

Pitching Investasi SiaPlus

Promosi, Distribusi & Akuisisi
Layanan SiaPlus ke 35.000+ Desa

PT Cakrawala Data Bahasa, Cilacap

www.siaplus.com



Cakradasa

PT. Cakrawala Data Bahasa
Web Developer | Language Service Provider

Masalah & Peluang

- Administrasi pertanahan desa masih manual (buku tanah, arsip, peta).
- Proses legalisasi dan pelayanan lambat.
- ±74.000 desa di Indonesia: peluang besar.
- Target SiaPlus: 35.000 desa pengguna.
- Kebutuhan sistem digital berbasis website.
- Dukungan Kebijakan Pemerintah

Produk – SiaPlus

- SiaPlus = aplikasi berbasis website untuk administrasi pertanahan desa.

 Tujuan: Digitalisasi dan efisiensi layanan administrasi pertanahan desa.

Paket:

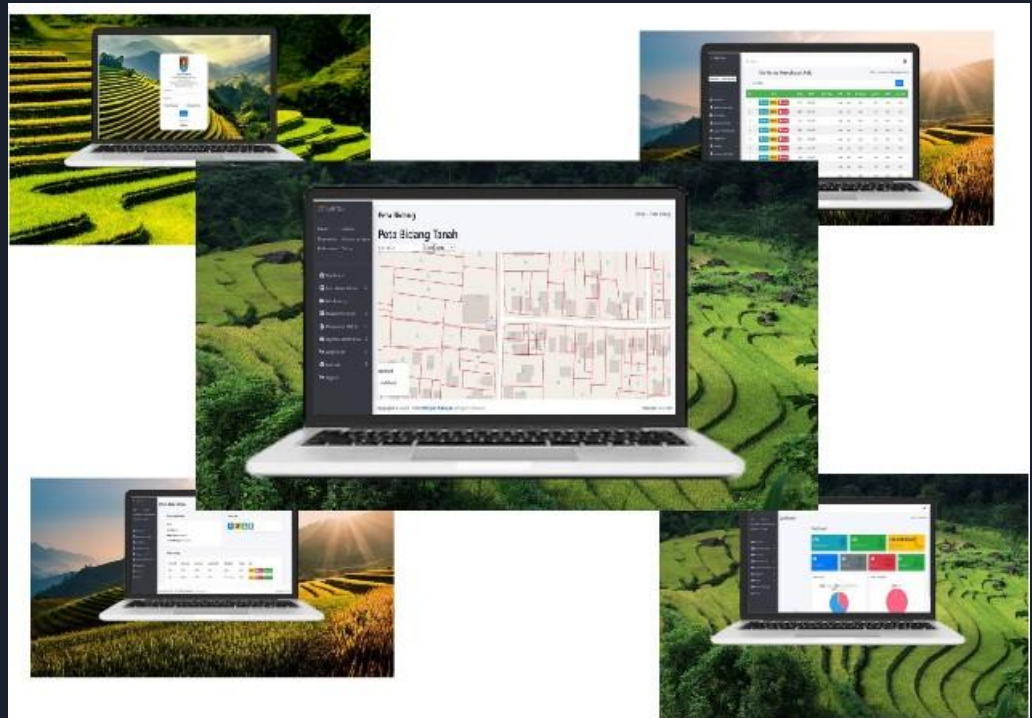
- Timeless Edition – Rp 4.985.000 (seumur hidup)
- RegioLink Edition – Rp 2–3,5 juta/desa (dashboard kabupaten)

Hak Cipta: EC002025148971 © PT Cakrawala Data Bahasa.

Produk - SiaPlus

Klik Gambar di bawah ini untuk masuk ke halaman Demo!

Informasi Lebih Lanjut:



Positioning & Keunggulan SiaPlus

Positioning & Competitive Advantage

Kondisi Pasar

- A. Beberapa penelitian & proyek daerah telah mengembangkan sistem informasi pertanahan, namun *umumnya masih bersifat lokal, parsial, dan belum terintegrasi secara nasional*.
- B. Sebagian besar belum memiliki:
 - Mekanisme multi-level user access (Superadmin / Admin / Petugas)
 - Modul lengkap (Buku Tanah, Buku C, Arsip, Peta, Transaksi Jual Beli–Hibah–Waris)
 - Strategi penetrasi skala desa nasional

★ Keunggulan Kompetitif SiaPlus - A

Berikut ini nilai keunggulan kompetitif SiaPlus dibanding dengan Aplikasi sejenis

Aspek	Aplikasi Lain	SiaPlus
Modul Buku Tanah, Buku C, Arsip	Terpisah / sebagian	✓ Terintegrasi penuh
Peta Bidang & GeoData	Terbatas / manual	✓ Interaktif berbasis GeoJSON
Fitur Transaksi Pertanahan (jual beli, hibah, waris)	Umumnya belum ada	✓ Lengkap dan terstruktur
Level Hak Akses	1–2 level	✓ 3 level (Superadmin, Admin, Petugas)

Keunggulan Kompetitif SiaPlus - B

Berikut ini nilai keunggulan kompetitif SiaPlus dibanding dengan Aplikasi sejenis

Aspek	Aplikasi Lain	SiaPlus
Skala Implementasi	Lokal/ Pilot	Memungkinkan dikembangkan berbasis regional hingga nasional - Target akuisisi pengguna +35.000 desa
Model Bisnis	Proyek Pemerintah/ Hibah	B2G Lisensi Langsung
Sistem Pembiayaan	Tidak terstandar	 Skema bagi hasil berbasis penjualan lisensi

Model Bisnis & Pendapatan

- Pendapatan utama: Penjualan lisensi aplikasi (license key SiaPlus).
- Pendapatan tambahan: setup, pelatihan, pemeliharaan, server.
- Pengembalian investor hanya dari penjualan lisensi.
- Model B2G melalui APBDes.

Strategi Akuisisi & Penetrasi Pasar

- Target

35.000 desa dari 74.000 desa.

- Mitra:

Pemerintah daerah & kabupaten, Forum/
Paguyuban Sekretaris Desa,/ PPDl (Mitra
Daerah)

Strategi Akuisisi Pengguna - 1

Akuisisi Pengguna dilaksanakan dengan 2 strategi:

1. Bottom-Up Market Adoption

SiaPlus mengedepankan *pendekatan partisipatif desa* dengan menjangkau desa-desa yang memiliki tingkat inisiatif dan kesiapan digital tinggi.

Pendekatan ini menekankan pada *kemitraan langsung* dengan pemerintah desa, memberikan kebebasan dalam pengambilan keputusan, serta dukungan penuh dalam pelatihan dan implementasi sistem.

Tujuan:

- Menghasilkan *champion villages* sebagai model penerapan SiaPlus.
- Memperoleh validasi lapangan dan testimoni pengguna secara organik.
- Membangun *brand trust* melalui hasil nyata dan rekomendasi antar-desa.

Strategi Akuisisi Pengguna - 2

2. Top-Down Policy Driven

Pendekatan ini dilakukan melalui kerja sama strategis dengan pemerintah daerah, khususnya Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (Dispermades), dalam bentuk kebijakan fasilitatif atau regulasi pendukung yang mendorong implementasi sistem digital pertanahan desa secara terkoordinasi.

Tujuannya bukan untuk memaksa, melainkan untuk menciptakan standar tata kelola digital di tingkat desa, memastikan keseragaman data, dan mempercepat integrasi antarwilayah.

Tujuan:

- Meningkatkan skala adopsi melalui dukungan kebijakan daerah.
- Mendorong digitalisasi pertanahan menjadi bagian dari agenda pembangunan desa.
- Memastikan interoperabilitas dan integrasi lintas kabupaten.

Gambaran Target Market di Pulau Jawa

Gambaran Target Market di Pulau Jawa

Provinsi	Jumlah Kabupaten	Est Jumlah Desa	Catatan/ Rata-rata
Banten	4	1.238	Rata-rata ± 309 desa/kabupaten (<i>Lebak: 340, Pandeglang: 326, Serang: 326, Tangerang: 246</i>)
Jawa Barat	18	5.312	Rata-rata ± 295 desa/kabupaten (<i>Kab. Bogor 416, Garut 421, Tasikmalaya 351, Bandung 270, dst.</i>)
Jawa Tengah	29	7.809	Rata-rata ± 269 desa/kabupaten (<i>Kab. Cilacap 269, Banyumas 301, Pati 401, Blora 295, dst.</i>)
DIY	4	392	Setara dengan rata-rata 98 desa/kabupaten (<i>Gunungkidul 144, Bantul 75, Kulon Progo 87, Sleman 86</i>)
Jawa Timur	29	7.724	Rata-rata ± 266 desa/kabupaten (<i>Kab. Malang 378, Jember 226, Banyuwangi 189, Madiun 198, dll.</i>)
	84	22.475	

Desa di Pulau Jawa hanya
30% dari total 74.961
desa di Indonesia

Skema Ilustrasi Target Market Pulau Jawa (*Potensi Market Share GovTech Desa*)

Implikasi untuk Pemasaran SiaPlus di Pulau Jawa

Skema Target	Persentase Penetrasi	Jumlah Desa	Potensi Nilai Lisensi (Rp 3 juta/desa)
Pilot (Tahap Seed)	1%	±225 desa	Rp 675 juta
Early Expansion (Growth)	10%	±2.247 desa	Rp 6,7 miliar
Nasional (50% target Pulau Jawa)	50%	±11.200 desa	Rp 33,6 miliar
Full Market (100%)	100%	±22.475 desa	Rp 67,4 miliar

Skema Ilustrasi Target Market Pulau Jawa (*Potensi Market Share GovTech Desa*)

Implikasi untuk Pemasaran SiaPlus di Pulau Jawa

Pulau Jawa menyumbang **1/3 dari seluruh desa di Indonesia**, menjadikannya wilayah prioritas paling ideal untuk **proof of scalability**.

Dengan 84 kabupaten dan ±22.500 desa, penetrasi 10% saja sudah menghasilkan potensi pendapatan **>Rp 6 miliar/tahun** hanya dari lisensi aplikasi.

Strategi SiaPlus yang menggabungkan pendekatan **bottom-up (desa aktif)** dan **policy-driven (Dispermades)** sangat cocok untuk mencapai target pertumbuhan bertahap.

Tahapan Investasi - 1

1 Seed Fund (Tahap Awal – Proof of Market)

Periode: Tahun 1 - 2

Nilai: Rp 200–500 juta

Fokus:

- Pembiayaan promosi & distribusi awal ke desa-desa percontohan
- Pembentukan tim marketing regional & onboarding mitra kabupaten
- Validasi pasar dan penerimaan desa terhadap lisensi aplikasi
- Target **100–300 desa pertama (pilot dan early adopter)**
Output: *Product–market fit* terbukti dan alur APBDes terkonfirmasi

Tahapan Investasi - 2

2 Growth Fund (Tahap Ekspansi – Early Scale Up)

Periode: Tahun 2–3

Nilai: Rp 5–20 miliar

Fokus:

- Ekspansi implementasi ke ± 7.000 desa (20 % target nasional)
- Penambahan server, sistem support & layanan pelanggan
- Peningkatan SDM teknis dan sales kabupaten
- Penguatan branding & integrasi data kabupaten/provinsi

Output: *Revenue growth* stabil, jaringan mitra daerah terbentuk

Tahapan Investasi - 3

③ National Rollout Fund (Tahap Nasional – Scale & Sustain)

Periode: Tahun 4–5

Nilai: Rp 30–50 miliar

Fokus:

- Implementasi di **50 % desa Indonesia (~35.000 desa)**
- Integrasi lintas kabupaten/provinsi, dashboard nasional
- Otomatisasi laporan & big data pertanahan nasional
- Monetisasi data & layanan turunan (lisensi kabupaten, analitik)

Output: *Dominasi pasar & kemandirian finansial aplikasi SiaPlus*

Proyeksi Keuangan & Return

- Seed Fund: Rp 200–500 juta.
- Return: 12% (berdasarkan realisasi penjualan lisensi).
- Distribusi hasil: 30% pemasaran, 20% operasional, 50% pool investor-pengembang (50:50).
- Pengembalian berbasis realisasi pembayaran desa.

Risiko & Mitigasi

- Risiko:
 - Keterlambatan APBDes.
 - Perubahan kebijakan.
 - Adopsi teknologi lambat.
- Mitigasi:
 - Akuisisi Mitra Daerah (Pemda & Forum sejenis PPDI).
 - Edukasi pengguna & pelatihan.
 - Sistem monitoring teknis.

Tim & Legalitas

- PT Cakrawala Data Bahasa – PT Perseorangan.
- Sertifikat Pendirian:
AHU-029594.AH.01.30.Tahun 2023.
- NIB: 2704230066461 | NPWP:
40.682.044.0-552.000.
- Tim ahli Web Dev & GIS.
- Pemegang hak cipta aplikasi SiaPlus.

Permintaan Investasi & Penggunaan Dana

- Pendanaan: Rp 200–500 juta.
- Alokasi:
 - 20% promosi & distribusi
 - 40% pengembangan sistem
 - 30% operasional
 - 10% cadangan
- Investor mendapat hak prioritas untuk pendanaan lanjutan.

Kesimpulan & Ajakan

- SiaPlus = solusi digitalisasi pertanian desa dengan skala nasional, didukung dengan kebijakan Pemerintah tentang Digitalisasi Desa
- Pasar besar – Produk siap – Skema pengembalian jelas.



Hubungi:

PT Cakrawala Data Bahasa



: sofyan.soffy@yahoo.fr



: www.siaplus.com



0838-7446-2456



Mari bergabung dalam transformasi digital desa Indonesia!

TERIMA KASIH



Cakradasa

PT. Cakrawala Data Bahasa
Web Developer | Language Service Provider