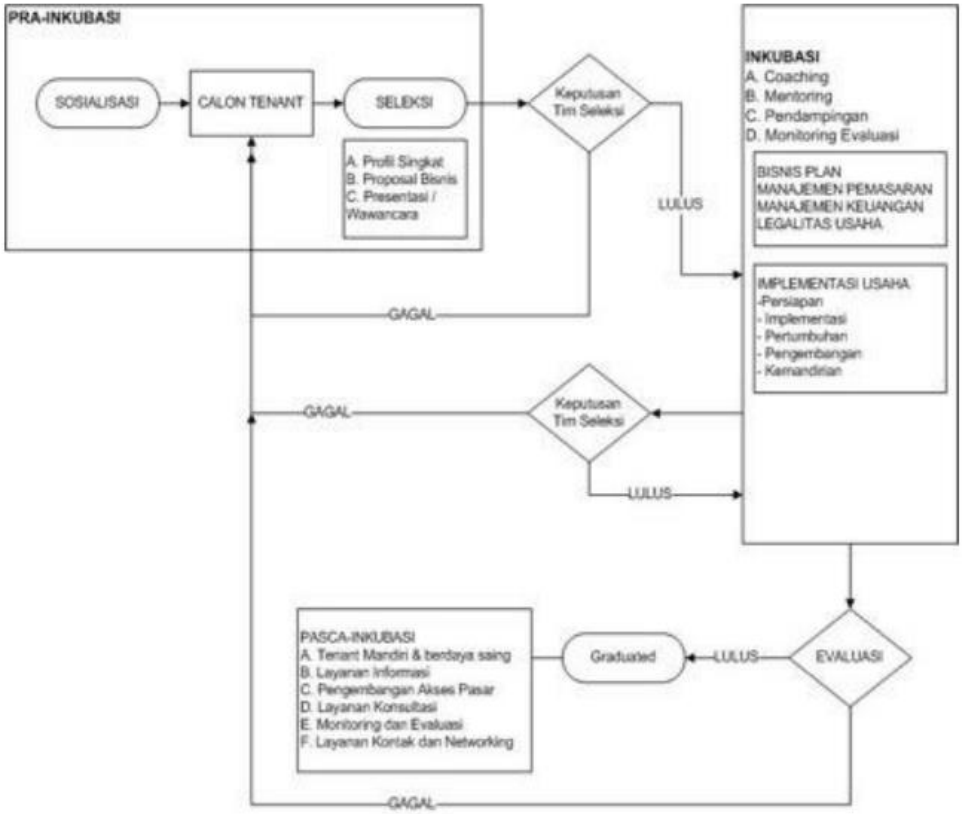
BUSINESS MODEL INKUBATOR BISNIS PRIMAKARA

- Business Model inkubator
  Business Model inkubator dalam mencapai tujuan dan sasaranya dapat di jelaskan melalui Business Model berikut :



Kegiatan Inkubator Bisnis terdiri atas 3 tahap yaitu Tahap Pra-Inkubasi, Inkubasi dan Pasca Inkubasi.

Pada Tahap Pra-Inkubasi diadakan program sosialisasi ke mahasiswa dan masyarakat umum guna mendapatkan calon-calon tenant potensial. Setelah mendapatkan calon tenant maka akan dilaksanakan seleksi calon tenant. Calon yang lolos tahap seleksi akan diterima sebagai tenant dan Inkubator Bisnis akan memberikan inkubasi seperti coaching, mentoring, monitoring dan evaluasi, pelatihan manajemen usaha hingga implementasi usaha. Setelah tahap inkubasi selesai, Inkubator akan meluluskan tenant tersebut dan tenant akan memasuki tahap pasca inkubasi. Pada tahap ini Inkubator akan memberikan layanan berupa pengembangan akses pasar, monitoring dan evaluasi, pengembangan networking dan sebagainya. Selain itu, pada tahap ini diharapkan tenant dapat menjadi anchor tenant.

Business Model Canvas Inkubator Bisnis Primakara

Key Partners

1. Junior Chamber International Bali sebagai sumber calon tenant
2. Subali mengadakan event meet-up startup di Bali
3. Kumpul coworking space mengadakan acara Gerakan 1000 Startup di Primakara
4. Kementerian Ristekdikti sumber dana
5. Relawan TIK Bali sebagai sumber informasi calon tenant yang potensial

Key Activities

1. Pendampingan : coaching, mentoring, pelatihan
2. Fasilitasi Pendanaan
3. Co-creation program bersama dgn inbis lain
3. Fasilitasi untuk penyelesaian project bersama antar tenant
4. Peningkatan capacity building pengelola

Key Resources

1. SDM Pengelola
2. Perangkat teknologi yang tersedia : Komputer, Akses Internet, dll
3. Pendanaan dari pihak ketiga
4. Logistik administrasi / operasional

Value Proposition

1. Keahlian pendampingan tenant yang berorientasi pasar global dan kreatif.

2. Memiliki ekosistem bisnis digital dan kreatif

3. Memiliki fasilitas co-working space dengan luas 100m2.

Customer Relationships

1. Long Term melalui Kontrak Kerjasama
2. Personal Assistance dalam hal ini penyediaan mentor-mentor yang berasal dari Dosen maupun Anchor Tenant (Graduated)

Channels

1. Social Media: Facebook, Website, Instagram
2. Acara Pameran : Primakara Startup Expo, Bali Startup Camp
3. Program perlombaan dan Kompetisi
4. Komunitas Junior Chamber Internasional

Customer Segments

1. Civitas Akademik Primakara (Mahasiswa, Dosen, Staff) atau Masyarakat yang Memiliki Usaha
- **Sudah memiliki produk inovatif dan potensi bisnis**
- **Memiliki prototype**

Cost Structure

1.Investasi (Perlengkapan dan Peralatan) : 5%
2.Biaya Operasional : 65 %
3.Biaya Pelatihan Staff Inkubator: 10 %
4.Biaya Audensi Kerjasama : 5 %
5.Promosi : 10 %
6.Pelatihan tenant : 5 %

Revenue Streams

1. Dana PPBT : 50 %
2. Bagi hasil penjualan produk tenant : 10 %
3. Workshop/Seminar Berbayar: 10 %
4. STMIK Primakara : 25%
5. Sewa Ruangan : 5%