

MODEL INKUBASI

**PUSAT KEWIRAUSAHAAN, INOVASI DAN INKUBATOR BISNIS
(PUSKIIBI)**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA
UTARA
2023**



Visi :

Menjadi inkubator bisnis teknologi yang unggul di bidang agroindustri yang menghasilkan perusahaan pemula berbasis teknologi di Sumatera pada tahun 2023

Misi:

- Melakukan seleksi tenant yang inovatif di bidang Industri Kreatif, Manufaktur, Digital, Agroindustri
- Melakukan pendampingan tenant
- Menjalin kerjasama dengan mitra/ stakeholder IBT
- Melakukan pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM
- Melengkapi sarana dan prasarana
- Mendorong penciptaan PPBT



Tujuan Strategik :

- Menghasilkan tenant inovatif di **Industri Kreatif, Manufaktur, Digital, Agroindustri** yang berdaya saing
- Meningkatkan perekonomian di wilayah Sumatera melalui peningkatan lapangan kerja/ membuka lapangan kerja baru.
- Menjadi incubator rujukan untuk pembelajaran bagi incubator lain



BUSINESS MODEL CANVAS



8. KEY PARTNERS

- Kemenristek Dikti
- Dinas Koperasi & UKM Propinsi SUMUT
- Perbankan
- PT. Telkom
- Perusahaan swasta



7. KEY ACTIVITIES

- Sosialisasi
- Rekrutmen tenant
- Pelatihan
- Pendampingan /mentoring
- Fasilitasi Legalitas usaha dan Standarisasi
- Fasilitasi Funding
- Pameran
- Supervisi (monev)



2. VALUE PROPOSITION

- Sistem profit sharing dengan tenant berbasis syariah
- Sistem Pendampingan yang SMART
- Akses lokasi yang strategis



4. CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Telpon
- Email
- Medsos
- Pendampingan
- Gathering
- Monev



6. KEY RESOURCES

- Invensi
- SDM pengelola profesional & fulltime
- Pendamping dan mentor yang profesional
- Gedung inkubasi
- Laboratorium
- Teknologi produksi (mesin)
- Jaringan internet 100 Mbps



3. CHANNELS

- Website
- Brosur
- M Radio
- TV Mu
- Pameran & lomba
- Tatap muka secara rutin dan berkala
- Training
- Workshop



1. CUSTOMER SEGMENTS

- Alumni, dosen, mahasiswa dan masyarakat yang memiliki usaha rintisan berbasis teknologi (agroindustri)
- Alumni, dosen, dan mahasiswa yang memiliki investasi



9. COST STRUCTURE

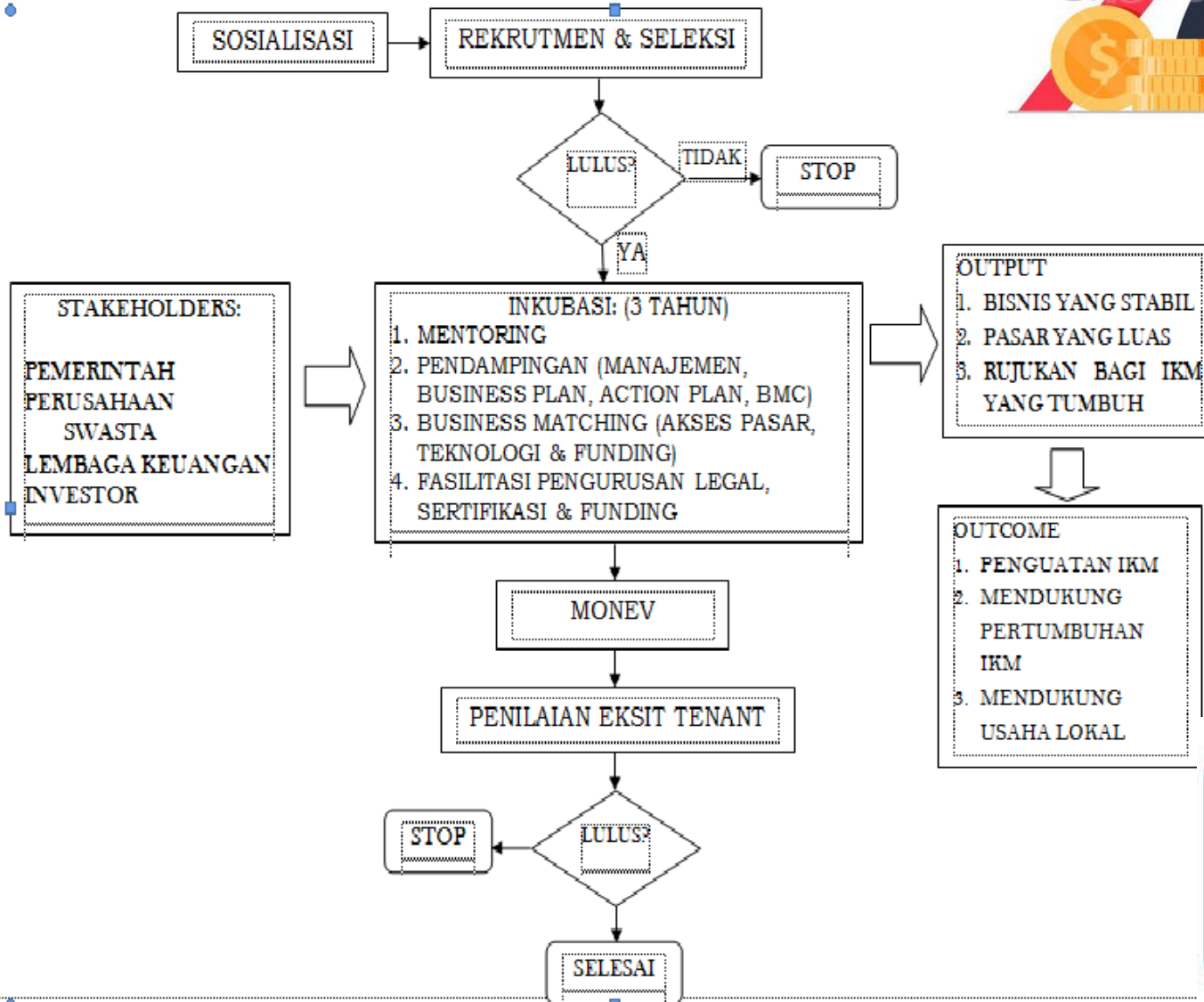
- Listrik, air, telpon dan perawatan (15%)
- Gaji pengelola (45%)
- Biaya mentoring, pendampingan (25%)
- Biaya promosi (15%)



5. REVENUE STREAM

- Lembaga Induk (60%)
- Dana APBN/APBD (20%)
- Dana CSR (20%)

MODEL BISNIS



Strategi promosi melalui:

Brosur

Iklan melalui M Radio

Iklan melalui TVMu

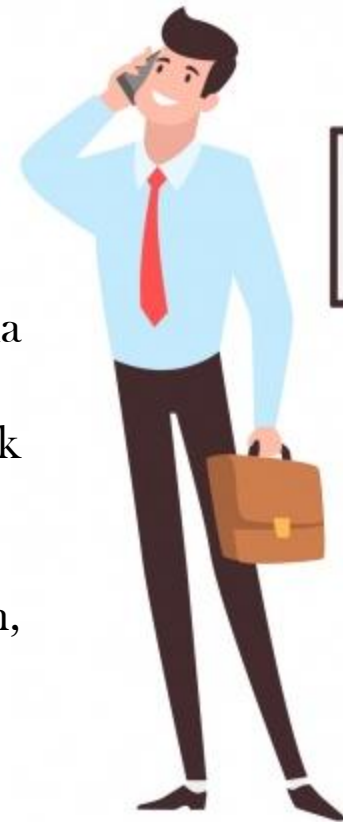
Seminar, pameran

Website, sosial media



Persyaratan Tenant

- a. Usia maksimal 45 tahun
 - b. Bidang usaha Industri Kreatif, Manufaktur, Digital, Agroindustri
 - c. Lama usaha minimal 3 bulan.
 - d. Tenant inwall adalah mahasiswa, alumni dan dosen UMSU
 - e. struktur organisasi (pembagian pekerjaan proporsional)
 - f. Calon tenant mengisi form pendaftaran, dengan menyertakan:
 1. Menyertakan profile produk/ jasa
 2. Menyertakan foto lokasi usaha, peralatan, sarana dan prasarana yang dimiliki
 3. Profil/ deskripsi usaha (keunggulan/ kelemahan produk, pemasok bahan baku, harga produk)
 4. Permasalahan/ kebutuhan yang dihadapi calon tenant
- Produk berupa hasil budidaya (pertanian, perkebunan, perikanan, peternakan) dan hasil olahan (produk turunan)





Tahapan Seleksi

1. Desk evaluation/ seleksi administrasi (penilaian bisnis plan)
2. wawancara,
3. Pengumuman penetapan tenant

Kelulusan tenant :

1. peningkatan penjualan (minimal 30%), wilayah pemasaran yang lebih luas dari sebelumnya (regional/ nasional/ ekspor).
2. Ada laporan keuangan secara rutin, proposal bisnis plan dan bisnis model kanvas
3. Peningkatan daya saing produk secara signifikan (kemasan, kualitas, sertifikasi)

Ketidklulusan tenant :

1. Tenant tidak mematuhi/ mengimplementasikan hasil pelatihan, pendampingan, pembinaan
2. Tidak menunjukkan peningkatan signifikan dalam waktu 6 bulan
3. Melanggar kontrak kerja sama

Monitoring dan evaluasi

Monev (6 bulan sekali) :

1. Laporan keuangan (harian, bulanan)
2. Catatan/ rekap penjualan produk
3. Standarisasi produksi (BPOM, halal)
4. Peningkatan omset minimal sebesar 30% pertahun
5. Peningkatan jumlah karyawan minimal sebesar 30% setelah mengikuti program inkubasi



Sumber pendanaan inkubator berasal dari:

- Lembaga induk
- Pihak ketiga

ABSTRACT BACKGROUND
vector EPS10

Uraian Spesifik dan Rinci Penggunaan Dana IBT

1. Honor pendamping
2. Konsumsi
3. Alat tulis kantor
4. Pelatihan
5. Mentoring
6. Honor mentoring, coaching
7. Pemeliharaan dan perawatan gedung
8. Perawatan dan penggantian sparepart mesin
9. Utilitas
10. Listrik, air, sambungan internet

Pengaruh terhadap IBT

resiko



kekurangan anggaran

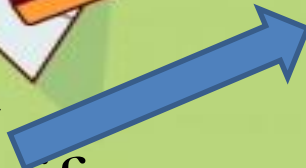


Menjalin kerjasama dengan lembaga intermediasi



Memperbanyak saluran promosi

promosi kepada tenant tidak efektif



KUALITAS SDM MASIH RENDAH



CAPACITY BUILDING



Strategi Mandiri Yang Berkelanjutan

- Memberikan jasa konsultasi berbayar
- Pelatihan
- Profit sharing
- Penyewaan ruang usaha



Jadwal Kegiatan

STEP 01

- 1) Pelatihan,
- 2) Pendampingan
- 3) Uji coba produksi
- 4) Legalitas usaha, dan
- 5) Monitoring dan evaluasi

1

STEP 02

- 1) uji coba pasar
- 2) pendampingan Manajemen Usaha
- 3) kemitraan bisnis
- 4) Akses ke sumber permodalan
- 5) Sertifikasi dan standarisasi
- 6) Evaluasi tahunan inkubator.

2

STEP 03

- 1) Produksi Komersial
- 2) Pendampingan
- 3) Perluasan pasar
- 4) Pengembangan network/jaringan
- 5) Evaluasi tahunan inkubator.

3