



**PROFIL LEMBAGA INKUBATOR BISNIS
TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)
KABUPATEN TRENGGALEK PROVINSI JAWA
TIMUR**

Lembaga Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) didirikan pada tahun 2024 yang bernaungan di bawah YAYASAN SUBULUS SALAM MELIS beralamat di dusun gebang rt. 017 rw. 008 desa melis kecamatan gandusari kabupaten trenggalek provinsi jawa timur . Berdirinya Lembaga Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) untuk memberikan pelatihan pengolahan hasil pertanian (agro industri) dan pendampingan bagi tenant-tenant. Pelatihan dan Pendampingan ini bertujuan untuk membantu mereka mendapatkan pengalaman kerja dalam bidang pengolahan hasil pertanian (agro industri).

1.	Nama Lembaga Inkubator	1.	Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS)	
2.	Nama Pimpinan	2.	KH. Muh Ali Ridlo	
3.	Email	3.	Blkkponpessubulussalam@gmail.com	
4.	No. Kontak	4.	085608972209	
5.	Alamat Kantor	5.	Dusun gebang Rt. 017 Rw. 008 Desa Melis Kecamatan Gandusari Kab. Trenggalek Provinsi Jawa Timur	
6.	Akun Media Sosial	6.	-	



**MODEL BISNIS
LEMBAGA INKUBATOR BISNIS
TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)
KABUPATEN TRENGGALEK PROVINSI JAWA
TIMUR**

Pra Inkubasi

Dilakukan untuk memperoleh tenant melalui proses seleksi yang sesuai dengan karakteristik usaha.



Inkubasi

Dilakukan untuk meningkatkan kapasitas tenant.



Pasca Inkubasi

Dilakukan untuk memberikan akses dan jaringan pendukung pengembangan usaha tenant.



Penelitian ini adalah hasil dari penelitian yang dilakukan oleh tim peneliti yang beranggotakan beberapa orang ahli di bidangnya masing-masing. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi yang akurat dan bermanfaat bagi pembaca.

Model bisnis di Lembaga Inkubator Bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren subulus Salam (TRENGGINAS) Kabupaten Trenggalek terbagi kedalam tiga bagian, yaitu masa Pra Inkubasi, Inkubasi, dan Pasca Inkubasi.

1. **Masa Pra Inkubasi** akan dilaksanakan kegiatan tahap awal Pemetaan Profil Calon Pelaku Usaha dan Pelaku Usaha Pemula di Lembaga Inkubator Bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren subulus Salam (TRENGGINAS), Penawaran Program Inkubasi, Seleksi Peserta Inkubasi (*Recruitment*), Analisis Kebutuhan Tenant dan Perjanjian Inkubasi dengan Tenant.
2. **Masa inkubasi** yang berisikan beberapa kegiatan pelatihan dengan topik yang sesuai dengan kebutuhan tenant, pendampingan oleh tenaga pendamping, kegiatan *business sharing*, yang diisikan dengan diskusi bisnis oleh pelaku bisnis yang sudah bergerak lebih dulu dengan tujuan untuk memberikan motivasi dan inspirasi kepada pelaku usaha binaan (*tenant*). Expo Produk dilaksanakan untuk menjadi ajang promosi dan penjualan para *tenant*. Di akhir masa inkubasi akan dilaksanakan kegiatan pertemuan mitra usaha (*business matching*) dan mempresentasikan ide bisnis kepada berbagai pihak (*pitching*) dengan tujuan untuk mempertemukan tenant dengan komponen *hexa helix*.
3. **Masa pasca inkubasi** yang berisikan tentang fasilitasi para *tenant* untuk mendapatkan pembiayaan lanjutan dan juga pengembangan jejaring usaha dan kelembagaan *tenant*.

Berdasarkan deskripsi di atas, maka model bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren subulus Salam (TRENGGINAS) dapat digambarkan ke dalam bagan sebagai berikut.

SDM Lembaga Inkubator Bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren subulus Salam (TRENGGINAS) dan SDM Tenant		
Pra Ink	Ink uba	Pasca Inkubasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemetaan Profil Calon Pelaku Usaha dan Pelaku Usaha Pemula di Kalangan Jamaah NU 2. Penawaran Program Inkubasi 3. Seleksi Peserta Inkubasi (<i>Recruitment</i>) 4. Analisis Kebutuhan Tenant 5. Perjanjian Inkubasi dengan Tenant 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelatihan 2. Pendampingan 3. <i>Business Sharing</i> 4. <i>Business Consulting</i> 5. <i>Business Expo</i> 6. <i>Business Matching</i> 7. <i>Business Pitching</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitasi Pembiayaan Lanjutan 2. Fasilitasi Pengembangan Kelembagaan Lanjutan 3. Fasilitasi Pengembangan Jejaring Usaha dan Kelembagaan
<p><i>Hexa Helix</i> ((Akademisi, Pelaku Bisnis, Komunitas, Pemerintah, Media dan Lembaga Keuangan).</p>		

Bagan Model Bisnis
 Lembaga Inkubator Bisnis
 Trenggalek Inkubator
 Pesantren subulus Salam
 (TRENGGINAS)



**SPESIALIS BIDANG
LEMBAGA INKUBATOR BISNIS
TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)
KABUPATEN TRENGGALEK PROVINSI JAWA TIMUR**

Spesial Bidang Usaha Inkubasi Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam merupakan Kewirausahaan (Entrepreneurship) adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (Entrepreneur) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

Dari perbedaan cara berfikir inilah, banyak bermunculan berbagai jenis bidang usaha di Indonesia. Jenis bidang usaha yang disajikan juga beranekaragam misalnya, makanan, sandang atau pakaian, kebutuhan rumah tangga, minuman, furniture, jasa dan masih banyak jenis usaha lainnya. Sebagian besar usaha yang ada di Indonesia berawal dari usaha dalam skala kecil dengan modal yang kecil juga. Akan tetapi, tidak jarang pula usaha yang baru muncul langsung dalam skala besar. Semua itu tergantung dari modal yang dimiliki oleh si pengusaha. Ada juga jenis usaha yang dikembangkan secara turun-temurun dengan berbagai macam pengembangan dan inovasi produk. Seorang wirausahawan, harus memiliki cara berfikir yang inovatif. Seorang wirausahawan juga harus mampu, pintar, dan jeli dalam membaca peluang usaha yang tersedia. Keadaan lingkungan tempat usaha itu sendiri juga berpengaruh besar terhadap kemajuan usaha tersebut. Wirausahawan yang hanya dipersepsikan sebagai plagiat tidak akan mampu mengembangkan usahanya. Hal ini dikarenakan konsumen akan berfikir jika produk yang disajikan sama saja dengan produk yang telah beredar di pasaran. Salah satu faktor yang mempengaruhi kemajuan sebuah produk yang diplagiat adalah produk tersebut harus memiliki perbedaan atau keunggulan dibandingkan dengan produk yang telah beredar supaya produk baru tersebut mampu menarik perhatian konsumen, Wirausahawan juga harus mampu membaca peluang tentang keberadaan suatu produk. Produk yang jarang ditemukan di suatu daerah sedangkan konsumen banyak membutuhkan akan menjadikan produk tersebut laris di pasaran. Salah satu produk yang telah jarang ditemukan adalah jamu tradisional. Di era yang modern ini, sudah jarang ditemukan pedagang jamu yang berjualan dengan cara berkeliling kampung menggunakan gerobak dorong atau menggendong jamunya di dalam tempat anyaman bambu. Jikalau masih ada pedagang yang seperti itu, pastilah sangat jarang ditemukan. Tidak bisa dipungkiri karena sebenarnya peminat jamu masih banyak walaupun kita telah berada di era yang telah modern seperti saat ini. Kelangkaan usaha yang seperti inilah yang

dapat dijadikan bisnis usaha yang menjanjikan. Akan tetapi, semua itu juga tergantung bagaimana kejelian seorang wirausahawan melihat peluang yang tersedia.

Pada jaman dahulu, adalah penyakit yang amat mematikan dan mendadak. Orang-orang tak bisa mengobati secara cepat, dan akhirnya berujung pada kematian. dapat disebabkan oleh diabetes, obesitas, darah tinggi dan lain-lain. Penyembuhan penyakit ini pun sangat rumit. Dari opname atau penanganan rumah sakit, sampai operasi jantung dan pemasangan ring jantung. Tentu hal ini membutuhkan biaya yang mahal. Lalu apa yang bisa kita lakukan?

Yang bisa kita lakukan adalah mencegahnya. Kita dapat mencegahnya dengan mengonsumsi jamu tradisional. Jamu tradisional adalah jamu yang terdiri dari bahan-bahan herbal yang bebas kimia, yang mengandung khasiat-khasiat khusus untuk mencegah penyakit dan di ekstrak menjadi sebuah minuman. Dengan harga yang ekonomis dan berkhasiat, Jamu tradisional ini dapat digunakan sebagai alternatif pencegahan, dan berbagai penyakit lainnya.

Dalam melakukan suatu usaha, kita harus melakukan usaha itu dengan penuh perencanaan. Merencanakan setiap langkah yang akan ditempuh dengan penuh perhitungan. Perencanaan ini dilakukan sebagai langkah awal dalam melakukan usaha sesuai dengan tujuan utama pendirian usaha tersebut. Adapun rencana usaha yang akan dijalankan dalam pendirian usaha ini sebagai berikut:

1. Rencana Jangka Pendek

Usaha jamu tradisional yang akan dirintis ini bertujuan untuk memperoleh penghasilan dan sebagai tugas mata kuliah Kewirausahaan. Tujuan lain usaha dari dirintisnya usaha jamu tradisional ini guna menambah wawasan berwirausaha di kalangan mahasiswa maupun bagi masyarakat umum. Usaha ini juga bisa menambah daya kreativitas mahasiswa yang menghasilkan dan menjanjikan untuk kehidupan di masa depan

2. Rencana Jangka Menengah

Usaha yang kami rintis ini pastinya akan kami kembangkan demi mewujudkan impian kami bersama, yaitu ingin menjadi seorang pengusaha muda yang sukses, strategi pasar dan pemasaran menjadi kunci awal untuk keberlanjutan usaha kami kedepannya. Pelanggan ialah raja, maka dari itu kepuasan pelanggan menjadi yang utama dari segalanya, karena tanpa pelanggan belum tentu usaha ini akan bertahan lama. Tidak lupa pula kami rajin melakukan promosi usaha kami, baik dari mulut ke mulut, iklan radio, media online, dan media yang lainnya.

3. Rencana Jangka Panjang

Setelah berhasil mendapatkan pelanggan, kami akan lebih meningkatkan mutu dan kualitas dari usaha kami ini, tidak lupa pula kami membangun jaringan dengan apotek maupun rumah sakit agar kami dapat memperluas jaringan dalam mengembangkan bisnis ini. Dan juga kami bisa meningkatkan kesehatan pembeli, setelah mengonsumsi jamu ini.

- **PRODUKSI**

Produk jamu tradisional ini akan dipasarkan ke beberapa tempat dan rumah-rumah warga, serta toko online. Produk jamu ini dapat bertahan lama jika ditaruh di lemari es. Proses produksi dilakukan di rumah produsen sehingga produsen bisa mengawasi proses produksi demi terjaminnya mutu dan kualitas jamu tradisional tersebut.

- **PEMASARAN**

Dalam berwirausaha, seorang wirausahawan atau produsen perlu mengenali siapa target pemasarannya dan di mana produk akan dipasarkan. Hal ini dilakukan supaya produsen bisa menganalisa beberapa aspek dalam pemasaran seperti target pasar, pesaing, dan sasaran pembeli. Dengan mengenali tiga aspek tersebut, seorang produsen secara tidak langsung juga akan menetapkan strategi pemasaran yang tepat untuk setiap target pemasaran.

Analisis pasar dan aspek pemasaran usaha jamu tradisional diantaranya sebagai berikut:

1. **Target Pasar**

Dalam jangka pendek dan langkah awal pemasaran produk jamu tradisional ini akan dipasarkan dengan cara dititipkan di beberapa toko di sekitar tempat produksi. Selain itu juga dititipkan di toko-toko juga dijual di rumah (tempat produksi) untuk mengantisipasi pembeli yang datang ke rumah atau tetangga dekat rumah.

2. **Pesaing**

Tidak bisa dipungkiri jikalau persaingan dalam dunia bisnis memang sangat ketat. Kebiasaan menjiplak produk yang sudah ada dan laku di pasaran memang salah satu kiat produsen baru untuk memperoleh keuntungan yang sama. Akan tetapi, selera dan daya tarik masyarakat terhadap suatu produk menjadi salah satu faktor keberhasilan suatu produk, apalagi produk berupa makanan dan minuman.

Produsen harus pintar membaca pasar dan mengikuti selera konsumen. Persaingan dalam dunia bisnis memang ada akan tetapi, persaingan yang terjadi haruslah persaingan yang sehat dengan tidak merugikan dan menjatuhkan produsen lain.

3. **Sasaran Pembeli**

Dalam menjalankan usaha ini, sasaran pembeli kami yaitu kalangan orang dewasa khususnya, remaja juga dapat mengonsumsinya dalam takaran tertentu.

Adapun strategi pemasaran yang dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Dari Mulut Ke Mulut

Promosi ini merupakan promosi yang paling sederhana, serta tidak memerlukan banyak biaya untuk melakukan promosi ini. Cukup dengan bercerita dengan teman-teman kita atau keluarga untuk mempromosikan usaha kita, sehingga secara tidak langsung semua konsumen/masyarakat akan mengetahui usaha kita. Apabila usaha kita sudah diketahui dan disukai, maka konsumen akan memberitahukan kepada orang lain untuk membeli jamu di tempat kita.

2. Internet

Saat ini teknologi sudah sangat berkembang. Ingin mengetahui apapun tidak lagi harus bersusah payah datang ke tempat yang diinginkan. Pesan makanan sudah bisa melalui telepon. Promosi barang dan jasa apapun sudah bisa melalui internet. Misalkan saja jual beli mobil, peralatan rumah tangga, dunia fashion, dan lain-lain sudah bisa di promosikan lewat situs-situs resmi.

Pemasaran produk jamu tradisional ini juga bisa dilakukan lewat dunia internet, misalnya lewat olx.co.id, [tokopedia](http://tokopedia.com), [facebook](http://facebook.com), [twitter](http://twitter.com), [blog](http://blog.com), dan lain-lain. Hampir sebagian masyarakat, tiap detiknya tidak dapat lepas dari apa yang namanya dunia internet. Dengan media internet, pemasaran dan sasaran pasar akan semakin luas.

3. Pengembangan Pasar

Selain melakukan berbagai strategi pemasaran produk seperti diatas, kami juga mempromisikan usaha kami ini dengan cara menambah pasar baru untuk memperluas jangkauan yang sudah dimiliki. Dalam hal ini, dapat dengan memperluas usaha Jamu tradisional ini ke daerah-daerah lain, dengan harapan usaha ini akan lebih dikenal oleh masyarakat dan juga dapat menambahkan pendapatan serta dapat mengurangi tingkat pengangguran dengan memperkerjakan karyawan yang baru.

4. Pengembangan Produk

Pengembangan produk dari usaha ini bisa dilakukan dengan cara mengeluarkan bentuk yang berbeda, tidak dalam bentuk cair lagi akan tetapi dalam bentuk bubuk. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kemungkinan buruk yang terjadi dalam proses pengiriman, misal botol pecah atau jamu tumpah. Dan juga menambahkan izin produksi dari Departemenn Kesehatan.

• KEMITRAAN

Dalam mengembangkan suatu usaha perlu sekali menjalin kemitraan dengan tempat-tempat yang mendukung produk yang kita miliki. Mitra yang dipilih juga haruslah mitra yang jujur. Kejujuran adalah pangkal dari suksesnya usaha kita rintis. Tempat yang kita pilih untuk menjadi mitra kita juga haruslah tempat yang ramai dan sering dikunjungi orang. Jika tempat yang menjadi mitra sepi pembeli atau kurang diminati orang, produk kita pun juga akan sulit berkembang.

Semarang termasuk dalam golongan kota yang ramai. Masyarakat di Semarang termasuk masyarakat yang konsumtif. Dengan banyaknya peluang yang seperti ini mempermudah seorang produsen untuk mengembangkan usahanya. Adapun tempat-tempat yang bisa dijadikan mitra diantaranya sebagai berikut:

1. Toko atau pusat oleh-oleh

Dengan banyaknya wisatawan yg berkunjung dan sifat warga Semarang yang konsumtif, menjalin kemitraan dengan beberapa pusat oleh-oleh atau toko yang menjual makanan di sekitar tempat-tempat wisata sangatlah menguntungkan. Hal ini dikarenakan tempat-tempat tersebut sudah pasti akan dikunjungi wisatawan dan warga sendiri. Seperti pada pusat oleh-oleh di jalan Pandanaran.

2. Beberapa warung atau depot makanan

Warung yang dimaksud di sini adalah warung-warung makanan misalnya warung tegal, penyetan atau depot-depot yang ramai dikunjungi orang. Hal ini dilakukan karena di Semarang menjamur sekali warung-warung makanan baru. Dari kelas kaki lima, depot, hingga restoran. Peluang inilah yang harusnya bisa dilihat dengan jeli oleh seorang produsen untuk menjalin kemitraan.

3. Apotek

Setelah nantinya mendapat izin dari Departemen Kesehatan, maka Jamu tradisional ini akan mulai dijual di toko obat atau apotek, dengan parameter sebagai pengobatan atau pencegahan alternatif .





**RENCANA STRATEGIS
LEMBAGA INKUBATOR BISNIS
TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)
KABUPATEN TRENGGALEK PROVINSI JAWA TIMUR**

- Visi Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS)

Menjadi inkubator bisnis & teknologi yang berperan aktif dan unggul dalam upaya membantu masyarakat sekitar melalui peningkatan inovasi dan kewirausahaan

- Misi Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS)

1. Menciptakan iklim dan ekosistem yang kondusif untuk pengembangan inovasi dan kewirausahaan
2. Mendorong lahirnya inovator dan wirausahawan muda yang mampu memberikan dampak berkelanjutan bagi masyarakat
3. Menyelenggarakan program inkubasi bisnis dan teknologi yang efektif, pengelolaan pembelajaran kewirausahawan yang optimal serta pengembangan bisnis yang kolaboratif dengan seluruh stakeholder

Kewirausahaan (Entrepreneurship) adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (Entrepreneur) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai-nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

Dari perbedaan cara berfikir inilah, banyak bermunculan berbagai jenis bidang usaha di Indonesia. Jenis bidang usaha yang disajikan juga beranekaragam misalnya, makanan, sandang atau pakaian, kebutuhan rumah tangga, minuman, furniture, jasa dan masih banyak jenis usaha lainnya. Sebagian besar usaha yang ada di Indonesia berawal dari usaha dalam skala kecil dengan modal yang kecil juga. Akan tetapi, tidak jarang pula usaha yang baru muncul langsung dalam skala besar. Semua itu tergantung dari modal yang dimiliki oleh si

pengusaha. Ada juga jenis usaha yang dikembangkan secara turun-temurun dengan berbagai macam pengembangan dan inovasi produk.

Seorang wirausahawan, harus memiliki cara berfikir yang inovatif. Seorang wirausahawan juga harus mampu, pintar, dan jeli dalam membaca peluang usaha yang tersedia. Keadaan lingkungan tempat usaha itu sendiri juga berpengaruh besar terhadap kemajuan usaha tersebut. Wirausahawan yang hanya dipersepsikan sebagai plagiat tidak akan mampu mengembangkan usahanya. Hal ini dikarenakan konsumen akan berfikir jika produk yang disajikan sama saja dengan produk yang telah beredar di pasaran. Salah satu faktor yang mempengaruhi kemajuan sebuah produk yang diplagiat adalah produk tersebut harus memiliki perbedaan atau keunggulan dibandingkan dengan produk yang telah beredar supaya produk baru tersebut mampu menarik perhatian konsumen,

Wirausahawan juga harus mampu membaca peluang tentang keberadaan suatu produk. Produk yang jarang ditemukan di suatu daerah sedangkan konsumen banyak membutuhkan akan menjadikan produk tersebut laris di pasaran. Salah satu produk yang telah jarang ditemukan adalah jamu tradisional. Di era yang modern ini, sudah jarang ditemukan pedagang jamu yang berjualan dengan cara berkeliling kampung menggunakan gerobak dorong atau menggendong jamunya di dalam tempat anyaman bambu. Jikalau masih ada pedagang yang seperti itu, pastinya sangat jarang ditemukan. Tidak bisa dipungkiri karena sebenarnya peminat jamu masih banyak walaupun kita telah berada di era yang telah modern seperti saat ini. Kelangkaan usaha yang seperti inilah yang dapat dijadikan bisnis usaha yang menjanjikan. Akan tetapi, semua itu juga tergantung bagaimana kejelitan seorang wirausahawan melihat peluang yang tersedia.

Pada jaman dahulu, adalah penyakit yang amat mematikan dan mendadak. Orang-orang tak bisa mengobati secara cepat, dan akhirnya berujung pada kematian. dapat disebabkan oleh diabetes, obesitas, darah tinggi dan lain-lain. Penyembuhan penyakit ini pun sangat rumit. Dari operasi atau penanganan rumah sakit, sampai operasi jantung dan pemasangan ring jantung. Tentu hal ini membutuhkan biaya yang mahal. Lalu apa yang bisa kita lakukan?

Yang bisa kita lakukan adalah mencegahnya. Kita dapat mencegahnya dengan mengonsumsi jamu tradisional. Jamu tradisional adalah jamu yang terdiri dari

bahan-bahan herbal yang bebas kimia, yang mengandung khasiat-khasiat khusus untuk mencegah penyakit dan di ekstrak menjadi sebuah minuman. Dengan harga yang ekonomis dan berkhasiat, Jamu tradisional ini dapat digunakan sebagai alternatif pencegahan , dan berbagai penyakit lainnya.

- ANALISIS SWOT

1. Strength (Kekuatan)

Produk jamu tradisional yang diproduksi ini beda dari produk jamu tradisional lainnya dan jarang ditemukan. Produk jamu tradisional ini diproduksi dalam bentuk cair yang dikemas dalam botol dengan berbagai ukuran. Ada ukuran yang kecil, sedang, dan besar. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah konsumen saat pembelian dan menyesuaikan kebutuhan konsumen. Produk jamu yang dikemas dalam botol sedang dan botol besar. Botol kecil mempermudah konsumen untuk dibawa saat bepergian dan bisa menghemat tempat jika dimasukkan di dalam tas atau di tempat penyimpanan lainnya. Sedangkan produk jamu yang dikemas dalam botol besar, bisa di gunakan untuk porsi besar, misal untuk disimpan di rumah sebagai persediaan.

Jamu tradisional ini dibuat dari bahan herbal pilihan dengan kualitas yang baik. Jamu ini terbuat dari bawang putih, apel, madu, jahe merah, dan jeruk lemon. Bawang putih yang direndam, dicuci, dan di kupas terlebih dahulu. Apel segar yang dibeli dari supermarket. Madu asli lebah hutan pilihan dan jeruk lemon yang diseleksi terlebih dahulu.

2. Weakness (Kelemahan)

Tak ada sesuatu yang sempurna. Itulah kalimat yang tepat untuk menggambarkan produk ini. Selain keunggulan seperti yang dideskripsikan di atas, produk ini juga mempunyai kelemahan. Akan tetapi, produsen selalu berusaha untuk meminimalisir setiap kekurangan yang dapat merugikan konsumen.

Proses pengemasan menjadi faktor penting dalam menjaga keawetan jamu kemasan ini. Jika tutup botol kurang rapat saat proses pengemasan, jamu yang

diproduksi kurang awet dan cepat kadaluwarsa. Sehingga saat menutup botol jamu, angin yang ada di dalam botol harus benar-benar keluar.

Dalam proses pembuatannya pun cukup lama dan melelahkan jika tidak terbiasa bekerja. Bahan-bahan yang diperlukan pun cukup banyak untuk satu botol besar karena beberapa bahan tidak semua memiliki hasil ekstrak yang banyak. Walaupun jamu tradisional ini dibuat secara higienis dan tanpa bahan kimia, jamu ini belum mendapat surat keterangan dari Departemen Kesehatan.

3. Opportunity (Kesempatan/Peluang)

Produsen atau wirausahawan yang memproduksi jamu tradisional yang kemasan seperti ini masih jarang ditemukan. Kebanyakan orang mencari alternatif lain untuk berobat jantung. Jadi peluang untuk memproduksi jamu tradisional dengan kemasan botolan mempunyai mangsa pasar yang masih luas, apalagi jika produk jamu tradisional ini bisa dikonsumsi berbagai kalangan usia.

4. Threat (Ancaman)

Karena resep ini banyak ditemukan di internet maka tidak bisa dipungkiri jika akan banyak produsen atau wirausahawan baru bermunculan dengan produk dan kemasan yang sama. Apalagi jika harga yang ditawarkan oleh produk-produk yang baru tersebut dijual dengan harga yang jauh lebih murah.

1. Strategi Promosi

Strategi promosi yang dilakukan oleh Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) dalam rangka mempromosikan Inkubator Bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) sebagai berikut:

1) Penyebaran informasi melalui media *online* seperti jejaring sosial (*shopee, tiktok shop, instagram, dan facebook*);

- 2) Melakukan sosialisasi keberadaan Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS), seperti contoh melalui mata kuliah kewirausahaan dengan melaksanakan magang di inkubator;
- 3) Aktif mengikuti kegiatan *workshop*, pameran, dan bazar di lingkungan Universitas maupun luar Universitas;
- 4) Menampilkan logo Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) dalam kegiatan seminar/*expo* kewirausahaan di Perinaker Trenggalek dan *event-event* lainnya.

2. Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Eksit Start Up

Tahapan rekrutmen yang dilakukan oleh Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) adalah:

- 1) Sosialisasi, dilakukan sosialisasi tentang Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) kepada calon tenant;
- 2) Calon tenant mengisi formulir permohonan dan melengkapi persyaratan;
- 3) Pengecekan kebenaran dan kelengkapan berkas calon tenant;
- 4) Pengajuan proposal bisnis oleh calon tenant;
- 5) *Evaluation*, evaluasi yang dilakukan mengenai:
 - a. Motivasi pelaku
 - b. Persyaratan administrasi
 - c. Ide bisnis yang dikembangkan, dan
 - d. *Bisnis plan* yang disusun calon tenant
- 6) Penilaian ide bisnis, indikator yang dinilai meliputi:
 - a. Produk (barang/jasa) yang *marketable* (harga jual dan peluang pasar)
 - b. Motivasi dan kemampuan untuk melaksanakan ide bisnis

(manajerial)

- c. Dukungan dan kesesuaian dengan program Inkubator unit bisnis
 - d. Mengandung unsur inovasi dan pengembangan teknologi, dan
 - e. Memiliki sumberdaya yang minimal untuk mengimplementasi- kan ide bisnis
- 7) *Desk Evaluation* rencana bisnis, dilakukan dengan menganalisis dan memberikan pembobotan pada indikator berikut:
- a. Produk
 - b. Pasar dan pemasaran
 - c. Perencanaan keuangan
 - d.

Organisasi

8) Wawancara

9) *Visit Site*

Inkubator Unit Bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) menginkubasi tenant selama 1 (satu) tahun. Salah satu indikator penting dalam proses inkubasi ini adalah ukuran keberhasilan tenant. Tenant yang diinkubasi Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) dianggap berhasil (lulus) apabila:

1. Tenant telah mampu menjalankan usahanya secara mandiri;
2. Sehat secara finansial (tanpa dukungan subsidi);
3. Mampu menghasilkan produk dengan kualitas dan kuantitas yang sesuai dengan permintaan pasar secara kontinu;
4. Skala usaha semakin meningkat;
5. Unit bisnis semakin berkembang;
6. Mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru,
7. Tenant mampu memberikan kontribusi pendanaan (*income generating*) bagi Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS).

Sedangkan tenant yang diinkubasi oleh Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) dianggap perlu di *drop out* apabila:

1. Melanggar kontrak perjanjian kerjasama dengan inkubator;
2. Tidak melakukan aktivitas bisnis;

3. Tidak mengikuti monev selama 3 kali

3. Monitoring dan Evaluasi

Kegiatan monitoring dilakukan setiap caturwulan sekali oleh Inkubator Unit Bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS). Monitoring 1 dilaksanakan pada caturwulan pertama (bulan maret) mengenai customer development dan aspek produksi tenant. Monitoring 2 dilaksanakan pada caturwulan kedua (bulan juni mengenai customer validation dan legalitas usaha. Monitoring 3 dilaksanakan pada caturwulan tiga (bulan September) mengenai omset pemasaran tenant.

1. Monitoring I

a. *Customer Development* (ICT)

Melakukan monitoring terhadap aspek *customer* yaitu tenant sudah dapat mengetahui mengenai seberapa jauh produk yang telah mereka buat dapat memberikan solusi terhadap permasalahan *customer* dan sejauh mana *customer* membutuhkan produk yang dibuat.

b. Aspek Produksi (Bidang Fokus Bubuk Jamu Tradisional)

Melakukan monitoring terhadap kegiatan produksi yang dilakukan oleh tenant terutama dalam hal: (a) pengendalian biaya (*Cost Control*), bertujuan agar produk yang dihasilkan memberikan harga yang bersaing (*Competitive price*); (b) pengendalian produksi (*Production Control*) bertujuan agar proses produksi (proses pelaksanaan ban berjalan) bisa lancar, cepat dan jumlahnya sesuai dengan rencana pencapaian target; (c) pengendalian standar spesifikasi produk meliputi aspek kesesuaian, keindahan, kenyamanan; (d) pengendalian waktu penyerahan produk (*delivery control*) terkait dengan pengaturan untuk menghasilkan jumlah produk yang tepat waktu pengiriman dan tepat waktu diterima.

2. Monitoring II:

a. *Customer Validation* (Bidang Fokus ICT)

Melakukan monitoring mengenai *feedback* dari customer mengenai *prototype* yang telah dirancang, apakah produk tersebut diterima oleh pasar (*customer*).b. Legalitas (Bidang Fokus Bubuk Jamu Tradisional)

Melakukan monitoring terhadap legalitas kegiatan usaha tenant terkait badan hukum, izin usaha, izin edar, merk dagang, izin BPOM, logo halal, HAKI, dll.

3. Monitoring III: Omset Pemasaran

Melakukan monitoring apakah omset pemasaran tenant telah sesuai dengan target awal atau belum. Selain kegiatan monitoring, Inkubator Unit Bisnis Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS) juga melakukan evaluasi terhadap tenant *inwall* maupun *outwall* dengan menilai laporan kemajuan dan laporan akhir yang dibuat oleh tenant.



STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP)

- 1. SOP Coaching**
- 2. SOP Kontrak Tenant**
- 3. SOP Monitoring**
- 4. SOP Pendampingan Tenant**
- 5. SOP Penerimaan Tenant**
- 6. SOP Strategi Exit Tenant**

**LEMBAGA INKUBATOR BISNIS
TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)
KABUPATEN TRENGGALEK PROVINSI JAWA TIMUR**



**TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

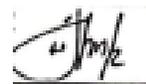
**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
COACHING TENANT**

2024 - 2025

Disiapkan oleh:
(Habib Ahmad., S.Pd.)

: 

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad., S.Pd)

: 

Disetujui oleh:
(Muhammad Irsadul Muttaqin., S.Pd.)

: 

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT	
	Tgl Berlaku: 2024-2025	Hal. 1 dari 6

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan (*coaching*) tenant **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada proses pendampingan (*coaching*) tenant yang terdiri dari:

- 1) Pembentukan team dan kontrak *Coaching*,
- 2) Penentuan jadwal dan tugas *Coach*, dan
- 3) Sesi *Coaching*.

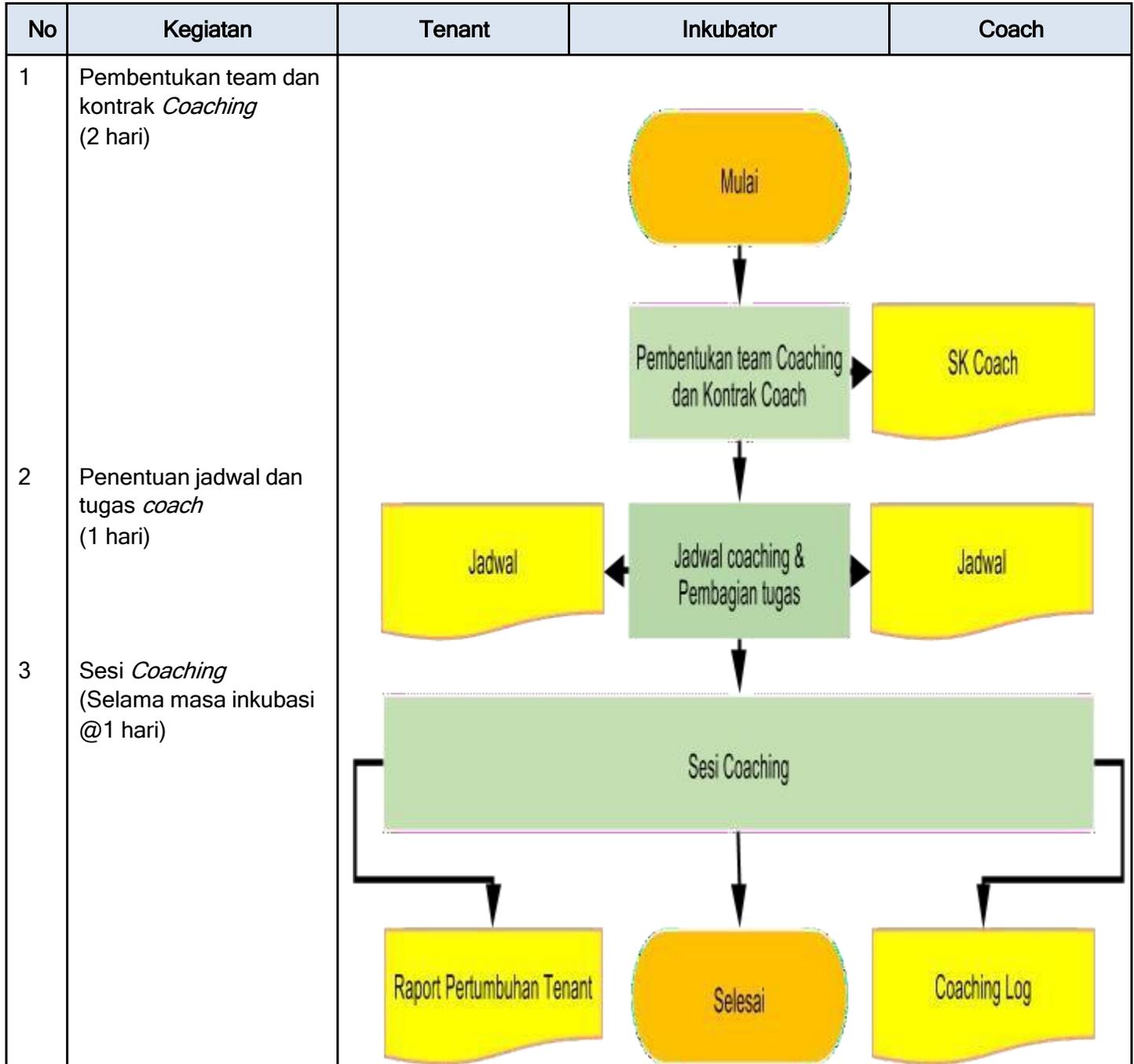
3. Istilah dan Definisi

- SOP: Standar Operasional Prosedur adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan.
- Inkubator bisnis : Lembaga/BLK Komunitas yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis melalui rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan / pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- Tenant: Perorangan / Alumni pelatihan yang di inkubasi oleh inkubator
- Coach: Pihak yang memfasilitasi coachee/tenant melalui pertanyaan dan memberikan timbal balik.
- Coaching: Proses memfasilitasi seseorang atau sekelompok orang melalui bertanya dan memberikan timbal balik.

Dibuat oleh: (Abdul Mukmin)	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	Diperiksa oleh: (Habib Ahmad, S.Pd)
--------------------------------	---	--



4 Bagan Alir Kegiatan



Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad, S.Pd)

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT	
	Tgl Berlaku: 2024-2025	
		Hal. 3 dari 6

5 Uraian Kegiatan

No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Pembentukan tim dan kontrak <i>Coaching</i>	IBT		SK Coach
2	Penentuan jadwal dan tugas <i>coach</i>	IBT		Jadwal dan tugas coach
3	Sesi <i>Coaching</i>	IBT, tenant, dan coach		1. Coaching log 2. Laporan perkembangan tenant

Dibuat oleh: (Abdul Mukmin)	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	Diperiksa oleh: (Habib Ahmad, S.Pd)
--------------------------------	--	---

	TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT	
	Tgl Berlaku: 2024-2025	Hal. 4 dari 6

Daftar Lampiran :
Lampiran 1 :



**TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Alamat : RT.017 / RW. 008 Desa Maja Kecamatan Gandempol
Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur
0856 0897 2209

COACHING LOG

Nama Coaching : Nama Tempat :
Coaching Sesion No : Tanggal : Jam : Durasi :

1. Hasil Tugas dari Coaching Sebelumnya

.....
.....
.....

2. Coaching Objective

Bidang yang dibahas pada sesi ini	Hasil yang ingin dicapai

3. Hasil yang ingin dicapai pada sesi ini

.....
.....
.....

4. Tugas sampai sesi berikutnya

.....
.....
.....

TTD Coaching

TTD Tenant

.....
()

.....
()

	TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025 Hal. 5 dari 6

Lampiran 2 :
SK Coach



TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

Alamat : RT.017 / RW. 008 Desa Nalis Kecamatan Gandusari
Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur
0856 0897 2209

SURAT KEPUTUSAN

NOMOR: 010/TIP.SS/SK/VIII/2024

Tentang

PENGANGKATAN SEBAGAI COACH

Setelah mempertimbangkan kebutuhan pendampingan bisnis tenant *Development Metal Center* dan Inkubator Bisnis yang bernama: dihidang kemampuan atau pengalaman yang sesuai dengan Sdr : terhitung mulai tanggal :, maka dengan ini CV : mengangkat Sdr. telah memenuhi kriteria untuk diangkat menjadi *Coach* dengan ketentuan sebagai berikut;

1. Melakukan *coach* dengan tenant Puslitbang Inkubator Bisnis minimal 1 kali dalam seminggu.
2. Mendokumentasikan *KPI (Key Performance Indicator) Tenant* secara berkala satu bulan sekali.
3. Mendampingi *tenant* terkait kebutuhan administrasi – administrasi proses *funding*, baik untuk program bantuan dan jejaring investor lainnya.

MEMUTUSKAN

Mengangkat Sdr : Sebagai : Coach

Bila mana dikemudian hari ditemukan kekeliruan atau kesalahan dengan diterbitkannya Surat Keputusan ini, maka pihak instansi akan melakukan penyesuaian ulang sebagaimana mestinya.

Surat keputusan ini disampaikan kepada Sdr :

Pada tanggal :

Mulai berlaku sejak tanggal :

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT	
	Tgl Berlaku: 2024-2025	
		Hal. 6 dari 6

Lampiran 3:

Contoh Laporan Pertumbuhan Tenant

Nama tenant	
Produk/Jasa yang dihasilkan	
Keunggulan produk/jasa	
Pengembangan produk	
Pendapatan tenant	Periode 1
	Periode 2
	Periode 3
	Periode 4
	Periode 5
	Periode 6
Sumber Pendanaan	Internal (Kedua Belah Pihak masing-masing 50%)
	Eksternal (Kedua Belah Pihak masing-masing 50%)
Pasar	
Saluran pemasaran	
Tim manajemen	
Permasalahan dan solusi	

Trenggalek , 2024

(Muhammad Irsadul Muttaqin)



TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
KONTRAK KERJA SAMA TENANT DAN INKUBATOR**

2024 - 2025

Disiapkan oleh:
(Abdul Mukmin)

: 

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad., S.Pd)

: 

Disetujui oleh:
(Muhammad Irsadul Muttaqin., S.Pd.)

: 

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KONTRAK KERJA SAMA TENANT DAN INKUBATOR	Tgl Berlaku: 2024-2025
	Hal. 1 dari 9	

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan kontrak kerja sama antara tenant dan Inkubator Bisnis
TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada proses kontrak kerja sama antara tenant dan inkubator yang terdiri dari:

- 1) Pembuatan usulan draf kontrak dan
- 2) Penandatanganan kontrak.

3. Istilah dan Definisi

- SOP: Standar Operasional Prosedur adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan.
- Inkubator bisnis : Perusahaan / lembaga yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis melalui rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan / pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- Tenant : Perorangan / Alumni pelatihan yang di inkubasi oleh inkubator
- Kontrak: kesepakatan antara dua orang atau lebih mengenai hal tertentu yang disetujui oleh mereka.

Dibuat oleh: (Abdul Mukmin)	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	Diperiksa oleh: (Habib Ahmad, S.Pd)
--------------------------------	---	--



TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
KONTRAK KERJA SAMA TENANT DAN
INKUBATOR**

Tgl Berlaku:
2024-2026

Hal. 2 dari 9

Bagan Alur Kegiatan

No	Kegiatan	Tenant	Inkubator
1	Pembuatan Usulan Draft (2 hari)		
2	Penandatanganan Kontrak		

Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad,
S.Pd)

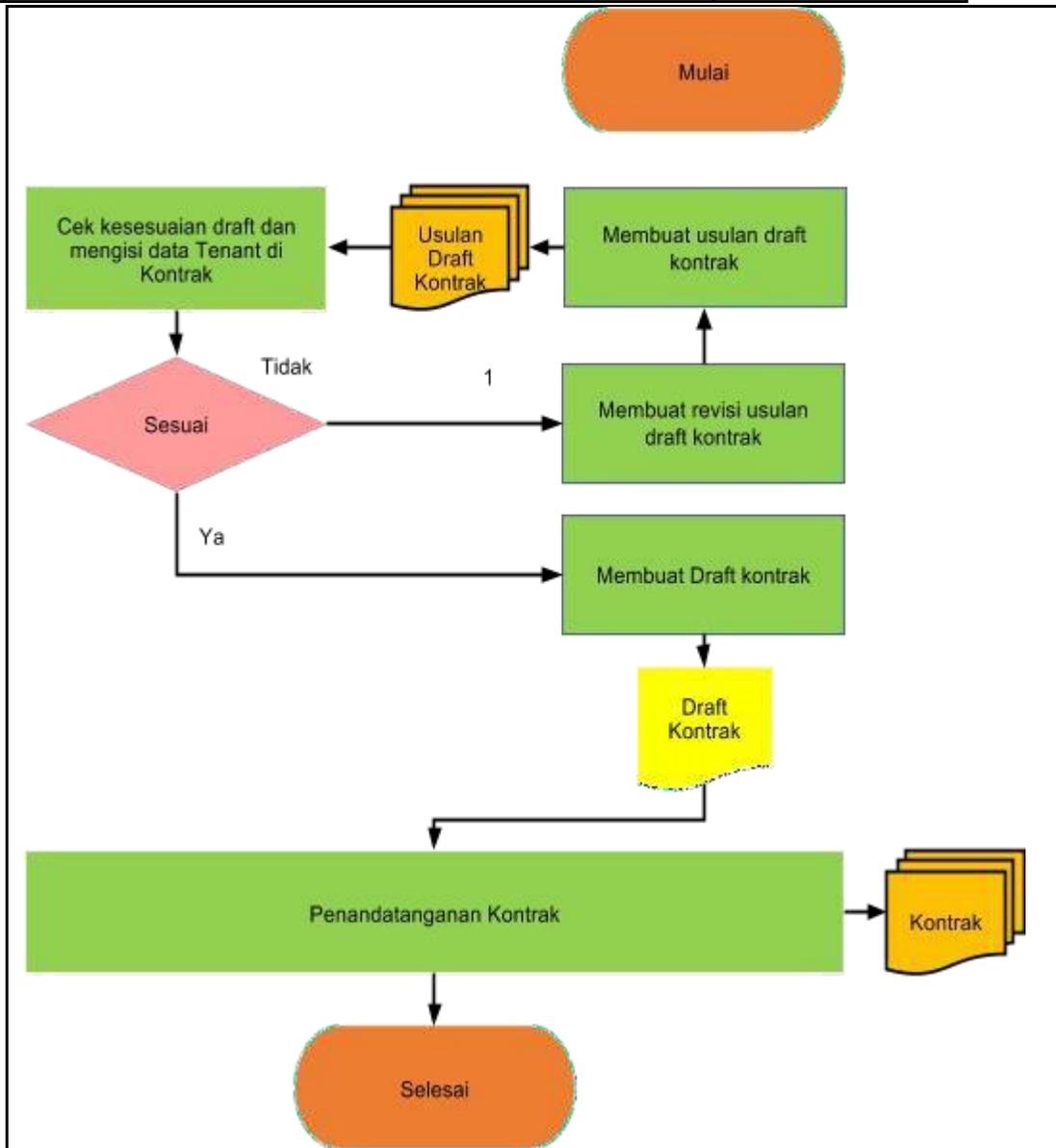


**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
KONTRAK KERJA SAMA TENANT DAN
INKUBATOR**

Tgl Berlaku:
2024-2026

Hal. 3 dari 9

(maks. 2 hari)



Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad, S.Pd)



**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM
(TRENGGINAS)**

**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
KONTRAK KERJA SAMA TENANT DAN
INKUBATOR**

Tgl Berlaku:
2024-2026

Hal. 4 dari 9

No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Pembuatan Usulan Draft <ul style="list-style-type: none"> • Membuat usulan draf antara tenant dan inkubator • Draft dikirim kepada tenant untuk dilengkapi • Draft kontrak dicek kembali kelengkapannya 	IBT dan tenant	Draft kontrak: <ul style="list-style-type: none"> • Tujuan Kerjasama • Target Kerja • Milestone (dalam bentuk Timeline atau Ganchart) • Klausul Hak dan Kewajiban 	Dokumen kontrak
2	Penandatanganan Kontrak <ul style="list-style-type: none"> • Mengundang tenant untuk penandatanganan kontrak • Penandatanganan kontrak antara tenant dan inkubator • Arsip diberikan kepada kedua belah pihak 	IBT dan tenant	Dokumen kontrak	Dokumen kontrak lengkap dengan tanda tangan

Daftar Lampiran:

Lampiran 1

Contoh Kontrak Tenant



Perjanjian Kerjasama

Antara

TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

Dengan

.....

Tentang

PELAKSAAN PROGRAM INKUBATOR BISNIS

Nomor....MOU/IBT/Inkubator/2024

Nomor (Isi dengan nomor surat tenant)

Pada hari ini, [hari, tanggal, bulan, tahun], kami yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Irsadul Muttaqin, S.Pd

Jabatan: Ketua

Alamat : Dusun Gebang rt. 017 rw. 008 Desa Melis Kecamatan Gandusari Kabupaten
Trenggalek Provinsi Jawa Timur Kode Pos 66372

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS), selanjutnya disebut sebagai "Pihak Pertama".

Nama : [Nama Tenant]

Jabatan : [Jabatan Tenant]

Alamat : [Alamat Tenant]

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama [Nama Perusahaan Tenant], selanjutnya disebut sebagai "Pihak Kedua".

Dengan ini, kedua belah pihak sepakat untuk mengikatkan diri dalam perjanjian kerjasama tenant inkubator bisnis dengan ketentuan sebagai berikut.

Pasal 1

Maksud dan Tujuan

Perjanjian ini dibuat dengan maksud dan tujuan untuk menjalin kerjasama antara Pihak Pertama dan Pihak Kedua dalam rangka pengembangan usaha Pihak Kedua melalui fasilitas dan program yang disediakan oleh Pihak Pertama.

Pasal 2

Ruang Lingkup Kerjasama

Kerjasama ini mencakup:

Penyediaan ruang kantor dan fasilitas pendukung oleh Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.

Pemberian bimbingan, mentoring, dan pelatihan bisnis kepada Pihak Kedua.

Akses ke jaringan investor, pelanggan, dan mitra bisnis yang dimiliki oleh Pihak Pertama.

Pasal 3

Jangka Waktu Kerjasama

Jangka waktu kerjasama ini adalah selama 1 tahun, terhitung mulai tanggal [Tanggal Mulai Kerjasama] sampai dengan tanggal [Tanggal Berakhir Kerjasama].

Pasal 4

Hak dan Kewajiban Pihak Pertama

Pihak Pertama berkewajiban menyediakan ruang kantor dan fasilitas pendukung sesuai dengan kebutuhan Pihak Kedua.

Pihak Pertama berkewajiban memberikan bimbingan, mentoring, dan pelatihan bisnis kepada Pihak Kedua.

Pihak Pertama berhak menerima laporan perkembangan usaha dari Pihak Kedua secara berkala.

Pasal 5

Hak dan Kewajiban Pihak Kedua

Pihak Kedua berhak menggunakan ruang kantor dan fasilitas pendukung yang disediakan oleh Pihak Pertama.

Pihak Kedua berkewajiban mengikuti program bimbingan, mentoring, dan pelatihan yang diselenggarakan oleh Pihak Pertama.

Pihak Kedua berkewajiban memberikan laporan perkembangan usaha kepada Pihak Pertama secara berkala.

Pasal 6

Biaya dan Pembiayaan

Pihak Kedua berkewajiban membayar biaya sewa ruang kantor dan fasilitas pendukung kepada Pihak Pertama sebesar Rp 1.000.000 per tahun.

Pembayaran dilakukan diakhir tahun dan harus dibayar paling lambat pada tanggal 10 bulan akhir kontrak.

Pembayaran dilakukan melalui transfer bank ke rekening Pihak Pertama di BRI, dengan nomor rekening 6559-01-035908-53-1 atau secara cash.

Pasal 7

Pengakhiran Perjanjian

Perjanjian ini dapat diakhiri sebelum masa kerjasama berakhir dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Jika Pihak Kedua ingin mengakhiri perjanjian sebelum masa kerjasama berakhir, maka Pihak Kedua harus memberitahukan Pihak Pertama paling lambat 10 hari sebelum tanggal pengakhiran.

Pasal 8

Force Majeure

Dalam hal terjadi keadaan kahar (force majeure) seperti bencana alam, kebakaran, kerusuhan, dan kejadian lainnya yang berada di luar kendali kedua belah pihak sehingga perjanjian ini tidak dapat dilaksanakan, maka kedua belah pihak sepakat untuk mengesampingkan kewajiban masing-masing sampai keadaan tersebut berakhir.

Pasal 9

Penyelesaian Sengketa

Apabila terjadi perselisihan atau sengketa antara kedua belah pihak dalam pelaksanaan perjanjian ini, maka kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah untuk mufakat. Jika tidak tercapai kesepakatan, maka perselisihan akan diselesaikan melalui [Pilihan Penyelesaian Sengketa, misalnya arbitrase atau pengadilan negeri].

Demikian perjanjian ini dibuat dalam rangkap dua, masing-masing bermaterai cukup dan mempunyai kekuatan hukum yang sama, serta ditandatangani oleh kedua belah pihak pada hari, tanggal, bulan, dan tahun sebagaimana disebutkan di atas.

Pihak Pertama

[Muhammad Irsadul Muttaqin]

[Tanda Tangan]

Pihak Kedua

[Nama Tenant]

[Tanda Tangan]



**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

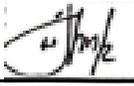
TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
MENTORING TENANT 2024 – 2025**

Disiapkan oleh:
(Abdul Mukmin.)

: 

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad., S.Pd.)

: 

Disetujui oleh:
(Muhammad Irsadul Muttaqin., S.Pd.)

: 

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR MENTORING TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025 Hal. 1 dari 4

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan tenant startup Inkubator Bisnis **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada proses pendampingan (mentoring) tenant yang terdiri dari:

- 1) Identifikasi Mentor dan
- 2) Fasilitasi pertemuan dan kelas mentoring.

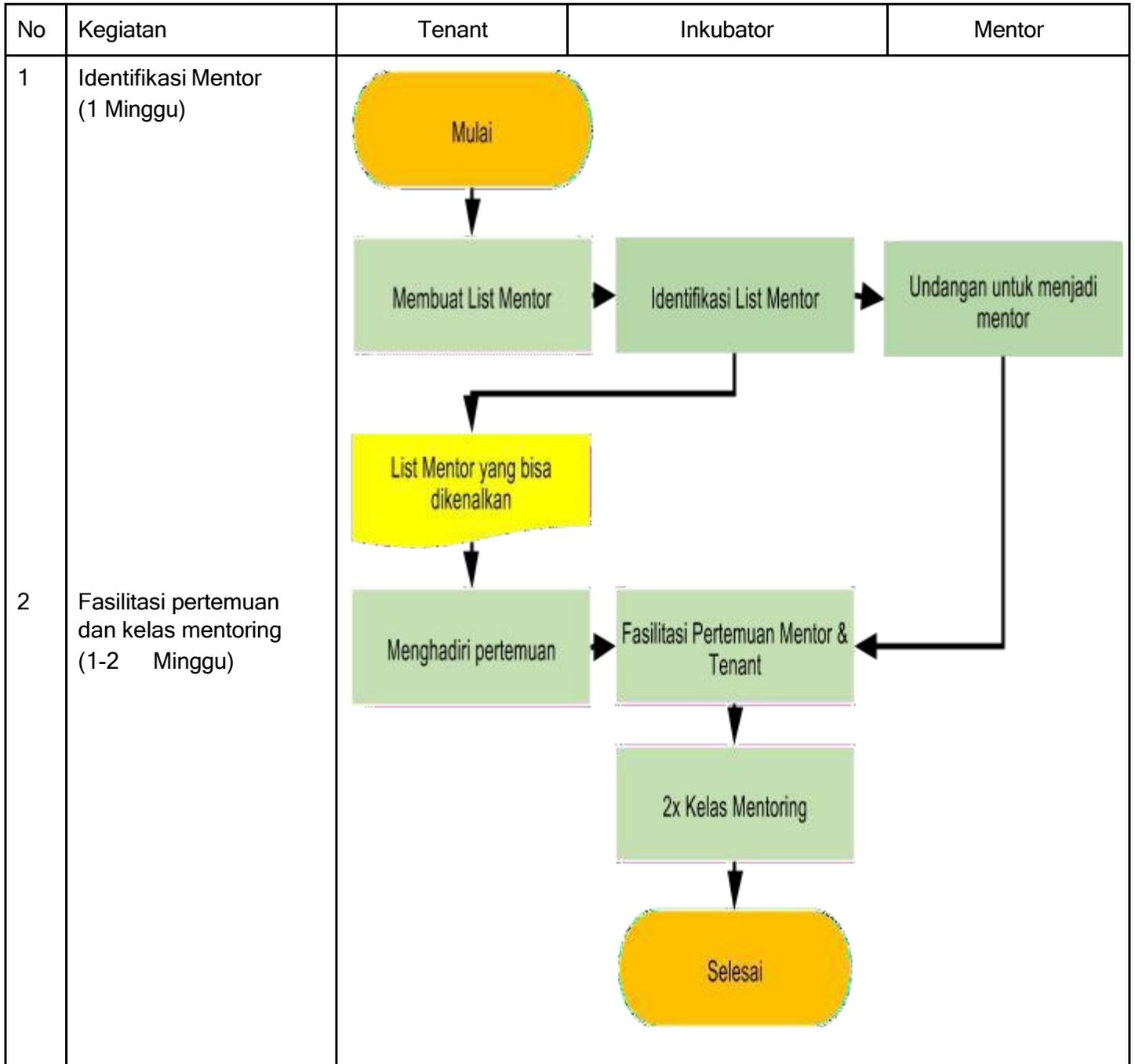
3. Istilah dan Definisi

- SOP : Standar Operasional Prosedur adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan.
- Inkubator bisnis : Perusahaan / lembaga yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis melalui rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan / pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- Tenant : Perorangan dan/ alumni pelatihan yang di inkubasi oleh inkubator
- Mentor: Pihak yang sudah berpengalaman yang membagikan pengalaman dan pengetahuannya
- Mentoring: Proses berbagi pengalaman dan pengetahuan dari seorang yang sudah berpengalaman kepada seseorang yang yang ingin belajar di bidang tersebut

Dibuat oleh: (Abdul Mukmin)	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	Diperiksa oleh: (Habib Ahmad, S.Pd)
--------------------------------	---	--



4. Bagan Alir Kegiatan



Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad,
S.Pd)

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENDAMPINGAN (MENTORING) TENANT	Tgl Berlaku: 2024- 2025
		Hal. 3 dari 4

5.Uraian Kegiatan

No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Identifikasi Mentor	IBT dan tenant		List Mentor
2	Fasilitasi pertemuan dan kelas mentoring	IBT, tenant, dan Mentor	Undangan Mentoring, Jadwal Mentoring	Laporan Hasil Pendampingan

Daftar Lampiran: ,

Dibuat oleh: (Abdul Mukmin)	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	Diperiksa oleh: (Habib Ahmad, S.Pd)
--------------------------------	---	--



**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

**TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

**STANDAR OPERASIONAL
PROSEDUR PENDAMPINGAN TENANT**

2024 - 2025

Disiapkan oleh:
(Abdul Mukmin.)

: 

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad., S.Pd)

: 

Disetujui oleh:
(Muhammad Irsadul Muttaqin., S.Pd.)

: 



**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
PENDAMPINGAN TENANT**

Tgl Berlaku:
2024-2025

Hal. 1 dari 7

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan tenant startup Inkubator Bisnis
TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada proses pendampingan tenant yang terdiri dari:

- 1) Persiapan pendampingan,
- 2) Pelaksanaan pendampingan, dan
- 3) Monev dan Pelaporan Hasil Pendampingan.

3. Istilah dan Definisi

- SOP : Standar Operasional Prosedur adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan.
- Inkubator bisnis : Perusahaan / lembaga yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis melalui rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan / pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- Tenant : Perorangan / alumni pelatihan yang di inkubasi oleh inkubator
- Pendamping: Pihak yang mendampingi dan mengawasi jalannya kegiatan tenant
- Pendampingan: Proses mendampingi dan mengawasi kegiatan tenant yang dilakukan oleh pendamping
- Training: Proses transfer skill / kemampuan kepada para peserta
- Coaching: Proses memfasilitasi seseorang atau sekelompok orang melalui bertanya dan memberikan timbal balik.
- Mentoring: Proses berbagi pengalaman dan pengetahuan dari seorang yang sudah berpengalaman kepada seseorang yang ingin belajar di bidang tersebut
- Monev : Monitoring dan evaluasi

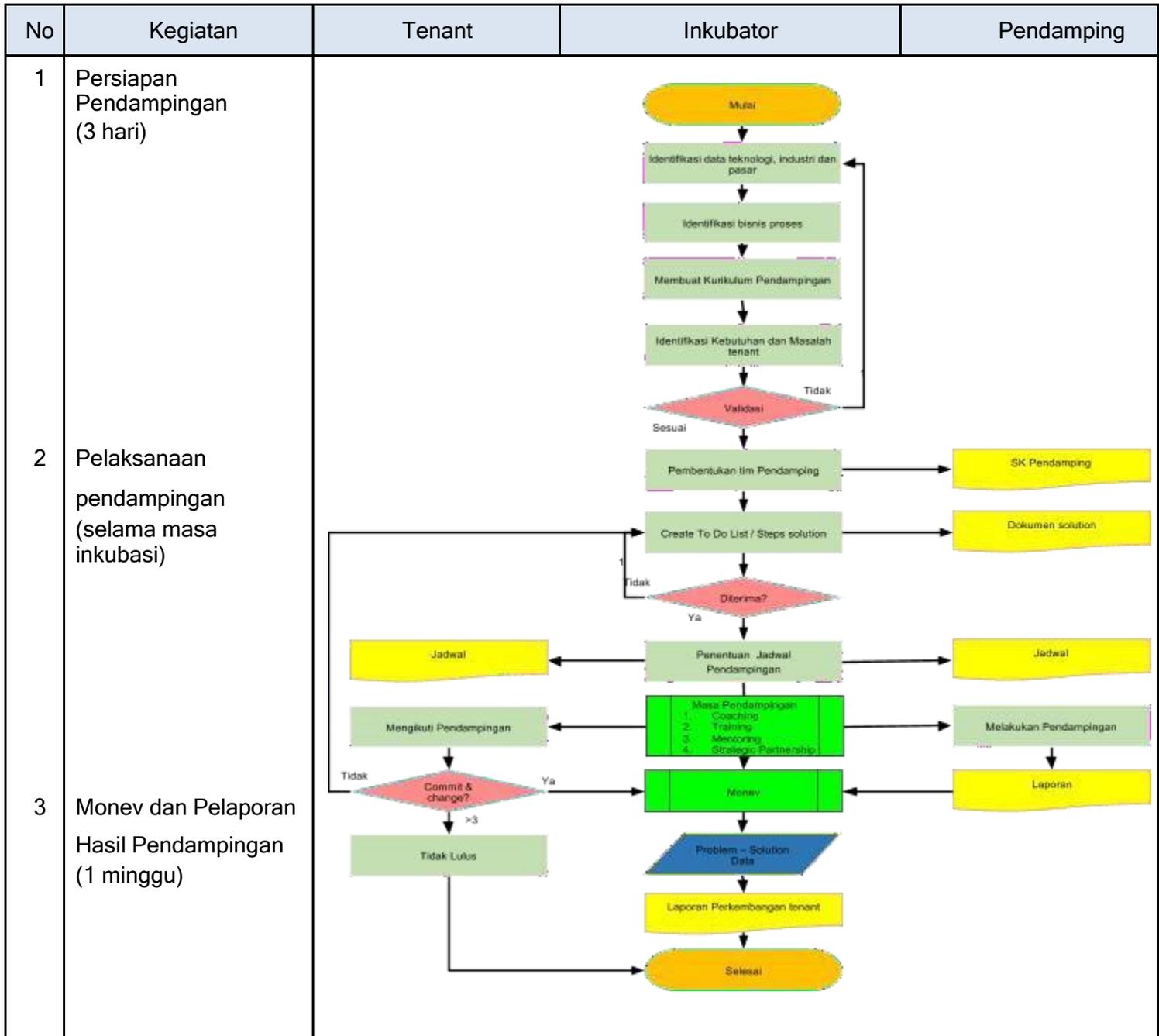
Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen
tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad,
S.Pd)



4 Bagan Alur Kegiatan



Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad, S.Pd)



**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
PENDAMPINGAN TENANT**

Tgl Berlaku:
2024-2025

Hal. 3 dari 7

5 Uraian Kegiatan

No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Persiapan Pendampingan <ul style="list-style-type: none"> • Identifikasi kebutuhan dan masalah Tenant • Pembentukan Tim Pendamping 	IBT	List Masalah Tenant List Pendamping	Dokumen Solutions SK Pendamping
2	Pelaksanaan Pendampingan <ul style="list-style-type: none"> • Pengaturan Jadwal Pendampingan • Penentuan dan Pelaksanaan Pendampingan 	IBT dan Pendamping	Jadwal Pendampingan Tools Pendampingan	Laporan Hasil Pendampingan
3	Monev dan Pelaporan Hasil Pendampingan <ul style="list-style-type: none"> • Evaluasi Pendampingan (Sesuai/tidak sesuai) • Laporan Monev 	IBT dan Pendamping	Laporan Hasil Pendampingan	Problem-Solution Data Laporan Perkembangan tenant

Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad,
S.Pd)



**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
PENDAMPINGAN TENANT**

Tgl Berlaku:
2024-2025

Hal. 4 dari 7

Daftar Lampiran:

Lampiran 1:
Contoh Coaching Log



**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Alamat : RT.017 / RW. 008 Desa Mali Kecamatan Gadung
Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur
0856 0897 2209

COACHING LOG

Nama Cocahing : Nama Tempat :

Coaching Sesion No : Tanggal : Jam : Durasi :

1. Hasil Tugas dari Coaching Sebelumnya

.....
.....
.....

2. Coaching Objective

Bidang yang dibahas pada sesi ini	Hasil yang ingin dicapai

3. Hasil yang ingin dicapai pada sesi ini

.....
.....
.....

4. Tugas sampai sesi berikutnya

.....
.....
.....

TTD Coaching

TTD Tenant

(.....)

(.....)

Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen
tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR
PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad,
S.Pd)



**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
PENDAMPINGAN TENANT**

Tgl Berlaku:
2024-2025

Hal. 5 dari 7

Lampiran 2:
Contoh SK Pendampingan



**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Alamat : RT.017 / RW. 008 Desa Maja Kecamatan Gandusari
Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur
0856-0897 2209

SURAT KEPUTUSAN

NOMOR: 010/TIP.SS/SE/VIII/2024

Tentang

PENGANGKATAN SEBAGAI COACH

Setelah mempertimbangkan kebutuhan pendampingan bisnis tenant *Development Metal Center* dan Inkubator Bisnis yang bernama: dibanding kemampuan atau pengalaman yang sesuai dengan Sdr : terhitung mulai tanggal :, maka dengan ini CV : menganggap Sdr. telah memenuhi kriteria untuk diangkat menjadi *Coach* dengan ketentuan sebagai berikut;

1. Melakukan *coach* dengan tenant Puslitbang Inkubator Bisnis minimal 1 kali dalam seminggu.
2. Mendokumentasikan *KPI (Key Performance Indicator) Tenant* secara berkala satu bulan sekali.
3. Mendampingi *tenant* terkait kebutuhan administrasi – administrasi proses *funding*, baik untuk program bantuan dan jejaring investor lainnya.

MEMUTUSKAN

Mengangkat Sdr : Sebagai : Coach

Bila mana dikemudian hari ditemukan kekeliruan atau kesalahan dengan diterbitkannya Surat Keputusan ini, maka pihak instansi akan melakukan penyesuaian ulang sebagaimana mestinya.

Surat keputusan ini disampaikan kepada Sdr :

Pada tanggal :

Mulai berlaku sejak tanggal :

Dibuat oleh:
(Abdul Mukmin)

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad,
S.Pd)



Contoh Laporan Perkembangan Tenant

Nama tenant	
Produk/Jasa yang dihasilkan	
Keunggulan produk/jasa	
Pengembangan produk	(Jelaskan tahapan produk/jasa pada saat ini)
Pendapatan tenant	Periode 1
	Periode 2
	Periode 3
	Periode 4
	Periode 5
	Periode 6
Sumber Pendanaan	Internal (Siapa & berapa Rupiah)
	Eksternal(Siapa & berapa Rupiah)
Pasar	(Jelaskan siapa yang menjadi pelanggan dan calon pelanggan, dan jumlah pelanggan)
Saluran pemasaran	(Jelaskan media berkomunikasi dengan pelanggan dan calon pelanggan)
Tim manajemen	(Jelaskan struktur organisasi tenant, dan peran masing-masing anggota)
Permasalahan dan solusi	

Trenggalek, 2024

(Muhammad Irsadul Muttaqin)

Dibuat oleh: (Abdul Mukmin)	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	Diperiksa oleh: (Habib Ahmad, S.Pd)
--------------------------------	---	--



TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)

**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
PENERIMAAN *TENANT* UNTUK PROGRAM INKUBASI**

2024 – 2025

Disiapkan oleh:
(Abdul Mukmin.)

: 

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad., S.Pd)

: 

Disetujui oleh:
(Muhammad Irsadul Muttaqin., S.Pd.)

: 

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENERIMAAN TENANT UNTUK PROGRAM INKUBASI	Tgl Berlaku: 2024- 2025
		Hal. 1 dari 7

1. Tujuan

Sebagai pedoman sekaligus acuan dalam kegiatan penerimaan *tenant* untuk program Inkubasi Bisnis TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS).

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada kegiatan penerimaan *tenant* untuk program Inkubasi, meliputi:

A. Pendaftaran

1. Calon *tenant* mengisi formulir pendaftaran pada tautan yang disediakan oleh pengelola BLKK (contoh: bit.ly/pendaftarantenant2024);
2. Menyiapkan berkas pendaftaran *tenant*, meliputi: *Company profile* (deskripsi usaha, lokasi, kontak, strategi usaha, manajemen dan kepemilikan usaha, keuangan, serta berkas legalitas usaha *jika ada); dan
3. Berkas dikirim ke email BLKK Inkubator: blkkponessubulussalam@gmail.com dan konfirmasi ke pihak Inkubator Bisnis (Muhammad Irsadul Muttaqin : 085608972209)

B. Seleksi tahap 1 (administrasi)

C. Pengumuman calon *tenant* tahap 1

D. Seleksi tahap 2 (presentasi)

E. Penilaian oleh tim pengelola BLKK; dan

F. Pengumuman calon *tenant* tahap 2

G. Perjanjian kerja sama

3. Istilah dan Definisi

- a) SOP (Standar Operasional Prosedur) adalah pedoman tertulis yang digunakan sebagai acuan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok dalam mencapai tujuan.
- b) Inkubator adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap Peserta Inkubasi (*tenant*).
- c) Inkubator bisnis adalah suatu inkubator yang berupa lembaga/BLK Komunitas yang berfokus pada pengembangan bisnis. BLKK merancang kegiatan pembinaan untuk mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis. Program-program tersebut meliputi permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan/pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan mendorong sebuah usaha menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang akuntabel, menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- d) Calon *tenant* atau peserta inkubasi adalah perorangan/alumni pelatihan sebagai calon wirausahawan yang diseleksi untuk menjalani proses inkubasi oleh inkubator.
- e) *Pitch Deck* adalah presentasi yang digunakan untuk memberikan gambaran singkat

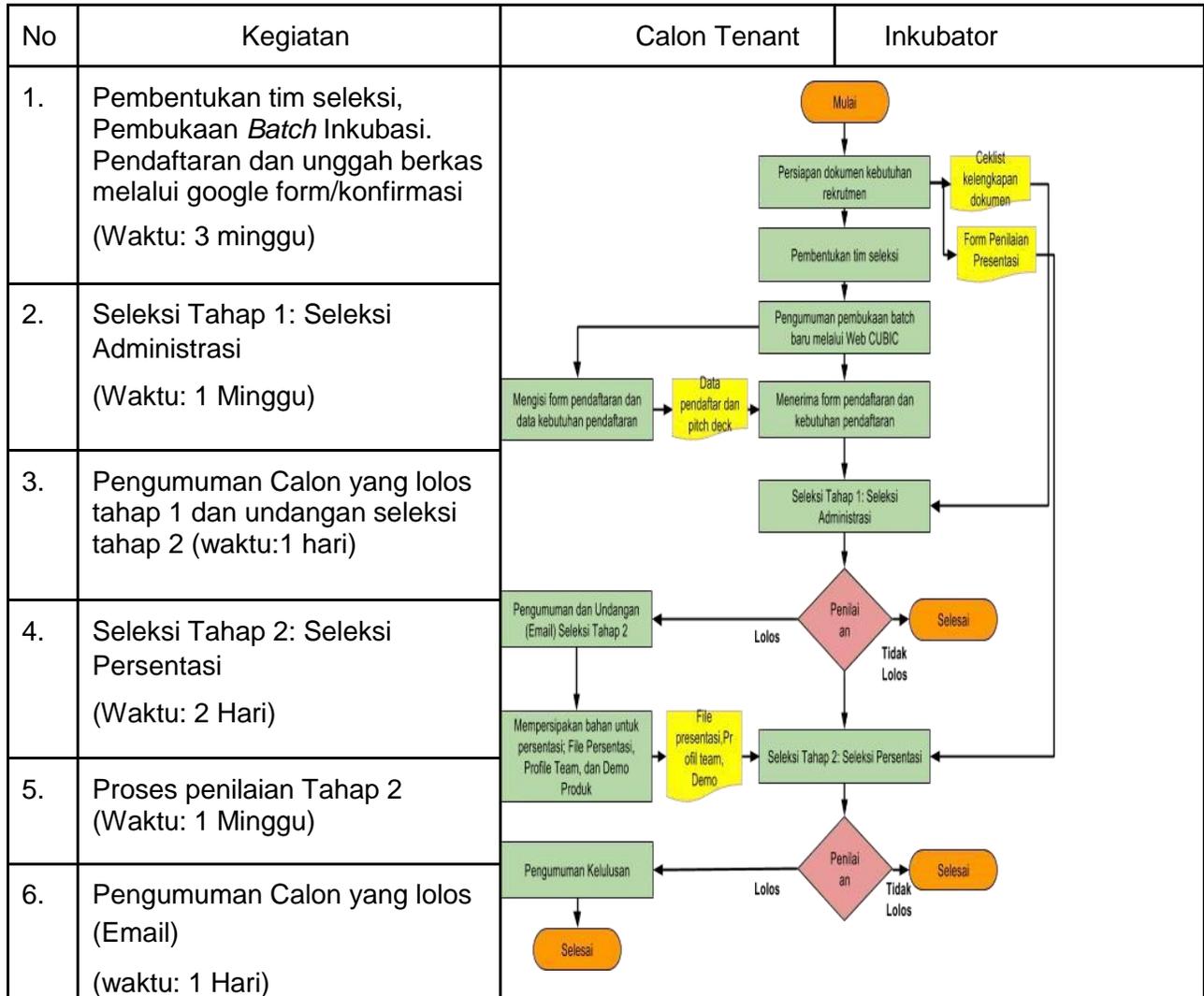
	TRENGGALÉK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENERIMAAN TENANT UNTUK PROGRAM INKUBASI	Tgl Berlaku: 2024- 2025
		Hal. 2 dari 7

mengenai rencana bisnis (*Business Plan*) kepada *tenant*.

- f) *Business Plan* atau rencana bisnis adalah suatu dokumen yang menjadi rujukan pelaksanaan bisnis yang berisi tujuan bisnis, informasi produk, rencana pemasaran dan keuangan.
- g) BMC (*Business Model Canvas*) adalah model bisnis yang terdiri dari 9 blok area aktivitas bisnis, yang memiliki tujuan memetakan strategi untuk membangun bisnis yang kuat, bisa memenangkan persaingan dan sukses dalam jangka panjang.

	TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENERIMAAN TENANT UNTUK PROGRAM INKUBASI	
	Tgl Berlaku: 2024- 2025	
		Hal. 3 dari 7

4 Bagan Alir Kegiatan



	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENERIMAAN TENANT UNTUK PROGRAM INKUBASI	Tgl Berlaku: 2024- 2025
		Hal. 4 dari 7

5 Uraian Kegiatan

No.	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (<i>output</i>)
1.	Pembukaan Batch Inkubasi. Pendaftaran dan unggah berkas melalui google form/konfirmasi	Tenant dan IBT	Profile Bisnis Calon Tenant dan Sofffile Pitchdeck	Dokumen tenant
2.	Seleksi Tahap 1: Seleksi Administrasi	IBT	Ceklist Kelengkapan Dokumen Tenant	Dokumen tenant lengkap
3.	Pengumuman Calon yang lolos tahap 1 dan undangan seleksi tahap 2	IBT	Surat Pengumuman Kelulusah Tahap 1 dan Surat Undangan Seleksi Tahap 2	Dokumen dengan kop nama Lembaga/BLK Komunitas dan ttd oleh Ketua
4.	Seleksi Tahap 2: Seleksi Persentasi	Tenant dan IBT	File Persentasi, Profile Team, dan Demo Produk	Form Penilaian
5.	Proses Penilaian Tahap 2	IBT	Form penilaian setiap calon tenant	Hasil skor penilaian
6.	Pengumuman calon yang lolos (email)	Tenant dan IBT	Surat Pengumuman Kelulusan	Dokumen dengan kop nama lembaga /BLK Komunitas dan ditandatangani ketua

Lampiran 1:

Ceklist Kelengkapan Pendaftaran Tenant

No	Kelengkapan	✓	X
1	Profil		
2	Pitch Deck		
3	Prototype / Demo		
4	BMC		
5	Video		
6	Data Keuangan		

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENERIMAAN TENANT UNTUK PROGRAM INKUBASI	Tgl Berlaku: 2024- 2025
	Hal. 5 dari 7	

Lampiran 2:

Form Penilaian Tahap 1 : Seleksi Administrasi

No	Q		Skor (1-5)	keterangan
1.	Business Profile	Problem Solution Business		
2.	Team Profile	Founder C0-Founder Team Vision-Fit		
3.	Product	Product Roadmap Product Snapshot Technology		
4.	Business Model	Network/Partner Costumer Acquisition Business Process		
5.	Finance	Profit Loss/Rev Proposition Statement/Equity ROI/Risk, Reward, Return		

Lampiran 3:

Form Penilaian Tahap 2 : Seleksi Persentasi

No	Progress Map		Skor (1-5)	keterangan
1.	Scale	Work/productive hour Experience Road Map/Growth		
2.	Team	Quality Quantity Organization		
3.	VM/Innovation Product	Performance Costumer Acquisition Business Process		
4.	Business Model	Network/Partner Costumer Acquisition Business Process		
5.	Finance	Profit Loss/Rev Proposition Statement/Equity ROI/Risk, Reward, Return		

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENERIMAAN TENANT UNTUK PROGRAM INKUBASI	Tgl Berlaku: 2024- 2025
	Hal. 6 dari 7	

Lampiran 4:

Contoh Surat Pengumuman Hasil Seleksi



**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Alamat : RT.007 / RW. 008 Desa Maju, Kecamatan Gondang
Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur
0856 0897 2309

SURAT PENGUMUMAN HASIL SELEKSI TAHAP 2

No. 011/SP/TENANT/INKUBATOR/TIP.SS/2024

Tentang

Pengumuman Hasil Seleksi Tahap 2

Setelah melakukan penilaian dan evaluasi dengan tim penilai internal Serta Trenggalek Inkubator Pesantren Subulus Salam (TRENGGINAS), Maka dengan ini MEMUTUSKAN

Nama Tenant	Bidang Industri	Status

Kami ucapkan terima kasih untuk *Startup* yang lolos Tahap 2. Bagi yang tidak lolos profile sudah kami simpan kedalam database kami, sehingga bilamana sewaktu-waktu ada pembukaan *Batch* akan kami infromasikan kembali. Bagi *Startup* yang lolos tahap 2, mohon untuk hadir pada :

Hari, Tanggal :
Tempat :
Waktu :
Perihal : Penandatangan Kontrak

Terima Kasih

Muhammad Irsadul Muttaqin
CEO TRENGGINAS



**TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

**STANDAR OPERASIONAL
PROSEDUR KELULUSAN
(STRATEGI EXIT) TENANT**

2024 – 2025

Disiapkan oleh:
(Abdul Mukmin.)

: 

Diperiksa oleh:
(Habib Ahmad., S.Pd)

: 

Disetujui oleh:
(Muhammad Irsadul Muttaqin., S.Pd.)

: 

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025
	Hal. 1 dari 9	

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan kelulusan tenant program Inkubator **TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada proses kontrak kerja sama antara tenant dan inkubator yang terdiri dari:

- 1) Perancangan kriteria kelulusan,
- 2) Pelaksanaan Monev tenant, dan
- 3) Keputusan kelulusan.

3. Istilah dan Definisi

- SOP : Standar Operasional Prosedur adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan.
- Inkubator bisnis : Perusahaan / lembaga yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis melalui rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan / pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- Tenant : perorangan/ alumni pelatihan yang di inkubasi oleh inkubator
- Monev : Monitoring dan evaluasi
- Commit & Change : berarti tenant akan berkomitmen dan memperbaiki kekurangan yang dia miliki untuk mencapai nilai yang lebih baik



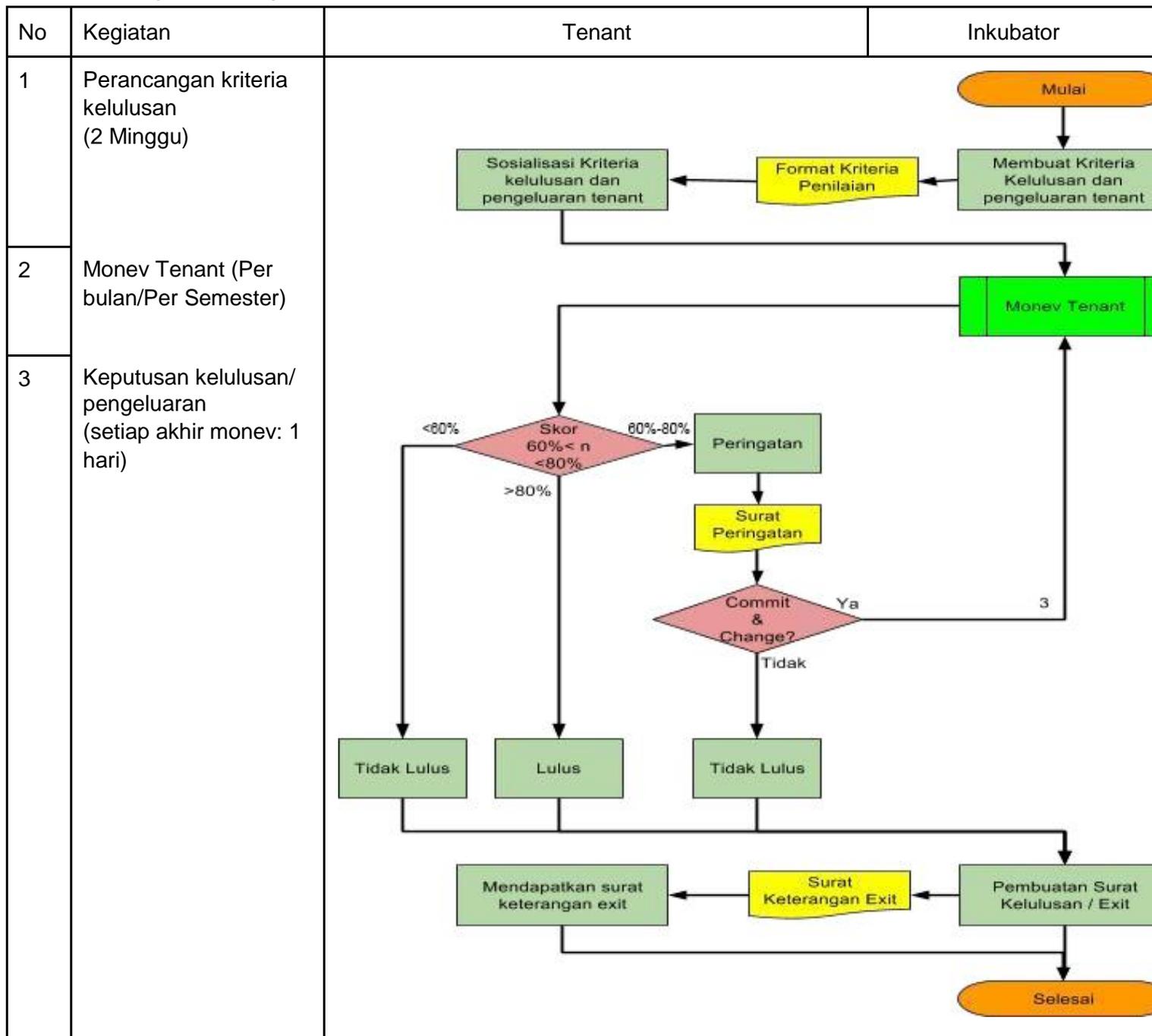
**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM
(TRENGGINAS)**

**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT**

Tgl Berlaku:
2024-2025

Hal. 2 dari 9

4 Bagan Alur Kegiatan



	TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025
	Hal. 3 dari 9	

5 Uraian Kegiatan

No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Perancangan kriteria kelulusan	IBT		Kriteria Kelulusan dan Pengeluaran Tenant
2	Pelaksanaan Monev tenant <ul style="list-style-type: none"> ● Pelaksanaan Monev mengacu kepada SOP Monev Tenant 	IBT	- SOP Monev Tenant	- Hasil Monev
3	Keputusan kelulusan <ul style="list-style-type: none"> ● <u><60% :</u> <ul style="list-style-type: none"> - Tidak Lulus (Surat DO) ● <u>60%<n<80% :</u> <ul style="list-style-type: none"> - Tenant menerima masukan dan memperbaiki kekurangannya, (Surat Peringatan 1-3) - Jika tenant telah mendapatkan surat peringatan 3 namun tetap tidak berubah maka tenant dinyatakan tidak lulus (Surat DO) ● <u>>80% :</u> <ul style="list-style-type: none"> - Lulus (Surat Kelulusan) 	IBT dan tenant	- Hasil Monev	- Surat Peringatan -Daftar tenant yang lulus/Surat Lulus -Daftar tenant DO/Surat DO

	TRENGGALÉK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025
	Hal. 4 dari 9	

Nama tenant :

Produk/Jasa yang dihasilkan :

Indikator	Penjelasan	Skor
Keunggulan produk/jasa	Tenant memiliki keunggulan produk/jasa yang membedakan dengan pesaing	1-10
Pengembangan produk	Tenant telah memiliki roadmap pengembangan produk yang jelas dan inovatif	1-10
Pendapatan tenant	Adanya peningkatan pendapatan/penjualan produk/jasa	1-20
Sumber Pendanaan	Tenant telah berhasil mendapatkan pembiayaan eksternal	1-20
Pasar	Tenant telah berhasil menjual produk di pasar dan memiliki pelanggan	1-10
Saluran pemasaran	Tenant telah memiliki saluran pemasaran yang efektif (tenant berhasil menjual produk melalui media sosial)	1-10
Tim manajemen	Tenant telah memiliki keterampilan yang memadai untuk menjalankan bisnis secara mandiri	1-10
Kemitraan	Tenant telah memiliki kemitraan yang mendukung pengembangan bisnis	1-10
	Jumlah	

Trenggalek,2024

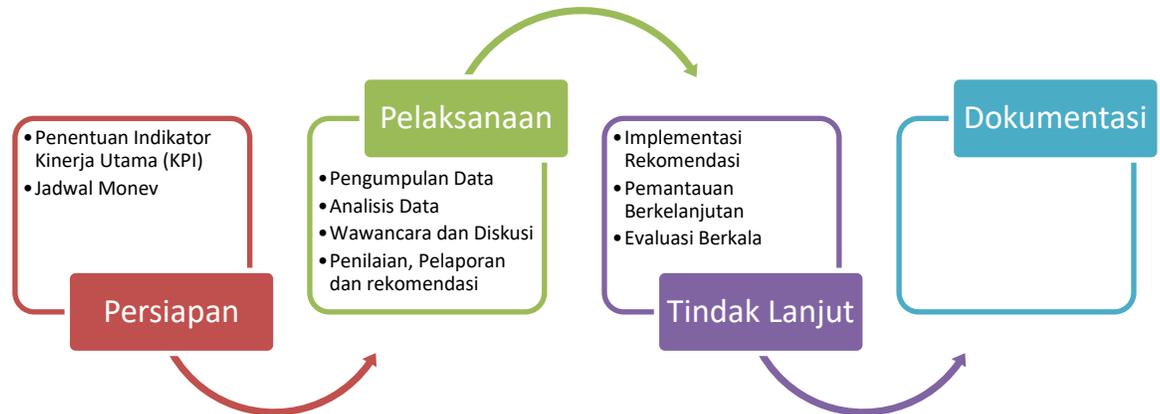
(ttd penilai)

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025
		Hal. 5 dari 9

Daftar Lampiran:

Lampiran 1:

Contoh Alur SOP Monev



1. Persiapan

A. Penentuan Indikator Kinerja Utama (KPI)

- 1) Tentukan KPI yang relevan untuk setiap tenant berdasarkan rencana bisnis dan tujuan yang telah disepakati.
- 2) KPI dapat meliputi pertumbuhan pendapatan, jumlah pelanggan, perkembangan produk, dan lain-lain.

B. Jadwal Monev

- 1) Buat jadwal Monev yang jelas, misalnya setiap bulan atau setiap kuartal.
- 2) Tentukan tanggal, waktu, dan tempat pelaksanaan Monev.

C. Tim Monev

- 1) Bentuk tim yang terdiri dari staf inkubator yang memiliki kompetensi dalam bidang terkait.
- 2) Tentukan peran dan tanggung jawab masing-masing anggota tim.

2. Pelaksanaan

A. Pengumpulan Data

- 1) Minta tenant untuk mengumpulkan dan menyerahkan laporan perkembangan yang mencakup KPI yang telah ditetapkan.
- 2) Lakukan kunjungan lapangan jika diperlukan untuk mendapatkan data yang lebih akurat.

	TRENGGALIK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025
	Hal. 6 dari 9	

B. Analisis Data

- 1) Analisis data yang telah dikumpulkan untuk menilai kemajuan tenant.
- 2) Bandingkan hasil dengan target yang telah ditetapkan.

C. Wawancara dan Diskusi

- 1) Lakukan wawancara dengan tenant untuk mendiskusikan kemajuan, tantangan, dan kebutuhan mereka.
- 2) Berikan umpan balik konstruktif dan solusi untuk permasalahan yang dihadapi.

3. Penilaian dan Pelaporan

- 1) Buat laporan Monev yang mencakup hasil analisis dan rekomendasi untuk tenant.
- 2) Sampaikan laporan tersebut kepada tenant dan manajemen inkubator.

4. Tindak Lanjut

A. Implementasi Rekomendasi

- 1) Bantu tenant dalam mengimplementasikan rekomendasi yang telah diberikan.
- 2) Berikan dukungan dan sumber daya yang diperlukan.

B. Pemantauan Berkelanjutan

- 1) Lakukan pemantauan berkala untuk memastikan bahwa tenant mengikuti rekomendasi dan mencapai target.
- 2) Sesuaikan rencana jika diperlukan berdasarkan hasil pemantauan.

C. Evaluasi Berkala

- 1) Lakukan evaluasi berkala untuk menilai efektivitas program inkubasi dan Monev.
- 2) Gunakan hasil evaluasi untuk perbaikan dan pengembangan program di masa mendatang.

5. Dokumentasi

- Semua dokumen terkait Monev, termasuk laporan perkembangan tenant, laporan Monev, dan catatan wawancara, harus disimpan dengan baik dan dapat diakses oleh pihak yang berkepentingan.

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025
		Hal. 7 dari 9

Lampiran 2:

Contoh Surat Kelulusan

Nama tenant :

Produk/Jasa yang dihasilkan :

Indikator	Penjelasan	Skor
Keunggulan produk/jasa	Tenant memiliki keunggulan produk/jasa yang membedakan dengan pesaing	8
Pengembangan produk	Tenant telah memiliki roadmap pengembangan produk yang jelas dan inovatif	8
Pendapatan tenant	Adanya peningkatan pendapatan/penjualan produk/jasa	18
Sumber Pendanaan	Tenant telah berhasil mendapatkan pembiayaan eksternal	17
Pasar	Tenant telah berhasil menjual produk di pasar dan memiliki pelanggan	9
Saluran pemasaran	Tenant telah memiliki saluran pemasaran yang efektif (tenant berhasil menjual produk melalui media sosial)	9
Tim manajemen	Tenant telah memiliki keterampilan yang memadai untuk menjalankan bisnis secara mandiri	9
Kemitraan	Tenant telah memiliki kemitraan yang mendukung pengembangan bisnis	8
	Jumlah	86

Data tersebut kami buat sebenar-benarnya dan dengan ini kami menyatakan bahwa

..... **LULUS/TIDAK LULUS**

Trenggalek,2024

(ttt penilai)

	TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)	
	STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KELULUSAN (STRATEGI EXIT) TENANT	Tgl Berlaku: 2024-2025 Hal. 8 dari 9

Lampiran 3:
Contoh Surat Peringatan



**TRENGGALEK INKUBATOR PESANTREN
SUBULUS SALAM (TRENGGINAS)**

Alamat : RT.017 / RW. 008 Desa Melis Kecamatan Gandasari
Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur
0856 0897 2209

Nomor : 012/SP/TENANT/INKUBATOR/TIP. SS/2024

02 Agustus 2024

Lampiran : -

Dengan Hormat,

Surat peringatan ini diberikan kepada

Nama Startup : _____

Nama Pendiri : _____

Surat peringatan ini dibuat berdasarkan Laporan Perkembangan Startup dari bulan

hingga bulan..... tidak menunjukkan progres pertumbuhan yang baik. Hal ini dikarenakan yang bersangkutan kami menilai telah melakukan tindakan ~~Indisipliner~~ yaitu:

- Tidak pernah aktif di setiap kegiatan TRENGGINAS dan Inkubasi BLK KOMUNITAS PONDOK PESANTREN SUBULUS SALAM
- Tidak mengikuti progres pendampingan selama bulan.

Surat peringatan ini bertujuan untuk memberikan pengarahannya sekaligus sebagai peringatan kepada yang bersangkutan agar kembali menjalankan tata tertib program inkubasi yang berlaku dan tidak mengulangi kesalahan yang sama. Dan apabila mengulangi kesalahan yang sama maka akan diberlakukan tindakan yang sesuai dengan ketentuan peraturan perusahaan yang berlaku.

Sehubungan dengan tindakan Indisipliner yang terjadi maka TRENGGINAS dan Inkubasi BLK KOMUNITAS PONDOK PESANTREN SUBULUS SALAM memberikan sanksi kepada yang bersangkutan berupa sanksi ini mulai diberlakukan sejak dibuatnya surat peringatan ini sampai bulan desember 2024.

Demikian surat peringatan ini diberikan agar dapat dijadikan sebagai bahan perhatian dan koreksi diri.

Hormat Kami

Muhammad Irsadul Muttaqin
CEO TRENGGINAS