

MODEL INKUBASI

INKUBATOR USAHA EKONOMI KREATIF INDONESIA

I. IDENTITAS LEMBAGA INKUBATOR

Komponen:	Keterangan:
Nama Lembaga	Kawal Incubator
Bentuk Hukum	Perkumpulan Kalimantan Selatan Kreatif (AHU: 0068436.AH.01.07.Tahun 2016)
Lokasi Utama	Banjarmasin (Kalimantan Selatan)
Pendiri/Pengelola	Perkumpulan Kalimantan Selatan Kreatif / Kolaborasi <i>Hexa Helix</i> (Pemerintah, Akademisi, Pelaku Usaha, Komunitas, Media dan <i>Agreggator</i>)
Kontak Resmi	inkubator@kalselkreatif.or.id / +62-851-0332-6061

II. VISI DAN MISI

Visi

"Menjadi inkubator bisnis terdepan di Indonesia yang mengakselerasi pertumbuhan ekosistem ekonomi kreatif Indonesia melalui inovasi, kolaborasi, dan kreatifitas, berbasis Hexa Helix "

Misi

1. Mengidentifikasi, menginkubasi, dan mengakselerasi startup dan UMKM ekonomi kreatif berbasis ide, desain, teknologi, dan kearifan lokal.
2. Menyediakan ekosistem pendukung komprehensif meliputi mentorship, akses modal, teknologi produksi, dan jaringan distribusi.
3. Membangun kapasitas wirausaha kreatif melalui pelatihan, workshop, dan program pengembangan berkelanjutan.
4. Memfasilitasi kolaborasi lintas sektor dan multipihak untuk menciptakan nilai tambah dan dampak ekonomi yang terukur.
5. Meningkatkan daya saing produk kreatif Indonesia di pasar lokal, nasional, dan internasional.
6. Berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi digital di sektor kreatif.

III. MODEL INKUBASI

3.1 Tipologi Program Inkubasi

Program A: Pre-Incubation (0-3 Bulan)

Target Peserta:

- Individu dengan ide bisnis kreatif belum tervalidasi
- Tim dengan konsep matang namun belum ada eksekusi
- Entrepreneur yang ingin pivot ke sektor kreatif

Durasi & Jenis Kegiatan:

1. Orientation dan business model canvas workshop
2. Market research dan customer discovery coaching
3. Idea validation dan feasibility study
4. Business plan development
5. Pitch practice dan demo day

Output:

- Business plan tertulis (5-10 halaman)
- Go/No-go decision dengan rekomendasi konkret
- Akses ke mentors dan investor untuk yang lolos

Investasi Inkubator: Minimal (fasilitasi ruang, expert session)

Program B: Core Incubation (6-12 Bulan)

Target Peserta:

- Startup kreatif dengan MVP (minimum viable product) atau prototype
- UMKM kreatif dengan revenue <20 juta/tahun yang ingin scaling
- Tim dengan founding team 2-5 orang minimal

Durasi & Layanan Komprehensif:

Dimensi Layanan	Aktivitas Utama
Mentoring	Expert mentor sesuai industri, weekly check-in, business coaching

Akses Produksi	Studio fotografi, video, audio lab, design studio, coworking space
Pendanaan Awal	Pre-seed grant Rp 50-250 juta, investor connection, pitch readiness
Legal	Konsultasi HKI (trademark, copyright, paten), akta pendirian, kontrak
Digital Marketing	Social media strategy, SEO/SEM coaching, content calendar
Akses Pasar	Marketplace connection (Tokopedia, Shopee, Blibli), B2B networking
Pelatihan	Workshop reguler: financial management, HR, operations, growth hacking
Network	Monthly founder gathering, investor pitch events, kolaborasi antar tenant

Table 1: Dimensi Layanan Core Incubation Program

Output Target:

- Revenue minimum Rp 50 juta dalam 12 bulan
- Team terstruktur dan proses operasional terdokumentasi
- IP protection dan brand positioning kuat
- Customer base terakumulasi (min. 50 transaksi/customers)
- Readiness untuk akses pendanaan venture capital

Dukungan Finansial Inkubator: Rp 50-250 juta per tenant (grant/investasi ekuitas 10-15%)

Program C: Acceleration (3-6 Bulan)

Target Peserta:

- Startup kreatif sudah post-MVP dengan product-market fit
- Revenue Rp 50 juta - 100 juta dalam 12 bulan terakhir
- Siap skala dengan fokus ekspansi geografis/produk/team

Durasi & Fokus Akselerasi:

- Growth strategy dan scaling playbook
- Investor pitching preparation dan due diligence readiness
- Strategic partnership facilitation
- Technology infrastructure dan automation

- International market entry planning (jika relevan)
- Series A/B funding roadmap

Target Output:

- Secured funding (Series A minimum Rp 1-5 miliar)
- Strategic partnership atau akuisisi partnership established
- Revenue growth 200%+ YoY
- Team expansion hingga 10-20 orang

Dukungan Finansial Inkubator: Komitmen mentoring intensif, investor connection, limited operational support

3.2 Mekanisme Seleksi & Admission

Kriteria Seleksi Umum:

1. **Bisnis Model:** Clarity value proposition, business model canvas, market opportunity
2. **Tim:** Komposisi team (min. co-founder 2 orang), background, motivation, commitment
3. **IP Potential:** Keunikan ide, diferensiasi, dan potensi IP yang dapat diproteksi
4. **Kesiapan:** Dokumentasi rencana, proof of concept (video/prototype), market research
5. **Alignment:** Fit dengan spesialisasi bidang dan visi-misi inkubator
6. **Impact Potential:** Potensi job creation, economic value, dan dampak sosial

Proses Seleksi:

Tahap	Aktivitas	Durasi
1. Submission	Aplikasi online + dokumen persyaratan	2 minggu
2. Admin Review	Kelengkapan dokumen dan kriteria dasar	1 minggu
3. Pitch Presentation	Presentasi 10 menit + Q&A oleh selection committee	2 minggu
4. Deliberation	Review oleh mentors dan investment committee	1 minggu
5. Decision	Announcement acceptance & contract signing	1 minggu

Target Acceptance Rate: 10-15% dari total applicants (quality over quantity)

3.3 Struktur Biaya & Revenue Model

Biaya Operasional Inkubator (per tahun):

Item Biaya	Estimasi (Rp)
Ruang operasional (sewa/maintenance)	30 juta
Tim staff (3 orang)	90 juta
Program operasional (mentoring, workshop)	120 juta
Fasilitas produksi (studio, equipment)	20 juta
Marketing dan outreach	15 juta
Operasional IT dan admin	35 juta
Total per tahun	310 juta

Table 2: Estimasi Biaya Operasional Inkubator Tahunan

Revenue Streams Inkubator:

1. **Equity/Grant dari Government** (UMKM, Kemenkop-PKM, Kemenperin, Dinas Prov Kalsel): 100 juta
2. **Corporate Partnership** (bank, platform digital, brand sponsor): 75 juta
3. **Service Revenue** (office rental, workshop fee, consulting): 30 juta
4. **Success Fee** (equity upside dari exit tenant, komisi): 40 juta
5. **Training & Licensing Fee** (program eksternal, sertifikasi): 35 juta
6. **University Partnership** (research, student projects): 50 juta

Total Revenue Target Tahun 1: Rp 330 Juta ↔ Break-even operasional