MODEL INKUBASI CV NABILA ZAFIRA MAHALIA

Bidang: IT dan Manajemen Konsulting

Nabila Zafira Mahalia
(NAZMA)

0813-9211-3276 (Wiwit AB)
0823-2410-2401 (Meylin)
nazmaoffice007@gmail.com
Nazma Office
nazma_office

Kantor Pusat :
Jl.Selokan Mataram,Pogung Dalangan No.16 RT 11/RW 50
Sinduadi Mlati Sleman Yogyakarta

Cabang Yogyakarta :
Kp. Serangan Ng.II No.191 RT 010/ RW 002
Notoprajan Ngampilan Yogyakarta

PROFIL PERUSAHAAN

Nabila Zafira Mahalia, yang dikenal juga sebagai NaZMa Office, didirikan pada tahun 2007. Dengan pengalaman mencapai lebih dari 16 tahun, NaZMa Office telah mengembangkan keahlian yang mendalam dalam bidang konsultan IT dan layanan manajemen.

MOTTO PERUSAHAAN

"We'll Finish it With Excellence"

1. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi perusahaan IT dan Management Consulting yang unggul, inspiratif, kolaboratif, dan berkualitas pada tahun 2034.

Misi:

1. Memberikan layanan IT dan Manajemen Consulting serta pengembangan lain yang berkualitas.
2. Memberikan nilai tambah pada setiap produk dan jasa yang diberikan oleh NaZMa.
3. Membuat sistemasi bisnis yang efektif, efisien, nyaman, dan terintegrasi baik secara offline maupun online.
4. Selalu memberikan layanan dengan prinsip "We'll finish it with excellence" untuk kepuasan pelanggan.
5. Bekerja sama dan bersinergi dengan pentahelix (perusahaan, pemerintah, kampus/sekolah, komunitas, dan media) untuk meningkatkan kinerja dan layanan.
6. Membangun komunitas muda yang profesional, memberikan manfaat, dan menciptakan peluang yang menguntungkan bagi semua pihak.

2. Program Inkubasi

- Tahap 1: Pre-Inkubasi (Seleksi & Persiapan Awal)
  a. Sosialisasi program inkubasi dan seleksi tenant.
  b. Pendampingan dalam penyusunan proposal bisnis berbasis IT dan manajemen.
  c. Identifikasi kebutuhan teknologi dan sistemasi bisnis tenant.

- Tahap 2: Inkubasi (Pengembangan & Validasi Produk/Layanan)
  a. Workshop pengembangan solusi berbasis IT dan model bisnis manajemen modern.
  b. Pendampingan dalam pembuatan Minimum Viable Product (MVP) atau layanan konsultasi digital.
  c. Implementasi sistemasi bisnis berbasis teknologi.
  d. Kolaborasi dengan pentahelix untuk penguatan jejaring bisnis.

- Tahap 3: Akselerasi (Scale-up & Market Expansion)
  a. Penguatan strategi bisnis dan ekspansi pasar berbasis digital.
  b. Pendampingan akses permodalan (investor, hibah, dana CSR).
  c. Kolaborasi dengan industri dan instansi pemerintah untuk implementasi solusi IT dan manajemen.
  d. Membangun komunitas profesional muda yang kompeten dalam bidang IT dan manajemen.

3. Layanan Inkubasi

- ✓ Mentorship & Coaching: Bimbingan oleh praktisi IT dan manajemen bisnis.
- ✓ Akses Teknologi: Penggunaan software development tools, cloud computing, dan AI.
- ✓ Business Matching: Menghubungkan startup dengan investor, mitra bisnis, dan klien potensial.
- ✓ Legal & Compliance: Konsultasi terkait regulasi bisnis dan perlindungan hak kekayaan intelektual.
- ✓ Sistemasi Bisnis: Implementasi workflow yang efektif dan efisien berbasis teknologi.
- ✓ Digital Marketing Support: Pendampingan dalam branding, SEO, dan pemasaran digital.

4. Target Tenant & Kriteria Seleksi

- ❖ Target Tenant:
  - Startup berbasis IT yang berfokus pada solusi bisnis dan digitalisasi.
  - Konsultan bisnis dan manajemen berbasis teknologi.
  - UKM yang ingin mengadopsi teknologi dalam operasional bisnisnya.
- ❖ Kriteria Seleksi:
  - Memiliki ide bisnis berbasis IT atau konsultasi manajemen dengan potensi pasar.
  - Memiliki tim yang solid dan komitmen untuk mengikuti program inkubasi.
  - Bersedia menjalani proses inkubasi minimal 6-12 bulan.

5. Model Pendanaan & Keberlanjutan

a. Sumber Pendanaan:

- Investasi awal dari CV Nabila Zafira Mahalia.
- Hibah dan program dukungan dari pemerintah dan swasta.
- Skema revenue-sharing dengan startup binaan.

b. Keberlanjutan:

- Model bisnis berbasis langganan (subscription) untuk konsultasi dan mentoring.
- Program partnership dengan institusi pendidikan dan industri.
- Layanan pelatihan dan sertifikasi berbasis teknologi dan manajemen.