

- 1.UMKM/Startup agribisnis dan agroindustry menghadapi biaya produksi tinggi dan efisiensi rendah.
2. Sulit memenuhi standar sertifikasi, kualitas, dan traceability untuk masuk pasar premium/ekspor.
3. Keterbatasan akses ke teknologi presisi, modal, dan jejaring pasar.
4. Rantai pasok tidak transparan → risiko fraud, kualitas tidak konsisten.
5. Minimnya pendampingan teknis dan bisnis yang spesifik sektor, bukan generik.

## Existing Alternatives

1. Resiko fraud
2. Kualitas tidak konsisten
3. Tidak dapat tertelusur

1. Implementasi Smart Farming/IoT untuk efisiensi produksi.
2. Sistem Blockchain traceability untuk keamanan pangan dan ekspor.
3. Program pendampingan sertifikasi (HACCP, organik, GAP, FSSC, halal).
4. Pelatihan lean manufacturing untuk menurunkan biaya dan meningkatkan kualitas.
5. Akses jejaring investor dampak, green financing, dan pembiayaan ekspor.
6. Kurasi pasar ekspor melalui mitra buyer internasional.
7. Inkubasi end-to-end dari validasi bisnis → sertifikasi → ekspor.

"Inkubator berbasis teknologi presisi dan keberlanjutan yang mempercepat transformasi agribisnis menuju produk bernilai tinggi dan siap ekspor."  
 Dengan keunikan:  
 1. Integrasi Smart Farming/IoT + Blockchain dalam proses inkubasi.  
 2. Pendampingan berbasis sertifikasi, lean manufacturing, dan traceability.  
 3. Akses eksklusif ke impact investors dan pasar ekspor niche agribisnis.

1. Integrasi teknologi presisi (IoT, AI, blockchain) yang sudah siap pakai untuk tenant.
2. Jejaring eksklusif ke impact investors, buyer global, dan pasar ekspor niche.
3. Kolaborasi triple helix (kampus-industri-pemerintah) yang jarang dimiliki inkubator lain.
4. Akses laboratorium, demplot, dan fasilitas uji mutu.
5. Keahlian sektor agribisnis & perikanan yang kuat (bukan general incubator).
6. Pendekatan community-based yang menggabungkan teknologi + pemberdayaan lokal.
7. Program inkubasi end-to-end dari produksi hingga ekspor.

- 1.UMKM Agribisnis & Agroindustri
2. Startup teknologi pertanian/perikanan
3. Koperasi/komunitas
4. Industri pengolahan pangan/perikanan /pertanian/peternakan
5. Koperasi produsen untuk ekspor

## Key Metrics

1. Penurunan biaya produksi tenant (%) melalui IoT.
2. Peningkatan yield/produktivitas tenant.
3. Jumlah tenant yang memperoleh sertifikasi.
4. Jumlah tenant yang masuk pasar ekspor.
5. Jumlah tenant yang mendapatkan pendanaan.
6. Retensi tenant dan tingkat keberhasilan program.
7. Dampak lingkungan: pengurangan energi, air, emisi.
8. Pertumbuhan pendapatan tenant per tahun.

## Channels

1. Kemitraan perguruan tinggi (laboratorium, demplot, riset).
2. Dinas pertanian/perikanan, pemerintah daerah.
3. Asosiasi industri
4. Media sosial dan website profesional.
5. Event agritech, expo pangan, roadshow komunitas petani/peternak/pembudidaya/pengolahan.
6. Kolaborasi dengan koperasi dan sentra produksi lokal.

## Cost Structure

1. Pengembangan platform IoT, dashboard analitik, dan blockchain.
2. Gaji mentor, konsultan, teknisi, dan staf inkubasi.
3. Operasional fasilitas (lab, demplot, coworking space).
4. Pengembangan kurikulum dan modul pelatihan.
5. Pemasaran, event, dan akuisisi tenant.
6. Sertifikasi alat, perangkat, dan uji coba teknologi.
7. Administrasi dan manajemen program.

## Revenue Streams

1. Biaya program inkubasi (inkubasi dasar & lanjutan).
2. Consulting fee (sertifikasi, strategi ekspor, rencana bisnis).
3. Kemitraan dan sponsorship dari korporasi.
4. Success fee saat tenant mendapat investasi.
5. Membership layanan IoT/Blockchain (subscription).
6. Pendapatan pelatihan/workshop.
7. Pendapatan dari joint venture komersial (jika ada pengembangan produk bersama).

8. KEY PARTNER	7. KEY ACTIVITIES	2. VALUE PREPOSITION	4. CUSTOMER RELATIONSHIP	1. CUSTOMER SEGMENT
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. KEMENDIKTISAINTEK</li> <li>b. KEMENKOP</li> <li>c. KEMENTERIAN UMKM</li> <li>d. ASOSIASI INKUBATOR BISNIS INDONESIA</li> <li>e. BUMN</li> <li>f. PERBANKAN/LEMBAGA KEUANGAN</li> <li>g. PUSLIT HKI</li> <li>h. KEMENSOS</li> <li>i. KEMENAKER</li> <li>j. KEMENPORA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Pendampingan</li> <li>2. Pelatihan tenant</li> <li>3. Exhibition</li> <li>4. Bisnis Gathering</li> <li>5. Konsultasi Bisnis</li> <li>6. Workshop</li> <li>7. Pendampingan Penyusunan Proposal untuk mendapatkan pendanaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Menyediakan fasilitas dan layanan untuk tenant inwall</li> <li>b. Pendampingan untuk pengembangan tenant</li> <li>c. Pengelola dan pendamping bersertifikat BNSP</li> <li>d. Memiliki akses laboratorium (uji lab)</li> <li>e. Mentor yang handal dan berpengalaman</li> <li>f. Networking Luas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pendampingan</li> <li>b. Mentoring</li> <li>c. Coaching</li> <li>d. Pameran</li> <li>e. Fasilitasi Kapasitas Kelembagaan</li> <li>f. Pelatihan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mahasiswa , Dosen, Masyarakat, Koperasi, Asosiasi, Komunitas</li> <li>b. Perusahaan Pemula Bid. Agribisnis dan Agroindustri</li> <li>c. Pemda</li> <li>d. BUMN</li> </ul>
<b>3. CHANNEL</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Offline Media : temu bisnis, pameran produk Tenant di Unsoed</li> <li>b. Online Media : website, email marketing, social media marketing</li> </ul>				
<b>5. REVENUE STREAM</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Hibah kompetisi dari Kementerian</li> <li>b. CSR dari BUMN</li> <li>c. Unsoed</li> <li>d. Profit sharing dengan tenant</li> <li>e. Penjualan produk Tenant saat pameran</li> </ul>				
<b>6. KEY RESOURCES</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Coach Bisnis (4 orang) bersertifikat</li> <li>b. Digital Marketing</li> <li>c. Infrastruktur dan fasilitas tenant inwall</li> <li>d. Acces Laboratorium</li> <li>e. Kesanku Packaging</li> </ul>				
<b>9. COST STRUCTURE</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Gaji karyawan</li> <li>b. Overhead</li> <li>c. Biaya Networking</li> <li>d. Biaya Promosi</li> </ul>				