



PROFIL INKUBATOR ANEUK NANGGROE JEUNIEB



2024

BAB I

PROFIL ORGANISASI

A. Sejarah Singkat

Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb adalah sebuah wadah bagi para inovator muda untuk mengembangkan ide-ide kreatif menjadi bisnis yang berkelanjutan. Sebagai tindak lanjut dari kegiatan tersebut, Ketua Yayasan Aneuk Nanggroe Jeunieb membentuk Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb yang tertuang dalam Surat Keputusan Nomor 90 /YAN-ANJ/IX/2024 tertanggal 06 September 2024 tentang Pembentukan Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb Kabupaten Simeulue ditandatangani oleh Ketua Yayasan H. Abubakar. Tindak lanjut dari SK pembentukan Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb tersebut, disusun kepengurusan Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb yang dituangkan dalam SK Nomor 91 /YAN-ANJ/IX/2024 Tentang Pengangkatan Pegurus Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb tertanggal 06 September 2024 yang ditandatangani oleh Ketua Yayasan Aneuk Nanggroe Jeunieb. Tujuan pembentukan Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb tersebut secara umum dalam rangka mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya manusia pelaku usaha dalam menggerakkan perekonomian dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi.

B. Legalitas

C. Legalitas Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb adalah sebagai berikut:

1. Surat Keputusan Ketua Yayasan Aneuk Nanggroe Jeunieb Nomor Nomor 90 /YAN-ANJ/IX/2024 dan Nomor 91 /YAN-ANJ/IX/2024 Tentang Pembentukan Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb dan Pengangkatan Kepala dan Pengurus Tetap Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb,
2. Sertifikat Tanda Terdaftar sebagai Lembaga Inkubator UMKM (Sedang Proses di Kementerian Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Republik Indonesia)

A. Susunan Kepengurusan

Susunan kepengurusan Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb adalah sebagai berikut:

No.	N a m a	Jabatan Dalam Kelembagaan Inkubator
1.	Dr. MASRIZAL. MA	Ketua
2.	JAFARDI	Manajer
3.	SAIFANNUR	Bidang program
4.	MUHAMMAD RIZKI	Bidang pendanaan
5.	ANWAR	Bidang pengembangan jejaring dan kerja sama
6.	M. NAZIR	Bidang komersialisasi produk

B.Sekretariat

Sekretariat Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb beralamat di Jln. Syuhada 44 Desa Janggot Seungko Kecamatan Jeunieb, Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh Kode pos. 24263

e- mail: lpkaneuknanggroe jeunieb Contact Person:

1. Dr. MASRIZAL. MA (+62 852-6055-5684)
2. JAFARDI (+62 823-6991-2188)
3. SAIFANNUR (+62 812-6986-5909)
4. ANWAR (+62 813-6017-6176)
5. M. NAZIR (+62 852-6126-9092)

BAB II

VISI, MISI, TUJUAN DAN SASARAN

A. VISI

“Menjadi inkubator yang dapat menghasilkan dan meluluskan tenant yang unggul dan berkualitas”.

B. MISI

- a. Mengembangkan inkubator dibidang Teknologi dan proses inkubasi pengusaha pemula
- b. Mendukung pengusaha berbasis teknologi sehingga mampu mengakses pasar dengan jejaring yang ada
- c. Membangun jejaring dengan sumber pendanaan dan sarana prasarana untuk menunjang pengusaha pemula.
- d. Memperluas jaringan pasar dengan membantu UKM memperluas jaringan pemasaran produk mereka, baik melalui pameran, promosi online, maupun menjalin kerjasama dengan distributor atau agen penjualan.

C. TUJUAN

- a. Penyelenggara inkubasi
- b. Menciptakan Usaha baru
- c. Fasilitasi layanan legalitas dan perijinan
- d. Meningkatkan produktifitas UKM dengan menumbuhkan motivasi wirausaha yang kreatif, inovatif, produktif yang memiliki keunggulan kompetitif dan komparatif
- e. Meningkatkan nilai tambah melalui penguatan dan pengembangan kualitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah agar mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi
- f. Mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya manusia pelaku usaha dalam menggerakkan perekonomian dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi

D. SASARAN

Berdasarkan visi, misi dan tujuan di atas, maka ditetapkan sasaran dan strategi pencapaian. Strategi pencapaian disusun sebagai road map yang berkesinambungan sehingga visi yang sudah ditetapkan dapat tercapai. Dengan tahapan itu adalah sebagai berikut:

- Fase 1 merupakan tercapainya visi dan misi berupa terselenggaranya kegiatan penataan tatakelola lembaga inkubator dan pendataan profil potensi UMKM dikalangan alumni dan masyarakat pada tahun 2024-2025.
- Fase 2 merupakan tercapainya visi dan misi berupa terselenggaranya kegiatan inkubasi berupa pembinaan, pelatihan, dari pendampingan kepada calon pelaku UMKM serta pelaku UMKM pemula dalam bidang produksi, pemasaran, sumber daya manusia, manajemen dan pembiayaan agar terwujudnya kemandirian Lembaga Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb pada tahun 2025-2027.
- Fase 3 merupakan fase tercapainya visi dan misi berupa terselenggaranya kegiatan pelatihan dan mentoring (pemberdayaan dan kerjasama antar pelaku UMKM) di kalangan masyarakat agar memiliki jiwa kepemimpinan dan entrepreneurship.
- Fase 4 merupakan tercapainya visi ideal lembaga inkubator yaitu terwujudnya Optimalisasi Potensi Ekonomi untuk Kemandirian Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb pada tahun 2030.

E. STUKTUR ORGANISASI



F. SPESIALISASI BIDANG USAHA

Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb Memiliki Spesialisasi Usaha Di bidang Teknologi, industri kreatif dan pangan.

G. MODEL INKUBASI

Model Inkubasi di Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb didukung dengan para takeholder, teknologi, jaringan dan sumber daya manusia.

Proses inkubasi terdiri dari tiga tahap, yaitu pra-inkubasi, inkubasi, dan pasca-inkubasi.

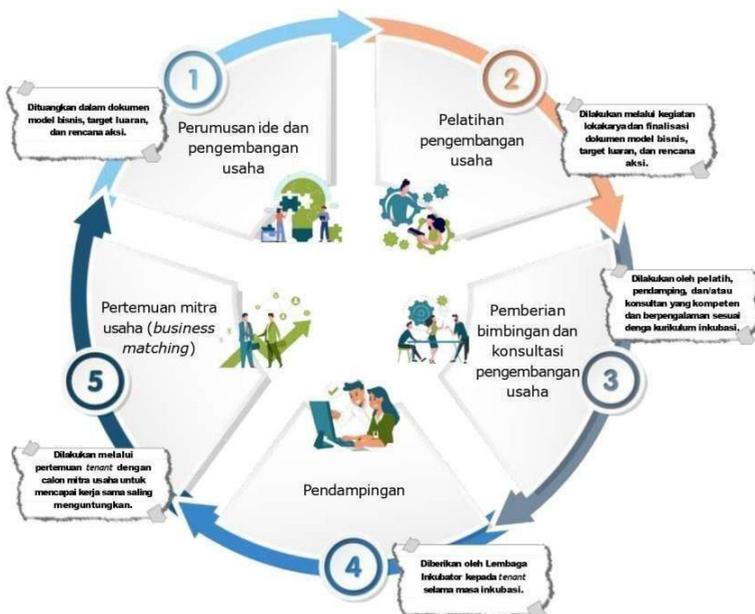
Pra Inkubasi

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



Inkubasi

Dilakukan untuk meningkatkan kapasitas *tenant*.



RENCANA STRATEGIS

INKUBATOR ANEUK NANGGROE JEUNIEB

RENCANA JANGKA PENDEK (1 TAHUN)

- Meningkatkan jumlah pesertaprogram inkubasi bisnis menjadi 10 orang per tahun.
- mengembangkansusahanya menjadi 80%.
- Meningkatkan kepuasan peserta terhadap program inkubasi bisnis menjadi 90%.
- Membangun kerjasama dengan 5 lembaga inkubator atau stakeholder terkait.
- Meningkatkan publikasi dan citra lembaga Inkubator di media massa dan online.

RENCANA JANGKA MENENGAH (3 TAHUN)

- Meningkatkan jumlah peserta program inkubasi bisnis menjadi 30 orang per tahun.
- Meningkatkan persentase peserta yang berhasil memulai dan mengembangkansusahanya menjadi 90%.
- Meningkatkan kepuasan peserta terhadap program inkubasi bisnis menjadi 95%
- Membangun kerjasama dengan 10 lembaga inkubator atau stakeholder terkait.
- Meningkatkan publikasi dan citra Lembaga Inkubator di media massa dan online menjadi lebih luas.

RENCANA JANGKA PANJANG (10 TAHUN)

Mencapai 120 tenant inkubasi yang aktif dan mandiri.

Menjadi inkubator bisnis terdepan di kabupaten Bireuen umumnya Provinsi

- ♦ Aceh.
- ♦
- ♦

STRATEGI

INKUBATOR ANEUK NANGGROE JEUNIEB

Pengembangan Program Inkubasi Bisnis :

- Memperluas jangkauan program inkubasi bisnis dengan menargetkan alumni dari jurusan lain dan wirausaha pemula di luar komunitas di bidang Teknologi, industri kreatif dan pangan.
- Meningkatkan kualitas pendampingan dan mentoring bagi para wirausaha.
- Memperluas jaringan mitra usaha untuk membantu para wirausaha dalam mendapatkan akses permodalan dan pasar.

Peningkatan Kualitas SDM dan Daya Saing UMKM :

- Memfasilitasi para pelaku UMKM dalam mengikuti pameran dan kompetisi di bidang Teknologi, industri kreatif dan pangan.
- Membantu UMKM dalam melakukan digitalisasi bisnis, seperti pembuatan website, e-commerce, dan pemasaran digital.
- Membangun kemitraan dengan berbagai pihak, seperti universitas, pemerintah, dan perusahaan swasta untuk memperluas jaringan dan peluang bisnis.

Membangun Jaringan dan Kemitraan:

- Membangun kerjasama dengan lembaga Pemerintah terkait untuk mendukung pengembangan UMKM baik Dinas kelautan dan Perikanan dan Disperindagkop.
- Bekerjasama dengan pelaku usaha lainnya yang fokus pada sektor tertentu, seperti kerajinan tangan, kuliner, atau teknologi.
- Membangun kerjasama dengan perusahaan swasta untuk program pendampingan usaha.

STRATEGI

INKUBATOR BABUL HUDA UDEP SAREE

Peningkatan Publikasi dan Citra Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb:

- Meningkatkan publikasi program dan kegiatan Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb melalui website, media sosial, dan media massa.
- Membangun kerjasama dengan influencer dan media untuk mempromosikan Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb.
- Meningkatkan kualitas pelayanan dan fasilitas di Inkubator Aneuk Nanggroe Jeunieb.

Program-Program Unggulan:

- Program inkubasi bisnis
- Pendampingan bisnis berupa mentoring, coaching dan konsultasi
- Fasilitasi akses permodalan dan pasar
- Jaringan dan kemitraan
- Pengembangan produk berupa Prototyping, Desain produk, dan pengembangan teknologi.
- Pengembangan bisnis berupa Perencanaan bisnis, pengembangan model bisnis, dan strategi pemasaran.
- Pendanaan berupa akses ke investor, program inkubasi berbasis saham, dan bantuan dana pemerintah.

Indikator Kinerja Utama (IKU) :

- Jumlah peserta program inkubasi bisnis
- Persentase peserta yang berhasil memulai dan mengembangkan usahanya
- Jumlah kerjasama dengan berbagai lembaga lain
- Biaya operasional peserta program inkubasi bisnis

SumberDaya :

- Tenaga pendamping, mentor dan fasilitator yang berpengalaman dan fasilitas ruang inkubasi yang kondusif,

SOP (STANDART OPERASIONAL PROSEDUR)

- 1. SOP COACHING TENANT**
 - 2. SOP KONTRAK TENAN**
 - 3. SOP MENTORING TENANT**
 - 4. SOP PENDAMPINGAN TENANT**
 - 5. SOP REKRUTMEN TENANT**
 - 6. STRATEGI EXIT TENANT**
-

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. SOP COACHING TENANT

Kegiatan coaching dilaksanakan dengan tujuan untuk memberi saran, arahan dan juga networking yang dibutuhkan oleh StartUp. Coach lebih sering membahas tentang segi bisnisnya, apa yang harus diperbaiki ataupun apa yang harus dilakukan oleh StartUp. Dan juga apabila dari StartUp mengalami kesulitan atau membutuhkan saran, para coach bisa memberikan saran sesuai dengan apa yang StartUp butuhkan. Kegiatan ini dilakukan 1 s.d 2 kali pertemuan dalam setiap bulan selama program. Dengan coach merupakan tenaga ahli dalam bidang bisnis dan sejenisnya. Kegiatan coaching dapat dilakukan baik secara offline maupun online.

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan (*coaching*) tenant Digdaya Karya Manunggal

2. Ruang Lingkup

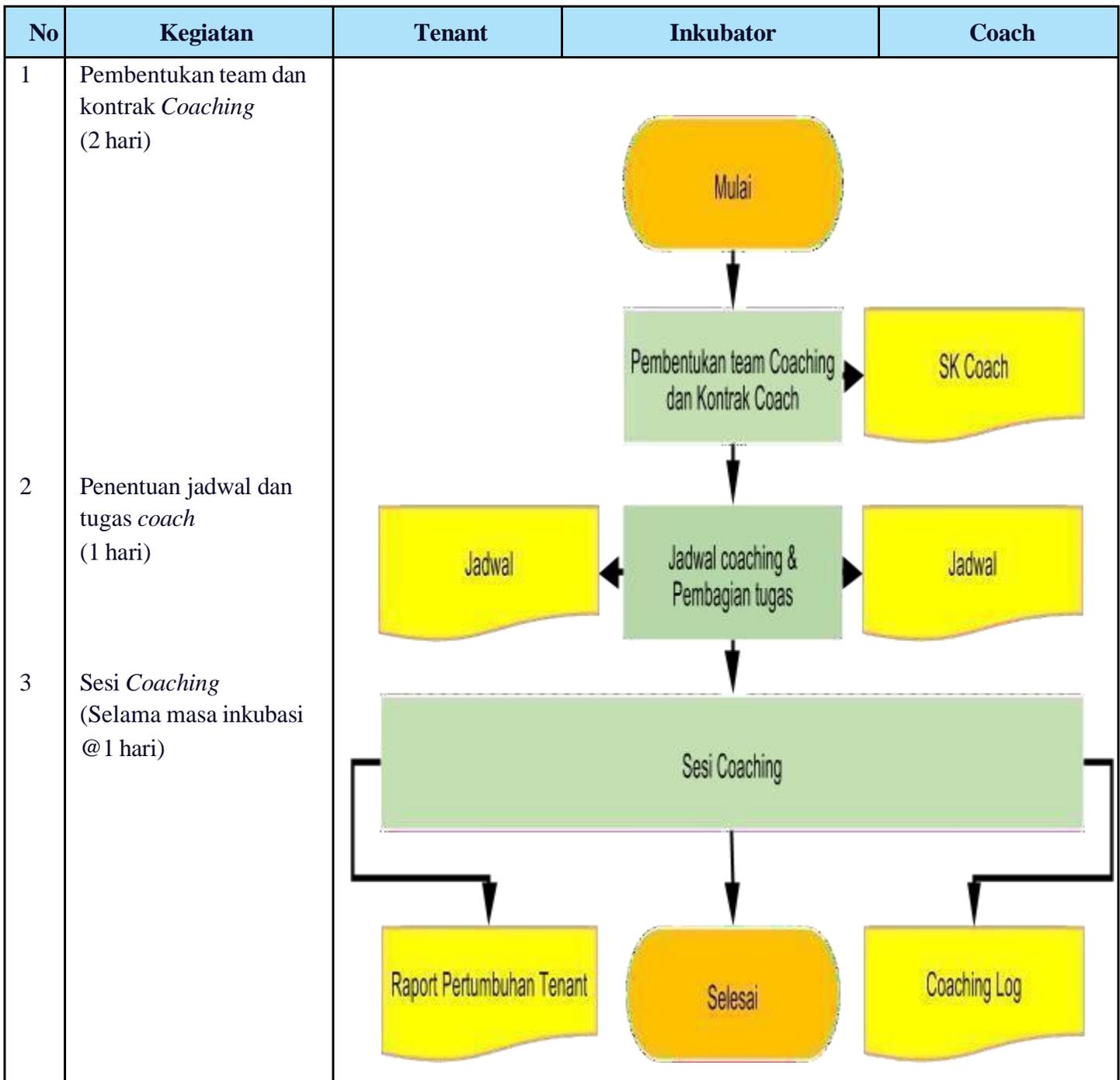
Prosedur ini berlaku pada proses pendampingan (*coaching*) tenant yang terdiri dari:

- 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 : 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
 - 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.
-

4 Bagan Alir Kegiatan

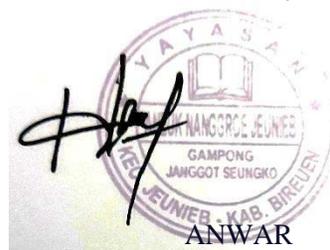


Ketua Inkubator



Dr. MASRIZAL. MA

Ketua Yayasan



ANWAR

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 <i>coach</i>
3	Sesi <i>Coaching</i>	IBT, tenant, dan <i>coach</i>		1. <i>Coaching log</i> 2. Laporan perkembangan tenant

2. SOP KONTRAK TENAN

Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan kontrak kerja sama antara tenant dan Inkubator Bisnis Digdaya Karya Manunggal

1. Ruang Lingkup

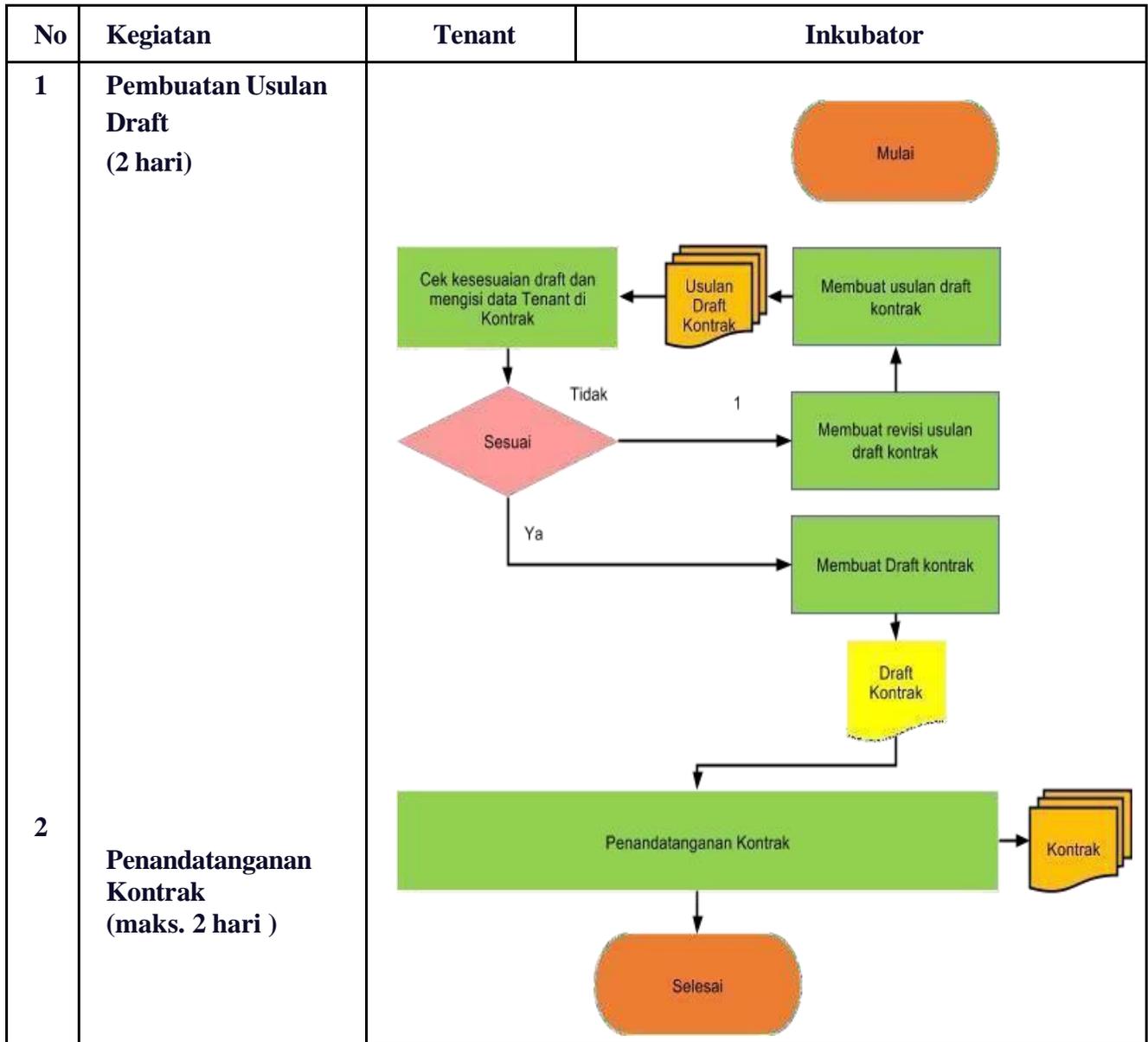
Prosedur ini berlaku pada proses kontrak kerja sama antara tenant dan inkubator yang terdiri dari:

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

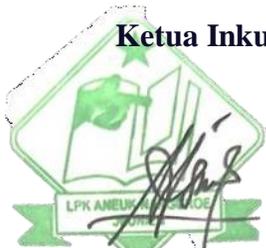
2. Istilah dan Definisi

- **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 diinkubasi oleh inkubator
 - **Kontrak:** kesepakatan antara dua orang atau lebih mengenai hal tertentu yang disetujui oleh mereka.
-

3. Bagan Alur Kegiatan

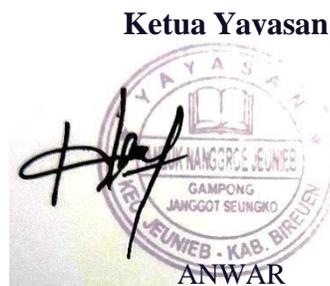


No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Pembuatan Usulan Draft <ul style="list-style-type: none"> • Membuat usulan draf antara tenant dan inkubator • Draft dikirim kepada tenant untuk dilengkapi • Draft kontrak dicek kembali kelengkapannya 	IBT dan tenant	Draft kontrak: <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



Ketua Inkubator

 Dr. MASRIZAL. MA



Ketua Yayasan

 ANWAR

3. SOP MENTORING TENANT

Kegiatan mentoring dilakukan dengan tujuan untuk StartUp dapat mendapatkan ilmu ataupun pengetahuan dari tenaga ahli. Materi yang diberikan pun sesuai dengan permintaan dari StartUp, sekiranya dari StartUp belum memiliki ilmu tersebut maka Inkubator memfasilitasi dengan cara mencarikan narasumber yang sesuai. Kegiatan mentoring bisa dilakukan baik secara offline dan online. Materi-materi mentoring yang diberikan kepada StartUp, antara lain :

- 1. Pembuatan BMC**
- 2. Branding dan Advertising**
- 3. Digital Marketing Design**
- 4. Teamwork/ Kerjasama Tim**
- 5. Standarisasi dan Prototype Produk**
- 6. Design Thingking**
- 7. Pengembangan Produk**
- 8. Prototyping**
- 9. Public Relation**
- 10. Marketing Research untuk StartUp**
- 11. Tren Perilaku Konsumen**
- 12. Valuasi StartUp**
- 13. Bisnis Sektor Kelautan dan Perikanan**
- 14. Pitching bagi StartUp**
- 15. Salesmanship bagi StartUp**
- 16. Branding**
- 17. Investasi**

- 1. Tujuan**

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan tenant startup
Inkubator Bisnis Digdaya Karya Manunggal

- 2. Ruang Lingkup**

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

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

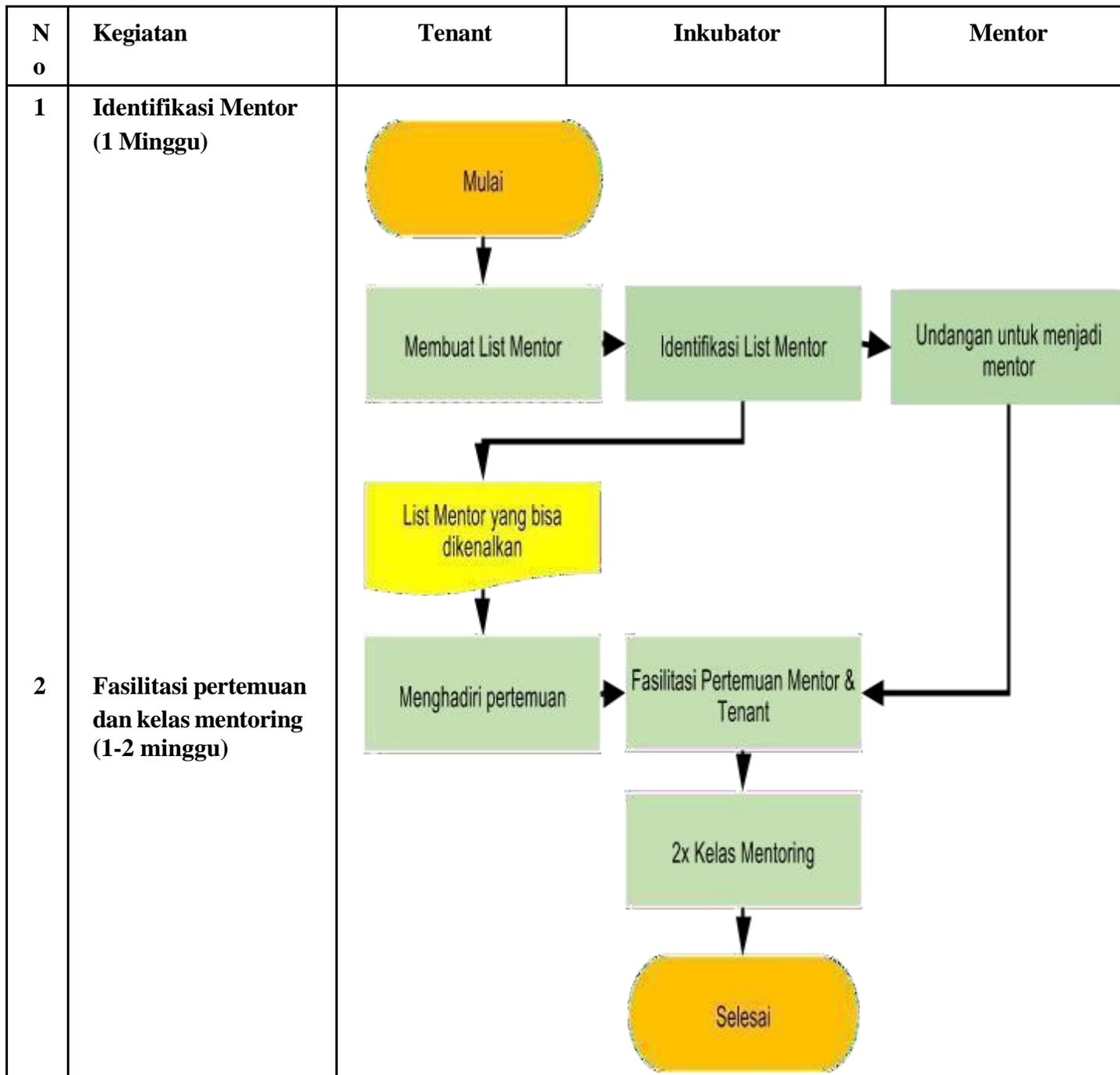
- 3. Istilah dan Definisi**

- **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
-

4. Bagan Alir Kegiatan

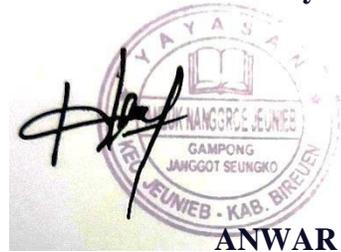


Ketua Inkubator



Dr. MASRIZAL. MA

Ketua Yayasan

ANWAR

4. SOP PENDAMPINGAN TENANT

Inkubator memberikan fasilitas pendamping untuk mendampingi progress StartUp selama menjalankan inkubasi. Dengan tujuan agar StartUp dapat menyelesaikan semua target yang telah ditentukan bersama dengan reviewer pada awal kontrak program. Pendampingan dapat dilakukan baik secara offline maupun online. Waktu pendampingan dilaksanakan kurang lebih 3 s/d 4 jam perhari, setiap hari ketika StartUp membutuhkan bantuan bisa langsung menghubungi para pendamping. Semisal bantuan yang bersifat administratif dengan lembaga-lembaga terkait untuk pelaksanaan produksi dan atau yang lainnya. Pendamping juga bertugas untuk mencatat apa saja target yang akan dikerjakan oleh StartUp secara rutin, progress apa saja yang sudah dikerjakan oleh StartUp baik dari segi bisnis atau produksinya. Catatan tersebut merupakan salah satu capaian luaran dari kegiatan ini.

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan tenant startup Inkubator Bisnis Digdaya Karya Manunggal

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 yang ingin belajar di bidang tersebut
 - **Monev** : Monitoring dan evaluasi
-

4 Bagan Alur Kegiatan

No	Kegiatan	Tenant	Inkubator	Pendamping
1	<p>Persiapan Pendampingan (3 hari)</p>			
2	<p>pendampingan (selama masa inkubasi)</p>			
3	<p>Monev dan Pelaporan Hasil Pendampingan (1 minggu)</p>			

4 Uraian Kegiatan

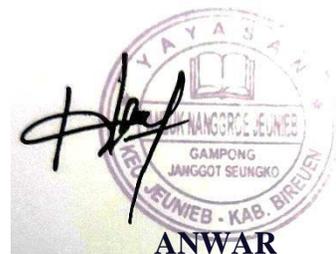
No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Persiapan Pendampingan <ul style="list-style-type: none"> • Identifikasi kebutuhan dan masalah Tenant • Pembentukan Tim Pendamping 	IBT	List Masalah Tenant List Pendamping	Dokumen Solutions SK Pendamping
2	Pelaksanaan Pendampingan <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

Ketua Inkubator



Dr. MASRIZAL. MA

Ketua Yayasan



ANWAR

5. SOP REKRUTMEN TENANT

1. Tujuan

Sebagai pedoman sekaligus acuan dalam kegiatan penerimaan *tenant* untuk program Inkubasi Bisnis Digdaya Karya Manunggal

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 LEMBAGA INKUBATOR
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 lembaga Inkubator : lpkaneuknanggroe@gmail.com dan konfirmasi ke pihak Inkubator Bisnis (JAFARDI Hp. 0823699212188)

B. Seleksi tahap 1 (administrasi)

C. Pengumuman calon *tenant* tahap 1

D. Seleksi tahap 2 (presentasi)

E. Penilaian oleh tim pengelola Lembaga; dan

F. Pengumuman calon *tenant* tahap 2

G. Perjanjian kerja sama

3. Istilah dan Definisi

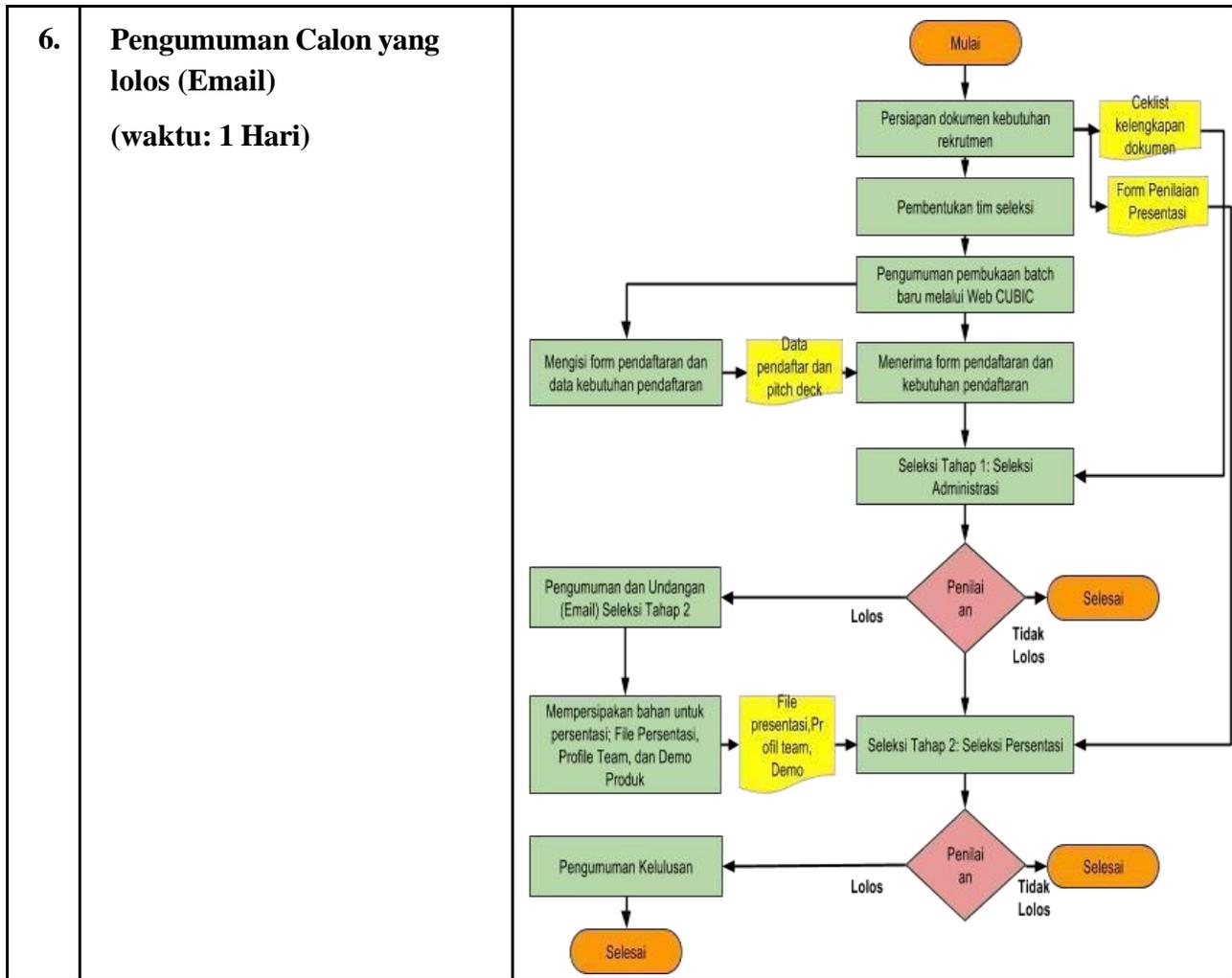
- a) SOP (Standar Operasional Prosedur) adalah pedoman tertulis yang digunakan sebagai acuan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok dalam mencapai tujuan.
 - b) Inkubator adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap Peserta Inkubasi (*tenant*).
 - c) Inkubator bisnis adalah suatu inkubator yang berupa lembaga/Lembaga Inkubator yang berfokus pada pengembangan bisnis. Lembaga Inkubator 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 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.

4 Bagan Alir Kegiatan

No	Kegiatan	Calon Tenant	Inkubator
1.	Pembentukan tim seleksi, Pembukaan <i>Batch</i> Inkubasi. Pendaftaran dan unggah berkas melalui Web Lembaga Inkubator (Waktu: 3 minggu)		
2.	Seleksi Tahap 1: Seleksi Administrasi (Waktu: 1 Minggu)		
3.	Pengumuman Calon yang lolos tahap 1 dan undangan seleksi tahap 2 (waktu:1 hari)		
4.	Seleksi Tahap 2: Seleksi Persentasi (Waktu: 2 Hari)		
5.	Proses penilaian Tahap 2 (Waktu: 1 Minggu)		



5 Uraian Kegiatan

No.	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (output)
1.	Pembukaan Batch Inkubasi. Pendaftaran dan unggah berkas melalui	Tenant dan IBT	Profile Bisnis Calon Tenant dan Softfile 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 Kelulusan Tahap 1 dan Surat Undangan Seleksi Tahap 2	Dokumen dengan kop nama Lembaga/Lemba ga Inkubator dan ttd oleh Ketua

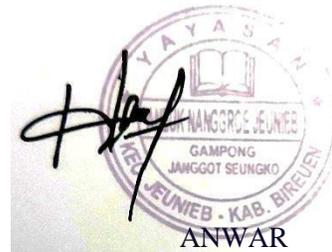
4.	Seleksi Tahap 2: Seleksi Persentasi	Tenant dan IBT	File Persentasi, Profile Team, dan Demo Produk	Form Penilaian
5.	Proses Penilaian Tahap 2	IBT	Form penilaian setiap calon tenant	Hasil skor penilaian
6.	Pengumuman calon yang lolos (email)	Tenant dan IBT	Surat Pengumuman Kelulusan	Dokumen dengan kop nama lembaga /Lembaga Inkubator dan ditandatangani ketua

Ketua Inkubator



Dr. MASRIZAL, MA

Ketua Yayasan



ANWAR

6. STRATEGI EXIT TENANT

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan kelulusan tenant program Inkubator
Digdaya Karya Manunggal

2. Ruang Lingkup

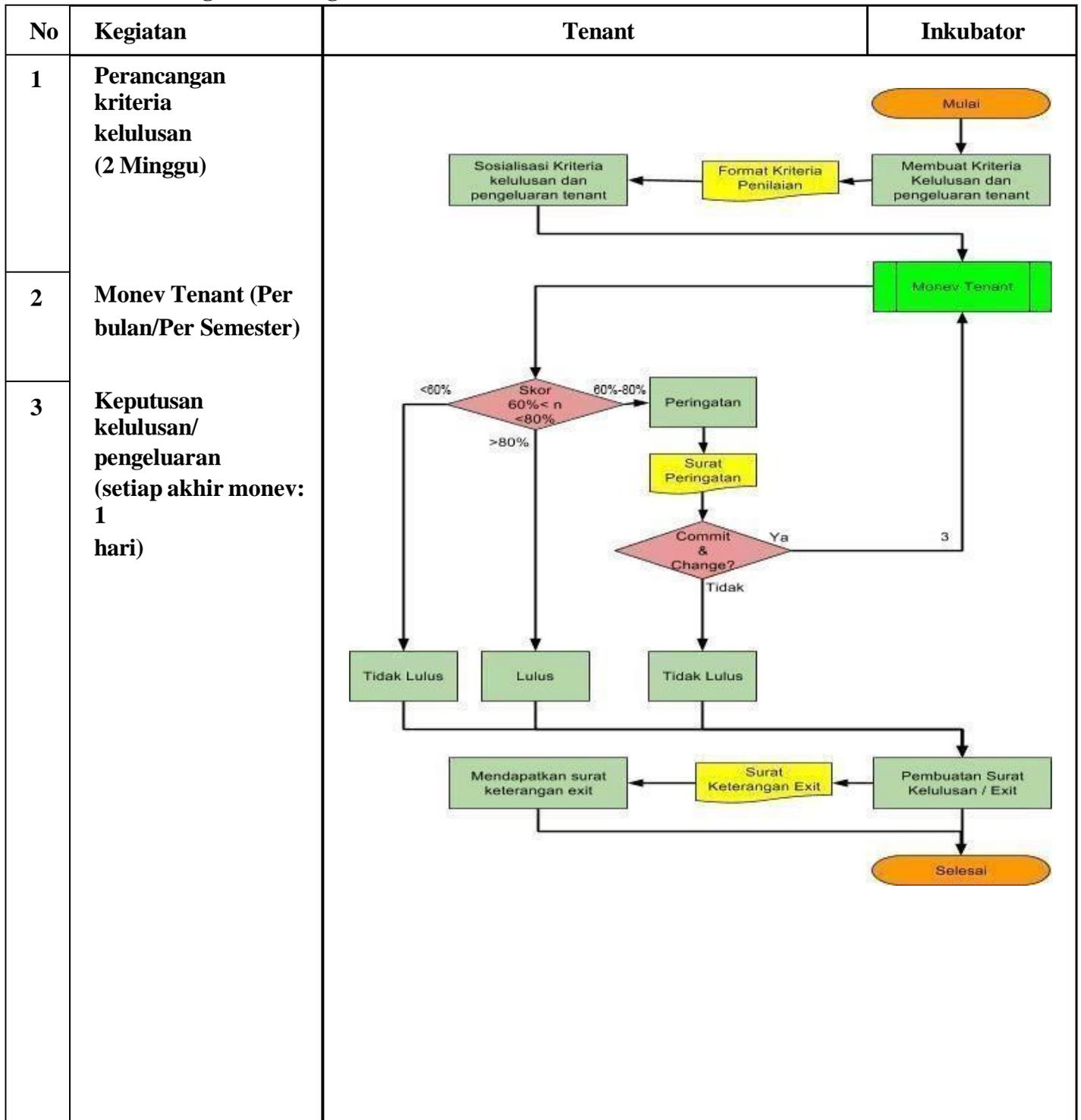
Prosedur ini berlaku pada proses kontrak kerja sama antara tenant dan inkubator yang terdiri dari:

- 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
-

4 Bagan Alur Kegiatan



5 Uraian Kegiatan

No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Perancangan kriteria kelulusan	IBT		Kriteria Kelulusan dan Pengeluaran Tenant
2	<p>Pelaksanaan Money tenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pelaksanaan Money mengacu kepada SOP Money Tenant 	IBT	- SOP Money Tenant	- Hasil Money
3	<p>Keputusan kelulusan</p> <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 Money	<ul style="list-style-type: none"> - Surat Peringatan - Daftar tenant yang lulus/Surat Lulus - Daftar tenant DO/Surat DO

Ketua Inkubator



Dr. MASRIZAL. MA

Ketua Yayasan



ANWAR