

LAPORAN PENYELENGGARAAN INKUBASI

TAHUN 2024

I. Profil Lembaga

| | | | |
|---|--|---|---|
| 1 | Nama Lembaga Inkubator | : | Maxy Academy |
| 2 | Nama Lembaga Induk | : | PT Linkdataku Solusi Indonesia |
| 3 | Bentuk Lembaga Inkubator | : | Lembaga Pendidikan |
| 4 | Alamat Lembaga Inkubator | : | Impact Hub Lippo Thamrin lantai 5 unit 03, PT Mitra Lestari Motorindo, Jl. M.H. Thamrin No.20, RT.9/RW.4, Gondangdia, Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350 |
| 5 | Kota/ Kab Lembaga Inkubator | : | Tangerang |
| 6 | Email Lembaga Inkubator | : | info@maxy.academy |
| 7 | Website Lembaga Inkubator | : | http://maxy.academy |
| 8 | Telepon Lembaga Inkubator | : | 08113955599 |
| 9 | <p>Latar Belakang</p> <p>Maxy Academy adalah sebuah platform pendidikan yang didedikasikan untuk membekali para peserta dengan keterampilan dan pengetahuan yang relevan dalam bidang teknologi, desain, pemasaran digital, dan pengembangan bisnis. Didirikan dengan tujuan untuk menjembatani kesenjangan antara pendidikan formal dan kebutuhan industri, Maxy Academy menawarkan berbagai program pelatihan yang dirancang untuk mempersiapkan peserta agar siap menghadapi tantangan dunia kerja modern.</p> <p>Dalam upaya mendukung kewirausahaan digital, Maxy Academy juga berinisiatif untuk membangun sebuah inkubator bisnis yang berkolaborasi dengan Transformational</p> | | |

| | |
|-----------|--|
| | <p>Business Network (TBN), guna memberikan dukungan kepada para peserta untuk mengembangkan ide bisnis mereka, serta memperkuat jaringan profesional mereka.</p> <p>Inkubator bisnis Maxy Academy bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang dapat membantu para peserta dalam merintis dan mengembangkan startup mereka, memberikan akses kepada bimbingan dan sumber daya yang dibutuhkan untuk mewujudkan visi bisnis mereka. Melalui pemanfaatan teknologi terbaru, seperti AI, Maxy Academy berkomitmen untuk merangkul berbagai lapisan masyarakat, dengan memberikan akses edukasi berkualitas kepada komunitas yang kurang terlayani dan berfokus pada pengembangan wirausaha sosial yang dapat memberikan dampak positif di masyarakat.</p> <p>Maxy Academy memandang pengembangan talenta digital dan kewirausahaan sebagai kunci untuk membangun ekosistem yang lebih inklusif dan berkelanjutan di Indonesia. Melalui inkubator bisnis ini, Maxy Academy berupaya mencetak lebih banyak digital dan wirausaha sosial, serta membantu mewujudkan Indonesia sebagai negara yang lebih siap menghadapi tantangan teknologi dan bisnis global.</p> |
| 10 | <p>Visi</p> <p>Mencetak 1,000,000 talenta digital dan 1,000 digital & wirausaha sosial Indonesia pada tahun 2030</p> |
| 11 | <p>Misi</p> <p>Menjembatani adaptasi mahasiswa dari dunia akademik menuju dunia kerja</p> <p>Menciptakan wadah mikro untuk generasi kedepan secara merata</p> <p>Menggunakan AI untuk membantu komunitas kecil mendapatkan akses edukasi yang berkualitas</p> |
| 12 | <p>Tujuan</p> <p>Tujuan inkubator bisnis Maxy Academy adalah untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pengembangan startup digital dan kewirausahaan sosial dengan menyediakan platform pelatihan, mentoring, dan akses ke sumber daya yang diperlukan untuk mencetak 1.000 digital dan wirausaha sosial Indonesia pada tahun 2030</p> |
| 13 | <p>Sasaran</p> <p>Sasaran inkubator bisnis Maxy Academy meliputi mahasiswa, profesional muda, dan individu dengan minat dalam mengembangkan usaha digital atau sosial yang inovatif. Sasaran utama juga mencakup startup dan usaha kecil yang membutuhkan dukungan dalam bentuk pelatihan, mentoring, serta akses ke sumber daya untuk tumbuh dan</p> |

| |
|--|
| berkembang. Selain itu, inkubator ini juga bertujuan untuk menjangkau komunitas yang kurang terlayani, terutama di daerah dengan akses terbatas ke pendidikan digital, untuk memberikan kesempatan yang lebih merata dalam mengembangkan keterampilan dan menciptakan bisnis yang berkelanjutan. |
|--|

II. Perkembangan dan Capaian Inkubasi

1. Kegiatan Tabapan Pra Inkubasi

Proses Pra Inkubasi di Maxy Academy dirancang sebagai awal perjalanan transformasi bagi para peserta, memberikan mereka pemahaman awal untuk menjadi entrepreneur. Tahapan ini menjadi funnel awal sebelum memasuki fase Inkubasi

1. **Bootcamp:**

- 1 Day Bootcamp
 - Peserta mengikuti pelatihan intensif selama satu hari untuk memahami dasar-dasar kewirausahaan.
 - Dalam sesi ini, peserta diminta untuk mulai menyusun *Business Model Canvas (BMC)* sebagai kerangka awal ide bisnis mereka.
- **Pelatihan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa):** Pelatihan khusus bagi mahasiswa yang ingin mengembangkan ide kreatif.
 - Peserta yang lulus
- **Pelatihan P2MW (Pengembangan Pembelajaran Masyarakat):** Pelatihan untuk mengembangkan program pembelajaran masyarakat.
- **Program WMK (Wirausaha Muda Kreatif):** Program khusus untuk mendukung pertumbuhan wirausaha muda kreatif.
- **Pelatihan UKM:** Pelatihan bagi pelaku usaha kecil menengah.

2. **Pitching dan Validasi Pasar:**

- Peserta melakukan presentasi (pitching) mengenai model bisnis yang telah mereka buat.
- Selain itu, peserta juga diminta untuk memvalidasi ketertarikan pasar terhadap produk atau layanan yang mereka kembangkan berdasarkan BMC.

3. **Masukan dan Revisi Model Bisnis:**

- Mentor memberikan masukan dan saran perbaikan atas model bisnis yang telah dibuat oleh peserta.

- Peserta diberikan waktu 1 minggu untuk memperbaiki dan menyempurnakan model bisnis mereka serta menyusun proposal bisnis.

4. **Seleksi Proposal Bisnis:**

- Tim penyelenggara melakukan seleksi terhadap proposal bisnis yang dikumpulkan untuk memilih bisnis yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan lebih lanjut.

5. **Penetapan Tenant dan Kontrak:**

- Setelah seleksi, kelompok yang lolos akan ditetapkan sebagai *tenant* program inkubasi.
- Kelompok *tenant* yang terpilih akan menandatangani perjanjian tertulis sebagai syarat untuk mengikuti tahap inkubasi.

2. **Kegiatan Tahapan Inkubasi**

Proses inkubasi di Maxy Academy merupakan langkah penting dalam perjalanan transformasi bisnis peserta, dari ide awal hingga implementasi nyata. Tahapan ini mencakup berbagai program intensif yang dirancang untuk memperkuat kapasitas peserta dalam membangun bisnis yang berkelanjutan dan inovatif. Berikut detail kegiatan tahapan inkubasi:

1. **Perumusan Ide dan Pengembangan Usaha**

- **Coaching Clinic dan Mentorship:**

Peserta mendapatkan pendampingan intensif dari mentor untuk mendalami ide bisnis mereka. Sesi ini mencakup eksplorasi peluang, identifikasi tantangan, dan perumusan strategi pengembangan bisnis yang solid.

- **Helicopter View:**

Peserta memahami gambaran besar perjalanan bisnis, dari tahap eksplorasi, validasi, hingga eksekusi, memastikan ide memiliki arah yang jelas dan tujuan yang terukur.

- **Menguji Kelayakan Ide Bisnis:**

Melalui pendekatan sistematis, peserta memvalidasi kelayakan ide bisnis dengan mempertimbangkan kebutuhan pasar, potensi keuntungan, dan relevansi solusi.

2. Pelatihan Pengembangan Usaha

- **Studi Kelayakan dan Viabilitas:**

Peserta menganalisis aspek teknis, ekonomi, dan legalitas untuk memastikan ide bisnis dapat diimplementasikan.

- **Prototyping:**

Peserta membangun purwarupa dari ide mereka untuk menguji fungsionalitas, validasi konsep, dan menerima umpan balik awal dari konsumen.

- **Akuntansi dan Pembiayaan:**

Modul ini membekali peserta dengan pemahaman dasar tentang pengelolaan keuangan, mulai dari pencatatan akuntansi hingga perencanaan pembiayaan usaha.

- **Market Desirability:**

Peserta melakukan analisis pasar mendalam untuk memahami kebutuhan konsumen dan memastikan produk atau layanan yang ditawarkan relevan dengan permintaan pasar.

- **Metrik dan Papan Skor:**

Peserta belajar menetapkan indikator kinerja utama (*Key Performance Indicators/KPIs*) untuk mengukur keberhasilan bisnis secara terukur.

3. Pemberian Bimbingan dan Konsultasi Pengembangan Usaha

- **Pendampingan Strategis:**

Mentor memberikan arahan dan saran praktis terkait pengembangan bisnis, termasuk strategi pemasaran, manajemen risiko, dan pengambilan keputusan berbasis data.

- **Customer Journey:**

Peserta memahami perjalanan pelanggan dari tahap awal kesadaran hingga loyalitas terhadap produk atau layanan mereka.

- **Legalitas dan Regulasi:**

Peserta mempelajari aspek hukum yang relevan untuk memastikan usaha mereka patuh terhadap regulasi yang berlaku.

4. **Pendampingan Intensif**

- **CEO Talk:**

Peserta mengikuti diskusi inspiratif dengan pemimpin bisnis terkemuka, memperoleh wawasan tentang perjalanan bisnis nyata, strategi sukses, dan motivasi untuk terus berkembang.

- **Pitching Clinic:**

Pelatihan intensif untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam menyampaikan ide bisnis mereka secara meyakinkan kepada calon investor atau mitra strategis.

- **Gamifikasi:**

Peserta belajar menerapkan elemen gamifikasi dalam model bisnis mereka untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih menarik dan interaktif.

5. **Pertemuan Mitra Usaha (Business Matching)**

- a. **Demo Day:**

Peserta mempresentasikan purwarupa atau konsep bisnis mereka kepada panel juri, mentor, dan calon mitra usaha.

- b. **Pitching Battle:**

Ajang kompetisi di mana peserta berlomba mempresentasikan ide bisnis terbaik mereka untuk mendapatkan peluang pendanaan atau dukungan dari mitra strategis.

- c. **Networking:**

Kegiatan ini bertujuan mempertemukan peserta dengan investor, mitra usaha, atau komunitas bisnis untuk mendukung pengembangan ide menjadi solusi nyata yang berkelanjutan.

3. Kegiatan Tahapan Paska Inkubasi

Tahapan pasca inkubasi dirancang untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha para *tenant* setelah melalui fase inkubasi. Program ini membantu para alumni program inkubasi memanfaatkan jejaring, mendapatkan dukungan pendanaan, serta memperluas dampak usaha mereka. Berikut detail kegiatan pasca inkubasi:

1. Komunitas Thrivian dan Networking

- Peserta yang lulus dari tahap inkubasi akan diundang untuk bergabung dalam *Komunitas Thrivian*.
 - Melalui komunitas ini, para alumni akan mendapatkan akses ke *Impact Hub*, sebuah platform untuk networking dan kolaborasi dengan tim lain.
 - Peserta dapat mengikuti acara networking mingguan yang dirancang untuk membangun koneksi bisnis, berbagi pengalaman, dan menciptakan peluang kolaborasi strategis.
 - Komunitas ini juga membuka peluang bagi peserta untuk mendapatkan *advisor* dan mentor internasional.
-

2. Pengukuran Dampak dan Pemeringkatan

- Setiap tim akan menjalani proses pengukuran dampak selama enam bulan untuk mengevaluasi perkembangan dan kontribusi bisnis mereka terhadap komunitas dan pasar.
 - Tim diminta untuk memberikan pembaruan data secara rutin selama periode pengukuran ini untuk menilai dampak bisnis dan kesiapan mereka menuju tahap berikutnya.
-

3. Program Beasiswa Akselerator

- Setelah pengukuran dampak selama enam bulan, perusahaan diwajibkan memiliki entitas legal dan menunjukkan *traction* (kemajuan signifikan dalam operasional bisnis).

- Tim yang memenuhi persyaratan akan diberikan akses untuk mengikuti program akselerator.
 - Program akselerator ini memberikan pendampingan intensif dari mentor nasional maupun internasional untuk membantu tim meningkatkan skala bisnis mereka.
-

4. Cap Table dan Peluang Pendanaan

- Tim yang telah dinyatakan layak untuk menerima pendanaan akan mendapatkan akses ke lebih dari 70 *Impact Investors*.
 - Dalam tahap ini, peserta akan diberikan pelatihan dan bimbingan terkait pengelolaan *cap table* (struktur kepemilikan saham) untuk memastikan kesiapan mereka menerima investasi.
-

4. Hasil Inkubasi

Proses inkubasi memberikan dampak signifikan terhadap perkembangan bisnis para *tenant*. Sebagian besar tim yang mengikuti program inkubasi memulai dengan ide bisnis yang masih sangat dasar, dengan pemahaman yang luas tetapi belum fokus mengenai produk atau layanan yang mereka tawarkan.

setelah mengikuti program inkubasi:

i. **Pemahaman yang Lebih Terstruktur:**

Para *tenant* mulai memahami pentingnya fokus pada target pasar yang spesifik, sehingga mereka dapat menyusun strategi yang lebih terarah untuk mengembangkan bisnis mereka.

ii. **Kerangka Bisnis yang Lebih Jelas:**

Dengan bimbingan mentor dan sesi pelatihan, peserta berhasil menyusun kerangka bisnis yang konkret, seperti *Business Model Canvas* (BMC) dan strategi validasi pasar, yang membantu mereka mengimplementasikan ide menjadi langkah nyata.

iii. **Kemajuan dalam Prototipe dan Produk:**

Banyak tim yang berhasil mengembangkan purwarupa (prototipe) produk mereka

selama program inkubasi. Prototipe ini menjadi langkah awal untuk memperkenalkan produk mereka kepada konsumen dan mitra potensial.

iv. **Peningkatan Keterampilan Kewirausahaan:**

Peserta mendapatkan wawasan baru dan keterampilan praktis, seperti pitching kepada investor, manajemen keuangan, dan penyusunan strategi pemasaran yang efektif.

v. **Koneksi dengan Mitra Strategis:**

Melalui kegiatan *business matching* dan networking yang difasilitasi oleh program, beberapa *tenant* berhasil menjalin hubungan dengan mitra usaha yang relevan, termasuk mentor, advisor, dan investor.

vi. **Kesiapan Menuju Tahap Selanjutnya:**

Sebagian besar tim yang berhasil menyelesaikan inkubasi menunjukkan kesiapan untuk melanjutkan ke tahap akselerasi, dengan fokus pada pertumbuhan bisnis, legalitas usaha, dan peluang pendanaan.

III. Data Calon Tenant, Tenant, dan Alumni

1. Data Calon Tenant yang daftar pada tahap Pra Inkubasi

| No | Nama Tenant | Alamat | Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha | Produk | Periode Inkubasi | Ket |
|----|---------------|----------|--|-----------------------|-------------------------|-----|
| 1. | NexGen | Cikarang | Ananto ananto@pelitabangsa.ac.id | Job Freelance website | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 2 | Power3Preneur | Cikarang | Siti Maya Ningrum sulistyaniiii28@gmail.com | Acrylic Souvenirs | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |

2. Data Tenant

| No | Nama Tenant | Alamat | Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha | Produk | Kontrak Inkubasi | Ket |
|----|-------------|--------|-------------------------------------|--------|------------------|-----|
|----|-------------|--------|-------------------------------------|--------|------------------|-----|

| | | | | | | |
|---|---|----------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|
| 1 | Randi Iman Prayoga | Malang | Prayogarandi47@gmail.com | Produk Pertanian | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 2 | Kelvin Erlangga Satriagung | Surabaya | Kelvinerlangga@gmail.com | Web Produk | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 3 | Nabila Myisha | Surabaya | messhabil@gmail.com | Web Produk | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 4 | I Love Shollakuhud din Kurniawan | Tuban | kurniawanluvi64@gmail.com | Web Produk | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 5 | Rizqi Kevin Octavian | Kota Serang | rizqikevino@gmail.com | Web Produk | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 6 | Elsa Monika | Padang | elsamonika2018@gmail.com | Web Produk | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 7 | Suci Amalia Ramadhani | Bedagai | suciamaliaramadhani359@gmail.com | Web Produk | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |
| 8 | Dixon Marcello Sanding Mulyono | Surabaya | dixonmarcello@gmail.com | Furniture dari bahan bekas | 20/01/2025 - 21/04/2025 | |

3. Data Alumni Inkubasi (Jika sudah ada alumni)

| No | Nama Tenant | Alamat | Nama dan Kontak Pemilik Usaha | Produk | Periode Inkubasi | Capaian dan Hasil Inkubasi | Ket |
|----|----------------|--------------------|--|--------------------------|-----------------------|--|-----|
| 1 | Mediaku | Madiun | mediaku.acc@gmail.com | Start-Up Media | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi | |
| 2 | Mulai Academy | Surabaya | mulaiacademy@gmail.com | Pendidikan | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi | |
| 3 | Hejo Scapers | Banyumas | rachmanheppytrinugroho20@gmail.com | Tanaman Kaktus | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |
| 4 | Sisterhood | Bogor | withsisterhoodco.id@gmail.com | Pakaian | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |
| 5 | Seevsel's Team | Bantul, Yogyakarta | seevsel.steviadrink@gmail.com | Gula Stevia | 27/09/2025-22/11/2024 | Produk telah berhasil didemonstrasikan dan dipasarkan. | |
| 6 | MOBIL-AJA | Sumatera Utara | mobilajatebingtinggi@gmail.com | Platform Jasa sewa mobil | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |

| | | | | | | | |
|----|------------------|----------------------|--|--------------------|-----------------------|--|--|
| 7 | Lensa kreatif | Kota Tebing Tinggi | official.starr.studio@gmail.com | Studio Foto | 27/09/2025-22/11/2024 | Proses bisnis berhasil dibuat dan sudah di tes di pasar. | |
| 8 | EXATIF INNOVARTE | Bedagai | Exatifinnovarte@gmail.com | Pupuk Organik | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |
| 9 | Snapcharmgift | Blora, Jawa Tengah | snapcharm.gift@gmail.com | Cinderamata | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |
| 10 | Pionir Digital | Jakarta Utara | pionir@pionirdigital.com | Teknologi AI | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |
| 11 | PETANIKU | Kota Tebing Tinggi | petaniku003@gmail.com | Platform Pertanian | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |
| 12 | R2 Export Co | Banyumas JAWA TENGAH | r2exportco@gmail.com | Exportir Pakaian | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |
| 13 | Cakeolicious | Belitung, 33177 | ceksoolicious@gmail.com | Makanan | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |

| | | | | | | | |
|----|------------------|--------------------------------|--|--------------------------|-----------------------|---|--|
| 14 | OSD | Serdang Bedagai | ourshoedesign@gmail.com | Jasa desain Sepatu | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |
| 15 | The Best Buddy | Serdang Bedagai | bersihinofficial@gmail.com | Aplikasi jasa kebersihan | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |
| 16 | PANDIH | Kota Tebing Tinggi | pandihofficial@gmail.com | Aplikasi UMKM | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |
| 17 | ReCandle Essence | Banjarnegara, Jawa Tengah | recandleessence@gmail.com | Obat herbal | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |
| 18 | Emoticon Sushi | Kab. Bantul, DI Yogyakarta, ID | emoticonsushi@gmail.com | Makanan Sushi | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |
| 19 | Be Smart leskuy | SUMATRA UTARA | Besmartleskuy@gmail.com | Start-Up Pendidikan | 27/09/2025-22/11/2024 | Prototype berhasil dibuat dan di tes di pasar | |
| 20 | TIM FORTUNE | Bantul | tepungpisangprimsana@gmail.com | Makanan Pisang Goreng | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. | |
| 21 | zion bali | Kota Denpasar | enos.ssolutions@gmail.com | Jasa Salon | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim Tereliminasi | |

| | | | | | | |
|----|----------------------|------------------|--|----------------------------|-------------------------|---|
| 22 | Hijab Syar'i by Haya | Yogyakarta | hijabsyaribyhaya@gmail.com | Busana Muslim | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. |
| 23 | Coint Coffee | BATU, JAWA TIMUR | cointcoffee@gmail.com | Minuman Kopi | 27/09/2025-22/11/2024 | Produk telah berhasil dikomersialisasi |
| 24 | Muso Cake Mulawwan | Yogyakarta | musocake@gmail.com | Cake | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi |
| 25 | Volt Wheels | Surabaya | voltwheels.idn@gmail.com | Aplikasi kendaraan Listrik | 27/09/2025-22/11/2024 | Produk telah berhasil didemonstrasikan dan dipasarkan |
| 26 | Griya Nafa muslimah | Yogyakarta | nasywadikahafizhah@gmail.com | Hijab dan Pakaian Muslim | 27/09/2025-22/11/2024 | Tim tereliminasi. |
| 27 | Sorgtime | Surabaya | apta.jayeng16@gmail.com | Kopi Sorgum | 25/04/2025 - 30/06/2025 | Produk telah berhasil dikomersialisasi |

| | | | | | | | |
|----|-------------------|----------|--|---------------|-------------------------|---|--|
| 28 | Pacific Nusantara | Banyumas | ramadhannn21pr@gmail.com | Bumbu rempah | 25/04/2025 - 30/06/2025 | Tim tereliminasi. | |
| 29 | Geaz Fashion | Banyumas | azizgeovanni@gmail.com | Busana Muslim | 25/04/2025 - 30/06/2025 | Tim tereliminasi. | |
| 30 | Cilo Bag | Jakarta | livyudhistira@gmail.com | Tas | 25/04/2025 - 30/06/2025 | Produk telah berhasil didemonstrasikan dan dipasarkan | |
| 31 | Mac-Pop | Surabaya | +62 852-3066-3594 | Snack Labu | 25/04/2025 - 30/06/2025 | Produk telah berhasil dikomersialisasi | |
| 32 | Ecobris | Surabaya | +62 895-0166-7087 | Bricket | 25/04/2025 - 30/06/2025 | Produk telah berhasil dikomersialisasi | |

IV. Mitra Lembaga Inkubator

| No | Nama Mitra | Bentuk Kerja Sama | Hasil Kerja Sama | Ket |
|----|---------------|---------------------------|--|-----|
| 1 | TBN Indonesia | (Diisi bentuk kerja sama) | (Diisi hasil dari kerja sama yang telah dilakukan) | |

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| 2 | Universitas Tujuh Belas Agustus 1945 Surabaya | Maxy masuk menjadi Coach dan fasilitator untuk coaching 400 mahasiswa dan 80 Kelompok Usaha | Menghasilkan 20 Peserta terbaik yang berkomitmen melanjutkan bisnis mereka | |
| 3 | Universitas Negeri Surabaya | Maxy masuk menjadi Coach dan fasilitator untuk coaching 200 mahasiswa dan 20 Kelompok Usaha | 2 Tim binaan Maxy Academy menjadi Tim terbaik | |
| 4 | Universitas Pembangunan Nasional Jawa Timur | Maxy masuk menjadi Juri 10 Kelompok Usaha | Maxy menemukan 3 Peserta terbaik yang berkomitmen melanjutkan bisnis mereka dan bersedia di bina di inkubator maxy | |

V. Hambatan dan Kendala

Sebagian peserta, terutama mahasiswa atau pekerja, mengalami kesulitan mengelola waktu antara *bootcamp* dan tanggung jawab lainnya, Kurangnya akses ke alat, teknologi, atau mentor yang relevan membuat peserta lambat dalam mengembangkan ide bisnis mereka. Peserta yang bekerja dalam tim sering menghadapi masalah komunikasi atau pembagian tanggung jawab yang tidak merata. Beberapa peserta merasa takut gagal atau ragu terhadap ide bisnis mereka sendiri, sehingga mereka kurang percaya diri dalam berinovasi.

VI. Rencana Kegiatan

| | |
|---|--------------------------|
| Onboarding Sociopreneurship Batch 3 | January 20, 2025 |
| Week 1 - Helicopter View | January 27, 2025 |
| Week 2 - Testing Your Ideas | February 3, 2025 |
| Week 3 - Desirability | February 10, 2025 |
| Week 4 - Gamify Your Customer Journey | February 17, 2025 |
| Week 5 - Market Fit | February 24, 2025 |
| Week 6 - First Demo (Elimination Round) | March 3, 2025 |
| Week 7 - Feasibility Studies | March 10, 2025 |
| Week 8 - Prototyping | March 17, 2025 |
| Week 9 - Viability Studies | March 24, 2025 |
| Week 10 - Metrics Ecosystem and Scoreboard Index | March 31, 2025 |
| Week 11 - Influence Marketing and Pitching | April 7, 2025 |
| Week 12 - Demo Day | April 14, 2025 |
| Week 13 - Awarding Week | April 21, 2025 |

Traction tracker akan segera di adakan pada tanggal **17 Februari 2025**, dimana alumni dan bisnis yang lolos dan terpilih akan menjalani proses pengukuran dampak selama enam bulan untuk mengevaluasi perkembangan dan kontribusi bisnis mereka terhadap komunitas dan pasar. Tim diminta untuk memberikan pembaruan data secara rutin selama periode pengukuran ini untuk menilai dampak bisnis dan kesiapan mereka menuju tahap berikutnya.