

STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) INSTITUTE OF STARTUP DEVELOPMENT AND INNOVATION (ISDI)



No. Dokumen	001/SOP/IPI/ISDI/VII/2024	
Revisi	0	
Tanggal	01 Juli 2024	
Dibuat oleh,	Diperiksa oleh,	Disetujui oleh,
 Ni Luh Widi Rahayu, S.Kom., M.T. Academic Development Manager	 I Gede Andika Wirateja, S.E., M.Sc., MA. Deputy Director ISDI	 M. Williams Rahaditama, S.E., M.Acc Director

	INSTITUTE OF STARTUP DEVELOPMENT AND INNOVATION (ISDI) Jl. Bypass Ngurah Rai No. 25, Sidakarya, Denpasar Selatan, Bali 80224	Tanggal Berlaku
	PROSEDUR PRA-INKUBASI (REKRUTMENT TENANT)	01 Juli 2024

I. Tujuan

Menyeleksi tenant/startup yang sesuai dengan fokus ISDI: **strategic product development, digital transformation, sociopreneurship, dan potensi market fit.** (Fokus ini terlihat pada halaman SPD dan Problem Identification)

II. Lingkup

Proses dari publikasi pendaftaran hingga penetapan 10 startup awal sebagaimana target ISDI 2025.

III. Alur Rekrutmen Tenant

1. Perencanaan Rekrutmen

Penanggung jawab: Director & Deputy Director ISDI

Langkah:

- Menetapkan kuota (10 tenant/startup awal)
- Menyusun timeline berdasarkan roadmap SPD (Juli–Desember)
- Menentukan persyaratan:
 - Mahasiswa/professional early-stage
 - Ide produk relevan dengan problem lokal
 - Komitmen mengikuti timeline inkubasi 6 bulan
- Menyiapkan:
 - Formulir pendaftaran
 - Panduan proposal ide/MVP
 - Rubrik seleksi

2. Publikasi dan Sosialisasi

Penanggung jawab: Academic Development Manager

Media: IG ISDI, poster, kerjasama ISDI

Konten wajib mengambil highlight dari problem identification (akses modal rendah, literasi digital rendah, branding problem)

3. Registrasi Tenant

Penanggung jawab: Academic Development Manager

Menerima:

- Data founder & tim
- Deskripsi produk/riset

- Status legalisasi
- Kebutuhan mentoring (branding, digital marketing, funding)

4. Seleksi Administrasi

Kriteria:

- Kelengkapan dokumen
- Tingkat kesiapan ide/MVP ringan
- Relevansi dengan **Strategic Product Development (SPD)**

5. Seleksi Substansi (Pitching Day Awal)

Penanggung jawab: Panel mentor (mentoring, networking, funding)

Format: Pitch 7 menit + 5 menit Q&A

Kriteria penilaian:

- Problem–solution fit
- Dampak terhadap SDGs (lihat visi–misi halaman 3)
- Kelayakan market local (branding, akses)
- Digital readiness
- Potensi fundraising

Dokumen: Score sheet panel.

6. Penetapan Tenant

- Finalisasi 10 tenant/startup terpilih
- Penerbitan **LoA Inkubasi ISDI**
- Penugasan mentor:
 - Mentor Digital
 - Mentor Branding
 - Mentor Keuangan
 - Mentor Product Development

7. Onboarding Tenant

Termasuk:

- Orientasi fasilitas coworking & meeting room
- Penjelasan kalender inkubasi SPD
- Penjelasan mekanisme trust-based loan IDR 20 juta

 ISDI Institute of Startup Development and Innovation	INSTITUTE OF STARTUP DEVELOPMENT AND INNOVATION (ISDI) Jl. Bypass Ngurah Rai No. 25, Sidakarya, Denpasar Selatan, Bali 80224	Tanggal Berlaku
	PROSEDUR PROGRAM INKUBASI STRATEGIC PRODUCT DEVELOPMENT (SPD)	01 Juli 2024

I. Tujuan Program

Mengubah ide menjadi MVP, kemudian melanjutkan ke tahap Soft Launch, mencapai Market Fit, dan akhirnya memasuki fase Scaling Readiness.

II. Struktur Alur Inkubasi (6 Bulan)

Adapun struktur alur inkubasi dari ISDI adalah sebagai berikut:

1. Kick-Off Program

Penanggung jawab: Project Manager

Kegiatan:

- Penjelasan milestone 6 bulan
- Setup alat kerja (Notion, Figma, Trello)
- Mentoring dasar: BMC, MVP concept, problem framing

Output: Business Plan & MVP Draft

2. Business Plan & MVP Finalization

Topik mentoring

- Business model refinement
- Product validation
- GTM strategy
- Market readiness

Output wajib: MVP siap launching

3. Soft Launch & Early Marketing

Kegiatan:

- Soft launch
- Customer onboarding
- Promotion awal (organic + paid)

Output: Produk live, pasar mulai uji coba

4. Business Growth & Customer Segmentation

Topik:

- Growth fundamentals
- Customer segmentation
- Branding digital

Output: Customer segment map + branding plan

5. Sales Strategy & Digital Marketing

Topik:

- Optimization digital channel
- Funnel conversion
- Paid ads 101

Output: Growth in sales + funnel map update

6. Finance & Growth Planning

Kegiatan:

- Pricing
- Break-even analysis
- Cash flow management

Output: Laporan finansial awal + growth model

7. Partnership & Scaling Preparation

Topik:

- B2B partnership
- Institutional pitching
- Collaboration strategy

Output: Daftar calon partner + draft MoU/kolaborasi

8. Pitch Day & Strategic Evaluation

Kegiatan:

- Pitching dengan investor (selaras pilar Funding)
- Review performa
- Penilaian kelayakan masuk fase SCP (Scale-up)

Output:

- Final Business Report
- Investment readiness checklist
- Rekomendasi ke program SCP/GEP

III. Monitoring & Evaluation

Format ME mingguan:

- Progress MVP
- Traksi (user, revenue, engagement)
- Kendala & solusi
- Action plan minggu berikutnya

Format Bulanan:

- Meeting dengan Director + Deputi
- Analisis milestone SPD
- Keputusan jika tenant eligible mengajukan **Loan IDR 20 juta** untuk percepatan



	INSTITUTE OF STARTUP DEVELOPMENT AND INNOVATION (ISDI) Jl. Bypass Ngurah Rai No. 25, Sidakarya, Denpasar Selatan, Bali 80224	Tanggal Berlaku
	PROSEDUR PASCA INKUBASI (SCP & GEP)	01 Juli 2024

I. Tujuan Program

Tujuan Program lanjutan ini adalah untuk scale-up, ekspansi global, funding, dan revenue-based growth bagi tenant yang sudah layak masuk program Strategic Capital Partnership (SCP) dan Global Expansion Partnership (GEP).

II. Alur Pelaksanaan Program

A. Tahap 1 Evaluasi Kesiapan Scale-Up (SCP Entry Check)

Kriteria SCP

- SPD alumni dengan product stability
- Growth-stage readiness
- Potensi masuk pasar global

Dokumen:

- Business Report SPD
- Traction data
- Financial readiness

B. Tahap 2 Activation SCP

Program aktivitas SCP

- Revenue Sharing & Convertible Notes
- Sales commission (revenue-based financing)
- Matching Fund (CSR, Government, Muhammadiyah, dll.)
- 10% partnership fee (6% DP + 4% after agreement)

C. Tahap 3 Implementation & Monitoring

Meliputi:

- Scaling market (lokal → nasional)
- Partnership development
- Operational optimization
- Access to investor

Monitoring dilakukan:

- Bulanan: Keuangan + marketing + user growth
- Triwulan: Market expansion review

D. Tahap 4 Global Extension Partnership (GEP)
Mengacu halaman 13 company profile:

Fokus:

- Rebranding produk global untuk pasar Indonesia
- Distribusi lintas negara
- Joint incubation dengan global partner

Aktivitas:

- Global partner mapping (3 negara prioritas, sesuai halaman 13)
- Business matchmaking internasional
- International licensing & royalties

Target:

- 1 startup export-ready
- 1 joint program internasional
- Revenue 300 juta (2027) dari global licensing

E. Tahap 5 Exit Program & Alumni Monitoring
Startup dinyatakan lulus bila:

- Mendapat pendanaan
- Revenue stabil 6 bulan
- Melakukan ekspansi operasional
- Bekerjasama dengan investor global/partner besar

ISDI menjaga hubungan melalui:

- Alumni network
- Akses coworking
- Undangan mentor sharing
- Monitoring 6–12 bulan pasca kelulusan

 Institute of Startup Development and Innovation	INSTITUTE OF STARTUP DEVELOPMENT AND INNOVATION (ISDI) Jl. Bypass Ngurah Rai No. 25, Sidakarya, Denpasar Selatan, Bali 80224	Tanggal Berlaku
	PROSEDUR PROGRAM ISDI COOPERATIVES DEVELOPMENT (ICD)	01 Juli 2024

Tujuan Program

Program **ISDI Cooperatives Development (ICD)** bertujuan untuk memperkuat kapasitas koperasi melalui peningkatan model bisnis, tata kelola, digitalisasi, optimalisasi operasional, dan penguatan model pendapatan, serta memfasilitasi akses pendanaan, kemitraan strategis, dan ekspansi pasar. Pendekatan ini dilakukan secara bertahap agar koperasi mampu mencapai kemandirian ekonomi dan memberikan dampak nyata bagi anggotanya.

Ruang Lingkup SOP

SOP ini mencakup seluruh alur operasional program:

1. Rekrutmen & Seleksi Koperasi
2. Pelaksanaan Program Pengembangan Koperasi
3. Monitoring & Evaluasi
4. Akses Pendanaan & Kemitraan
5. Pasca Program & Scaling (2025–2027)

I. Rekrutmen & Seleksi Koperasi

1. Tujuan

Memastikan koperasi yang ikut program memiliki potensi pengembangan, kesiapan organisasi, dan komitmen untuk menjalankan perubahan.

2. Penanggung Jawab

- Director ISDI
- Deputy Director
- Academic Development Manager
- Tim Kemitraan & Koordinasi Pemerintah

3. Proses Rekrutmen

a. Identifikasi & Penyusunan Daftar Koperasi Target

Mengacu pada *Partnership Ecosystem*:

- Kementerian Koperasi & UKM
- Dinas Koperasi Kabupaten/Kota
- Federasi/Asosiasi Koperasi
- CSR programs
- University cooperative hubs

b. Publikasi & Undangan Resmi

- Pengiriman surat resmi ke dinas koperasi & asosiasi
- Publikasi melalui jaringan kampus & pemerintah
- Opening call untuk 8 koperasi (target tahun 2025)

c. Pengumpulan Data Awal

Data yang dikumpulkan:

- Akta & legalitas koperasi
- Laporan keuangan sederhana
- Jumlah anggota
- Unit usaha yang berjalan
- Tantangan manajerial & operasional

d. Seleksi Administratif

Kriteria:

- Legalitas aktif
- Struktur organisasi dasar
- Komitmen mengikuti program

e. Seleksi Substansi

Meliputi:

- Wawancara pengurus
- Analisis kesiapan digital
- Review operasional
- Identifikasi kebutuhan (governance, branding, MIS, ERP, revenue model)

f. Penetapan Peserta

Menetapkan 8 koperasi terpilih (target 2025).

II. Pelaksanaan Program Pengembangan Koperasi

Program ICD mengikuti empat strategic pillars:

- Cooperative Business Model Enhancement
- Governance & Compliance Improvement
- Digitalization & Operational Optimization
- Revenue Model Strengthening

1. Kick-off & Baseline Assessment

- Orientasi program
- Penandatanganan MoU
- Assessment awal: governance, SDM, keuangan, digital tools, compliance
- Penyusunan *Cooperative Profile Report*

2. Implementasi Cooperative Development Strategy

a. Cooperative Business Model Enhancement

Kegiatan:

- Analisis model bisnis koperasi
- Review unit usaha
- Pemetaan peluang pengembangan usaha
- Penyusunan *Business Model Roadmap*

Output:

- Rekomendasi model bisnis
- Draft rencana pengembangan unit usaha

b. Governance & Compliance Improvement

Kegiatan:

- Penyusunan pedoman tata kelola
- Training governance & compliance
- Penyelarasan AD/ART & SOP internal
- Audit sederhana & penguatan manajemen risiko

Output:

- Governance Handbook
- Struktur organisasi & pelaporan yang diperbaiki

c. Digitalization & Operational Optimization

Kegiatan:

- Pengenalan sistem digital (MIS, ERP, Akuntansi)
- Pelatihan pencatatan digital
- Implementasi digital record system
- Optimalisasi proses operasional

Output:

- Sistem digital berjalan (accounting system, MIS, ERP)
- Data keuangan & anggota terdigitalisasi

d. Revenue Model Strengthening

Kegiatan:

- Identifikasi peluang pendapatan baru
- Perhitungan kelayakan usaha
- Market linkage program

- Brand activation & marketing

Output:

- Revenue Model Blueprint
- Rencana brand & pemasaran koperasi

III. Cost Optimization Support

Mengacu pada poin di slide:

1. Shared Training Modules & Governance Templates

ISDI menyediakan template governance, modul pelatihan, SOP, dan alat bantu operasional.

2. Joint Funding with Strategic Partners

Kolaborasi dengan:

- IPI (PT Insan Pendidikan Indonesia)
- Universitas
- Pemerintah daerah
- Program kementerian

3. Milestone-Based Operational Support

Bantuan diberikan berdasarkan capaian (governance, digitalisasi, revenue model).

4. Shared Digital Tools

- Implementasi accounting system
- MIS
- ERP koperasi

IV. Monitoring & Evaluasi (Monev)

1. Monitoring Bulanan

- Review laporan keuangan
- Evaluasi digital tools
- Pencapaian milestone
- Masalah & rencana perbaikan

2. Monitoring Triwulan

- Penilaian perubahan model bisnis
- Penguatan governance & compliance
- Evaluasi operasional
- Rekomendasi intervensi lanjutan

3. Final Evaluation (Akhir Tahun Program)

Output:

- Cooperative Improvement Report
- Rekomendasi pendanaan

- Eligibility masuk kategori *high performing cooperatives*

V. Pendanaan & Kemitraan

1. Akses Pendanaan

Target:

- *Financial modernization program*
- *Disbursement funding untuk 3 koperasi berperforma tinggi*

2. Proses:

- Assessment kelayakan
- Penyusunan proposal
- Matching fund (CSR/pemerintah)
- Penyaluran dana berbasis milestone
- Monitoring penggunaan dana

VI. Pasca Program & Scaling

1. Scale-Up to Regional Readiness

- Pendampingan perluasan pasar
- Sertifikasi & legal compliance
- Kesiapan supply chain

2. Economic Impact Monitoring

Dampak ekonomi minimal 500 juta rupiah bagi koperasi peserta

3. Alumni & Partnership Network

- Koperasi masuk dalam jaringan ISDI
- Akses ke pelatihan lanjutan
- Business matchmaking regional/nasional