

MODEL INKUBASI

INKUBATOR AGROBISNIS POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN MALANG

Inkubator Agrobisnis Polbangtan Malang (INAGRO) merupakan lembaga yang bertujuan untuk melakukan pembinaan, pelatihan, dan pendampingan kepada pelaku usaha pertanian dan peternakan pada sektor produksi dan pengolahan guna mengembangkan usaha pemula yang inovatif dan produktif. INAGRO didukung oleh 4 (empat) pilar utama yaitu pembiayaan, kemitraan, produksi & pemasaran, dan *research and development* (RnD).



Gambar 1. Pilar Pendukung INAGRO

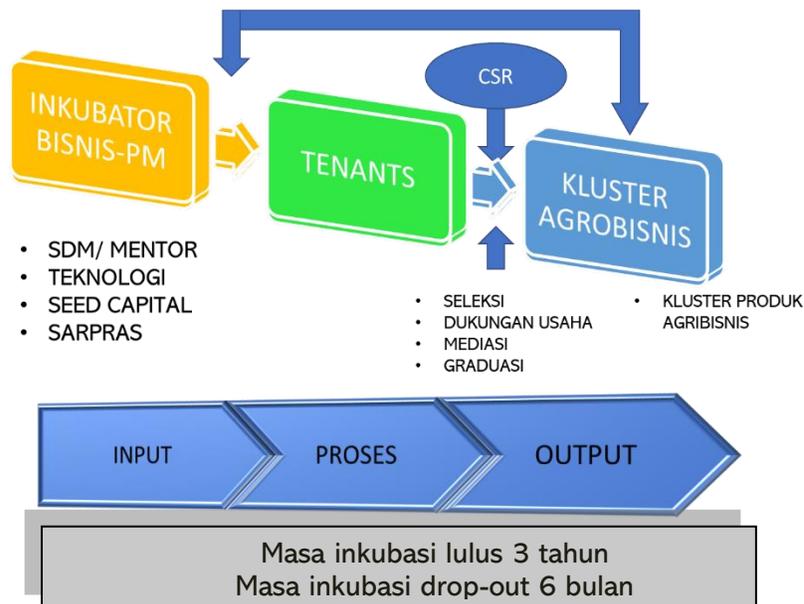
Proses inkubasi terdiri dari 3 (tiga tahap) yaitu pra inkubasi, inkubasi dan pasca inkubasi. Kegiatan pra inkubasi meliputi kegiatan seleksi dan promosi yang diimplementasikan menjadi beberapa aktivitas seperti sosialisasi, FGD, boothcamp, dan visitasi lapang serta penetapan tenant. Kegiatan inkubasi terdiri dari 3 (tiga) tahapan yaitu tahap awal, tahap pengembangan dan tahap lanjutan. Seluruh kegiatan inkubasi dilakukan maksimal selama 3 (tiga) tahun. Kegiatan utama dalam proses inkubasi adalah fasilitasi modal usaha, pendampingan dalam hal pengurusan legalitas usaha dan sertifikasi produk, serta pendampingan dalam hal penyusunan laporan keuangan. Pada tahap pasca inkubasi dilaksanakan layanan konsultasi bisnis dan perluasan pasar.

Gagasan model bisnis INAGRO disajikan pada gambar di bawah ini:

Pra Inkubasi	Inkubasi			Pasca Inkubasi
	Tahap Awal	Pengembangan	Tahap Lanjut	
Seleksi dan Promosi <ul style="list-style-type: none"> • Sosialisasi • <i>Focus Group Discussion</i> (FGD) • Boothcamp • Visitasi lapang 	Pemberian dana untuk tambahan modal usaha	Sertifikasi produk	Persiapan produksi masal	Layanan Konsultansi Bisnis
	Pendampingan pengurusan legalitas izin usaha dan pengembangan produk	HAKI	Kerjasama bisnis	Monitoring dan evaluasi
	Penyusunan laporan keuangan		Perluasan Pasar nasional	Perluasan pasar regional

Gambar 2. Model Bisnis INAGRO

Sedangkan implementasi dari gagasan model bisnis INAGRO disajikan pada gambar di bawah ini :



Gambar 3. Implementasi Model Inkubasi Bisnis INAGRO

<p>8. Key Partner</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Kementerian Pertanian b. Lembaga Keuangan (BRI dan Mandiri) c. Dinas-dinas di Jawa Timur d. Komunitas UKM KADIN 	<p>6. Key Activity</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Seleksi tenant, Training, Pendampingan, Fasilitasi, Temu Bisnis b. Pengembangan kemasan produk tenant c. Memfasilitasi sertifikasi produk tenant d. Uji pasar produk tenant e. Memfasilitasi kerjasama antara tenant dengan lembaga keuangan/Bank dalam hal pembiayaan f. Memfasilitasi networking antara tenant dengan sumber bahan baku dan akses informasi pasar 	<p>2. Value Proposition</p> <p>Eksperties bidang:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agribisnis peternakan dan pertanian • Penanganan pasca panen • Manajemen pengelolaan usaha dan pemasaran • Komunikasi <p>SDM yang full time</p> <p>Sarpras produksi dan penyimpanan dingin</p>	<p>4. Customer Relationship</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pertemuan rutin mingguan dan sesuai dengan kebutuhan tenant (pendampingan). b. Monitoring dan evaluasi usaha tenant c. Aplikasi Media Sosial antara inkubator dan tenant 	<p>1. Customer Segment</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Mahasiswa dan alumni b. Dosen yang mempunyai hasil riset atau paten c. <i>Startup</i> PWMP
<p>9. Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Operasional Pengelola (20 %) b. Operasional Sosialisasi (2%) c. Operasional Seleksi (8%) d. Operasional Pelatihan (30%) e. Operasional Pendampingan (15%) f. Operasional Monev (10%) g. Operasional Pemasaran (5%) h. Operasional Kantor (5%) i. Operasional Maintenance (5%) 	<p>7. Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Tenaga ahli di bidang agro dan penanganan hasil (pasca panen) serta manajemen bisnis. b. Ruang pertemuan dan akses internet untuk workshop dengan kapasitas 50 orang c. Laboratorium proses produksi d. Ruangan penyimpanan dingin kapasitas 8 ton 	<p>5. Revenue Streams (kisaran 200-300 juta)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Berasal dari DIPA Polbangtan Malang (75 %) b. <i>Fee</i> kegiatan kerja sama dengan pihak ketiga sebesar (10 %) c. Sewa sarpras internal (5%) d. Sewa sarpras eksternal (10%) 	<p>3. Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Website Inkubator b. Pameran dan lomba wirausaha a. Online (telepon, webinar, email, wa, website), dan b. Offline (melaksanakan training, coaching, mentoring, temu bisnis) 	

Gambar 4. *Business Model Canvas* (BMC) INAGRO