

# MODEL BISNIS

---

## I. LATAR BELAKANG

**PT WIRUSAHA TUMBUH BERSAMA** model bisnis PT Wirausaha Tumbuh Bersama yang disusun sesuai spesialisasi bidang usaha dan mengacu pada kerangka Business Model Canvas (BMC).

## II. MODEL BISNIS

### A. Customer Segments (Segmen Pelanggan)

1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)
2. Startup berbasis teknologi
3. Perusahaan swasta yang membutuhkan pelatihan SDM
4. Instansi pemerintah yang memerlukan program pelatihan atau penyelenggaraan event
5. Lembaga pendidikan nonformal
6. Organisasi bisnis dan asosiasi pengusaha

### B. Value Propositions (Proposisi Nilai)

1. Layanan inkubasi menyeluruh: mulai dari pelatihan, konsultasi, hingga teknologi digital.
2. Akses ke platform digital untuk mendukung penjualan, manajemen, dan promosi.
3. Jaringan mitra untuk memperluas pasar UMKM.
4. Pelayanan penyelenggaraan event profesional (MICE & special events).
5. Penguatan kapasitas manajerial melalui program pelatihan berbasis kebutuhan sektor usaha.
6. Pendampingan legalitas, manajemen, dan standarisasi kualitas produk UMKM.

### C. Channels (Saluran Distribusi)

1. Portal web/platform digital perusahaan
2. Media sosial dan marketplace
3. Jaringan kemitraan dengan pemerintah, BUMN, lembaga pendidikan, dan organisasi bisnis
4. Event offline: pameran, workshop, dan seminar
5. Kegiatan pendampingan di lokasi UMKM/startup

**C. Customer Relationships (Hubungan Pelanggan)**

1. Pendampingan intensif melalui program inkubasi
2. Customer support via digital channel (website, WhatsApp, email)
3. Program membership untuk pelatihan dan konsultasi berkelanjutan
4. Komunitas alumni peserta pelatihan untuk kolaborasi bisnis

**D. Revenue Streams (Sumber Pendapatan)**

1. Biaya layanan pelatihan dan workshop
2. Fee jasa konsultasi manajemen, bisnis, dan teknologi
3. Penjualan produk digital (software, aplikasi, lisensi)
4. Pengelolaan dan penyelenggaraan event (MICE dan special events)
5. Kerjasama sponsorship dalam program pelatihan atau event
6. Bagi hasil atas keberhasilan bisnis peserta inkubasi

**E. Key Resources (Sumber Daya Utama)**

1. Tim ahli di bidang teknologi, manajemen, dan pelatihan
2. Platform digital (portal web, aplikasi)
3. Fasilitas ruang pelatihan, coworking space, dan ruang event
4. Jaringan kemitraan strategis dengan pemerintah, swasta, dan lembaga pendidikan
5. Hak kekayaan intelektual atas modul pelatihan dan software

**F. Key Activities (Aktivitas Utama)**

1. Penyelenggaraan pelatihan berbasis kurikulum praktis
2. Konsultasi bisnis, manajemen SDM, dan teknologi
3. Pengembangan platform digital untuk mendukung pemasaran UMKM
4. Event organizing: MICE dan special events
5. Pendampingan intensif bagi startup dan UMKM dalam program inkubasi
6. Penyediaan hosting dan layanan IT untuk UMKM

**G. Key Partnerships (Mitra Utama)**

1. Instansi pemerintah pusat dan daerah
2. Asosiasi pengusaha dan organisasi UMKM
3. Lembaga pendidikan formal/nonformal
4. Perusahaan teknologi dan penyedia infrastruktur digital
5. Media partner untuk promosi kegiatan pelatihan dan event
6. Investor atau lembaga keuangan untuk pembiayaan inkubasi UMKM

## **H. Cost Structure (Struktur Biaya)**

1. Biaya operasional kantor dan infrastruktur pelatihan
2. Biaya pengembangan dan pemeliharaan platform digital
3. Honorarium narasumber, instruktur, dan konsultan
4. Biaya pemasaran dan promosi layanan
5. Biaya penyelenggaraan event offline/online
6. Biaya pengelolaan SDM internal perusahaan