# MODEL INKUBASI
# INKUBATOR BISNIS INSTIKI 2025

## A. Garis Besar Kegiatan Inkubasi

### 1. Pra-Inkubasi

Tahapan pra-inkubasi merupakan proses awal dalam mempersiapkan tenant sebelum memasuki masa inkubasi. Kegiatan ini dilakukan kurang lebih satu sampai dua bulan, untuk mencakup:

a. **Seleksi dan Perekrutan Tenant**

- **Insidental:** Perekrutan tenant yang bersifat fleksibel, dilakukan kapan saja sepanjang tahun, disesuaikan dengan kesiapan tenant dan kapasitas inkubator.
- **Laboratorium Bisnis:** Tenant direkrut melalui program eksperimental bisnis di lingkungan kampus, dimana mahasiswa atau civitas akademika mencoba mengembangkan ide bisnis secara praktis.
- **Program Merdeka Belajar - Kampus Merdeka (MBKM) Kewirausahaan:** Seleksi tenant dilakukan melalui program MBKM, di mana mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan diarahkan untuk mengembangkan startup atau usaha rintisan yang berpotensi.

b. **Promosi**

- **Publikasi Sosial Media:** Informasi rekrutmen dan kegiatan inkubasi dipromosikan secara rutin melalui platform digital seperti Instagram, LinkedIn, Facebook, dan website resmi INSTIKI.
- **Sosialisasi Langsung:** Sosialisasi dilakukan secara aktif melalui seminar, workshop, roadshow, atau kolaborasi dengan program studi, komunitas startup, dan mitra eksternal.

### 2. Masa-Inkubasi

Tahapan masa-inkubasi merupakan inti dari proses pengembangan tenant dengan durasi waktu empat sampai enam bulan, yang dibagi dalam beberapa tahap:

a. **Tahap Awal (Inisiasi Bisnis)**

- **Pelatihan Teknis:** Tenant diberikan pelatihan sesuai dengan kebutuhan pengembangan produk atau jasa yang dikembangkan, seperti pengembangan aplikasi, desain produk, atau inovasi teknologi.
- **Pelatihan Manajemen:** Pelatihan mengenai pengelolaan bisnis, strategi pemasaran, manajemen SDM, hingga pengelolaan keuangan startup.
- **Legalitas Usaha:** Pendampingan dalam proses perizinan usaha, pendirian badan hukum, hingga perlindungan hak kekayaan intelektual.
- **Business Plan:** Tenant difasilitasi dalam menyusun rencana bisnis yang matang sebagai dasar pengembangan usaha.
- **Uji Coba Produksi:** Tenant mulai melakukan produksi awal atau simulasi produksi untuk menguji kesiapan produk sebelum dipasarkan.

**b. Tahap Pengembangan (Validasi Pasar dan Produk)**

- **Produksi Awal:** Tenant mulai memproduksi produk dalam skala kecil untuk diuji di pasar terbatas.

- **Uji Coba Pasar:** Produk diuji secara langsung ke konsumen atau pasar sasaran untuk mendapatkan feedback terkait kualitas dan permintaan pasar.
- **Sertifikasi dan Standarisasi:** Tenant dibantu dalam memperoleh sertifikasi produk dan menerapkan standar mutu sesuai dengan ketentuan regulasi maupun kebutuhan pasar.

c. **Tahap Lanjutan (Scale-up Bisnis)**

- **Produksi Komersial:** Tenant meningkatkan kapasitas produksi secara komersial untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih luas.
- **Perluasan Pasar:** Tenant difasilitasi untuk melakukan ekspansi ke pasar regional, nasional, maupun internasional.
- **Pengembangan Jaringan:** Tenant diperkenalkan kepada mitra strategis, investor, asosiasi bisnis, hingga peluang kolaborasi lintas sektor.

**3. Pasca-Inkubasi**

Meningkatkan skala bisnis tenant dan mendorong kemandirian usaha dengan durasi waktu tiga sampai 6 bulan (monitoring dan dukungan lanjutan, meliputi:

```
KegiatanPascaInkubasi:
  MonitoringEvaluasi:
    - Monitoring perkembangan bisnis
  PendampinganLanjutan:
    - Pengembangan produk
    - Pemasaran
    - Ekspansi bisnis
  PenguatanJejaring:
    - Akses ke jaringan investor
    - Akses ke mitra industri
  FasilitasiEksposurBisnis:
    - Partisipasi pameran
    - Partisipasi expo
    - Partisipasi kompetisi bisnis
  ProgramAlumniInkubator:
    - Berbagi pengalaman
    - Kolaborasi antar tenant
  PenguatanBranding:
    - Penguatan branding
    - Positioning bisnis
  PengembanganKapasitasSDM:
    - Workshop lanjutan
    - Training lanjutan
  AksesPendanaanTambahan:
    - Informasi pendanaan
    - Informasi hibah
    - Informasi insentif pemerintah
```

## B. Strategi Pendampingan Tenant

Pendampingan tenant merupakan komponen utama dalam proses inkubasi yang bertujuan memastikan setiap tenant memperoleh bimbingan yang tepat sesuai dengan tahapan bisnis dan kebutuhannya. Strategi pendampingan di INBIS INSTIKI terdiri dari lima pendekatan utama berikut:

1. One-on-One Mentoring

   Pendampingan intensif dilakukan secara individual antara tenant dan mentor utama. Untuk memberikan arahan strategis dan solusi spesifik terhadap tantangan yang dihadapi tenant, dilakukan dengan:

   a. Dilakukan secara rutin minimal setiap dua minggu sekali

   b. Melibatkan mentor dari kalangan praktisi bisnis, akademisi, maupun profesional industry
   c. Topik disesuaikan dengan kebutuhan tenant, seperti validasi pasar, strategi pricing, hingga penguatan branding
   d. Didokumentasikan dalam log mentoring sebagai bahan evaluasi berkala
2. Coaching Clinic Tematik
   Pelatihan kelompok yang disusun berdasarkan tema tertentu yang relevan dengan perkembangan tenant. Untuk meningkatkan kapasitas tenant dalam aspek teknis dan manajerial, dilakukan dengan:
   a. Diselenggarakan secara periodik (bulanan atau sesuai roadmap inkubasi)
   b. Materi disesuaikan dengan kebutuhan mayoritas tenant seperti Digital Marketing & Content Strategy, Perencanaan Keuangan & Pajak UMKM, Penyusunan Pitch Deck dan Strategi Presentasi ke Investor, Legalitas & HKI
   c. Menghadirkan narasumber dari industri, regulator, atau alumni tenant sukses
3. Peer Learning
   Sesi berbagi pengetahuan dan pengalaman antar-tenant sebagai bentuk pembelajaran horizontal. Untuk dapat mendorong kolaborasi dan pertukaran praktik baik di antara tenant, dengan melakukan:
   a. Format diskusi informal atau forum diskusi bulanan
   b. Tenant saling mempresentasikan tantangan dan solusi bisnis yang dijalani
   c. Dapat dipadukan dengan sesi networking, temu komunitas, atau "Open Office Friday"
   d. Membangun rasa kepemilikan terhadap komunitas inkubator dan menciptakan kolaborasi antartenant
4. Tracking Progress
   Pemantauan berkala terhadap perkembangan bisnis tenant berdasarkan milestone yang disepakati, untuk menjamin proses inkubasi berjalan efektif dan terukur dengan:
   a. Setiap tenant memiliki milestone dan key performance indicator (KPI) yang ditentukan sejak awal inkubasi
   b. Monitoring dilakukan oleh manajer inkubasi secara berkala (bulanan atau per triwulan)
   c. Hasil monitoring digunakan untuk evaluasi program, penyesuaian strategi mentoring, serta pemetaan risiko
   d. Progress report dijadikan dasar untuk mengambil keputusan terkait keberlanjutan tenant dalam program
5. Exit Strategy
   Pendekatan untuk menyiapkan tenant agar dapat mandiri dan berkelanjutan setelah menyelesaikan program inkubasi untuk dapat menjamin keberlanjutan bisnis tenant di luar ekosistem inkubator, dengan:
   a. Tenant dibimbing menyusun strategi ekspansi usaha (skala produksi, pasar baru, peningkatan SDM)
   b. Didorong menjalin hubungan dengan investor, distributor, atau mitra bisnis lainnya
   c. Fasilitasi dalam mendapatkan akses ke pendanaan lanjutan, kompetisi bisnis, atau program akselerasi
   d. Tenant yang telah berhasil lulus dimasukkan ke dalam komunitas alumni INBIS INSTIKI untuk peluang kolaborasi jangka Panjang

## C. Struktur Organisasi Inkubator

Untuk menunjang efektivitas pelaksanaan program inkubasi, INBIS INSTIKI memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

- **Direktur**
  Direktur merupakan pimpinan tertinggi Inkubator Bisnis INSTIKI yang bertanggung jawab secara strategis terhadap perumusan visi, misi, pengembangan kebijakan, penguatan jejaring kelembagaan, serta pengambilan keputusan strategis pengelolaan inkubator. Direktur juga bertugas memastikan kesesuaian seluruh program inkubasi dengan kebijakan institusi INSTIKI serta menjaga akuntabilitas dan keberlanjutan program inkubasi.
- **Kepala Departemen Rekrutmen & Pendampingan Tenant**
  Kepala Departemen ini memiliki peran utama dalam pengelolaan operasional kegiatan seleksi tenant, rekrutmen, dan perencanaan program pendampingan. Bertanggung jawab atas penyusunan kurikulum inkubasi, penjadwalan pelatihan, monitoring perkembangan tenant selama masa inkubasi, hingga evaluasi kinerja tenant secara berkala. Posisi ini juga menjembatani kebutuhan pengembangan tenant kepada seluruh bagian pendukung dalam inkubator.
- **Manager INBIS INSTIKI**
  Manager INBIS INSTIKI merupakan pelaksana harian yang bertanggung jawab secara administratif dan teknis dalam pengoperasian inkubator. Manager mengoordinasikan seluruh kegiatan program, memfasilitasi komunikasi lintas tim, mengelola hubungan dengan mentor, investor, mitra industri, serta memastikan kelancaran fasilitas pendukung seperti co-working space, laboratorium, dan aktivitas pemasaran tenant. Manager juga mengatur laporan berkala kepada Direktur mengenai perkembangan tenant dan kegiatan inkubasi.