentuhan kearifan lokal. Dengan ini, kita tidak hanya memakai pakaian sesuai syariat islam tapi juga bisa memperkenalkan kearifan lokal khas daerah di pasar nasional bahkan internasional.



- 📍 Padang
- 📞 +628116690088
- ✉ aidilla.adw@gmail.com
- 🌐 [www.muslimmall.co.id](http://www.muslimmall.co.id)





Irfan Hidayat  
(CCO)



Agus Tandri Tan  
(CEO)



I Nengah Riandika  
(CTO)

# NYUCI YUKK

Aplikasi seluler e-commerce dengan konsep pasar untuk Laundry kapan saja, di mana saja, dan tanpa khawatir kehilangan pakaian mereka.



- 📍 Balikpapan
- 📞 Agus +62813 5009 5702
- ✉️ tantandri77@gmail.com
- 🌐 www.nyuciyuk.com





Hertauli  
Harianja (CEO)

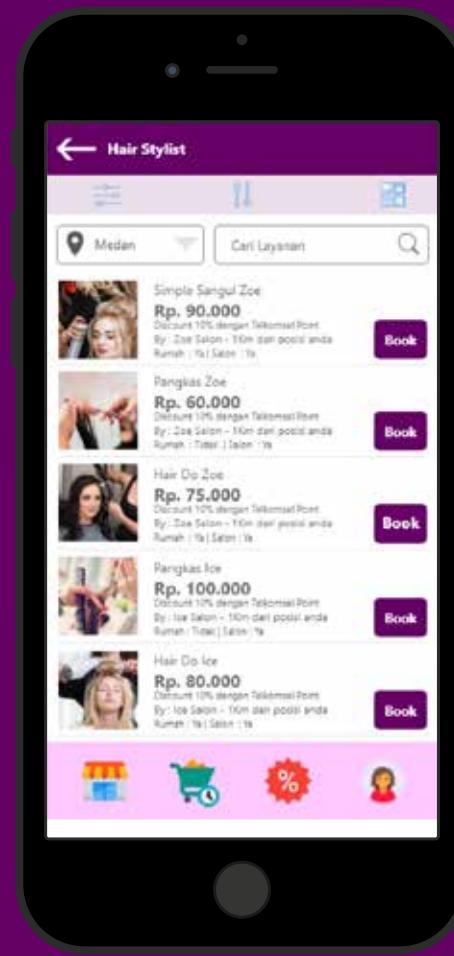
## SALON QITA

Kami membantu spesialis kecantikan untuk memiliki Salon, tanpa mengeluarkan uang, dan kami juga membantu pelanggan untuk memilih salon favorit mereka dari ratusan atau bahkan ribuan spesialis kecantikan dengan beragam harga dan banyak penawaran lain yang tersedia hanya dengan satu klik.



Salon Qita  
your personal beauty specialist

Platform layanan  
pemesanan salon  
kecantikan ke  
rumah



- 📍 Medan
- 📞 Hertauli +628116130745
- ✉️ harianja.harianja@gmail.com
- 🌐 www.salonkita.id



Herawati (CEO)



Nurwasilah  
(COO)



Azriana  
(CTO)

## SHOP.141

Shop.141 adalah sebuah marketplace, dimana terdapat nilai sosial pada setiap transaksi, namun tetap dengan harga yang berkeadilan. Shop.141 sebagai platform, tidak hanya menyediakan sarana untuk bertemu para penjual dan pembeli, namun juga fokus membantu para mitra Shop.141 dalam hal branding dan marketing untuk membantu para mitra supplier Shop.141 mendapatkan lebih banyak pesanan dan mencapai pasar yang lebih luas. Shop.141 mengawali langkahnya dengan menyediakan layanan catering yang menyajikan aneka kue lokal produksi para produsen kecil kue lokal.

PRODUK

WEB PLATFORM



MAKE ORDER

@Shop.141

MAKE IMPACT  
#LetsShop141  
#LetsBeAZeroHungerHero

## SHOP.141: Impact Driven Social E-Commerce

Enjoy your snacks, while feeding others

Enjoy your snacks, while helping others

Download Apps 1.0 : [bit.ly/Shop141](http://bit.ly/Shop141)

📍 Balikpapan

📞 Hera +62813 5080 0749

✉️ shop141id@gmail.com

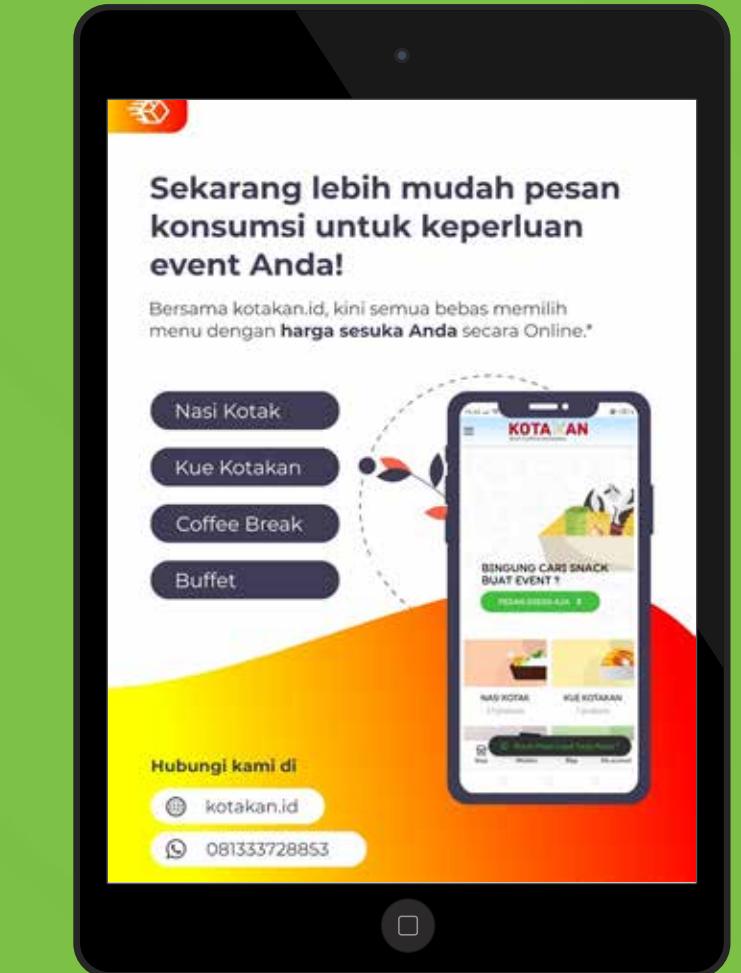
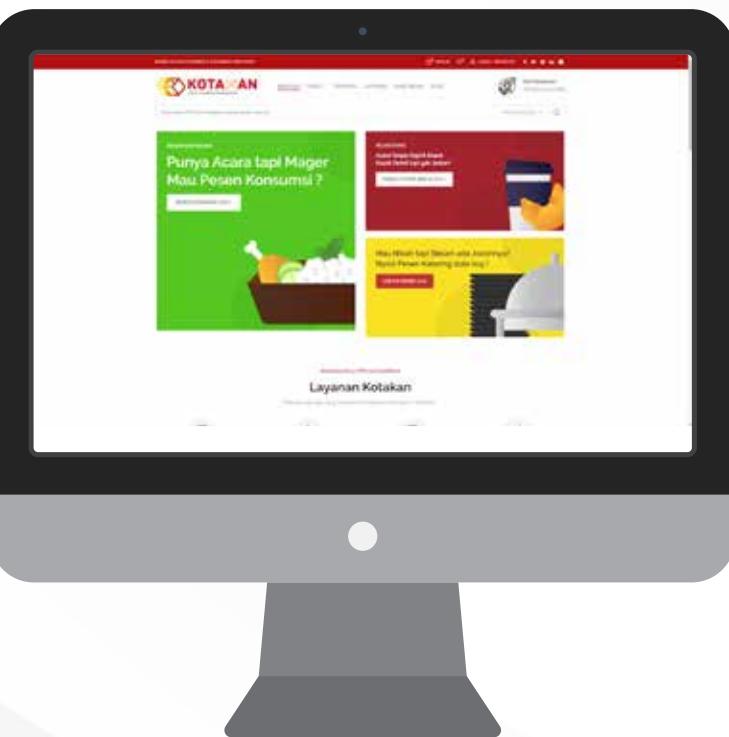
🌐 <http://shop141.id>



M Ziaelfikar  
Albaba

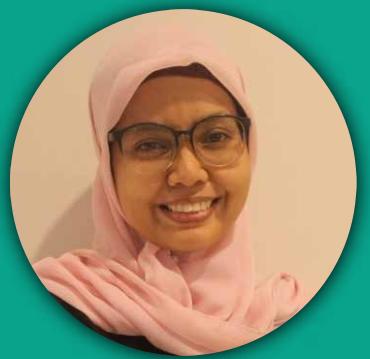
# KOTAKAN INDONESIA

📍 DILo Malang Jl Basuki Rahmad 7-9  
📞 +6282337576338  
✉️ inikotakan@gmail.com  
fikaralbaba@gmail.com





M. Wahdini  
(CCO)



Rinnelya Agustien  
(CEO)



Yusna Naim  
(CTO)

# SEBUKU

An online book rental platform that connects book seekers with book owners.

**sebuku.id**  
kanal sewa buku di sekitarmu.



Balikpapan



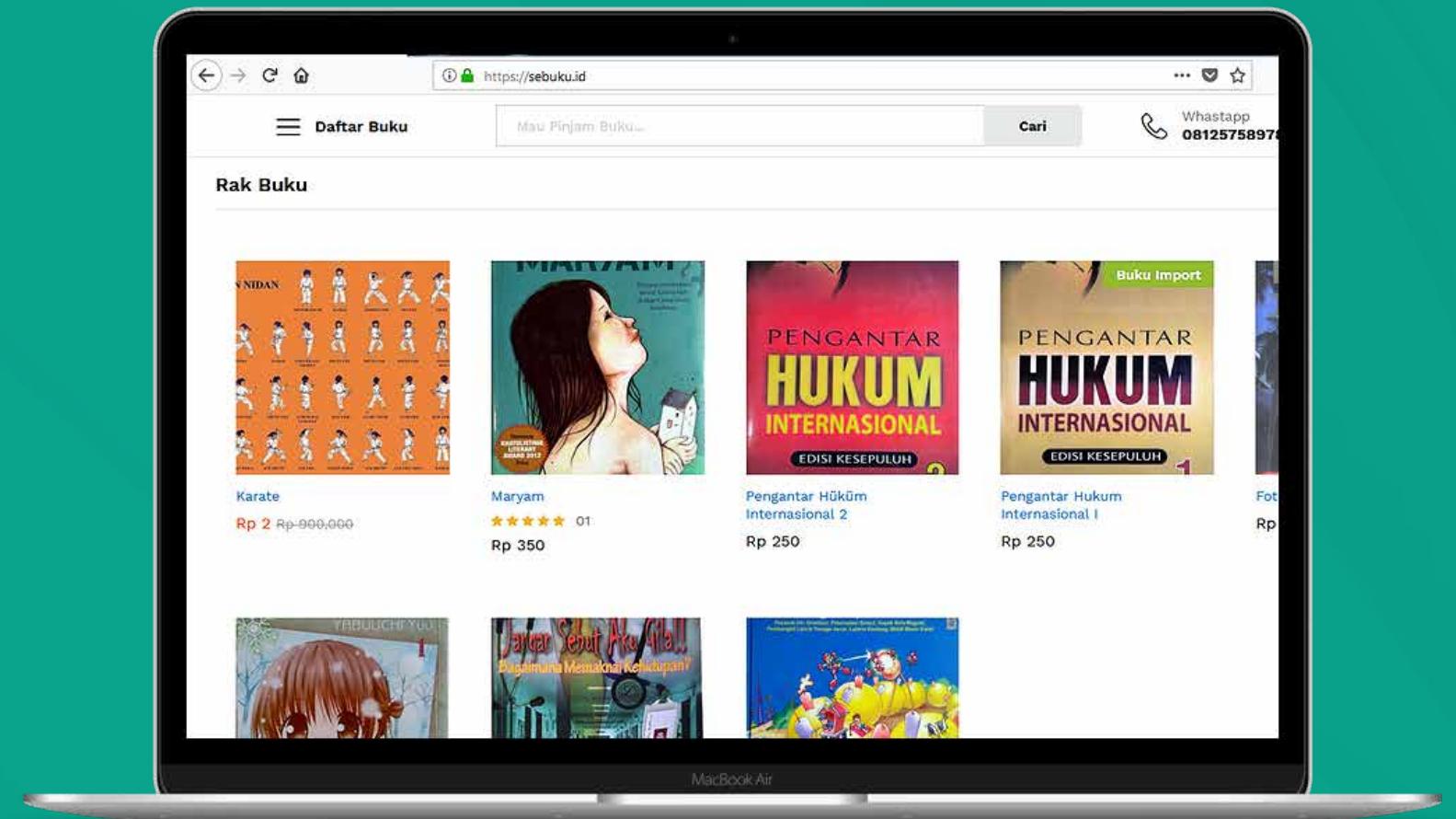
Rinne +62813 3068 2552



ns.inne@gmail.com



[www.sebuku.id](http://www.sebuku.id)





Kamta  
(CTO)



M. Abduh  
(CEO)



Gerry  
(CCO)

# SPORTS GOTTALENT

Bakat untuk menjadi Athlete  
Profesional



Talents to be Professional Athlete

📍 Balikpapan

📞 Abduh +6281253814049

✉️ abduh@sportsgottalent.com

🌐 www.sportsgottalent.com





**Wisely Yahya**  
(CBDO)



**Liea Fadlie**  
(CEO)



**Noor Azizah R**  
(CTO)

# ANGKOTERS

Platform online yang membantu pelanggan melakukan sewa angkot



- 📍 Bandung
- 📞 Liea +62857 4188 1006
- ✉ liea@angkoters.com
- 🌐 www.angkoters.com

The screenshot shows a laptop displaying the ANGKOTERS website. The top navigation bar includes links for BERANDA, FAQ, TENTANG KAMI, and BERITA, along with a 'Login' button. Below the navigation is a search bar labeled 'PEMESANAN' with options for 'Sekali Jalan', 'Antar Jemput', and 'Pulang Pergi'. The main content area displays three service options: 'Cikole' (1 hr | Rp180.000.00), 'Pangalengan' (1 hr | Rp275.000.00), and 'Ciwidey' (1 hr | Rp250.000.00). Each entry includes a small bus icon and a 'CARTER' button. To the right of the search results, a large teal sidebar features the text 'TUJUAN CARTERMU BELUM ADA DI DAFTAR?' and a green phone icon.



Dendy Sulanjaya  
(CEO & CTO)



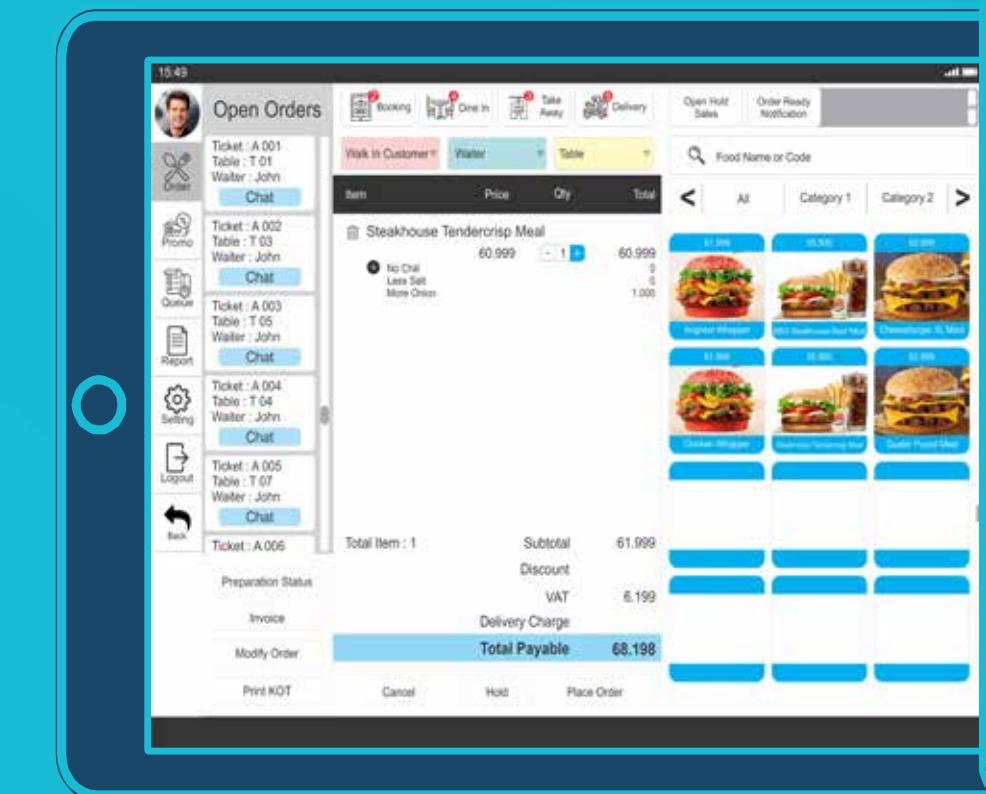
Callista Alodia  
(CCO)

# ANTREE.ID

Aplikasi nomor antrian yang terintegrasi dengan sistem POS merchant

# Antree.id

- 📍 Bandung
- 📞 Dendy +6281233364293
- ✉ dandy.sulanjaya@gmail.com
- 🌐 www.antree.id





**Afiz Zulfahmi  
(COO)**

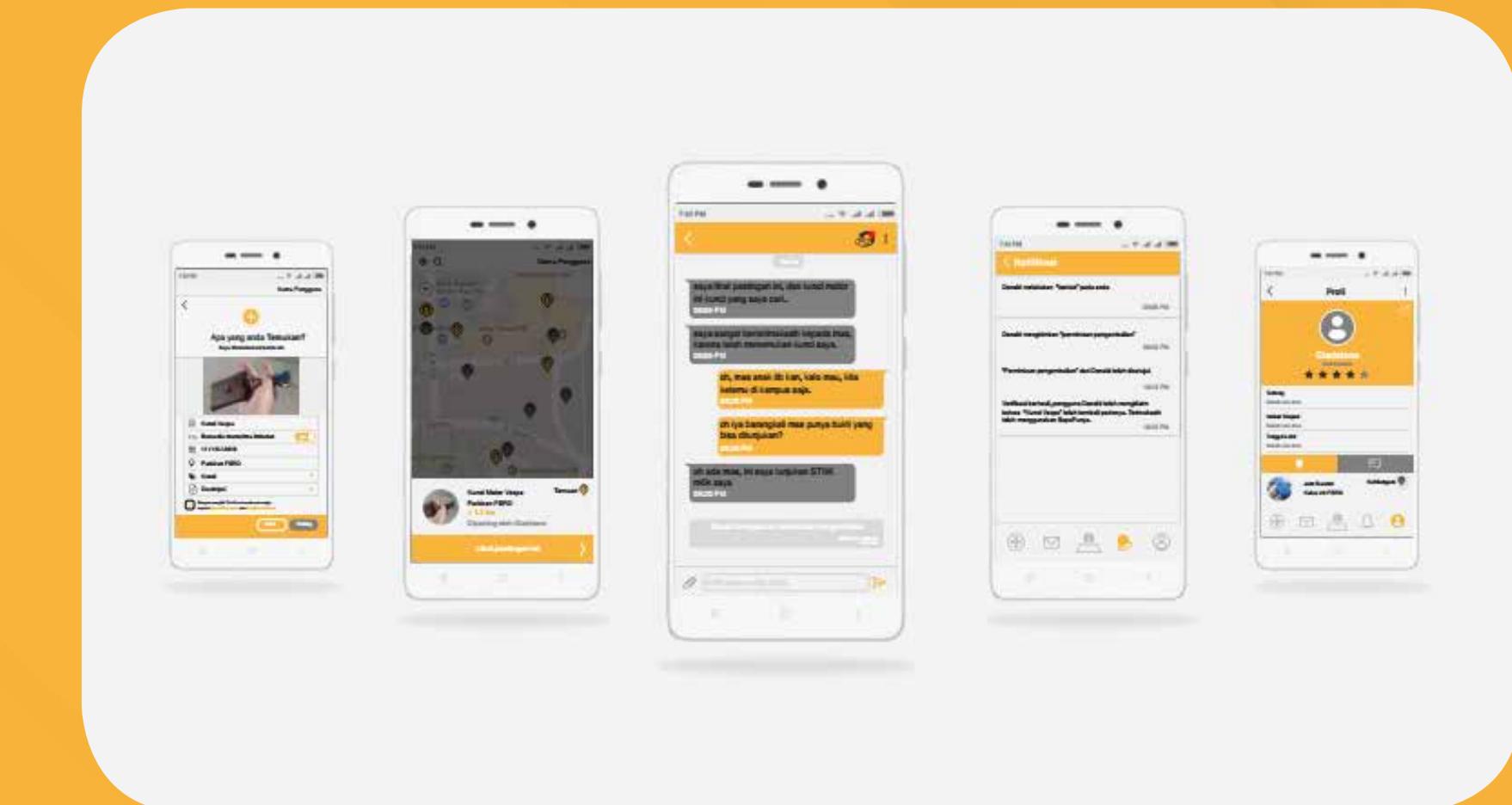


**Aria Ar Razii  
(CEO)**

# KEMBALIIN

Platform digital yang menjadi penghubung antara pihak yang kehilangan barang (korban) dengan pihak menemukan barang tercecer (penolong) secara lebih mudah dan efisien

- 📍 **Bandung**
- 📞 **Aria +62811 991 2407**
- ✉️ **tertawaria@gmail.com**
- 🌐 **<http://kembali.in>**





Rizkia Amalia N.  
(CFO)



Lutfi Hardito  
(CEO)



Arqie Buana Rara  
(CTO)

# STUVA

Platform yang dapat menghubungkan pembuat desain grafis dengan pelanggan yang membutuhkan layanan mereka.

📍 Bandung

📞 Lutfi +62878 2101 5292

✉️ yourstuva@gmail.com

🌐 www.angkoters.com



Mobile App



Website



**Hapsari Dianti**  
(CTO)



**Agas Maha Astra**  
(CEO)



**Indria Trisni P**  
(CMO)

## LOKER BALI

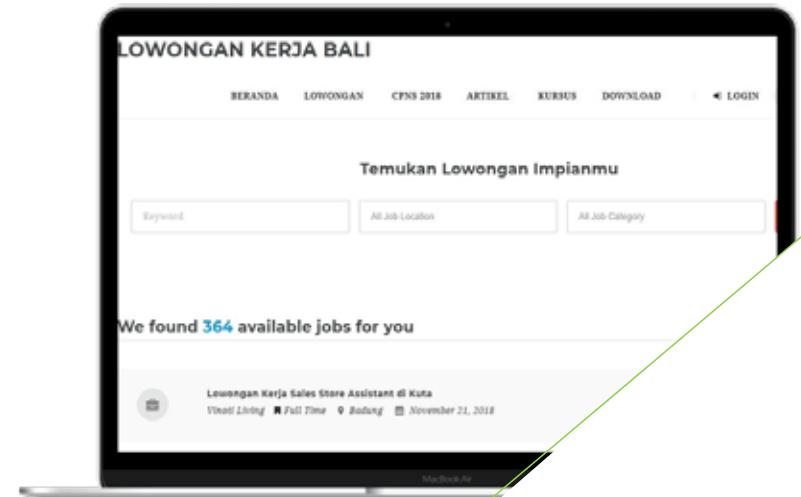
Platform lowongan kerja yang menghubungkan pencari kerja dan perusahaan di Bali

📍 Denpasar

📞 Agas +62858 5717 1572

✉ agas@lowongankerjabali.info

🌐 www.lokerbali.id



Improve Your Career in Bali



Aristiyo Rahadian  
(CTO)



MT Ardynata  
(CEO)

# BIKINHADIAH. COM

Platform yang memudahkan konsumen untuk menemukan hadiah secara cepat dan tepat

📍 Makassar

📞 Nata +62822 8877 6977

✉️ email@bikinhadiah.com

🌐 www.bikinhadiah.com

The image shows a smartphone displaying the website for Bikin Hadiah. The website has a white background with a red header bar at the top. The header bar contains the logo 'BIKINHADIAH.COM' and a search bar. Below the header, there is a large, bold text 'BIKIN HADIAH APA HARI INI ?' followed by a smaller text 'Yukk, Konsultasi hadiah ...'. At the bottom of the screen, there are three contact buttons: 'Live Chat' (orange), 'WhatsApp' (green), and 'LINE' (blue). A woman wearing a Santa hat and holding a gift is visible on the right side of the phone screen.



Jamaluddin  
(CMO)



Muhammad Nur  
(CEO)



Muhammad Akmal  
(CTO)

# BOOKTRON

Platform Pemesanan online untuk ruang lokakarya dan ruang pertemuan yang memberikan Pengguna akses ke lokasi terbaik dan kondusif untuk acara mereka

📍 Makassar

📞 M. Nur +62852 4260 7502

✉️ lanurek86@gmail.com

🌐 [www.booktron.net](http://www.booktron.net)



[www.booktron.net](http://www.booktron.net)

BOOKING TEMPAT MEETING DAN RUANG ACARA DALAM TIGA LANGKAH MUDAH



Platform penyedia layanan sewa alat outdoor dengan cara praktis dan mudah

# SEWA OUTDOORKU

- 📍 Makassar
- 📞 Herman +6285398511411
- ✉️ herman86sam@gmail.com
- 🌐 www.sewaoutdoorku.com



Dzunnah  
Wardanah  
(CCO)



Herman Samad  
(CEO)



Nursalam  
(CTO)

Not secure | sewaoutdoorku.com

+6285242449429

Rp.00

sewaoutdoorku

Showng all 12 results

Shop

Lainnya (8)

Tenda (4)

Rp 15.000.00

Rp 10.000.00

Rp 10.000.00

Rp 35.000.00

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.



Senda  
Hardika P.  
(CCO)



Adi Nugroho  
(CEO)



Yusuf Eka  
Sayogana  
(CTO)

# GHADU

Aplikasi manajemen pertanian buah lengkeng yang mengatur mulai dari proses menanam, memelihara, memupuk, membungakan, memanen dan penanganan hama.



Malang



Wawan +6285732860740



ghadu.id@gmail.com



[www.ghadu.id](http://www.ghadu.id)

The smartphone screen shows the Ghadu mobile application. The top navigation bar includes icons for HOME, AKO MENANAM, KELENGKENG LOKAL, and BERMINAT ?.

The main content area features a large image of a hand holding several red carrots and a blueberry, set against a dark green background of foliage. The text "Kualitas Kelengkeng Lokal Buruk?" is displayed prominently in white. Below this, a smaller text reads: "Mari kita tingkatkan kualitas kelengkeng lebih baik dengan obat yang baik. Tidak perlu mahal, kami punya solusi untuk permasalahan anda!" A green button labeled "KENAPA HARUS KAMI?" is visible at the bottom left of the main content area.

# KAMPUNG TEMATIK

Platform penyedia layanan eduskasi wisata kampung tematik

- 📍 Malang
- 📞 Satriya +6281232610351
- ✉️ satriya1998@gmail.com
- 🌐 www.kampungtematik.com



Iwan



Lisa Arsiatin



Satriya  
Nugraha

## KAMPUNG TEMATIK

Kampung Tematik

Explore

Tour Packages

Panduan

Blog

# Edutourism Kampung tematik yang mengesankan

Ayo kunjungi kampung tematik Malang, Indonesia. Banyak hal yang bisa kamu pelajari di sana. Sepanjang edutourism ini, kamu akan dibimbing oleh Tour Guide yang kece dan mengasyikkan.

Rencanakan sekarang

# ANGKUT SAMPAH

Layanan pengelolaan limbah independen dan diakses online untuk limbah rumah tangga.

- 📍 Medan
- 📞 Dzikry +6282272908028
- ✉️ adzikriy@gmail.com
- 🌐 <http://angkutsampah.cekaceka.com/>



**Septiana Dewi**  
(CCO)



**Dzikriy**  
CEO)



**Ashri Prastiko Juned**  
(CTO)





M. Fauzan Rizki  
(CCO)



Lamria Theresa  
(CEO)



Delilah Mentari  
(CTO)

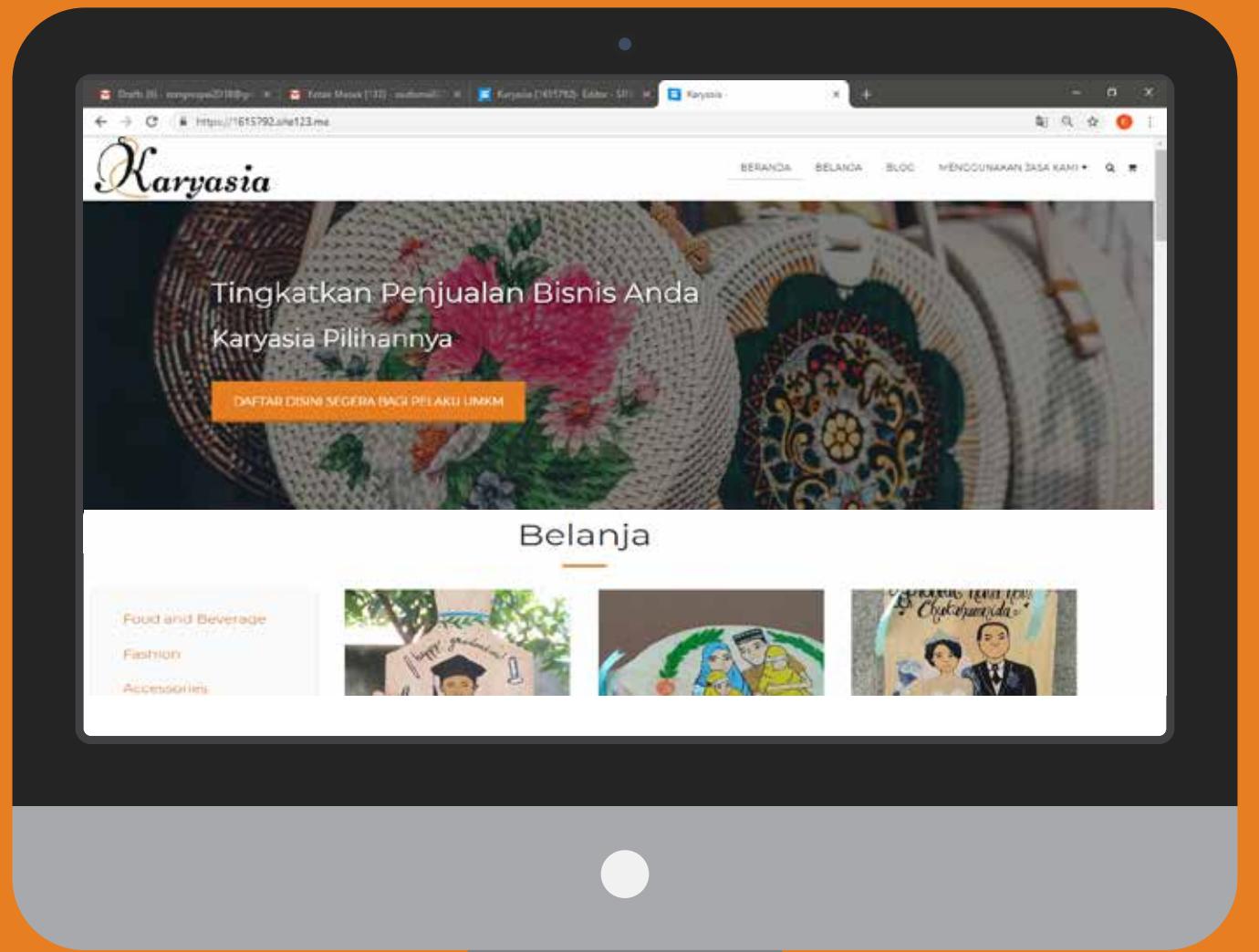
# KARYAASIA

Platform marketplace untuk mempromosikan  
produk UMKM

📍 Medan

📞 Lamria +6282168920833

✉️ lamriasng@gmail.com





Fahri Kurniawan  
(CPO)



Ahmad Arif  
(CEO)



Fachru Dahri  
(CTO)

# RENTALIN

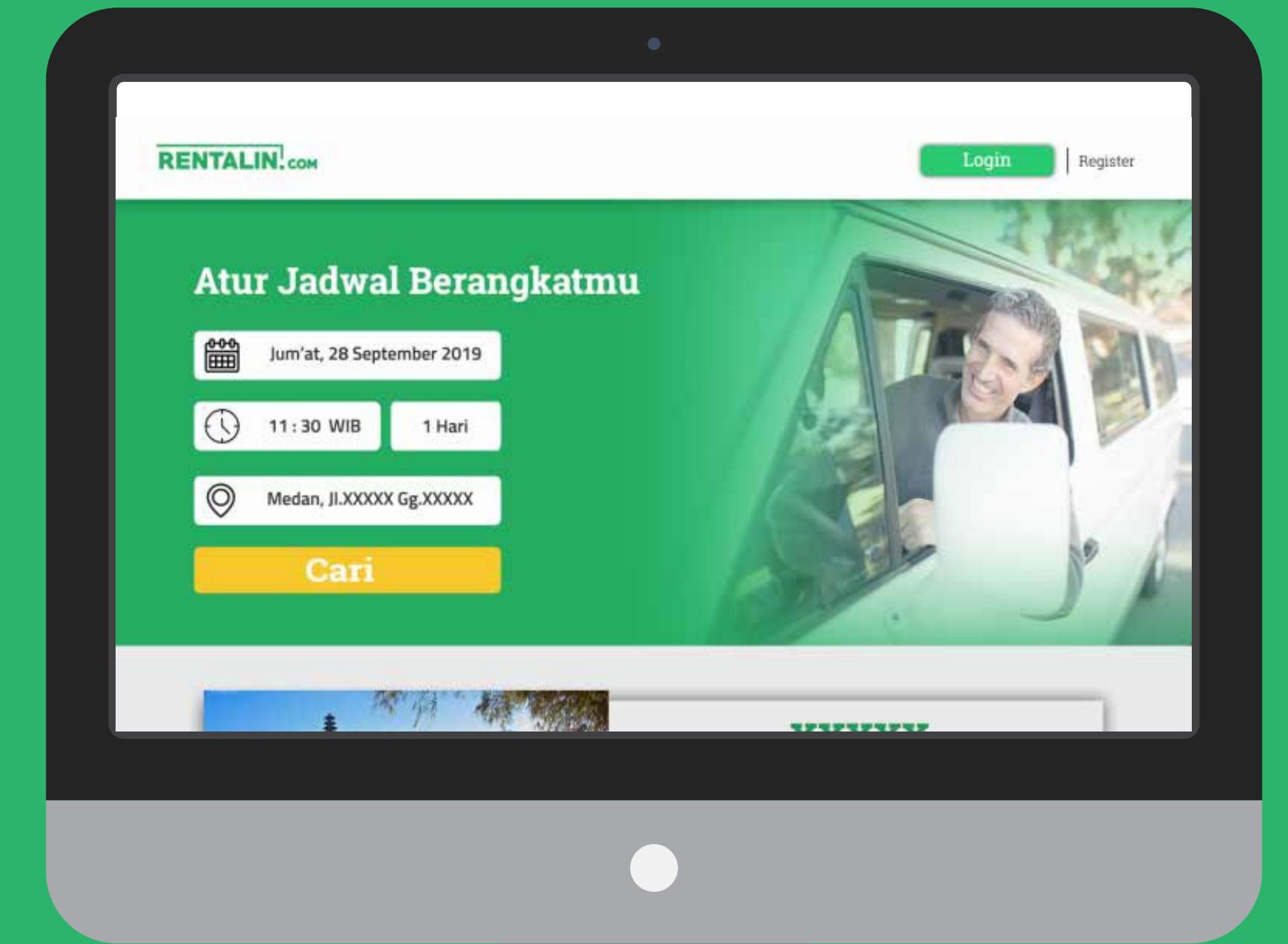
Platform marketplace penyedia layanan  
rental mobil

📍 Medan

📞 Ahmad +628223152770

✉ ahmadarif1307@gmail.com

🌐 www.rentalin.com





Irvan Prima  
(CCO)



Yonisman  
(CEO)



Zumardi  
(CTO)

# IVENMU

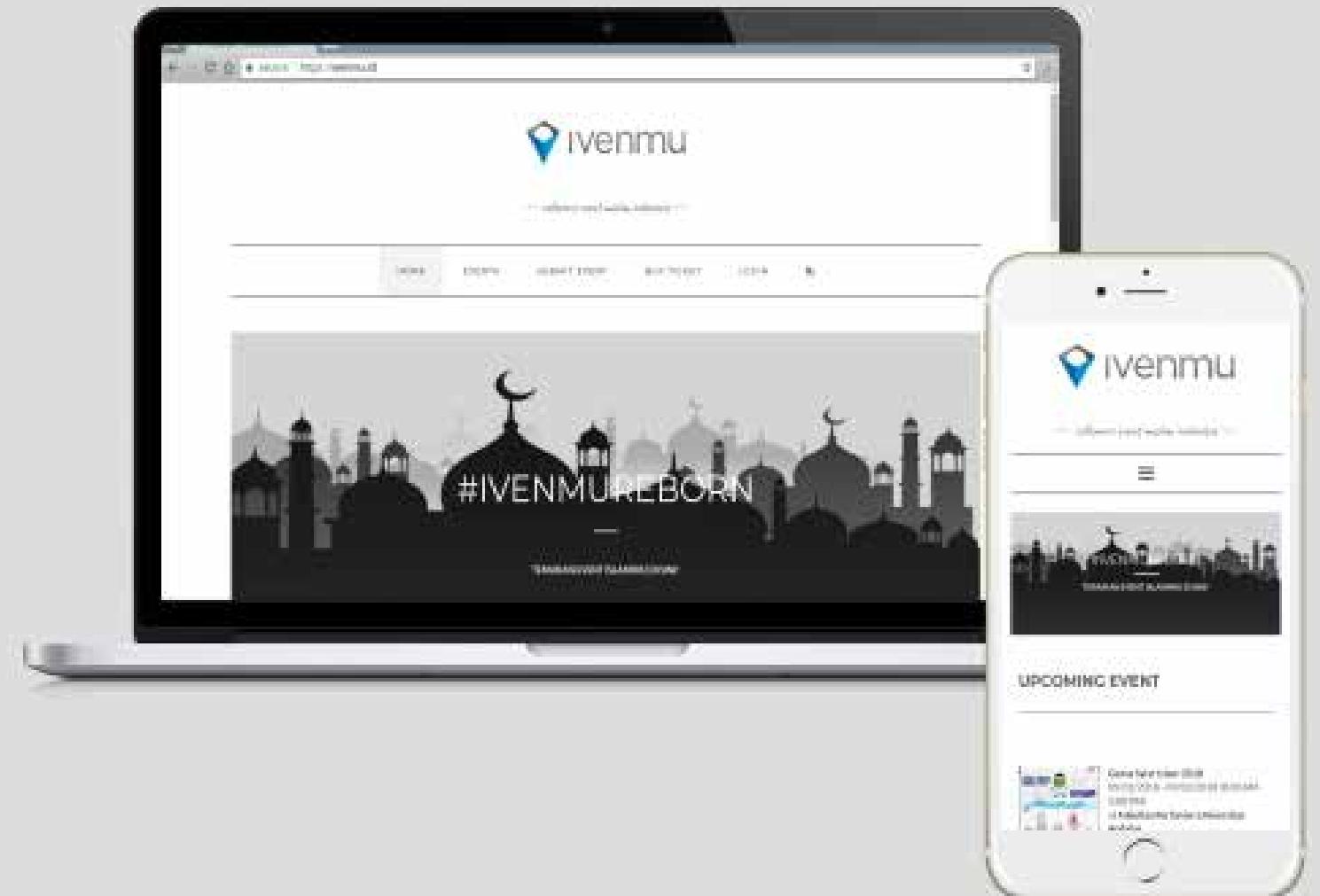
Platform yang membantu orang muslim dalam mencari event dan kegiatan islami disekitar mereka dengan mudah dan cepat

📍 Padang

📞 Yonisman +6288197563295

✉️ yonisman@ivenmu.id

🌐 [www.ivenmu.id](http://www.ivenmu.id)





**Tegar Kurniawan**  
(COO)



**Slamet Arifudin**  
(CEO)

## E-BANK

Platform uang elektronik yang diperuntukkan bagi mahasiswa dan karyawan dalam pembayaran biaya perkuliahan dan payroll sebagai strategi spreading dan marketingnya

- 📍 Semarang
- 📞 Slamet +6281233995002
- ✉ arifudin@ebank-app.com
- 🌐 www.ebank-app.com





**Hardiaansyah  
Rochani  
(CTO)**



**Shulhan Fauzi  
(CEO)**

# ETNIQ

Platform kustomisasi pakaian etnik dengan motif yang mengangkat keragaman etnik budaya-budaya di Indonesia

- 📍 Semarang
- 📞 Shulhan +62895398242896
- ✉ shulhanfauzi@gmail.com
- 🌐 www.etniq.id

A smartphone screen showing the ETNIQ.ID website. The website has a dark header with the logo, a search bar, and user account links. The main content features two men modeling batik shirts. A large blue swoosh graphic on the right side contains the text "CUSTOM YOUR BATIK SHIRT" and a "GET YOURS" button.

# GARASI ANIMASI

Platform yang menyediakan layanan personal branding ataupun company branding berbasis animasi

- 📍 Tangerang
- 📞 Kharisma +6285890491842
- ✉ khariose@gmail.com



Kharisma  
Susetyo



Amri Farhan



Syipa





**Bobby Setiawan**  
(CCO)



**Hanif**  
(CEO)



**Sugiharto**  
(CTO)

# KATURRA

Platform e-commerce biji kopi pilihan dari setiap daerah di Indonesia dengan kurasi yang lengkap sehingga rasa dan kualitas terjamin bagi anda para penikmat kopi

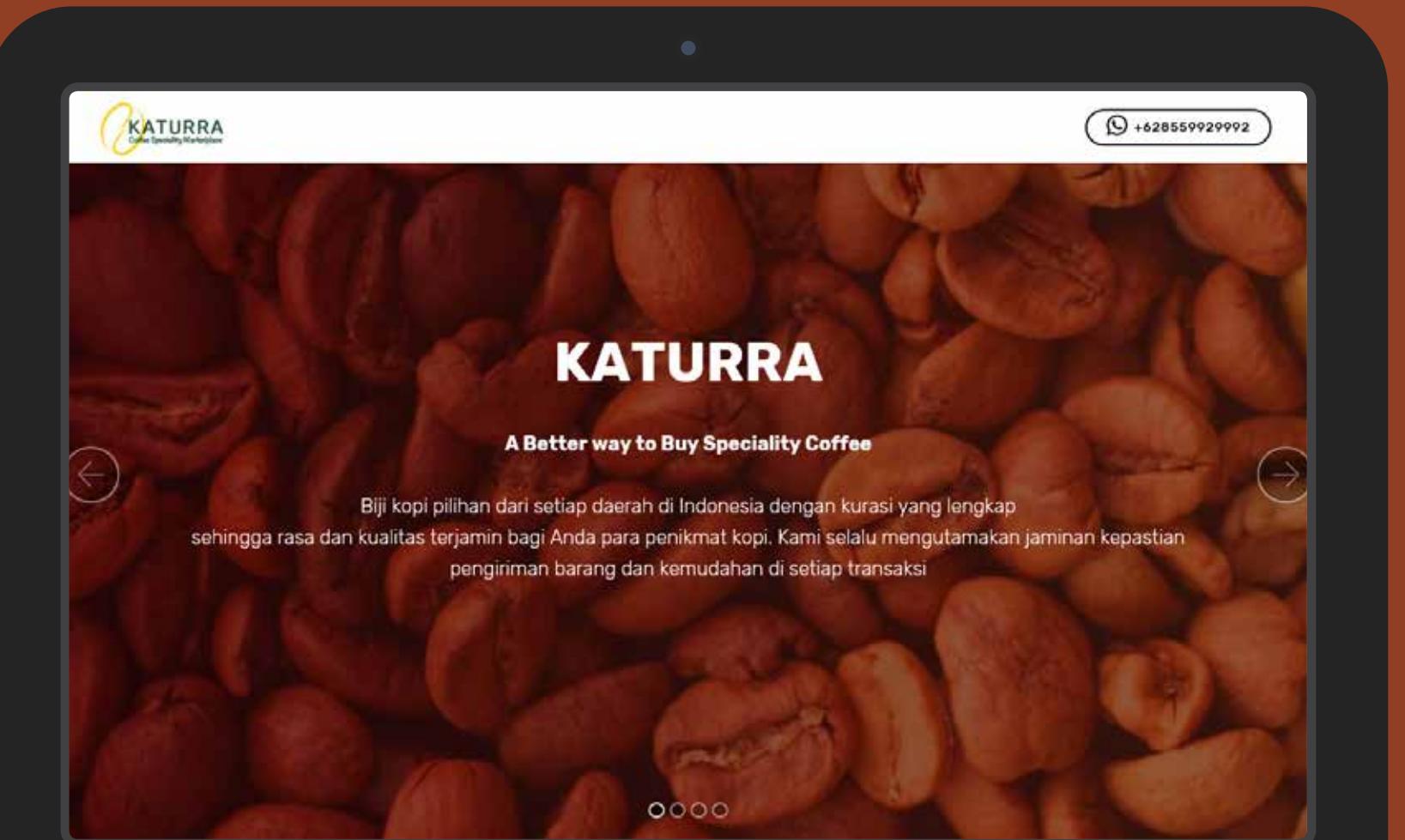


Tangerang

📞 Hanif +6289652121147

✉️ info@katurra.com

🌐 www.katurra.com





**Dian Angga Prasetyo**  
(CEO)



**Nanda Dwi Christanto**  
(CTO)

# STUDIOHEAP

Platform marketplace dimana para musisi bisa  
mereservasi studio musik secara online

- 📍 Tangerang
- 📞 Dian +6285720307885
- ✉️ admin@studioheap.com
- 🌐 <https://www.studioheap.com>

The screenshot shows the Studioheap website's homepage. At the top, there is a navigation bar with links for 'Explore', 'Learn', 'Add Your Studio', 'Login', and 'Sign Up'. Below the navigation is a large banner with the text 'Temukan & Booking Studio Terdekat di area mu' overlaid on an image of a sound mixing console. Below the banner are search filters: 'Semua Kategori', 'Select date range', 'Enter location', and a red 'Search' button. Further down, there is a section titled 'Kategori Studio' with the sub-instruction 'Temukan studio sesuai dengan kategorinya'. A horizontal scroll bar is visible at the bottom of the page.



**Alfiani Kurnia**  
(COO)



**Fauzi Ismail**  
(CEO)



**Luthfan Fauzan**  
(CTO)

# VELFAYE

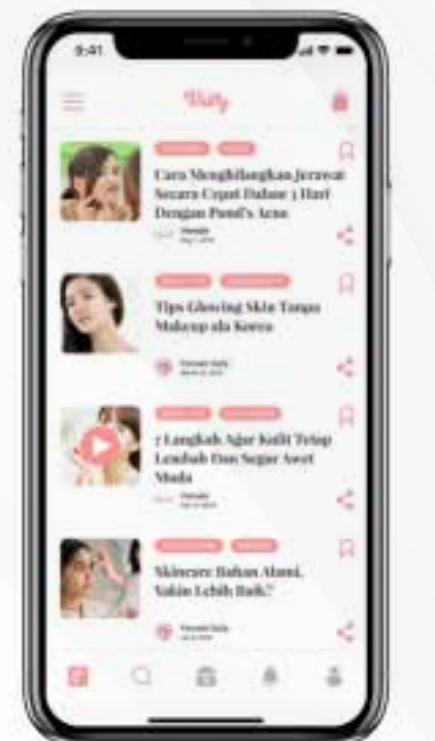
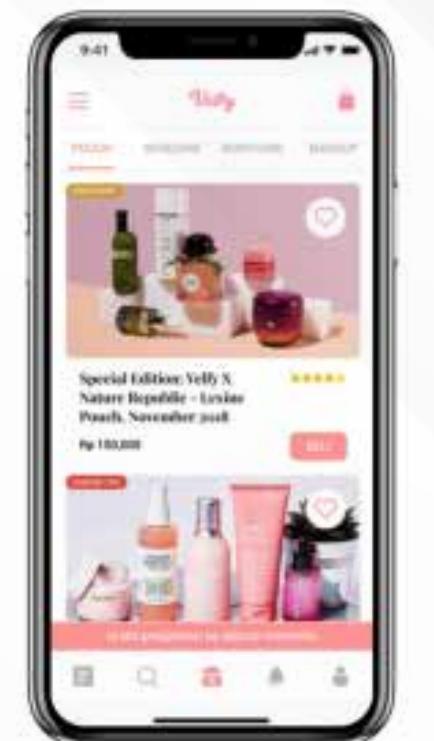
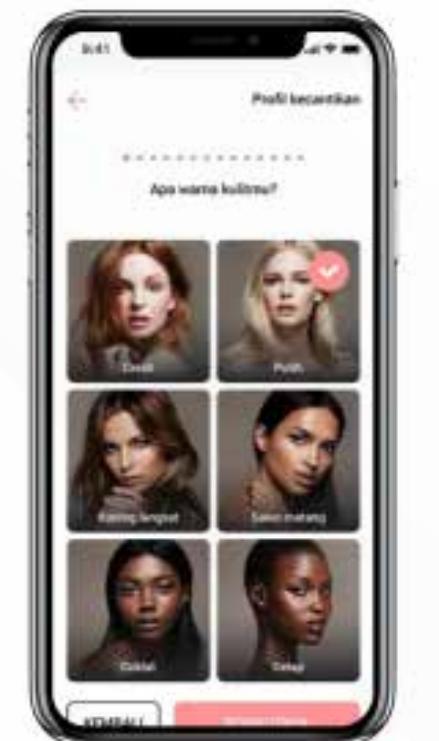
Platform Kecantikan Terpadu Indonesia:  
Berlangganan, Perdagangan & Konten

📍 Yogyakarta

📞 Fauzi +62822 1345 1346

✉ hello@velfaye.com

🌐 www.velfaye.com



Full case, visit

[bit.ly/velfaye-mvp](http://bit.ly/velfaye-mvp)



Fakhrih Kurnia  
(CCO)



M. Noor Zuhdi I.  
(CEO)



Ade Dwi P.  
(CTO)

# GONDESO

Platform media promosi desa wisata di Indonesia  
yang mewadahi semua desa wisata



**Yogyakarta**



**Zuhdi +62877 5131 2290**



**noorzuhdii@gmail.com**



**www.gondeso.com**

The screenshot shows the Gondeso website's homepage. At the top, there is a dark navigation bar with the "gon deso" logo on the left and links for "HOME", "BENEFITS", "ABOUT US", "LOGIN", and "REGISTER". Below the navigation is a large, scenic photograph of lush green rice terraces and misty mountains. Overlaid on this image are several text elements: "DISCOVER THE COLORFUL WORLD", "BOOK YOUR DESTINATION VILLAGE", and a smaller note stating "you can book any village in Indonesia, especially in Yogyakarta by using this Gondeso Website". A prominent white button labeled "BOOK NOW" is positioned in the center-right area. In the bottom right corner of the main image, there is a dark overlay containing a search bar with the placeholder text "Cari Desa Wisata:" and a blue "search" button.

# VORTA

Platform ritel cerdas untuk membantu pengecer menganalisis data pelanggan mereka untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan menggunakan AI dalam analitik visual.



**Hayuwidi  
(CMO)**



**Nadhira  
(CEO)**



**Ervien  
(CTO)**



## MILESTONES

Minimum  
Viable Product 1.0  
(Classification & Data  
Visualization)

Releasing & Testing  
Product To Market  
**Q4 2018**

Feature Update  
(Recommendation)

Releasing & Testing  
Product To Market  
**Q2 2019**

**Q1 2019**

Feature Update  
(Prediction)

Releasing & Testing Product  
To Market Part II

# MENTORS

# MENTORS

## Bandung

**M. Sena Luphdika**  
**Mentor Bisnis**  
+62822 4549 2410  
m.sena.luphdika@gmail.com

**Raditya Ardianto**  
**Mentor Kreatif**  
+62813 2223 2036

**Assry Rahmatika**  
**Mentor Bisnis**  
+62811 2299 616  
assry.r@sahaware.co.id

**Zulhamdi**  
**Mentor Teknis**  
+62852 9467 2342

## Yogyakarta

**Rio Swarawan Putra**  
**Mentor Teknis**  
+62857 2989 1040  
swarawan.rio@gmail.com

**M. Abdurrohman**  
**Alhafidh**  
**Mentor Teknis**  
+62896 6423 0232  
hafidz@idmetafora.com

**Devi Krisdiansyah**  
**Mentor Kreatif**  
+62812 2807 4339  
devi.krisdiansyah@gmail.com

**Veronica Vita S.**  
**Mentor Bisnis**  
+62817 268 673  
veeth\_a@yahoo.com

**Moh Ibnu Abdissalam**  
**Mentor Bisnis**  
+62811 1077 247  
ibnu.abdissalam@solusi247.com

**Korniawan Prabowo**  
**Mentor Kreatif**  
+62857 3856 2603  
korniawan@gmail.com

## Malang

**Adi Nugroho**  
**Mentor Teknis**  
+62856 3175 744  
hidrodition@gmail.com

**Didik Tri Susanto**  
**Mentor Teknis**  
+62852 5806 1570  
didik@dot-indonesia.com

**Fariz Rizky Wijaya**  
**Mentor Kreatif**  
+62857 3391 6220  
farizrizkywijaya@gmail.com

**Andina Paramita Sari**  
**Mentor Bisnis**  
+62851 0033 0705  
paramithandina@gmail.com

**Amar Alpabet Fuadu Z.**  
**Mentor Bisnis**  
+62821 4366 7337  
amaralpabet@gmail.com

**Arin Siska Indarwatin**  
**Mentor Kreatif**  
+62857 3361 0610  
arinsiska@gmail.com

## Makassar

**Kasmir Syariati**  
**Mentor Teknis**  
+62856 9602 2015  
k.syariati@gmail.com

**Mohammad Sofyan S.**  
**Mentor Teknis**  
+62815 2507 600  
sofyanthayf@gmail.com

**Reza Lamsyah Maulana**  
**Mentor Kreatif**  
+62852 5685 2139  
ralamsyah@live.com

**Ahyar Muawwal**  
**Mentor Bisnis**  
+62856 5628 4641  
ahyarmuawwal@gmail.com

**Zulkifli AT**  
**Mentor Bisnis**  
+62852 4965 170  
zulkifliat16@gmail.com

## Padang

**Evan Edsa Azola**  
**Mentor Teknis**  
+62823 8387 1845  
evanedsaazola@gmail.com

**Aldo Erianda**  
**Mentor Teknis**  
+62852 6379 1200  
aldoerianda@gmail.com

**Haris Satria**  
**Mentor Kreatif**  
+62852 7480 8588  
harissatria89@gmail.com

**Nicolas Novian Ruslim**  
**Mentor Bisnis**  
+62878 2329 7974  
nico@nusantech.co

**Eko Surya**  
**Mentor Bisnis**  
+62812 6363 0633  
eko.surya.php@gmail.com

## Medan

**Mohammad Iqbal**  
**Mentor Teknis**  
+62823 6800 8333  
iqbalhood@gmail.com

**Calfin Leonardo**  
**Mentor Bisnis**  
+62852 7749 6126  
calfinleo@gmail.com

**Aulia Rahman**  
**Mentor Kreatif**  
+62852 2298 7595  
auliausu@gmail.com

**Mhd Iqbal Pradipta**  
**Mentor Teknis**  
+62812 7775 8656  
feetbonike90@gmail.com

**Mirza Chilman Garin**  
**Mentor Kreatif**  
+62857 8142 9272  
mirzachilman@gmail.com

**Aditya Dwi Putra**  
**Mentor Bisnis**  
+62812 8598 8857  
adit@monika.id

## Semarang

**Ariaseta Setia Alam**  
**Mentor Teknis**  
+62856 4022 8687  
07arisetata@gmail.com

**Ahmad Arif Faizin**  
**Mentor Teknis**  
+62857 4048 2440  
faizin.arieff@gmail.com

**Yohanes Purba Hapsara**  
**Mentor Kreatif**  
+62815 6622 561  
purbohapsara@gmail.com

**Eldwin**  
**Mentor Bisnis**  
+62878 3227 0892  
eeldwin@gmail.com

**Bambang Herlandi**  
**Mentor Kreatif**  
+62811 5425 850  
bambangherlandi@gmail.com

**Muhammad Rachmadhana**  
**Mentor Bisnis**  
+62811 5947 888  
me@rachmadhana.id

## Balikpapan

**Muhammad Syawqi**  
**Mentor Teknis**  
+62852 4683 5247  
syawqi.zone@gmail.com

**Fachreza Muslim**  
**Mentor Teknis**  
+62857 9257 5362  
fachreza.muslim@gmail.com

**Raditya Rasyid**  
**Mentor Kreatif**  
+62895 6131 78748  
raditya0126@gmail.com

**Istia Budi**  
**Mentor Bisnis**  
+62815 2001 234  
istiabudi@gmail.com

**Bambang Herlandi**  
**Mentor Kreatif**  
+62811 5425 850  
bambangherlandi@gmail.com

# MENTORS

## Denpasar

**Ida Bagus Gede Purwania**  
**Mentor Teknis**  
+62857 3800 9350  
guspurwania@gmail.com

**I Wayan Dharmana**  
**Mentor Teknis**  
+62857 3759 2733  
wdharmana@gmail.com

**I Wayan Ade Saputra**  
**Mentor Kreatif**  
+62813 3910 6378  
wayan.adesaputra@gmail.com

**Gede Doni Agustina**  
**Mentor Bisnis**  
+62812 3762 499  
doniagustina27@gmail.com

**Febriadi Pratama Putra**  
**Mentor Bisnis**  
+62812 1010 7501  
febriadipratama@gmail.com

**A.A.M Aditya Prasanthi**  
**Mentor Kreatif**  
+62857 3747 7890  
etuctida@gmail.com

## Tangerang

**Agus Kianto**  
**Mentor Teknis**  
+62817 4861003  
agus.kianto@gmail.com

**Leo Tiofan Justicia**  
**Mentor Teknis**  
+62838 4806 3856  
leo.t.justicia@gmail.com

**Handoko Dyan Aditya**  
**Mentor Kreatif**  
+62856 713 2828  
adithandoko@gmail.com

**Sandi Agung Pribadi**  
**Mentor Bisnis**  
+62857 1714 5418  
sandiaungpri@gmail.com

**Donny Renaldy Suratman**  
**Mentor Bisnis**  
+62857 1428 5313  
donnirenaldy@gmail.com

**Mahisa Dyan Diptya**  
**Mentor Kreatif**  
+62857 1453 8150  
mahisadd@gmail.com



DIREKTORAT FASILITASI INFRASTRUKTUR TIK  
DEPUTI INFRASTRUKTUR  
BADAN PARIWISATA DAN EKONOMI KREATIF