



KONSEP KEGIATAN PROGRESIF INKUBATOR BISNIS

BLA INDONESIA

OVERVIEW

Tingkat Pengangguran di Indonesia dari tahun ketahun cenderung menurun, akan tetapi tetap menjadi persoalan yang perlu diselesaikan dengan

*pe
nciptaan
lapangan
pekerjaan*

dan

*kesempatan
berusaha.*

Jumlah Pekerja dan Pengangguran di Indonesia

136,18 juta

Jumlah angkatan kerja

129,36 juta

Jumlah penduduk bekerja

55,28 juta

Jumlah penduduk yang bekerja di **sektor formal**

74,08 juta

Jumlah penduduk yang bekerja di **sektor informal**

6,82 juta

Jumlah penduduk angkatan kerja yang menganggur



OVER VIEW

- Perlu **peningkatan kompetensi / daya saing** yang berbasis entrepreneur untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Negara.
- Dibutuhkan pertambahan 2-3 % pengusaha dari populasi untuk mengejar rasio pengusaha dengan negara-negara tetangga

MINIM KETERAMPILAN, INDONESIA SULIT CETAK PENGUSAHA

Ekonografik

Dkatadata.co.id

Rasio penduduk yang menjadi pengusaha di Indonesia lebih rendah dibandingkan negara lain. Salah satu sebab adalah minimnya individu dengan keterampilan tinggi.

RASIO JUMLAH PENGUSAHA TERHADAP POPULASI (2016)



ALASAN JUMLAH PENGUSAHA DI INDONESIA RENDAH

Minim individu berketerampilan sangat tinggi

(per 100 individu usia 15 tahun)

Indonesia	0,5
India	0,8
Amerika Serikat	6,5
Thailand	9,4
Korea Selatan	18,2

Kurikulum pendidikan hanya fokus keterampilan teknis

Metode belajar belum berbasis STEAM dan *problem based-learning*

Individu tidak dibiasakan berpikir kritis, analitis, dan memecahkan masalah

O V E R V I E W

SIARAN PERS

BLA INDONESIA
TRAINING PARTNER & KONSULTAN BISNIS

Indonesia Butuh 4 Juta Wirausaha Baru untuk Menjadi Negara Maju

Jumat, 23 Nopember 2018



Indonesia membutuhkan sedikitnya 4 juta wirausaha baru untuk turut mendorong penguatan struktur ekonomi. Sebab, saat ini rasio wirausaha di dalam negeri masih sekitar 3,1 persen dari total populasi penduduk.

“Maka itu, agar Indonesia menjadi negara maju, pemerintah terus memacu pertumbuhan wirausaha termasuk industri kecil dan menengah (IKM), sekaligus meningkatkan produktivitas dan daya saingnya di era digital,” kata Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto pada acara Pesta Retail Nasional di ICE BSD, Tangerang, Kamis (22/11) malam.

Meskipun rasio wirausaha di Indonesia sudah melampaui standar internasional, yakni sebesar 2 persen, Indonesia perlu menggenjot lagi untuk mengejar capaian negara tetangga. Misalnya, Singapura saat ini sudah mencapai angka 7 persen, sedangkan Malaysia berada di level 5 persen. Apabila dihitung dengan populasi penduduk Indonesia sekitar 260 juta jiwa, jumlah wirausaha nasional mencapai 8,06 juta jiwa.

OVERVIEW

Jumlah wirausaha Indonesia ditargetkan 4 persen pada 2030

Umum

RABU, 19 FEBRUARI 2020 | 17:43 WIB ET

TANGERANG, kabarbisnis.com: Pemerintah terus mendorong pengembangan wirausaha baru di Tanah Air. Kementerian Perindustrian (Kemenperin) bahkan menargetkan ada sebanyak 4 persen dari total penduduk RI berwirausaha.

"Kita kejar supaya jumlah wirausahanya lebih dari jumlah sekarang. Kita harus mencapai empat persen wirausaha dari jumlah penduduk," ujar Direktur Jenderal Industri Kecil Menengah dan Aneka Kementerian Perindustrian Gati Wibawaningsih di Tangerang, Selasa (18/2/2020).

Saat ini, jumlah wirausahawan di Tanah Air baru sekitar tiga persen dari total populasi penduduknya. Maka diperlukan waktu panjang demi mencapai target. "Untuk capai tiga persen itu aja sudah dari lama sekali," kata Gati.

Sekadar diketahui, Indonesia memerlukan, setidaknya empat juta wirausaha baru agar dapat mendorong penguatan ekonomi. "Kewirausahaan menjadi hal sangat penting bagu suatu negara," tegasnya.

Berdasarkan data Global Entrepreneurship Index 2018, dari 137 negara, Indonesia berada di peringkat 94 dalam hal kewirausahaan. Posisi tersebut masih tertinggal dibandingkan beberapa negara di Asia Tenggara lainnya. Sebab, Vietnam berada di urutan ke 87, Filipina di posisi 76, Thailand di 71, Malaysia peringkat 58, Brunei Darussalam di 53, serta Singapura berada di urutan ke 27.

"Wirausaha memegang peranan penting dalam menyokong pertumbuhan ekonomi nasional. Mulai dari menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan nasional, menciptakan nilai tambah barang dan jasa, mengurangi kesenjangan ekonomi dan sosial, serta terciptanya masyarakat adil Makmur," tutur Gati. **kbc10**

Bagikan artikel ini:



SEBELUMNYA

SELANJUTNYA



Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 27 Tahun 2013 tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha merupakan payung hukum kebijakan nasional dalam pelaksanaan kegiatan pengembangan inkubator wirausaha

PERPRES NOMOR 27 TAHUN 2013



APA ITU INKUBATOR WIRAUSAHA

PERPRES No. 27 Thn 2013 TENTANG PENGEMBANGAN INKUBATOR WIRAUSAHA

Pasal 1

Dalam Peraturan Presiden ini yang dimaksud dengan:

- 1. Inkubator Wirausaha adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap Peserta Inkubasi (Tenant).*
- 2. Inkubasi adalah suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh Inkubator Wirausaha kepada Peserta Inkubasi (Tenant).*

Catatan :

Tenant pada program ini adalah calon wirausaha, umkm dan koperasi

TUJUAN INKUBASI WIRAUSAHA

Tujuan (*BAB II Pasal 2*):

- 1. Menciptakan dan mengembangkan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi;*
- 2. Mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya manusia terdidik dalam menggerakkan perekonomian dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi.*

SASARAN INKUBASI WIRAUSAHA

(BAB II Pasal 3 huruf a,b, dan c)

Sasaran pengembangan Inkubator Wirausaha adalah:

- a. Penumbuhan wirausaha baru dan penguatan kapasitas wirausaha pemula (start-up) yang berdaya saing tinggi;*
- b. Penciptaan dan penumbuhan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi;*
- c. Peningkatan nilai tambah pengelolaan potensi ekonomi melalui pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi;*
- d. Peningkatan aksesibilitas wirausahawan atau calon wirausahawan untuk mengikuti program Inkubasi;*
- e. Peningkatan kemampuan dan keahlian pengelola Inkubator Wirausaha untuk memperkuat kompetensi Inkubator Wirausaha;*
- f. Pengembangan jejaring untuk memperkuat akses sumber daya manusia, kelembagaan, permodalan, pasar, informasi, dan teknologi.*

PERMASALAHAN UMKM

1. Kekurangan pengetahuan, pola pikir, keterampilan dan kemampuan bisnis
2. Permasalahan produk dan sistem produksi tidak memiliki cukup market dan keunggulan (tidak market oriented)
3. Permasalahan menjangkau pasar potensial
4. Permasalahan Pembukuan/akunting keuangan usaha
5. Pengendalian biaya –biaya dalam usaha
6. Kesulitan sales dan Stabilitas omset
7. Permasalah kesulitan membangun desain bisnis yang bisa tersistem

PERMASALAHAN KOPERASI

FAKTOR INTERNAL KOPERASI :

1. SDM pengelola dan pengurus koperasi kurang kompeten,
2. permodalan koperasi kurang kuat, dan
3. minat koperasi yang kurang dalam pengelolaan

FAKTOR EKSTERNAL KOPERASI :

1. kebijakan dari Bupati,
2. intervensi dari OPD, dan
3. kurang harmonis hubungan dengan aparatur pembina

Kementerian Koperasi dan UKM melalui Deputi Restrukturisasi Usaha Kementerian Koperasi dan UKM, Yuana Setyowati <https://www.wartaekonomi.co.id/read148163/kemenkop-dan-ukm-ungkap-permasalahan-koperasi.html>

MASALAH YANG MENGHAMBAT PERTUMBUHAN KOPERASI :

- PRODUKTIVITAS PADA SISTEM BISNIS DAN STRUKTUR PENGURUS
- PROFESIONALISME PENGELOLA DAN PENGURUS
- JIWA ENTREPREURSHIP DAN KEMANDIRIAN
- DESAIN DAN MODEL BISNIS
- BIDANG BISNIS TERKONSENTRASI PADA BISNIS KEUANGAN

GOALS

- Meningkatkan secara cepat kompetensi dan skill bisnis tenant
- Meningkatkan kapasitas, system dan organisasi bisnis tenant
- Membangun winning formula bisnis untuk tenant bisa masuk fase Scale-Up
- Membangun keunggulan produk, dan bisnis yang berorientasi pada market.
- Meningkatkan jangkauan market dan strategi pemasaran.
- Meningkatkan kinerja keuangan dan kapasitas pembiayaan bisnis
- Meningkatkan penyerapan jumlah tenaga kerja.

TARGET KEGIATAN

No.	Target pencapaian	Indikator keberhasilan
1.	kelulusan lulus tenant inkubasi	minimum 75% dari total tenant
2.	pembukuan bankable	minimum 75% dari total tenant
3.	Minimum Vaible Product /Produk terstandart per tenant	Minimum 1 product
4.	Perizinan dan atau standart industri	2 izin dan atau sertifikasi
5.	Peningkatan omset/volume penjualan	minimum 20 %
6.	Peningkatan serapan tenaga kerja/plafon gaji	minimum 25 %
7.	Penambahan unit bisnis (koperasi)	20 % dari total tenant koperasi

OUTPUT KEGIATAN INKUBASI Wirausaha Muda & UMKM

KONDISI AWAL	OUTPUT KEGIATAN
<ol style="list-style-type: none">1. Kekurangan pengetahuan, pola pikir, keterampilan dan kemampuan bisnis2. Permasalahan produk dan sistem produksi tidak memiliki cukup market dan keunggulan (tidak market oriented)3. Permasalahan menjangkau pasar potensial4. Permasalahan Pembukuan/akunting keuangan usaha5. Pengendalian biaya –biaya dalam usaha6. Kesulitan sales dan Stabilitas omset7. Permasalah kesulitan membangun desain bisnis yang bisa tersistem	<ol style="list-style-type: none">1. Wirausaha yang terdidik (well trained) dan kompeten2. Produk unggulan market oriented3. Cukup memiliki Total Achievement Market yang memungkinkan bisnis bertumbuh4. Pembukuan bankable dan pengelolaan keuangan5. Mampu mengelola cashflow dan pengendalian biaya6. Peningkatan volume penjualan dan pengelolaan pelanggan7. Terbentuk bisnis tersistem dan terorganisasi

OUTPUT KEGIATAN INKUBASI Koperasi

KONDISI AWAL	OUTPUT KEGIATAN
1. Jiwa entrepreneurship dan kemandirian pengurus dan pengelola	1. Pengelola dan pengurus berjiwa wirausaha terdidik (well trained) dan kompeten
2. Tidak memiliki nilai bisnis yang bisa menjadi daya tawar	2. Terbangun nilai bisnis dan nilai tawar koperasi
3. Produktivitas pada sistem bisnis dan struktur pengurus	3. Sistem dan organisasi koperasi yang tertata, terukur menuju peningkatan produktivitas (budaya korporate, aturan perusahaan, SOP dan KPI terukur)
4. Profesionalisme pengelola dan pengurus	4. Peningkatan profesionalisme dan kinerja pengelola dan pengurus
5. Desain dan model bisnis yang tradisional dan rentan tergerus arus perubahan / distrupsi	5. Desain bisnis koperasi yang beradaptasi dengan teknologi dan digital
6. Bidang bisnis terkonsentrasi pada bisnis keuangan tradisional.	6. Tumbuh unit bisnis non finance yang berorientasi pada kebutuhan anggota dan masyarakat.

KONSEP DAN METODE INKUBASI

BLA INDONESIA
TRAINING PARTNER & KONSULTAN BISNIS

LEAN START-UP

- **Lean startup** adalah metodologi untuk mengembangkan bisnis dan produk yang bertujuan untuk mempersingkat siklus pengembangan produk dan dengan cepat menemukan apakah model bisnis yang diusulkan layak; ini dicapai dengan mengadopsi kombinasi eksperimen berbasis hipotesis bisnis, rilis produk berulang, dan pembelajaran yang divalidasi.
- Implementasi dari **metode “lean startup”** ini dapat memberikan beberapa *benefit* sebagai berikut:
 - a. Meminimalisir resiko kegagalan produk saat di launch ke market
 - b. Menghindari *investment* besar diawal pembuatan produk, padahal belum tentu saat produknya rampung akan dapat diterima oleh market.
 - c. Kecepatan dalam market occupancy dan “*time to market*” produk
 - d. *Faster feedback, faster product maturity, faster business maturity (Rapid build → measure → learn cycles)*
 - e. *Invest in Learning, not only Asset*

LEAN START-UP

tahapan dalam metode *lean startup*

- Tahapan Pertama : ***Market Validation***
Market Validation adalah tahapan untuk memastikan bahwa asumsi problem yang kita definisikan memang benar-benar ada, terjadi pada banyak orang, merupakan problem yang penting dan seterusnya. Ada juga yang menyebut tahap ini sebagai tahap “*Market Development/Customer Development*”. Pada tahap ini, *assessment, survey*, penggunaan landing page diperlukan.
- Tahapan Kedua : ***Product Validation***
Product Validation adalah tahapan untuk memastikan bahwa konsep solusi/*prototype* solusi yang dibangun adalah yang paling efektif yang dapat menjawab problem valid pada tahap-1. Ada juga menyebut tahap ini sebagai tahap “Penciptaan MVP (*Minimum Viable Product*)”. Pada tahap inilah *mock-up/prototype* diperlukan.
- Tahapan Ketiga : ***Business Validation***
Business Validation untuk memastikan bahwa dari proses penyelesaian masalah dengan solusi tersebut memang memiliki nilai bisnis, bisa juga mencarikan model bisnis yang paling pas untuk skema problem-solusi yang sudah valid pada tahap-1 dan tahap-2 tersebut. Model bisnis yang paling baik adalah yang memiliki karakter sustainable & growing secara eksponensial, dimana pendapatan dapat dipicu agar tumbuh secara eksponensial dan pengeluaran dapat ditekan agar tumbuh secara linier.

INKUBASI PROGRESIF

- **Progresif** adalah ke arah kemajuan, bertingkat dan cepat sesuai dengan pencapaian sebagai pondasi
- **Progresif capacity building** : peningkatan kapasitas dan kapabilitas bisnis dari tenant secara bertingkat dan terus menerus dengan mempertimbangkan modal dan karakter tenant
- **Progresif training** : susunan materi dan model penyampaian pendidikan dan pelatihan yang cepat, melangkah sesuai dengan modal dan karakter tenant
- **Progresif coaching** : teknik coaching untuk menemukan momentum pertumbuhan dan menjaga peningkatan pencapaian tenant.

PERSONALIZE DESIGN BUSINESS

- Setiap peserta memiliki **keunikan**, kepribadian, bakat – minat dan latar belakang pengetahuan dan pengalaman
- Setiap bisnis membutuhkan **skill set**, pengetahuan dan mindset sesuai dengan industry yang dimasuki
- Menjadikan aspek **modal pribadi tenant** menjadi salah satu pertimbangan dalam menyusun desain bisnis yang paling cocok
- Menemukan **keseimbangan** antara modal pribadi tenant, kebutuhan market, key partner dan industry dalam menyusun model bisnis

LEAN MANAGEMENT

- Penerapan Lean Manajemen pertama kali dikembangkan oleh perusahaan manufaktur asal Jepang yang telah mengembangkan sebuah sistem yang disebut dengan Toyota Production System (TPS).
- Lean manajemen merupakan metode yang mengatur suatu proses bertujuan untuk merampingkan alur proses dan mencegah terjadinya waste atau pemborosan serta proses yang tidak ada nilai tambahnya sehingga bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, mengurangi biaya dan meningkatkan kepuasan pelanggan serta lebih efisien dan berkualitas.
- Tujuan utama Lean management adalah menciptakan nilai bagi pelanggan dengan mengoptimalkan sumber daya.
- Prinsip-prinsip manajemen lean bertujuan untuk menciptakan alur kerja yang stabil berdasarkan permintaan pelanggan yang sebenarnya.
- Peningkatan berkelanjutan adalah bagian utama dari manajemen Lean, memastikan bahwa setiap karyawan terlibat dalam proses peningkatan.

PRINSIP-PRINSIP DASAR LEAN MANAGEMENT

1. IDENTIFIKASI NILAI :

Nilai terletak pada masalah yang Anda coba selesaikan untuk pelanggan. Lebih khusus di bagian solusi yang bersedia dibayar oleh pelanggan Anda secara aktif.

2. PEMETAAN ALIRAN NILAI (VSM) :

VSM akan menunjukkan di mana nilai dihasilkan dan dalam proporsi apa bagian proses yang berbeda menghasilkan atau tidak menghasilkan nilai.

3. BUAT ALUR KERJA BERKELANJUTAN :

Mengembangkan produk / layanan akan sering mencakup kerja tim lintas fungsional. Kemacetan dan gangguan dapat muncul kapan saja. Namun, dengan memecah pekerjaan menjadi batch yang lebih kecil dan memvisualisasikan alur kerja, akan dapat dengan mudah mendeteksi dan menghapus hambatan proses.

PRINSIP-PRINSIP DASAR LEAN MANAGEMENT

4. Buat Sistem Tarik :

Sistem seperti itu pekerjaan ditarik hanya jika ada permintaan untuk itu. Ini memungkinkan mengoptimalkan kapasitas sumber daya dan memberikan produk / layanan hanya jika ada kebutuhan aktual.

5. Perbaikan terus-menerus :

Produk yang baik adalah produk yang selalu dikembangkan secara terus-menerus. Setelah mengidentifikasi segala hal, pastikan kamu tidak berhenti untuk melakukan perbaikan untuk mendapatkan hasil yang sempurna. Masalah dapat terjadi pada salah satu langkah sebelumnya. Inilah sebabnya mengapa Anda perlu memastikan bahwa karyawan di setiap tingkatan terlibat dalam meningkatkan proses secara berkelanjutan.

TAHAP MODEL INDIKATOR KEBERHASILAN INKUBASI

BLA INDONESIA
TRAINING PARTNER & KONSULTAN BISNIS

OVERVIEW PELAKSANAAN INKUBASI

- 1. TARGET TENANT :**
 - a. Wirausaha Muda : 50 Orang
 - b. UMKM : 50 Unit Bisnis
 - c. Koperasi : 15 Unit Bisnis
- 2. LAMA PROGRAM :**
 - Pra Inkubasi : 2 bulan
 - Inkubasi : 12 bulan
 - Pasca Inkubasi : 2 bulan
- 3. PELAKSANA PROGRAM :** BLA Indonesia
- 4. PENAGGUNG JAWAB :** Anna Yulia Damayanti, S.Kom., MM.
- 5. MENTOR & TRAINER :**
 - a. Anna Yulia Damayanti, S.Kom., MM. (Negosiation & Kombis Mentor, SKKNI certified & Praktisi Bisnis)
 - b. Yusdaim, S.Pd. (Lean Six Sigma, NLP certified, Bisnis Coach& Praktisi Bisnis)
 - c. Gabriela Agnie Viragun (SKKNI certified, Fasilitator & Praktisi Bisnis)
- 6. STAKEHOLDER :** Dinas Koperasi & UMKM Provinsi Jawa Tengah, BAPPEDA Provinsi Jawa Tengah, BAPOM Jawa Tengah

TAHAP PROGRESIF INKUBASI BISNIS



PRA INKUBASI

Kegiatan

1. Pra inkubasi diawali dengan perekrutan dan seleksi calon *tenant* dilanjutkan dengan :
2. Pendalaman mindset, pengetahuan, simulasi wirausaha
3. Pemahaman dan Penemuan Gagasan Bisnis
4. Desain Bisnis : Orientasi market, desain produk, value added, value proporsition dan diferensiasi.
5. Riset market dan riset produk bersama dengan validasinya
6. Memahami dan validasi model bisnis dengan BMC
7. Pelatihan mengenai manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen penjualan dan pemasaran dan menyusun rencana bisnis.

PRA INKUBASI

Indikator & Metode

Indikator Keberhasilan :

1. Jumlah Peserta terseleksi
2. Kelulusan Pelatihan min. 75 %
3. Menemukan 3 (tiga) atau lebih ide prospektif
4. Menemukan segmen market,1 atau lebih desain produk
5. Tervalidasi terhadap 100 responden dan 10 insight bisnis
6. BMC per peserta
7. Pemahaman diatas 75 % mengenai manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen penjualan dan pemasaran dan building team
8. 1 bendel rencana bisnis.
9. 1 bendel action plan

Metode :

1. Lean Start-Up
2. Desain Thinking
3. Personalize Business
4. 5 S
5. Progressive Training

Lama kegiatan : 2 bulan maksimum

INKUBASI Tahap Awal Kegiatan

1. Pelatihan & Workshop :
 - a. Penjualan & Pemasaran konvensional & digital
 - b. Peningkatan Keterampilan Teknis
 - c. Soft Skill dan motivasi
2. Evaluasi dan Product Improvement
3. Evaluasi dan peningkatan proses produksi
4. Pengenalan dan Penetrasi market tertarget
5. Validasi dan insight market
6. Proses Perizinan usaha dasar
7. Pendampingan & Coaching bisnis
8. Monitoring dan evaluasi action plan

INKUBASI Tahap Awal Indikator & Metode

Indikator Keberhasilan :

1. Kelulusan Pelatihan min. 75 %
2. Menemukan 3 (tiga) atau lebih Product Improvement
2. Tersusun gambar proses produksi.
3. Menemukan 3 kelemahan proses dan ditindak lanjuti.
4. Memilih target market, menentukan jumlah prospek dan rencana volume penjualan
5. Menemukan 3 atau lebih karakteristik market tervalidasi
6. Memperoleh NIB dan IUMK
7. 75 % persoalan terkonsultasi
8. 75 % action plan terlaksana

Metode :

1. Lean Start-Up
2. Desain Thinking
3. 5 S
4. Progressive Training
5. Progressive coaching

Lama kegiatan : 3 - 4 bulan

INKUBASI Tahap Pengembangan Kegiatan

1. Pelatihan & Workshop :
 - a. Keterampilan manajemen bisnis
 - b. Pengelolaan dan pembukuan keuangan
 - c. Peningkatan kapasitas usaha
2. Standarisasi kualitas produksi
3. Menata proses produksi
4. Mengembangkan market potensial
5. Pengelolaan pelanggan
6. Business Expo
7. Proses Perizinan usaha lanjutan
8. Pendampingan & Coaching bisnis
9. Monitoring dan evaluasi action plan

INKUBASI Tahap Pengembangan Indikator & Metode

Indikator Keberhasilan :

1. Kelulusan Pelatihan min. 75 %
2. Menemukan & membuat minimum 3 elemen standart produk
2. Menata 50% proses produksi minimum dengan 3 S
3. Menemukan dan memvalidasi minimum 2 market potensial
4. Rencana program pengelolaan pelanggan
5. Melaksanakan minimum 1x Business Expo
6. Mendaftarkan diri dan mengurus izin lanjutan standarisasi industri
7. 75 % persoalan terkonsultasi
8. 75 % action plan terlaksana

Metode :

1. Lean Manajemen
2. 5 S
3. Progressive Training
4. Progressive coaching
5. Progressive Capacity Building

Lama kegiatan : 4 – 6 bulan

INKUBASI Tahap Lanjutan Kegiatan

1. Pelatihan & Workshop :
 - a. Team building & struktur organisasi bisnis
 - b. Lean Leadership
 - c. Dasar Peningkatan produktivitas dan profit
 - d. Manajemen operasional & rantai pasokan
2. Stabilitas Kontinuitas produksi
3. Meningkatkan kapasitas produksi
4. Desain Pengembangan produk
5. Pengelolaan pelanggan
6. Business Pitching
7. Proses Perizinan usaha lanjutan
8. Pendampingan & Coaching bisnis
9. Monitoring dan evaluasi action plan

INKUBASI Tahap Lanjutan Indikator & Metode

Indikator Keberhasilan :

1. Kelulusan Pelatihan min. 75 %
2. Membuat 1 model kontinuitas produksi
3. Rencana tertulis peningkatan produksi
4. Menghasilkan minimum 1 desain pengembangan produk
5. Membuat minimum 3 program pengelolaan pelanggan
6. Membuat 1 bundle prospectus bisnis dan mempresentasikannya pada minimum 1 mitra/investor/lembaga pembiayaan
7. Mendaftarkan diri dan mengurus izin lanjutan standarisasi industri
8. 75 % persoalan terkonsultasi
9. 75 % action plan terlaksana

Metode :

1. Lean Manajemen
2. 5 S
3. Progressive Training
4. Progressive coaching
5. Progressive Capacity Building

Lama kegiatan : 3 – 4 bulan

PASCA INKUBASI

Kegiatan

- Inkubator melepas tenant menjadi UMKM yang mandiri dan berkembang. Namun demikian komunikasi dan layanan konsultasi masih tetap diberikan.
- Tenant bisa mengikuti program lanjutan Scale-Up Bisnis jika memenuhi persyaratan.
- Kondisi ideal tenant lulus :
 1. Profitable
 2. *Memiliki Minimum viable product*
 3. *Mencapai Economic Scale Business*
 4. *Memiliki Competitive advantage*
 5. *Pembukuan keuangan yang Bankable*
- Kegiatan selama pasca inkubasi
 1. Pendampingan & Coaching bisnis
 2. Monitoring dan evaluasi action plan



LAYANAN DASAR INKUBATOR

LAYANAN DASAR INKUBATOR

1. **SPACE** : ruang perkantoran layanan aktivitas inkubasi
2. **SHARED office facilities** : penyediaan sarana perkantoran yang bisa dipakai bersama. Misalnya sarana fax, telepon, foto copy, ruang rapat, komputer dan sekretaris,
3. **SERVICE** : bimbingan dan konsultasi manajemen: marketing, finance, production, HRM, technology dan sebagainya,
4. **SUPPORT** : bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi,
5. **SKILL DEVELOPMENT** : pelatihan, penyusunan rencana usaha, pelatihan manajemen dan sebagainya,
6. **SEED CAPITAL** : penyediaan dana awal usaha serta upaya memperoleh akses permodalan kepada lembaga- lembaga keuangan dan
7. **SINERGY** : penciptaan jaringan usaha baik antar usaha baik usaha lokal maupun internasional.



PROGRAM INKUBASI TENANT

1

Rekrutment dan seleksi tenant

2

Pelatihan teknis, managerial dan soft skill

3

Desain riset dan validasi bisnis

4

Desain, model bisnis dan pembuatan business plan

5

Manajemen operasional dan produktivitas

6

Pengurusan perizinan dan legalitas usaha

7

Manajemen keuangan dan Pencatatan usaha

8

Pendampingan sales dan marketing

9

Business matching

10

Fasilitasi ke sumber pembiayaan

11

Coaching & Pendampingan Bisnis

12

Monitoring dan evaluasi

KURIKULUM DIKLAT INKUBASI UMKM KOPERASI

BLA INDONESIA
TRAINING PARTNER & KONSULTAN BISNIS

KURIKULUM DIKLAT

UMKM

NO.	JENJANG	Fokus Diklat	KETERANGAN
1.	PEMULA (BASIC TRAINING)	<ul style="list-style-type: none"> - Peningkatan keterampilan dasar bisnis (personal basic skill) - Menggali dan riset produk prospektif - Membangun desain produk dan sistem produksi - Membangun model bisnis dan desain bisnis - Strategi dan Taktik penjualan dan promosi untuk pemula dengan pemasaran konvensional dan digital - Peningkatan kemampuan akunting dan sistem pembukuan sederhana - Strategi permodalan untuk usaha pemula - Perencanaan bisnis untuk pencapaian omset stabil 50 juta/bulan dalam 24 bulan. 	<p>Konsep : 25 % Aplikatif : 75 % On hand training</p>
2.	MENENGAH (MIDDLE TRAINING)	<ul style="list-style-type: none"> - Membangun sistem operasi bisnis untuk scale up/naik kelas - Penciptaan nilai/inovasi bisnis untuk peningkatan kapasitas bisnis dan omset-aset - Mengembangkan manajemen pemasaran bisnis dengan konvensional dan digital - Building team dan struktur organisasi usaha - Strategi permodalan untuk usaha mikro - Peningkatan strategi manajemen keuangan dan financial literasi - Perencanaan bisnis untuk pencapaian omset 100 juta/bulan 	<p>Konsep : 40 % Aplikatif : 60 % On hand training</p>

KURIKULUM DIKLAT

UMKM

NO.	JENJANG	Fokus Diklat	KETERANGAN
3.	LANJUTAN (MASTER TRAINING)	<ul style="list-style-type: none"> - Peningkatan Manajemen organisasi dan operasi usaha - Peningkatan kapasitas bisnis untuk mencapai skala industri - Penciptaan daya saing/keunggulan kompetitif untuk peningkatan kapasitas bisnis dan omset-aset umkm - Mengembangkan manajemen pemasaran organisasi bisnis dengan konvensional dan digital - Strategi pembiayaan usaha untuk usaha kecil dan menengah - Peningkatan strategi manajemen keuangan dan financial literasi - Peningkatan manajemen organisasi, SDM dan SOP - Ekspansi bisnis dan strategi kerjasama bisnis - Perencanaan bisnis untuk pencapaian omset 1 milyar /bulan 	<p>Konsep : 50 % Aplikatif : 50 % On hand training</p>

KURIKULUM DIKLAT KOPERASI

NO.	JENJANG	Fokus Diklat	KETERANGAN
1.	Perkoperasian Dasar	<ul style="list-style-type: none"> • Prinsip – prinsip Koperasi • Perangkat Organisasi Koperasi dan Tugas, peran dan fungsi • Model Bisnis Koperasi • Manajemen SDM • Tata Cara Pelaksanaan Rapat Akhir Tahun • Perencanaan Strategis Koperasi • Teknik menyusun Rencana Anggaran Pendapatan dan Biaya (RAPB) Koperasi • Teknik Menyusun Laporan Pertanggungjawaban (LPJ) Koperasi • Audit Menilai Tingkat Kesehatan Koperasi sesuai dengan UU Koperasi 	Konsep : 75 % Aplikatif : 25 % On hand training
2.	Bisnis Koperasi PRATAMA	<ul style="list-style-type: none"> - Peningkatan skill bisnis dan profesionalitas pengelola dan pengurus koperasi - Membangun nilai bisnis dan value proposition koperasi - Peningkatan produktivitas dan kapasitas bisnis koperasi untuk peningkatan omset - Strategi sistem /model bisnis koperasi - Studi Kelayakan Unit Bisnis Koperasi 	Konsep : 25 % Aplikatif : 75 % On hand training

KURIKULUM DIKLAT KOPERASI

NO.	JENJANG	Fokus Diklat	KETERANGAN
3.	Bisnis Koperasi MADYA	<ul style="list-style-type: none">- Manajemen organisasi dan operasi koperasi- Penciptaan nilai/inovasi bisnis untuk peningkatan kapasitas bisnis dan omset-aset koperasi- Strategi sistem/model bisnis koperasi- Pengembangan jumlah anggota koperasi- Pengembangan unit-unit bisnis koperasi	Konsep : 40 % Aplikatif : 60 % On hand training
4.	Bisnis Koperasi UTAMA	<ul style="list-style-type: none">- Peningkatan Produktivitas Manajemen organisasi dan operasi koperasi- Penciptaan daya saing/keunggulan kompetitif untuk peningkatan kapasitas bisnis dan omset-aset koperasi- Pengembangan jumlah anggota koperasi- Ekspansi unit-unit bisnis koperasi	Konsep : 50 % Aplikatif : 50 % On hand training

Thank
you

