

BUSNINESS MODEL CANVAS IB POLBANGTAN BOGOR

8. Key Partners - Lembaga keuangan maupun investor - Lembaga Pemerintahan (Pemkot, Pemprov, Kemendikbudristek) - AIBI - Lembaga penelitian di kampus (UPPM) maupun luar kampus (BRIN) - Polbangtan Bogor	6. Key Activities - Seleksi dan Rekrutmen tenant - Pelatihan, pendampingan dan mentoring. - Penyediaan ruang produksi dan kantor bagi Tenant. - FGD dengan Asosiasi pengusaha/supplier, lembaga - keuangan maupun privat serta praktisi. <i>Business Matching</i> (Pasar dan Modal)	2. Value Proposition - Kepakaran di bidang <i>Smart Farming</i>, Pemeliharaan Hewan, Budidaya Peternakan dan Pengolahan Hasil Pertanian dan Peternakan - Penyediaan fasilitas <i>smart greenhouse</i>, lahan budidaya, klinik hewan, laboratorium, kandang ternak dan kantor bagi Tenant - Akses pemasaran ke <i>modern market</i> - Fasilitasi legalitas usaha - Akses ke lembaga penelitian / lab kampus dan luar kampus (pengujian produk). - Jejaring asosiasi HIPMI	4. Customer Relationships - Kontrak program partnership - inkubasi. - Training, mentoring, coaching. - Website - Media Sosial	1. Customer Segments - Alumni yang berminat menjadi <i>start up</i> atau mendapat fasilitasi PWMP - Masyarakat umum (usia 21 -39 tahun, minimal telah berusaha 1 tahun, minimal modal usaha 5 juta) yang berminat menjadi <i>start up company</i>
	7. Key Resources <i>Smart greenhouse</i>, lahan budidaya, klinik hewan, laboratorium, kandang ternak dan kantor <i>Coach & Mentor Expert</i> di bidang Bisnis Pertanian dan Peternakan - Unit Bisnis Polbangtan Bogor - Pendanaan		3. Channels - Website - Seminar (talkshow) - Pameran - FGD - Promosi media cetak (brosur, spanduk, dll) dan media sosial (Instagram, FB) - Promosi radio lokal (RRI Bogor)	
9. Cost Structure - Training, coaching dan mentoring cost - Biaya operasional (Gaji Karyawan, ATK, Listrik, Komunikasi,, Air, Konsumsi)	5. Revenue Streams - Dana YESS - Dana Polbangtan Bogor - Dana mitra - Dana sewa tenant			