

PROPOSAL



KAWAL INCUBATOR

2023

Latar Belakang

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat rasio jumlah wirausaha di Indonesia hanya 3,47% atau hanya 9 juta penduduk dari total penduduk Indonesia. Rasio wirausaha di Indonesia masih kalah dari negara tetangga seperti Malaysia dan Singapura.

Generasi milenial dan pasca milenial dalam postur demografi penduduk Indonesia saat ini memiliki porsi yang dominan dengan persentase mencapai 56% (BPS, 2020). Generasi tersebut juga dianggap sebagai ujung tombak untuk menyokong keberhasilan bonus demografi. Generasi tersebut merupakan ujung tombak untuk menambah rasio wirausaha di Indonesia. Tujuannya tidak lain untuk memenuhi salah satu indikator negara maju.

Kementerian Keuangan melalui Pusat Investasi Pemerintah (PIP) memberikan intervensi untuk menambah jumlah wirausaha generasi milenial dengan memberikan bantuan usaha sebesar 20 juta rupiah. Namun, realisasinya masih jauh panggang dari api. Hanya 14,55% anak muda 17 -29 tahun yang mengambil manfaat dari program tersebut.

Stakeholder lainnya di Indonesia juga memiliki program yang bertujuan untuk menambah rasio wirausaha di Indonesia. Salah satunya Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Dinas Koperasi, Tenaga Kerja dan Usaha Mikro berupaya mengambil peranan vital untuk mengakomodir usaha tersebut. Tujuannya tidak lain untuk menyiapkan lebih banyak anak muda yang mau berwirausaha dengan bekal pemahaman kewirausahaan hingga bisnis digital. Generasi muda lah yang dalam hal ini menjadi ujung tombak mengingat tingginya pertumbuhan perdagangan berbasis elektronik juga dalam rangka menyukseskan bonus demografi.

Kawal Incubator merupakan langkah awal bagi kita untuk menyukseskan bonus demograf Indonesia yang akan mengubah nasib bangsa khususnya bagi masyarakat Kota Banjarmasin. Program ini ingin menciptakan banyak perusahaan rintisan yang akan mentransformasi Indonesia menjadi negara maju dengan anak muda sebagai motor penggeraknya.

Sejak 2022, Kawal Incubator telah memiliki 90 peserta UMKM. Program ini juga telah melibatkan lebih dari 20 mentor, berbeda dengan sebelumnya yang hanya berfokus pada pengembangan usaha, pada tahun ini Kawal Incubator juga memiliki prioritas yang lebih untuk mengembangkan talenta yang berkualitas serta membangun ekosistem ekonomi kreatif yang kolaboratif dan inklusif. Hal ini dilakukan agar produk pelaku usaha yang tercetak dari kegiatan ini dapat menjadi inovasi dan bisnis yang memberikan dampak pada perkembangan ekonomi kota Banjarmasin

Deskripsi Kegiatan

Langkah pertama dimulai dengan kegiatan *Kick Off & Entrepreneur Mindset*, merupakan kegiatan seminar untuk menanamkan pola pikir *entrepreneurship* serta pemahaman mengenai usaha rintisan serta penggunaan *emerging technologies* yang menargetkan 1000 peserta wirausaha baru Kota Banjarmasin. Peserta yang telah menyelesaikan tahap ini dapat melanjutkan ke program inkubasi Kawal incubator selama kurang lebih 6 bulan untuk diberikan pembekalan keahlian yang mereka butuhkan dalam mengembangkan usahanya.

Program inkubasi meliputi kegiatan pra-inkubasi dengan 50 peserta terpilih dengan berbagai sesi mentoring mendalam dengan tujuan memiliki roadmap bisnis selama 5 tahun kedepan. Terakhir, 20 startup terpilih akan diinkubasi selama kurang lebih 2 bulan dengan tujuan mendapatkan akses program Bahuma serta akses sumber keuangan yang memadai dari *Venture Capital*, Filantropi, Perusahaan, Pelaku Usaha, Tokoh Masyarakat, Pejabat Pemko terkait, dan Komunitas usaha dalam acara *investor night* di akhir program.

Kurikulum Program Pra Inkubasi

Berikut adalah Modul yang digunakan dalam proses Inkubasi usaha dari tahapan Pra Inkubasi sampai akhir :

1. Silabus Program Pra Inkubasi

Learning Outcomes	
Modul 1	<p>Getting Started</p> <p>Mengubah mindset dari fokus sebagai pekerja berpindah pada pencipta lapangan kerja, fokus pada pemecahan masalah dengan ide bisnis yang potensial dan profitable.</p>
Modul 2	<p>Product-Market Fit</p> <p>Solusi yang ada untuk dijalankan oleh sebuah startup dan menjadikan startup tersebut mampu menjual produk mereka serta target market berhasil untuk dipuaskan oleh produk yang</p>

	dikeluarkan oleh startup.
Modul 3	<p>Legal & Finance</p> <p>Menyelesaikan masalah hukum serta akutansi dasar keuangan dari usaha bisnis yang dijalankan tersebut agar kedepannya efektif untuk menjalankan startup tersebut.</p>
Modul 4	<p>Scale-up Mindset</p> <p>Startup tersebut harus mempelajari serta memahami juga bagaimana sebuah tim startup tersebut berjalan agar mendapatkan KPI dan OKR yang diinginkan oleh startup tersebut.</p>
<p>Pendampingan Tambahan Konsultasi & Pembuatan Logo dan Bimbingan membuat Legal dalam membangun bisnis</p>	

Modul 1: *Getting Started*

Mengubah mindset dari fokus sebagai pekerja berpindah pada pencipta lapangan kerja, fokus pada pemecahan masalah dengan ide bisnis yang potensial dan profitable.

1.1 Mindset Shifting to Entrepreneurship

- Career path
- Personality traits: Go-getter, disciplined, extraverted, growth mindset, networker
- Ekosistem Creativ-Hub
- Mengetahui cakupan bisnis :
 - Manajemen SDM
 - Operasional
 - Pemasaran
 - Finansial

1.2 Kewirausahaan pemula

Mempelajari dan memahami dasar daripada sebuah bisnis; serta cakupan dan karakteristik sebuah bisnis (BMC)

1.3 Leadership Owner

Menanamkan pola pikir kepada para owner bisnis untuk menjadikan mereka lebih kolaboratif, adaptif, dan kreatif serta Memahami gambaran umum ekosistem suatu pelaku bisnis / ekonomi kreatif agar nantinya para

	peserta bisa mempertahankan dan meningkatkan skala bisnis mereka
--	------------------------------------------------------------------

Modul 2: Product-Market Fit

Setelah memiliki produk dan menemukan pelanggan yang mau menggunakan, mau membayar dan mau menyebarkan solusi tersebut, di sinilah sebuah *startup* berhasil menemukan *product market fit*.

2.1 Riset pasar & persona pengguna	Memahami user persona dalam market research serta mempelajari feedback dan insight dari market agar produk yang dihasilkan dapat diterima secara maksimal
2.2 Go-to-market strategy	Mempelajari langkah-langkah yang harus dilakukan dalam meluncurkan sebuah produk ke pasar; Memahami strategi yang akan digunakan oleh pelaku usaha agar bisa terhubung dengan customer
2.3 Optimasi Media Sosial dan Pemasaran Virtual	Mampu melakukan penerapan digital marketing dan memiliki berbagai macam akses media sosial bisnis secara organik
2.4 Strategi SEO	menyusun SEO (Search Engine Optimalizer) untuk bisnis masing-masing

Modul 3: Legal & Finance

Menyelesaikan masalah hukum serta keuangan dari startup tersebut agar kedepannya efektif untuk menjalankan startup tersebut.

3.1 Legal	Memahami serta mempelajari regulasi yang berlaku di indonesia yang harus dilaksanakan oleh pelaku usaha mulai dibentuk hingga berkembang
3.2 Merancang identitas merek dan Fotografi Produk	Membuat <i>tangible design assets</i> yang akan digunakan untuk kegiatan pemasaran, seperti logo, website, slide/deck, dll
3.2 Dasar akuntansi	Memahami dasar ilmu akuntansi untuk perusahaan

untuk bisnis	rintisan; Memahami pelaporan keuangan seperti balance sheet, income statement, dan cash flow
---------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------

Modul 4 : Scale-up

Memahami serta mempelajari bagaimana suatu tim dapat berfungsi sehingga dapat menjalankan suatu startup dengan efektif serta efisien.

4.1 Membangun tim yang scalable	Mengidentifikasi kebutuhan tim yang dibutuhkan agar dapat menciptakan tim yang efisien, efektif serta dapat saling memenuhi kebutuhan startup tersebut.
4.2 Menerapkan KPI & OKR	Mempelajari cara pengimplementasian OKR & KPI pada startup

Kurikulum Program Inkubasi

Berikut adalah Modul yang digunakan dalam proses Inkubasi usaha dari tahapan Inkubasi sampai *Graduation* :

2. Silabus Program Inkubasi

Learning Outcomes	
Modul 1	<p>Pemasaran Produk</p> <p>Mengetahui bagaimana cara memetakan keuntungan dari sebuah usaha bisnis</p>
Modul 2	<p>Manajemen & Inovasi Produk</p> <p>Cara berpikir untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha bisnis, sehingga mendapatkan cara pengelolaan asset usaha serta mampu berinovasi untuk mendapatkan nilai atau solusi yang lebih.</p>
Modul 3	<p>Manajemen SDM & Operasional</p> <p>Mencari serta mengidentifikasi apa saja yang dibutuhkan oleh tim</p>

	pelaku usaha bisnis untuk kepentingan bersama agar lebih efektif bekerja serta saling memenuhi kebutuhan.
Modul 4	<p>Legal & Finance</p> <p>Menyelesaikan masalah hukum serta keuangan dari startup tersebut agar kedepannya efektif untuk menjalankan startup tersebut.</p>
Modul 5	<p>Soft Skills</p> <p>Belajar untuk memperkenalkan ide bisnis startup kepada pelanggan baru maupun investor untuk mendukung bisnis baru yang akan dijalankan oleh startup.</p>

Modul 1: Pemasaran Produk

Mengetahui bagaimana cara memetakan keuntungan dari sebuah startup.

1.1 <i>Solution & Channel</i>	Mengidentifikasi solusi-solusi yang akan ditawarkan oleh pelaku usaha; mengidentifikasi media yang digunakan dalam memasarkan produk atau layanan yang ditawarkan
1.2 <i>Revenue Streams & Cost Structure</i>	Memetakan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan usaha; mengidentifikasi nilai yang ditawarkan kepada konsumen untuk dapat mendapatkan pemasukan
1.3 <i>Key Metrics & Unfair Advantage</i>	Mengidentifikasi parameter serta indikator dalam menjalankan usaha; memahami keunggulan yang dimiliki kompetitor

Modul 2: Manajemen & Inovasi Produk

Mengetahui bagaimana pengelolaan asset usaha serta mampu berinovasi untuk mendapatkan nilai atau solusi yang lebih.

2.1 Brand Identity	Mengidentifikasi elemen-elemen merek untuk membangun identitas merek yang kuat
---------------------------	--------------------------------------------------------------------------------

<p>2.2 Merancang dan membuat panduan merek</p>	<p>Membuat <i>tangible design assets</i> yang akan digunakan untuk kegiatan pemasaran serta panduan merek/standarisasi untuk mengkomunikasikan identitas merek kepada para konsumen</p>
<p>3.3 Manajemen Proses & Prosedur Bisnis</p>	<p>Mampu menyusun strategi pengembangan bisnis (pengembangan produk) serta menyusun <i>Value Chain</i> bisnis yang dijalankan</p>

Modul 3: Manajemen SDM & Operasional

Mencari serta mengidentifikasi apa saja yang dibutuhkan oleh tim usaha untuk kepentingan bersama agar lebih efektif bekerja serta saling memenuhi kebutuhan.

<p>3.1 Menemukan co-founder</p>	<p>Memahami hal penting apa saja yang harus diperhatikan saat memilih co-founder untuk sebuah bisnis</p>
<p>3.2 Membangun kultur perusahaan</p>	<p>Memahami bagaimana perusahaan bisnis membangun budaya yang terus bertahan lama dan menjadi ciri khas perusahaan.</p>
<p>3.3 Rekrutmen</p>	<p>Mengetahui proses rekrutmen, seleksi, pelatihan, dan pengembangan calon pegawai demi menciptakan sumber daya manusia yang profesional</p>
<p>3.4 Manajemen proyek</p>	<p>Memahami serta mempelajari bagaimana suatu tim dapat berfungsi sehingga dapat menjalankan suatu usaha bisnis dengan efektif serta efisien; mempelajari bagaimana cara me-manage suatu project.</p>

Modul 4: Legal & Finance

Menyelesaikan masalah hukum serta keuangan dari startup tersebut agar kedepannya efektif untuk menjalankan startup tersebut.

<p>4.1 Legal</p>	<p>Memahami serta mempelajari regulasi yang berlaku di Indonesia yang harus dilaksanakan oleh startup mulai startup itu dibentuk hingga berkembang</p>
<p>4.2 Investasi</p>	<p>Memahami serta mengidentifikasi waktu yang tepat bagi co-founder untuk memutuskan mencari investor yang</p>

	tepat; mengetahui proses investasi di dalam startup
4.3 Dasar akuntansi untuk startup	Memahami dasar ilmu akuntansi untuk perusahaan rintisan; Memahami pelaporan keuangan seperti balance sheet, income statement, dan cash flow

Modul 5: Soft Skills

Belajar untuk memperkenalkan ide bisnis startup kepada pelanggan baru maupun investor untuk mendukung bisnis baru yang akan dijalankan oleh startup.

5.1 Komunikasi	Memahami cara pembuatan <i>pitch deck</i> ; melakukan <i>public speaking</i> ; mengemas semua ide atas solusi ke dalam sebuah cerita (<i>storytelling</i>)
5.2 Kepemimpinan	Memahami bagaimana nilai-nilai kepemimpinan co-founder ketika memimpin perusahaan rintisan
5.3 Negosiasi	Memahami negosiasi bisnis serta peran pentingnya untuk kemajuan perusahaan

(6x Offline) 20 Peserta					38,246,000
5.1.02.02.01.0003	Narasumber	26	JPL	600,000	15,600,000
5.1.02.04.01.0004	Makan (35 x 6 Keg)	210	Orang	50,000	10,500,000
5.1.02.04.01.0004	Snack (35 x 6 Keg)	210	Orang	15,000	3,150,000
5.1.02.04.01.0004	Transport (20 x 6 Keg)	120	Orang	50,000	6,000,000
5.1.02.01.01.0039	Sertifikat	20	Lembar	8,300	166,000
5.1.02.01.01.0039	Seragam (Kaos + Sablon)	20	Lembar	141,500	2,830,000
Narasumber Luar Daerah (Bandung)					5,262,000
5.1.02.04.01.0001	Tiket Pesawat Bandung - BJM	1	Orang	3,550,000	3,550,000
5.1.02.04.01.0001	Transport Bandara Bandung 2x	2	Orang	166,000	332,000
5.1.02.04.01.0001	Penginapan Kalsel	2	Hari	540,000	1,080,000