

MODEL INKUBASI KIYTO CONSENT YAYASAN LANGKAH CAKAP INDONESIA

Model Inkubasi KIYTO CONSENT merupakan kerangka operasional lengkap yang dirancang untuk mendampingi UMKM, startup, ekonomi kreatif, dan koperasi desa melalui tahapan terstruktur meliputi Pre-Inkubasi, Inkubasi Inti, Akselerasi, dan Pascainkubasi. Model ini menggunakan pendekatan 360° Business Support berbasis potensi lokal.

I. LANDASAN MODEL INKUBASI

- Berbasis potensi lokal dan kebutuhan riil pelaku usaha.
- Pendekatan 360° Business Support mencakup aspek produksi, legalitas, keuangan, digitalisasi, dan pemasaran.
- Pengalaman pendampingan sejak tahun 2020.
- Kolaborasi lintas sektor: pemerintah, kampus, UMKM, komunitas, dan sektor privat.
- Berorientasi pada kenaikan kelas usaha dan kemandirian tenant.

II. TAHAPAN MODEL INKUBASI (END-TO-END)

A. PRA-INKUBASI

- Seleksi tenant melalui open recruitment berbasis kriteria usaha dan komitmen founder.
- Business Readiness Assessment & Market Opportunity Mapping.
- Workshop dasar: Mindset Wirausaha, Problem-Solution Fit, Market Validation.
- Penyusunan Lean Canvas dan rencana awal usaha.
- Output: Tenant terpilih + baseline kesiapan bisnis.

B. INKUBASI INTI

Pendampingan komprehensif berdasarkan 6 Pilar Pengembangan:

1. Pilar Fondasi Bisnis

- Pemetaan model bisnis (BMC).
- Value proposition dan segmentasi target market.
- Strategi operasional dan competitive advantage.

2. Pilar Produk & Inovasi

- Pengembangan dan standarisasi produk.
- Pengujian produk, uji coba konsumen, dan dokumentasi SOP produksi.
- Packaging, diferensiasi, dan product storytelling.

3. Pilar Legalitas & Sertifikasi

- PIRT/BPOM/Halal untuk F&B.
- Sertifikasi kosmetik/homecare untuk consumer goods.
- HKI: merek, desain industri, hak cipta.
- Legalitas koperasi: akta, badan hukum, AD/ART.

4. Pilar Keuangan & Operasional

- Pembukuan UMKM (cashflow, COGS, pricing).
- Inventory control & supply chain.
- Analisis BEP dan proyeksi usaha.

5. Pilar Digitalisasi & Pemasaran

- Digital marketing (content, ads, marketplace).
- Branding, kemasan, identitas visual, dan manajemen media sosial.
- Strategi distribusi hybrid: offline & online.

6. Pilar Permodalan & Kemitraan

- Akses pembiayaan KUR, LPDB, investor awal.
- Pitch deck development & pitching.
- Business matching dan koneksi offtaker.

C. AKSELERASI

- Strategi scale-up dan ekspansi pasar.
- Optimasi produksi dan manajemen operasional.
- Growth marketing dan peningkatan retensi pelanggan.
- Kemitraan B2B, reseller network, dan offtaker.
- Traction building untuk startup.
- Output: usaha naik kelas dengan indikator pertumbuhan terukur.

D. PASCAINKUBASI (Berkelanjutan)

- Alumni business circle & networking.
- Klinik konsultasi bulanan.
- Prioritas akses proyek, ekspo, dan kemitraan.
- Monitoring usaha selama 6–12 bulan.
- Penguatan jejaring kolaboratif antar alumni.

III. SISTEM PENDUKUNG (ENABLING SYSTEM)

- Modul inkubasi terstruktur untuk setiap pilar.
- Dashboard Monev tenant (perkembangan omset, produksi, pemasaran).
- Mentor profesional lintas bidang.
- Jaringan kemitraan: pemerintah, desa, kampus, komunitas, investor.

- Fasilitas: coworking space, studio mini konten, ruang pelatihan.

IV. SISTEM MONITORING & EVALUASI

- Monitoring bulanan: omzet, produksi, kanal pemasaran, kapasitas tim.
- Evaluasi kuartal: capaian per pilar inkubasi.
- Evaluasi akhir: legalitas, SOP, pemasaran, digitalisasi, keuangan.
- Business Scorecard penuh sebagai laporan kinerja tenant.

V. OUTPUT & OUTCOME

A. OUTPUT

- Produk siap pasar & berlegalitas.
- SOP produksi dan branding standar.
- MVP dan traction (untuk startup).
- Minimal 10 tenant unggulan per batch.

B. OUTCOME

- UMKM naik kelas dan siap bersaing.
- Startup mandiri dan siap pitching.
- Jejaring bisnis yang saling memberdayakan.
- Terciptanya wirausaha muda visioner.