

BAB VI

PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan penelitian tugas akhir dan saran untuk penelitian selanjutnya.

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

1. Model bisnis yang tepat untuk dijalankan oleh Inbistek Unand adalah model bisnis dengan istilah BMCSE (*Business Model Canvas for Social Enterprise*). Hasil perancangan model bisnis Inbistek Unand meliputi 13 blok elemen yaitu sebagai berikut:
 - a. *Problem*, fakta bahwa *startup* di bidang pangan, obat dan kesehatan memiliki kesulitan dalam mendapatkan akses sumber daya, keterbatasan *startup* bidang obat dan kesehatan terhadap pengetahuan ilmiah, keterampilan manajemen yang buruk, dan kurangnya sumber terdidik yang bisa mengelola bisnis dengan optimal.
 - b. *Mission*, mendukung pengembangan dan komersialisasi produk dan teknologi inovatif di bidang pangan, obat, dan kesehatan melalui program akselerasi, pendampingan bisnis, dan jaringan investor. Melakukan inkubasi terhadap *startup* yang mengelola bisnis berbasis riset dan teknologi yang berdaya saing di tingkat regional dan nasional. Membangun kerjasama dan jejaring dengan segenap pemangku kepentingan yaitu: akademisi, pelaku usaha, masyarakat, pemerintah, dan media. Serta, meningkatkan dan mengembangkan kemampuan sumber daya manusia yang lebih kreatif, inovatif, dan profesional untuk menunjang peningkatan pendapatan Inkubator Bisnis Teknologi Universitas Andalas.
 - c. *Customer Segment*, dibagi menjadi dua bagian, *co-creator* yaitu inventor teknologi, pemerintah pusat dan daerah, serta BUMN dan swasta melalui

dana CSR, serta *beneficiary* yaitu pengusaha pemula berbasis teknologi di bidang pangan, obat, dan kesehatan, civitas akademika Unand, industri rumah tangga.

- d. *Value Propositions*, dibagi menjadi dua bagian, *co-creator* yaitu memberikan dukungan dan sumber daya yang diperlukan untuk mengembangkan ide menjadi produk atau layanan yang sukses di pasar, memberikan mitigasi risiko investasi dengan akses terhadap portofolio *startup* yang inovatif dan berpotensi, dan membantu pemerintah untuk mempercepat transformasi digital, meningkatkan produktivitas ekonomi, meningkatkan profil dan reputasi pemerintah melalui dukungan terhadap *startup* dan *entrepreneur* yang inovatif. Serta *beneficiary* yaitu kemampuan mentransformasikan *startup* menjadi bisnis teknologi yang didukung oleh akses pada *expert*, jaringan, dan pengalaman kolaborasi dan lingkungan dinamis dengan inventor Universitas Andalas.
- e. *Channels*, yaitu *website* resmi Inbistek Unand, media sosial Instagram Inbistek Unand dan *channel* YouTube Inbistek Unand, dan sosialisasi atau difusi.
- f. *Customer Relationship*, *workshop offline* dan *online*, telepon, Email, Whatsapp, *monitoring* dan *evaluating*.
- g. *Key Activity*, yaitu rekrutmen *tenant*, inkubasi (*coaching*, *training*, dan *mentoring*), uji pasar, forum bisnis, pemasaran, dan kerjasama.
- h. *Key Resources*, yaitu tenaga ahli di berbagai bidang ilmu, SDM pengelola penuh waktu, laboratorium, ruang kerja dan pertemuan.
- i. *Key Partnerships*, yaitu AIBI, Kemendikbudristek, Pemerintah Daerah, BUMN dan BUMS.
- j. *Cost Structure*, yaitu gaji pengelola (30%), sarana prasarana (20%), pelatihan (25%), *business matching* (15%), dan lain-lain (10%).
- k. *Revenue Stream*, yaitu Universitas Andalas (20%), Kemendikbudristek (10%), *grants-government* (15%), Dana CSR BUMN dan BUMS (15%), *training and business consultation* (15%), keuntungan *tenant* (25%).

- l. *Impact and Measurement*, yaitu membantu *tenant* dalam mengelola bisnis yang sedang dijalankan, meningkatkan taraf hidup masyarakat, pengukuran dampak menggunakan KPI.
 - m. *Surplus*, yaitu gedung *coworking space* : Rp1 miliar, sarana prasarana : Rp500 juta, dan kelengkapan *coworking space* : Rp200 juta.
2. Untuk menjalankan model bisnis baru tersebut, maka dirumuskan beberapa strategi yaitu:
 - a. Meningkatkan jumlah SDM profesional untuk meningkatkan jumlah dan penguatan daya saing *tenant* binaan.
 - b. Meningkatkan program-program yang bersifat jangka panjang untuk meningkatkan jumlah *tenant* binaan.
 - c. Meningkatkan kegiatan promosi dengan media *online* untuk menekan biaya.
 - d. Meningkatkan dana pembinaan jangka panjang guna meningkatkan jumlah *tenant* binaan.
 - e. Melakukan pengukuran dampak sosial dan menyampaikannya ke publik untuk meningkatkan *value* dari Inbistek Unand.
 - f. Melakukan pemantauan terhadap *tenant* setelah masa inkubasi selesai untuk memastikan keberlangsungan bisnis *tenant*.
 - g. Memperkuat dan meningkatkan *networking* untuk penguatan layanan program, akses modal, alih teknologi, dan akses pasar.
 - h. Meningkatkan pemanfaatan dan penggunaan sumber daya untuk meningkatkan jumlah dan daya saing *tenant* binaan.
 - i. Meningkatkan kuantitas dan mutu layanan untuk memberikan layanan utuh (terpadu guna meningkatkan daya saing *tenant*).
 - j. Menjaga dan meningkatkan mutu dan kuantitas layanan akses pasar untuk memanfaatkan potensi pasar bagi produk-produk *tenant* binaan.
 - k. Meningkatkan layanan untuk meningkatkan daya saing produk *tenant*, sehingga dapat bersaing dengan produk-produk sejenis.

6.2 Saran

Pada penelitian selanjutnya, diharapkan BMCSE yang telah dibuat diimplementasikan untuk melihat dan meningkatkan efektifitas pada Inbistek Unand dan dilakukan evaluasi terhadap implementasi BMCSE tersebut. Serta pengidentifikasian faktor internal dan eksternal pada matriks SWOT diharapkan melibatkan banyak orang serta pakar.

