



**PEDOMAN PENYELENGGARAAN  
INKUBATOR BISNIS  
BALAI DIKLAT INDUSTRI SURABAYA  
2026**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena dengan tuntunanNya maka Pedoman Penyelenggaraan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Surabaya dapat disusun dan diterbitkan. Penyusunan pedoman ini dimaksudkan agar pada pelaksanaan kegiatan penyelenggaraan inkubator bisnis dapat berjalan baik dan dapat menjadi acuan bagi semua pihak terkait dalam hal pelaksanaannya sehingga tujuan program dapat tercapai dengan sesuai yang diinginkan.

Program kegiatan inkubasi bisnis merupakan salah satu kegiatan Balai Diklat Industri Surabaya dalam menjalankan fungsi sebagai penyiapan tenaga kerja industri kompeten, Balai Diklat Industri Surabaya juga mempunyai peran dalam penyiapan wirausaha industri melalui jalur inkubasi bisnis. Penyelenggaraan inkubator bisnis yang diselenggarakan oleh Balai Diklat Industri Surabaya tetap mempertimbangkan pada spesialisasi kompetensi serta kompetensi inti yang terdapat di wilayahnya.

Pelaksanaan kegiatan inkubasi bisnis yang dilaksanakan oleh Balai Diklat Industri Surabaya berpegangan pada peraturan dan perundangan yang berlaku yang kemudian diselaraskan dengan sasaran dan tujuan yang ditetapkan oleh Kementerian Perindustrian R.I. sebagai organisasi induk. Tahapan pengembangan inkubator bisnis yang dilakukan BDI adalah; 1) Menjalin kemitraan dengan konsep quadruple helix yaitu melibatkan pemerintah, akademisi, industri dan komunitas; 2) Mendorong peserta pelatihan menjadi wirausaha; 3) Memfasilitasi kemitraan dengan industri besar; 3) Pengembangan fasilitas inkubator bisnis; 4) Pengembangan SDM inkubator bisnis (coach, trainer, pengelola).

Akhir kata kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah terlibat dalam penulisan, penyusunan, dan penerbitan buku pedoman penyelenggaraan inkubator bisnis. Kami berharap pedoman ini berguna dalam pelaksanaan kegiatan inkubasi bisnis yang dilaksanakan oleh Balai Diklat Surabaya.

**Penyusun,**

**Tim Inkubator Bisnis  
Balai Diklat Industri Surabaya**

## DAFTAR ISI

|   |     |
|---|-----|
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                                       | ii  |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....   | iii |
| <b>BAB I</b> .....  | 1   |
| <b>PENDAHULUAN</b> .....  | 1   |
| <b>1.1. Latar Belakang</b> .....                                  | 1   |
| <b>1.2. Tujuan dan Sasaran</b> .....                              | 2   |
| <b>1.3. Pengertian Ketentuan Umum</b> .....                       | 3   |
| <b>1.4. Dasar Hukum</b> .....                                     | 3   |
| <b>BAB II</b> .....   | 4   |
| <b>RUANG LINGKUP PEDOMAN</b> .....                                | 4   |
| <b>2.1. Norma Penyelenggaraan Inkubator Bisnis</b> .....          | 4   |
| <b>2.2. Standar Penyelenggaraan Inkubator Bisnis</b> .....        | 4   |
| <b>2.3. Prosedur Penyelenggaraan Inkubator Bisnis</b> .....       | 6   |
| <b>2.4. Kriteria Penyelenggaraan Inkubator Bisnis</b> .....       | 9   |
| <b>BAB III</b> .....  | 10  |
| <b>PENYELENGGARAAN INKUBATOR BISNIS</b> .....                     | 10  |
| <b>3.1. Persiapan Pendirian Inkubator Bisnis</b> .....            | 10  |
| <b>3.2. Ketentuan Penyelenggaraan Inkubasi Bisnis</b> .....       | 11  |
| <b>3.3. Model Inkubasi Bisnis</b> .....                           | 12  |
| <b>3.4. Tahapan Pra Inkubasi Bisnis</b> .....                     | 15  |
| <b>3.5. Tahapan Inkubasi Bisnis</b> .....                         | 18  |
| <b>3.6. Tahapan Paska Inkubasi Bisnis</b> .....                   | 19  |
| <b>BAB IV</b> .....   | 21  |
| <b>KURIKULUM DAN SILABUS INKUBASI</b> .....                       | 21  |
| <b>4.1. Motivasi Kewirausahaan</b> .....                          | 21  |
| <b>4.2. Validasi Ide dan Design Thinking</b> .....                | 21  |
| <b>4.3. Perencanaan Bisnis dan Pembentukan Tim</b> .....          | 22  |
| <b>4.4. Pengembangan Produk, MVP dan Manajemen Produksi</b> ..... | 22  |
| <b>4.5. Legalitas dan Perizinan;</b> .....                        | 23  |
| <b>4.6. Analisis Pasar;</b> .....                                 | 23  |
| <b>4.7. Pengelolaan Sumber Daya Manusia;</b> .....                | 24  |
| <b>4.8. Manajemen Keuangan dan Pencatatan Keuangan;</b> .....     | 24  |

|  |    |
|--|----|
| <b>4.9. Pendanaan Usaha;</b> .....                                     | 25 |
| <b>4.10. Persiapan Pertemuan Mitra Usaha (Bussines Matching)</b> ..... | 25 |
| <b>LAMPIRAN 1 : RENCANA KEGIATAN PELAKSANAAN</b> .....                 | 0  |
| <b>LAMPIRAN 2 : BUSINESS MODEL CANVAS &amp; SWOT ANALYSIS</b> .....    | 0  |
| <b>LAMPIRAN 3 : TEMPLATE IDE</b> .....                                 | 0  |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Saat ini tingkat kewirausahaan di Indonesia masih lebih rendah dibandingkan negara-negara tetangga di Asia Tenggara. Tingkat kewirausahaan Indonesia tercatat masih berada di angka 3,47%, di bawah Singapura hampir mencapai 9% atau Malaysia dan Thailand yang hampir mencapai 5%. Dibutuhkan setidaknya 4% jumlah wirausaha di Indonesia untuk bisa menjadi negara maju. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka diperlukan penumbuhan wirausaha baru sebagai salah satu fokus utamanya. Akan tetapi banyak hambatan dan tantangan dalam menumbuhkan wirausaha baru tersebut yang dimana pada tahap perkembangan bisnis yaitu pada tahap pemula (*start up*) paling banyak menghadapi risiko kegagalan. Hal ini sependapat dengan banyak ahli yang menyatakan bahwa 70%-80% perusahaan dengan skala kecil tidak dapat bertahan dalam kurun waktu satu tahun pertama dan hanya 9% yang mampu bertahan dalam jangka waktu 10 tahun.

Ada beberapa solusi yang dapat diterapkan untuk menyelesaikan permasalahan penumbuhan wirausaha baru di Indonesia, yaitu dengan mencontoh pada beberapa negara maju seperti Amerika dan negara-negara Eropa, yaitu dengan cara membentuk sistem atau infrastruktur agar resiko dan biaya awal dapat diperkecil, yang kemudian dengan membuat lembaga yang namanya "Incubator", yaitu suatu fasilitas dan aktivitas yang diberikan kepada pengusaha pemula yang biasa disebut penyewa (tenant) dalam bentuk fisik, misalnya tempat memulai mengembangkan usaha, fasilitas produksi, pelayanan pelatihan, akses kepada teknologi, tenaga kerja, modal dan pasar hingga terbentuknya sebuah ekosistem yang memungkinkan untuk saling berinteraksi dan saling mendukung dan menjadi tempat yang kondusif bagi tumbuhnya wirausaha baru.

Sesuai dengan yang diamanatkan dalam organisasi dan tata kerja Balai Diklat Industri Surabaya, memiliki tugas dalam penyelenggaraan dan pengembangan kompetensi kewirausahaan industri yaitu dengan cara membangun dan mengembangkan sinergi serta menumbuhkan wirausaha industri melalui penyelenggaraan inkubator bisnis. Dalam penyelenggaraan inkubator bisnis, Balai

Diklat Industri tetap berpegangan pada spesialisasi kompetensi serta kompetensi inti yang terdapat diwilayahnya. Tahapan pengembangan inkubator bisnis yang dapat dilakukan BDI adalah; 1) Menjalin kemitraan dengan konsep quadruple helix yaitu melibatkan pemerintah, akademisi, industri dan komunitas; 2) Mendorong peserta pelatihan menjadi wirausaha; 3) Memfasilitasi kemitraan dengan industri besar; 3) Pengembangan fasilitas inkubator bisnis; 4) Pengembangan SDM inkubator bisnis (coach, trainer, pengelola).

Berdasarkan hal-hal yang telah disampaikan sebelumnya, penyelenggaraan inkubator bisnis dihadapkan pada sesuatu pelaksanaan kegiatan yang memiliki sifat dengan kompleksitas yang tinggi, apabila hal tersebut tidak dipersiapkan dengan baik, bisa menimbulkan salah sasaran dalam penyelenggaraannya dan pencapaian target yang telah diamanatkan. Penyusunan pedoman penyelenggaraan inkubator menjadi hal yang mutlak untuk dibuat dan dilaksanakan bagi penyelenggara inkubator bisnis sebagai acuan penyelenggaraan kegiatan inkubasi bisnis demi tercapainya tujuan sesuai dengan peraturan dan perundangan yang berlaku.

## **1.2. Tujuan dan Sasaran**

Tujuan yang ingin dicapai didalam penyusunan pedoman penyelenggaraan kegiatan inkubator bisnis BDI Surabaya didasarkan pada Peraturan Kemenkop dan UKM Nomor 14 Tahun 2023 yaitu dapat;

- 1) Menumbuhkan wirausaha industri;
- 2) Terselenggaranya peningkatan sumber daya manusia koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah yang berkualitas melalui proses Inkubasi.

Berdasarkan tujuan yang telah disampaikan maka sasaran yang ingin dihasilkan dalam penyelenggaraan kegiatan inkubator bisnis adalah;

- 1) Terciptanya wirausaha industri baru / tenant yang dihasilkan dalam kegiatan inkubator bisnis.
- 2) Terdapat peningkatan dan pengembangan kualitas yang berdaya saing hasil produksi dari kegiatan wirausaha industri.
- 3) Terdapat peningkatan kompetensi sumber daya manusia dalam menghasilkan produk industri sesuai dengan yang diharapkan.

### **1.3. Pengertian Ketentuan Umum**

Berikut adalah beberapa pengertian ketentuan umum yang akan digunakan dalam penulisan pedoman penyelenggaraan inkubator bisnis yang didasarkan pada peraturan dan perundangan yang berlaku;

- 1) Inkubasi adalah suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan usaha yang diberikan oleh lembaga inkubator kepada peserta Inkubasi.
- 2) Lembaga Inkubator adalah suatu lembaga intermediasi yang memberikan layanan Inkubasi terhadap peserta Inkubasi.
- 3) Peserta Inkubasi yang selanjutnya disebut Tenant adalah calon pelaku usaha/ calon wirausaha dan/ atau pelaku usaha/wirausaha pemula yang menjalani proses Inkubasi.
- 4) Wirausaha adalah setiap orang yang memiliki jiwa kewirausahaan dan menjalankan kewirausahaan.
- 5) Kewirausahaan adalah aktivitas dalam menciptakan dan/ atau mengembangkan suatu usaha yang inovatif dan berkelanjutan.

### **1.4. Dasar Hukum**

Pendirian dan penyelenggaraan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Surabaya mengacu pada beberapa undang-undang dan peraturan pemerintah, berikut adalah dasar hukum yang digunakan sebagai acuan;

- 1) Peraturan Menteri Perindustrian R.I. No. 2 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Balai Diklat Industri.
- 2) Peraturan Pemerintah R.I. Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.
- 3) Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2023 Tentang Norma, Standar, Prosedur, Dan Kriteria Penyelenggaraan Pengembangan Inkubasi.

## **BAB II**

### **RUANG LINGKUP PEDOMAN**

#### **2.1. Norma Penyelenggaraan Inkubator Bisnis**

Sesuai yang diamanatkan didalam Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2023 Tentang Norma, Standar, Prosedur, Dan Kriteria Penyelenggaraan Pengembangan Inkubasi. Penyelenggaraan pengembangan Inkubasi mengikuti norma sebagai berikut;

- 1) Profesional;
- 2) Terbuka;
- 3) Adil;
- 4) Mandiri;
- 5) Akuntabel; dan
- 6) Independen;

Lembaga Inkubator dapat melakukan kerja sama/kemitraan:

- a) antar-Lembaga Inkubator; dan/atau
- b) dengan lembaga lainnya.

#### **2.2. Standar Penyelenggaraan Inkubator Bisnis**

Kegiatan penyelenggaraan Inkubator Bisnis tentunya dibutuhkan standar dalam hal penyelenggaraannya, Standar penyelenggaraan Inkubator Bisnis BDI Surabaya mengacu pada peraturan dan perundangan berlaku yang ditetapkan, supaya dikemudian hari tidak terjadi salah arahan terkait pelaksanaannya berikut adalah Standar penyelenggaraan pengembangan Inkubasi harus memiliki paling sedikit:

##### **1) Legalitas;**

Legalitas sebagaimana dirnaksud berupa surat keputusan pendirian dan/atau surat keputusan pengelola Lembaga Inkubator, yang ditetapkan oleh pejabat minimal setara eselon II untuk Lembaga Inkubator kementerian/lembaga pemerintah non-kementerian;

Surat keputusan dimaksud paling sedikit menyebutkan fungsi pembinaan, pelatihan, pendampingan, dan pengembangan usaha, dalam organisasi/lembaga inkubator bisnis.

## **2) Tanda daftar;**

Tanda daftar sebagaimana dimaksud, diperoleh dengan pendaftaran melalui sistem pendaftaran, informasi, dan evaluasi Inkubasi pada institusi berwenang yang ditunjuk oleh pemerintah dan memenuhi segala persyaratan yang dibutuhkan.

## **3) Sumber daya manusia yang profesional;**

Sumber daya manusia yang profesional sebagaimana dimaksud adalah orang yang memiliki komitmen pada pengembangan wirausaha dan paling sedikit memuat;

### a) Ketua atau jabatan yang setara;

Kualifikasi pengalaman dalam memimpin organisasi minimal 2 (dua) tahun dan berpendidikan minimal strata satu.

### b) Manajer;

Pengalaman melakukan pembinaan, pelatihan pendampingan, dan pengembangan usaha terhadap koperasi, usaha mikro, kecil dan menengah, dan/atau wirausaha minimal 2 (dua) tahun dan berpendidikan minimal strata satu.

### c) Tim Manajemen

Pada tim manajemen sebagaimana dimaksud terdiri atas; a. Bidang Program, b. Bidang Pendanaan, c. Bidang pengembangan jejaring dan kerjasama, d. Bidang Komersialisasi Produk, dan e. Pendamping

## **4) Sarana dan prasarana yang memadai;**

Prasarana yang memadai dalam menjalankan Inkubasi sebagaimana dimaksud, meliputi:

### a) Ruang usaha tenant;

### b) Ruang rapat bersama;

### c) Ruang pelatihan; dan/atau

### d) Ruang komunikasi dan interaksi virtual

Selain prasarana sebagaimana dimaksud, perlu didukung dengan sarana yang memadai berupa:

### a) Peralatan informasi dan komunikasi; dan

### b) Peralatan kantor

## **5) Materi / Kurikulum Inkubasi;**

Kurikulum Inkubasi lembaga inkubator bisnis BDI Surabaya yang harus tersedia minimal adalah sebagai berikut:

- a) Legalitas dan perizinan;
- b) Analisis pasar;
- c) Pengelolaan sumber daya manusia;
- d) Pencatatan keuangan;
- e) Pendanaan usaha;
- f) Persiapan pertemuan mitra usaha (business matching); dan
- g) Pendampingan.
- h) Materi lain yang mendukung penyelenggaraan Inkubasi.

#### **6) Sumber pendanaan yang sah.**

Sumber pendanaan yang sah sebagaimana dimaksud, merupakan dana yang berasal dari dan/atau dimiliki oleh penyelenggara pengembangan Inkubasi secara berkesinambungan. Sumber dana lembaga inkubator bisnis BDI Surabaya bersumber dari DIPA Satker BDI Surabaya yang dianggarkan pada tahun sebelumnya dan dapat dilakukan revisi apabila terjadi perubahan pada pelaksanaannya.

### **2.3. Prosedur Penyelenggaraan Inkubator Bisnis**

Penyelenggara pengembangan Inkubasi harus mengikuti prosedur sebagai berikut;

#### **1) Prosedur tahapan penyelenggaraan pengembangan Inkubasi;**

Tahapan penyelenggaraan inkubator wirausaha sebagaimana dimaksud adalah;

##### **a) Prainkubasi;**

Tahapan pra Inkubasi sebagaimana dimaksud dilakukan untuk memperoleh Tenant melalui proses seleksi yang sesuai dengan karakteristik usaha. Paling sedikit terdiri atas;

##### **1) Penawaran program Inkubasi;**

Penawaran program Inkubasi sebagaimana dilakukan oleh Lembaga Inkubator dengan menyampaikan pengumuman rekrutmen kepada calon Tenant melalui papan pengumuman, media cetak, dan/ atau elektronik.

##### **2) Seleksi calon Tenant;**

Dilakukan oleh Lembaga Inkubator melalui tahapan seleksi paling sedikit:

- a. administrasi; dan
- b. penilaian presentasi proposal atau wawancara.

### **3) Penetapan Tenant;**

Penetapan Tenant sebagaimana diberikan kepada peserta yang dinyatakan lulus dan ditetapkan oleh Lembaga Inkubator.

### **4) Kontrak tertulis dengan Tenant.**

Kontrak tertulis dengan Tenant sebagaimana dilakukan oleh Lembaga Inkubator dengan Tenant yang telah ditetapkan. Kontrak tertulis sebagaimana paling sedikit memuat;

- a. nama Tenant;
- b. jangka waktu;
- c. hak dan kewajiban para pihak;
- d. kesediaan Tenant untuk mengikuti tahapan kegiatan Inkubasi; dan
- e. kesediaan Tenant untuk tidak mengikuti Inkubasi dari Lembaga Inkubator lain selama masa Inkubasi.

## **b) Inkubasi;**

Tahapan Inkubasi dilakukan untuk meningkatkan kapasitas Tenant sebagaimana dimaksud melalui kegiatan paling sedikit:

### **1) Perumusan ide dan pengembangan usaha;**

- a) Perumusan ide dan pengembangan usaha sebagaimana dituangkan dalam dokumen model bisnis, target luaran, dan rencana aksi.
- b) Dokumen model bisnis sebagaimana dimaksud paling sedikit memuat:
  - 1) validasi ide;
  - 2) pengembangan usaha;
  - 3) eksplorasi peluang usaha; dan
  - 4) sumber daya

### **2) Pelatihan pengembangan usaha;**

Pelatihan pengembangan usaha sebagaimana dimaksud dilakukan melalui kegiatan:

- a) lokakarya; dan
- b) finalisasi dokumen model bisnis, target luaran, dan rencana aksi.

### **3) Pemberian bimbingan dan konsultasi pengembangan usaha;**

Pemberian bimbingan dan konsultasi pengembangan usaha sebagaimana dimaksud dilakukan oleh pelatih, Pendamping, dan/ atau konsultan yang

kompeten dan berpengalaman sesuai dengan kurikulum Inkubasi yang ada pada Lembaga Inkubator.

**4) Pendampingan;**

Pendampingan sebagaimana dimaksud diberikan oleh Lembaga Inkubator kepada Tenant selama masa Inkubasi. Lembaga Inkubator dalam melaksanakan pendampingan dapat melibatkan pihak lain.

**5) Pertemuan mitra usaha (business matching).**

Pertemuan mitra usaha sebagaimana dimaksud dilakukan melalui pertemuan Tenant dengan calon mitra usaha untuk mencapai kerja sama yang saling menguntungkan. Calon mitra usaha sebagaimana dimaksud terdiri atas investor, pembeli, atau mitra kerja sama lainnya yang dapat dilaksanakan secara luring atau daring.

**c) Paska inkubasi.**

Tahapan pasca Inkubasi sebagaimana dimaksud untuk memberikan akses dan jaringan pendukung pengembangan usaha Tenant melalui kegiatan paling sedikit:

**1) Menyediakan jejaring antar Tenant;**

Dilakukan melalui pertemuan secara daring atau luring dalam satu ekosistem kewirausahaan.

**2) Memberi peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan Tenant;**

Dilakukan dengan memberikan kesempatan kepemilikan saham pelaku Inkubasi oleh Lembaga Inkubator.

**3) Melakukan pemantauan dan evaluasi perkembangan usaha Tenant paling singkat 2 (dua) tahun;**

Dilakukan untuk pengukuran kinerja usaha tenant, melalui;

- a) Pendanaan Usaha
- b) Kerjasama
- c) Peningkatan mutu kualitas produk
- d) Perolehan sertifikat dan izin edar
- e) Perolehan legalitas usaha
- f) Peningkatan kapasitas industri
- g) Peningkatan omset penjualan
- h) Peningkatan jumlah tenaga kerja

i) Kontribusi pajak

**4) Memberikan fasilitasi akses sumber pembiayaan;**

Akses sumber pembiayaan dapat bersumber dari APBN

**5) Mengarahkan para alumni inkubator membentuk wadah yang legal dalam pengembangan usaha.**

Wadah yang legal dalam pengembangan usaha dapat dilakukan dengan membentuk koperasi, asosiasi, atau badan hukum lainnya.

**2) Prosedur pengadministrasian proses penyelenggaraan pengembangan inkubasi**

- a) Pendaftaran penyelenggaraan inkubator wirausaha oleh pemerintah;
- b) Pelaporan penyelenggaraan inkubasi pada sistem yang telah ditentukan oleh pemerintah.
- c) Tunduk dan taat pada ketentuan peraturan perundangundangan yang berlaku.

#### **2.4. Kriteria Penyelenggaraan Inkubator Bisnis**

Kriteria penyelenggaraan inkubator bisnis terdiri dari 2 hal pokok yaitu;

**1) Kriteria fasilitasi tenant inkubasi**

fasilitasi tenant pengembangan Inkubasi diberikan bagi tenant yang memiliki ide bisnis dan/atau usaha:

- a) Berbasis teknologi;
- b) Berwawasan lingkungan;
- c) Berorientasi ekspor;
- d) Inovatif berbasis industri kreatif;
- e) Produk unggulan daerah / kearifan lokal;
- f) Substitusi impor;
- g) Kriteria usaha lain yang menjadi prioritas Pemerintah Pusat dan/atau Pemerintah Daerah.

**2) Kriteria sumber daya manusia pengelola inkubator bisnis**

- a) Profesional;
- b) Sanggup melaksanakan rencana strategis inkubator; dan
- c) Sanggup bekerja dengan komitmen penuh.

## **BAB III**

### **PENYELENGGARAAN INKUBATOR BISNIS**

#### **3.1. Persiapan Pendirian Inkubator Bisnis**

Pendirian Inkubator Bisnis sebagai kelembagaan tentunya membutuhkan kegiatan persiapan yang diharapkan dapat menjadi petunjuk pelaksanaan kegiatan yang pengelolaannya dapat menjadi terarah sesuai yang diharapkan, kegiatan persiapan tersebut yang dilaksanakan adalah;

Penyusunan panduan pengelolaan dan penyelenggaraan Inkubator Bisnis, kegiatan dapat dilaksanakan dengan melakukan penyusunan pedoman penyelenggaraan inkubator bisnis yang dapat digunakan sebagai acuan dasar mengenai hal-hal yang perlu dipersiapkan yang kemudian untuk dilaksanakan dalam penyelenggaraan kegiatan inkubator bisnis.

Pembentukan Inkubator Bisnis dan penetapan tim pengelola Inkubator Bisnis, pembentukan dan penetapan tim sangat perlu untuk dilaksanakan oleh pimpinan unit kerja, demi pemberian wewenang dan penetapan inkubator bisnis sebagai lembaga yang merupakan bagian dari unit organisasi, dan juga untuk mengingat tugas yang diemban membutuhkan komitmen yang tinggi dari setiap anggota tim yang telah dibentuk.

Studi Banding dan Literatur pengelolaan Inkubator Bisnis, kegiatan ini bertujuan untuk memberikan arahan awal terkait pengelolaan inkubator bisnis yang tepat dan meminimalkan kesalahan dalam penyelenggaraannya. Kegiatan ini dapat dilakukan dengan mengumpulkan data atau referensi terkait penyelenggaraan inkubator bisnis, yang dapat melalui sumber data primer (penyelenggara inkubator lainnya) maupun data sekunder yang tersedia pada (karya tulis, peraturan perundangan, internet)

Kajian strategis penyelenggaraan Inkubator Bisnis, kegiatan ini merupakan tahapan lanjut dari kegiatan studi banding dan literatur, yaitu dengan menjabarkan semua yang telah ditemukan dan dikumpulkan yang kemudian ditambahkan dengan ide dan masukan yang didapat dengan penyusunan kajian akademis pendirian inkubator bisnis yang setidaknya memuat; latar belakang pendirian inkubator bisnis, tujuan dan sasaran, data-data potensi pengembangan wirausaha industri sesuai spesialisasi BDI Surabaya, visi dan misi inkubator bisnis, analisa swot, penyusunan strategi yang

dibutuhkan, penyusunan bisnis model canvas, penyusunan rencana aksi, dan rencana penyelenggaraan inkubator bisnis (timeline kegiatan).

Penjalinan Mitra Inkubator Bisnis, kegiatan ini apabila terletak pada bagian persiapan pendirian inkubator bisnis, maka kegiatan ini bertujuan sebagai sarana publikasi dan promosi penyelenggaraan inkubator bisnis, akan tetapi pada dasarnya kegiatan ini bukan hanya terdapat pada persiapan pendirian inkubator bisnis saja, tapi merupakan kegiatan yang berkesinambungan untuk dilakukan secara terus demi terbangunnya sebuah ekosistem bisnis, mengingat bahwa penyelenggaraan inkubator bisnis perlu terbinanya sebuah ekosistem yang dapat menjadi tempat tumbuh kembangnya para tenant dalam pengembangan bisnisnya.

Publikasi dan Promosi Kegiatan Inkubator Bisnis Surabaya, publikasi dan promosi dilakukan untuk mengundang pelaku usaha dan calon pelaku usaha yang sesuai dengan target inkubator bisnis industri dan bertujuan untuk membangun kerjasama antar lembaga terkait. Kegiatan ini dapat dilaksanakan dengan cara kunjungan dan korespondensi ke beberapa lembaga inkubator dan perusahaan penyandang dana, selain itu kegiatan ini dapat dilaksanakan sesuai dari trend perkembangan jaman, yaitu dengan melakukan kegiatan dan publikasi dan promosi melalui sarana digital seperti internet ataupun media sosial dan dapat juga melalui penyelenggaraan kegiatan webinar.

### **3.2. Ketentuan Penyelenggaraan Inkubasi Bisnis**

Penyelenggaraan inkubasi memuat ketentuan-ketentuan yang termuat peraturan dan perundangan berlaku, sehingga wajib untuk dilaksanakan lembaga inkubator sebagai penyelenggaranya;

- 1) Penyelenggaraan inkubasi bisnis berpedoman kepada norma, standar, prosedur, dan kriteria tentang penyelenggaraan Inkubasi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- 2) Penyelenggaraan Inkubasi kepada tenant dilakukan oleh lembaga inkubator dalam bentuk fasilitasi penanggung biaya inkubasi paling singkat selama 6 (enam) bulan dan paling lama selama 12 (dua belas) bulan dengan disesuaikan ketersediaan anggaran.
- 3) Lingkup penyelenggaraan inkubasi sebagaimana dimaksud adalah;
  - a) Pembinaan, pelatihan, dari pendampingan kepada calon pelaku usaha; dan/atau
  - b) Pengembangan pelaku usaha pemula yang inovatif dan produktif.

- 4) Lembaga inkubator diharapkan dapat memberikan layanan inkubasi dalam beberapa aspek yaitu;
  - a) Produksi;
  - b) Pemasaran;
  - c) Sumber daya manusia dan manajemen;
  - d) Pembiayaan; dan/atau
  - e) Teknologi dan desain.
- 5) Penyelenggara inkubator dalam penyelenggaraan Inkubasi dapat bekerja sama dengan pihak lain baik dari dalam negeri dan/atau luar negeri. Kerjasama sebagaimana dimaksud, dapat dilakukan antar inkubator wirausaha dan/atau inkubator wirausaha dengan non-inkubator wirausaha.
- 6) Tahapan penyelenggaraan inkubasi wirausaha yang harus ada, adalah;
  - a) Prainkubasi;
  - b) Inkubasi; dan
  - c) Paska inkubasi
- 7) Pemantauan dan evaluasi penyelenggaraan pengembangan Inkubasi dilakukan secara periodik paling sedikit 1 (satu) kali dalam 1 (satu) tahun atau sewaktu-waktu apabila dibutuhkan.

### 3.3. Model Inkubasi Bisnis

Penyelenggaraan inkubasi bisnis yang dilaksanakan oleh Inkubator Bisnis BDI Surabaya mengacu pada beberapa model inkubator bisnis, yaitu sebagai berikut;

#### 1) Model Pengelolaan Inkubator Bisnis BDI Surabaya

Tipe tata cara pengelolaan inkubator bisnis BDI Surabaya adalah

- **Industrial Inkubator** adalah inkubator yang didukung pemerintah dan lembaga non-profit. Tujuannya penciptaan lapangan kerja biasanya untuk mengatasi tingkat pengangguran.
- **Non-profit property development incubators** adalah inkubator yang menyediakan perkantoran, tempat produksi, dan fasilitas jasa secara gratis. Beberapa fasilitas kantor yang mendukung image perusahaan digunakan bersama dan inkubator tidak manarik biaya sewa dari penggunaan fasilitas tersebut;

## 2) Model Rintisan Pengembangan Inkubator Bisnis

Model rintisan Kementerian UMKM yang dijadikan rujukan dalam pengembangan inkubator bisnis BDI Surabaya adalah;

**Model Inkubator Manufaktur** menjadi pilihan dikarenakan sektor usaha yang dapat dipilih untuk difasilitasi atau bisa memilih hanya beberapa sektor saja sesuai dengan spesialisasi BDI Surabaya yaitu elektronika, mekanika dan permesinan serta spesialisasi industri penunjang berbasis garmen atau tekstil/produk tekstil dan desain kemasan industri. Output yang diinginkan adalah menjadikan tenant sebagai usaha baru yang inovatif dan beretika dan mampu mendorong peningkatan perkembangan usaha manufaktur lainnya.

## 3) Model Pendampingan Dan Penguatan Inkubator

Model pendampingan dan penguatan inkubator bisnis BDI Surabaya terdapat beberapa penguatan yang mesti dilakukan inkubator terhadap tenant antara lain ide produk, MVP dan validasi pasar, produk skala massa.

Untuk menjaga keberlangsungan pelaksanaan kegiatan inkubasi bisnis BDI Surabaya yang bertujuan untuk melahirkan wirausaha baru di bidang perindustrian, maka tenant atau tim yang menjadi bagian dari kegiatan tersebut, terdapat beberapa tahapan target yang harus dipenuhi dan dicapai selama kegiatan inkubasi bisnis.

|               | Pra Inkubasi   | Inkubasi  | Pasca Inkubasi  |
|---------------|--|---|---|
| Syarat        | Ide produk yang menyelesaikan masalah & bernilai jual  | <ul style="list-style-type: none"><li>• MVP (Purwarupa tervalidasi)</li><li>• Uji validasi ide &amp; solusi</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Purwarupa produk</li><li>• Uji validasi pasar</li></ul> |
| Tujuan Skema  | Validasi terhadap ide bisnis yang dimiliki sebelum membuat produk yang akan dijual ke market | Validasi pasar dan menyempurnakan produk hingga menjadi purwarupa / desain produk industri.                           | Pembentukan legalitas usaha dan produk yang siap untuk diproduksi masal                         |
| Masa Inkubasi | 1 bln  | 4 bln   | 2 bln   |

|               |   |   |  |
|---------------|---|---|--|
| Target Luaran | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengenalan program inkubasi</li> <li>• Analisis SWOT &amp; BMC</li> <li>• Uji validasi ide &amp; solusi</li> <li>• Kontrak kegiatan</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Purwarupa produk</li> <li>• Uji validasi pasar &amp; MVP</li> <li>• Business Matching</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produk siap diproduksi masal</li> <li>• Legalitas usaha</li> <li>• Pendaftaran HaKI</li> <li>• Evaluasi dan Monitoring</li> </ul> |
|---------------|---|---|--|

#### 4) Model Pembiayaan Tenant Inkubator Bisnis

Pembiayaan tenant inkubator merupakan hal yang perlu diperhatikan dan dirancang dengan mengingat terkait dengan kepentingan banyak pihak. Model pendanaan yang digambarkan di atas melibatkan inkubator, tenant, LPDB dan perbankan.

Peran inkubator bisnis BDI Surabaya dalam hal ini adalah sebagai agent ataupun fasilitator yang bertujuan agar para tenant bisa mendapatkan pembiayaan untuk pendanaan, hal ini dapat dilakukan dengan mengikutkan para tenant pada event pameran, event business matching maupun dengan mencarikan solusi lainya agar para tenant bisa mendapatkan pembiayaan.

#### 5) Model Pelatihan Inkubator Bisnis

Model pelatihan yang dilaksanakan oleh inkubator bisnis BDI Surabaya diselenggarakan secara fleksibel dan menyesuaikan dengan karakteristik para tenant, berikut adalah acuannya;

- Lokasi inkubasi : Para tenant dapat mengikuti kegiatan secara in wall ataupun out wall berdasarkan domisili ataupun aktivitas yang sedang dijalani.
- Metode pelatihan : Para tenant dapat mengikuti pelatihan secara online, offline ataupun dimungkinkan dilaksanakan dengan hybrid.
- Kurikulum : Terdapat kurikulum dasar yang harus diikuti, akan tetapi juga terdapat materi yang dapat diberikan dari permintaan maupun analisis kebutuhan pelatihan.
- Trainer, Coach, Mentor : adalah orang yang dipilih sesuai dengan bidang kompetensinya.

### **3.4. Tahapan Pra Inkubasi Bisnis**

Tahapan pra Inkubasi sebagaimana dimaksud, paling sedikit terdiri dari; 1) Penawaran program Inkubasi; 2) Seleksi peserta Inkubasi (tenant); dan 3) Kontrak tertulis dengan peserta Inkubasi (tenant) berikut adalah penjelasan operasional pelaksanaan tahap kegiatan pra inkubasi bisnis;

#### **1) Penawaran Program Inkubasi**

Adalah serangkaian kegiatan yang dibutuhkan oleh inkubator dalam memulai kegiatan program inkubasi, hal ini perlu dilakukan mengingat bahwa masih terdapat banyak khalayak luas yang dimungkinkan belum mengenal lembaga, program, dan kegiatan lembaga inkubator bisnis BDI Surabaya. Berikut adalah beberapa hal yang dapat dilaksanakan untuk memenuhi capaian yang diharapkan;

- a) Penentuan tema inkubasi tahun berjalan yang sesuai dengan hasil kajian strategis yang telah dibuat pada tahap persiapan pendirian inkubator bisnis dan spesialisasi BDI Surabaya sebagai organisasi induk.
- b) Penyusunan panduan program kegiatan inkubasi bisnis ditujukan sebagai media informasi yang dapat digunakan untuk para tenant dalam mengikuti kegiatan inkubasi bisnis yang memuat antara lain; prosedur seleksi tenant, fasilitas, hak dan kewajiban, kegiatan program inkubasi bisnis, monitoring dan evaluasi tenant.
- c) Melakukan kegiatan promosi, dapat melalui kunjungan atau road show pada lokasi potensi penjangkaran tenant, lembaga inkubator bisnis lainnya, workshop seminar / webinar sesuai dengan tema tahun berjalan dan dapat juga melalui media digital (website, media sosial, dan internet).

#### **2) Seleksi peserta Inkubasi (tenant)**

Kegiatan ini ditujukan untuk memilah ataupun menyeleksi calon tenant yang layak dan dapat ikut serta dalam kegiatan inkubasi bisnis yang diselenggarakan oleh lembaga inkubator bisnis BDI Surabaya, dengan dilaksanakan kegiatan ini maka diharapkan dapat menyaring para calon tenant dengan tepat dan sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai oleh lembaga inkubator bisnis. Berikut adalah metode yang dapat diterapkan dalam pelaksanaan kegiatan seleksi peserta inkubasi (tenant) inkubasi bisnis BDI Surabaya;

- a) Penentuan strategi perekrutan tenant bertujuan untuk menentukan para calon tenant potensial yang nantinya akan mengikuti kegiatan inkubasi bisnis yang diselenggarakan, strategi perekrutan tenant dapat dilaksanakan dengan cara 5W + 1H yang tentunya juga berlandaskan pada kajian strategis yang ditetapkan pada awal pendirian inkubator bisnis berikut adalah penjelasannya;
- **What:** adalah **Apa** menjelaskan deskripsi kegiatan, nama kegiatan, output yang dihasilkan oleh kegiatan tersebut tujuan dan sasaran yang ingin dicapai dalam kegiatan perekrutan tenant inkubasi dan program inkubasi yang dapat ditawarkan kepada para calon tenant.
  - **Who:** adalah **Siapa** target tenant potensial yang diharapkan, dengan menentukan kriteria yang sesuai dengan kegiatan inkubasi, contoh yaitu; usia, latar belakang pendidikan, pengalaman bisnis atau kerja, status pekerjaan, dsb.
  - **Why:** adalah **Kenapa** atau alasan yang menjadi dasar pemilihan calon tenant, pada bagian ini dapat dibuat berdasarkan tema kegiatan inkubasi hasil kajian strategis inkubator bisnis. Pada bagian ini dapat juga memuat keterbatasan yang dimiliki lembaga inkubator bisnis, supaya tidak menjadi permasalahan di kemudian hari.
  - **When:** adalah **Kapan** waktu yang tepat dalam kegiatan perekrutan tenant, yang tentunya dapat disesuaikan dengan jadwal kegiatan inkubasi ataupun melihat situasi dan kondisi yang paling memungkinkan dilakukan perekrutan.
  - **Where :** adalah **Dimana** lokasi para calon tenant berada yang dapat menjadi wilayah potensial perekrutan tenant, penentuan lokasi perekrutan dapat menjadi faktor yang paling krusial apabila terdapat keterbatasan pelaksanaan kegiatan inkubasi yang menjadi bagian dari pertimbangannya.
  - **How :** adalah **Bagaimana** ataupun serangkaian aktivitas kegiatan perekrutan yang diperlukan untuk mendapatkan tenant pada kegiatan inkubasi, kegiatan ini dapat dilakukan dengan berbagai macam cara yaitu; kunjungan / road show lokasi potensial tenant (sekolah, perguruan tinggi, dinas terkait, dsb), publikasi digital (website, media sosial, dan internet), penentuan alur seleksi, kriteria tenant yang dipilih, pengumuman hasil seleksi hingga diakhiri dengan perjanjian kerjasama yang dapat dilakukan untuk para tenant.

- b) Penentuan alur seleksi tenant sangat penting untuk dilaksanakan untuk mengingat bahwa setiap lembaga inkubator bisnis memiliki strategi yang berbeda-beda dalam pengembangan tenannya melalui inkubasi bisnis, berikut adalah alur seleksi tenant yang dapat diterapkan oleh lembaga inkubator bisnis BDI Surabaya; 1) Pendaftaran; 2) Seleksi awal peminatan; 3) Workshop / Pelatihan / Bootcamp penyusunan analisis Ide; 4) Presentasi hasil pelatihan, 5) Rapat pleno seleksi tenant oleh tim juri; 6) Pengumuman hasil seleksi).
- c) Penentuan kriteria penilaian tenant, terkait dengan prasyarat, peminatan, kompetensi, potensi bisnis, komitmen yang harus terpenuhi oleh para tenant untuk mengikuti kegiatan inkubasi bisnis BDI Surabaya. Penentuan kriteria dapat dirumuskan bersama oleh para pengelola inkubator bisnis, tim juri, pimpinan unit kerja pada saat kegiatan seleksi tenant.
- d) Pengumuman hasil seleksi adalah tahapan akhir seleksi tenant oleh inkubator bisnis BDI Surabaya, pada tahapan ini dilakukan penyampaian hasil seleksi yang telah dilakukan yang kemudian akan dilanjutkan dengan penjalinan kerjasama melalui kontrak tertulis.

### **3) Penetapan Tenant;**

Penetapan Tenant sebagaimana diberikan kepada peserta yang dinyatakan lulus dan ditetapkan oleh Lembaga Inkubator yaitu berdasarkan dari ide produk yang diajukan telah tervalidasi menyelesaikan masalah dan memiliki nilai jual.

### **4) Kontrak tertulis dengan peserta Inkubasi (tenant)**

Kegiatan ini merupakan tahapan akhir dari prainkubasi bisnis, yang bertujuan untuk menyampaikan dan meminta pernyataan komitmen para peserta inkubasi bisnis terhadap keseluruhan program kegiatan inkubasi bisnis BDI Surabaya, Isi kontrak ataupun perjanjian tertulis dengan peserta inkubasi bisnis setidaknya memuat yang tertera pada ruang lingkup pedoman dan dapat ditambahkan;

- a. Tata tertib peserta inkubasi (tenant)
- b. Monitoring dan evaluasi tenant

### 3.5. Tahapan Inkubasi Bisnis

Tahapan inkubasi bisnis yang diselenggarakan oleh BDI Surabaya mengacu pada hal-hal sebagai berikut;

- 1) **Aktivitas**, sesuai dengan yang tertera Tahapan Inkubasi sesuai dengan yang dimaksud dalam Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2023 sebagaimana dimaksud paling sedikit memuat; 1) Perumusan ide usaha; 2) Pelatihan ide usaha peserta inkubasi; 3) Pemberian bimbingan dan konsultasi pengembangan usaha; 4) Pendampingan; dan 5) Pertemuan mitra usaha (business matching).
- 2) **Lokasi**, pada pelaksanaan tahap inkubasi para tenant yang sudah lulus seleksi pada tahap pra inkubasi dapat mengikuti kegiatan inkubasi bisnis secara inwall yaitu (tenant yang melakukan kegiatan usahanya di dalam gedung inkubator) dan outwall (tenant yang melakukan kegiatan usahanya di tempat mereka sendiri atau di luar gedung inkubator) dengan kondisi menyesuaikan karakteristik tenant yang mengikuti program inkubasi.
- 3) **Metode Pelatihan**, penyelenggaraan pada tahapan inkubasi metode pelaksanaannya dapat dilaksanakan secara klasikal (offline), daring (online) dan kombinasi antara keduanya (hybrid). Penentuan metode pelaksanaan inkubasi ditentukan berdasarkan hasil pengamatan, permintaan dan kesediaan para tenant dalam mengikuti program inkubasi.
- 4) **Desain Program Tahapan Inkubasi**, setiap pelaksanaan aktivitas yang terdapat pada tahapan inkubasi bisnis perlu untuk dilakukan perencanaan kegiatannya, hal ini mengingat bahwa terdapat kemungkinan perbedaan karakteristik produk dan kebutuhan kompetensi dari masing-masing tenant yang telah lolos seleksi pra inkubasi.
- 5) **Kurikulum dan Silabus**, yang digunakan pada pelatihan yang dibutuhkan pada setiap aktivitas tahapan inkubasi bisnis disusun secara efektif dan efisien berdasarkan desain program yang telah disusun, hal ini perlu dilakukan mengingat keterbatasan waktu yang dimiliki oleh para tenant yang akan tetapi menginginkan hasil dengan cepat, untuk memenuhi hal tersebut sehingga dibutuhkan perencanaan yang tepat

pada saat penyusunan kurikulum dan silabus yang akan digunakan. Berikut adalah landasan kurikulum yang digunakan pada masa inkubasi:

- a) Legalitas dan perizinan;
- b) Analisis pasar;
- c) Pengelolaan sumber daya manusia;
- d) Pencatatan keuangan;
- e) Persiapan pertemuan mitra usaha (business matching); dan
- f) Pendampingan.

**6) Layanan Pengelola Inkubator**, penyelenggara inkubator bisnis BDI Surabaya pada masa inkubasi bisnis dapat memberikan layanan konsultasi yang diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh para tenant dalam pengembangan usahanya, layanan konsultasi dapat diselesaikan dengan berbagai strategi yang dapat dilakukan melalui jejaring kerjasama dengan pihak eksternal maupun dengan ketersediaan anggaran yang dimiliki, prosedur layanan inkubasi terdiri dari; 1) pengajuan konsultasi oleh pihak tenant; 2) pengaturan jadwal diskusi, 3) penyusunan rencana aksi, 4) eksekusi rencana; 5) monitoring dan tindak lanjut permasalahan tenant, berikut aspek layanan yang dapat diberikan adalah:

- a) Produksi;
- b) Pemasaran;
- c) Sumber daya manusia dan manajemen;
- d) Pembiayaan; dan/atau
- e) Teknologi dan desain

### **3.6. Tahapan Paska Inkubasi Bisnis**

Tahapan paska inkubasi bisnis adalah tahapan akhir pada program inkubasi bisnis. Tahapan paska inkubasi yang diamanatkan pada Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2023: 1) Menyediakan jejaring antar peserta Inkubasi (tenant); 2) Memberi peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan peserta Inkubasi (tenant); 3) Melakukan monitoring dan evaluasi perkembangan usaha peserta Inkubasi (tenant) paling singkat 2 (dua) tahun; 4) Memberikan fasilitasi akses sumber pembiayaan; dan 5) Mengarahkan para alumni

inkubator membentuk wadah yang legal dalam pengembangan usaha. Berikut adalah aktivitas kegiatan yang dapat dilakukan;

- 1) Menyediakan jejaring antar peserta Inkubasi (tenant), pengelola inkubator diharapkan sebagai jembatan ataupun dapat memberikan sarana untuk para tenant dapat berkomunikasi dalam pengembangan usahanya, sarana yang dapat diberikan dapat berupa gathering, forum, website, group whatsapp, dan media sosial.
- 2) Memberi peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan peserta Inkubasi (tenant); ada kalanya pada masa inkubasi terjadi pengalihan hak atas usaha yang dimiliki oleh para tenant, dalam hal ini dapat memberikan bantuan informasi maupun negoisasi kepada pihak funding, bahwa para tenant dapat dipertimbangkan proporsi kepemilikannya.
- 3) Melakukan monitoring dan evaluasi perkembangan usaha peserta Inkubasi (tenant) paling singkat 2 (dua) tahun; kegiatan ini bertujuan untuk mengukur sampai sejauh mana capaian usaha yang telah dilakukan oleh para tenant, pada kegiatan ini dapat dilakukan perencanaan terkait standar pengukuran yang digunakan untuk keperluan evaluasi dan monitoring.
- 4) Memberikan fasilitasi akses sumber pembiayaan; pada bagian ini pihak inkubator BDI Surabaya dapat memberikan fasilitasi pada akses sumber pembiayaan, kegiatan ini dapat dilaksanakan berdasarkan anggaran DIPA BDI Surabaya atau bisa juga dilaksanakan dengan melakukan kemitraan atau kerjasama dengan lembaga-lembaga eksternal yang dapat melakukan pembiayaan.
- 5) Mengarahkan para alumni inkubator membentuk wadah yang legal dalam pengembangan usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan fasilitas legalitas kepada para peserta inkubasi atau tenant untuk kelancaran usahanya, pada bagian ini bisa dilaksanakan secara mandiri dengan bimbingan dan konsultasi dari pihak inkubator bisnis.

## BAB IV

### KURIKULUM DAN SILABUS INKUBASI

#### 4.1. Motivasi Kewirausahaan

| <b>Material &amp; Sub Material</b>  |
|---|
| <p>Materi 1: Pengenalan Kewirausahaan</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Memahami kewirausahaan, karakteristik wirausahawan sukses, Mengelola Risiko Dalam Kewirausahaan, Manajemen Waktu yang Efektif, Kepemimpinan dan Kemandirian dalam Kewirausahaan, Peran Teknologi dalam Kewirausahaan Modern.</li><li>• Aktivitas : Diskusi kelompok mengenai motivasi pribadi menjadi wirausahawan</li></ul> |
| <p>Materi 2: Motivasi Diri dan Penemuan Diri</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Teknik untuk mengenali potensi diri, minat, dan nilai-nilai. Pondasi Wirausaha, SWOT Analysis Pribadi, Visualisasi Kesuksesan, Pengambilan Keputusan Bisnis, Resiliensi Wirausaha, Membangun Personal Brand</li><li>• Aktivitas : Diskusi kelompok, Latihan refleksi diri dan penulisan jurnal.</li></ul>             |

#### 4.2. Validasi Ide dan Design Thinking

| <b>Material &amp; Sub Material</b>  |
|---|
| <p>Materi 1: Teknik Kreativitas dan Generasi Ide</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Teknik berpikir kreatif, brainstorming, dan Lotus Blossom</li><li>• Aktivitas : Latihan brainstorming dan Lotus Blossom untuk menghasilkan ide-ide bisnis.</li></ul>  |
| <p>Materi 2: Penelitian Pasar dan Mengenali Peluang Bisnis</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Mengumpulkan dan mencari data pasar, identifikasi kebutuhan dan masalah yang perlu dipecahkan.</li><li>• Aktivitas : Kelompok kecil melakukan riset pasar sederhana.</li></ul>  |
| <p>Materi 3: Validasi Ide Usaha</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Teknik validasi ide bisnis, menentukan calon pelanggan dan wawancara calon pelanggan.</li><li>• Aktivitas : Kelompok kecil melakukan validasi ide dengan wawancara atau survei sederhana.</li></ul>  |
| <p>Materi 4: Penyusunan dan Presentasi Ide</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Teknik menyusun dan mempresentasikan ide bisnis yang efektif.</li><li>• Aktivitas: - Kelompok kecil mempersiapkan dan mempresentasikan pitch ide bisnis mereka.<br/>- Refleksi dan Diskusi Terbuka Diskusi dan umpan balik mengenai pembelajaran hari kedua</li></ul> |

### 4.3. Perencanaan Bisnis dan Pembentukan Tim

| <b>Material &amp; Sub Material</b>   |
|--|
| <p>Materi 1: Penyusunan Rencana Bisnis</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Komponen utama rencana bisnis, cara menulis rencana bisnis, penetapan target KPI</li><li>• Aktivitas : Kelompok kecil menyusun rencana bisnis untuk ide bisnis mereka.</li></ul>   |
| <p>Materi 2: Business Model Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : BMI dan Blue Ocean Strategy, Business Model Innovation Implementation dan Contohnya, <i>Business Model Canvas</i>, <i>VPC Value Proposition Canvas</i>.</li><li>• Aktivitas : Penyusunan Lean Canvas dan Business Model Canvas</li></ul> |
| <p>Materi 3: Pencarian dan Pembentukan Tim</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Formasi tim, Teknik mencari dan membentuk tim yang solid untuk mengembangkan bisnis.</li><li>• Aktivitas : Latihan dan simulasi pembentukan tim.</li></ul>   |
| <p>Materi 4: Rencana Tindak Lanjut dan Pitch Akhir</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Penyusunan rencana tindak lanjut, teknik presentasi akhir dan komitmen.</li><li>• Aktivitas : Presentasi akhir oleh masing-masing kelompok, diikuti dengan umpan balik dari fasilitator.</li></ul>                           |

### 4.4. Pengembangan Produk, MVP dan Manajemen Produksi

| <b>Material &amp; Sub Material</b>  |
|---|
| <p>Materi 1: Implementasi Riset Produk MVP</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Implementasi data riset secara online dan offline.</li><li>• Aktivitas : Studi kasus (Proses pengembangan produk inovatif)</li></ul>        |
| <p>Materi 2: Pengembangan Prototipe dan MVP</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Konsep Minimum Viable Product (MVP) dan prototyping.</li><li>• Aktivitas : Workshop membuat prototipe sederhana dari ide bisnis.</li></ul> |
| <p>Materi 3: Manajemen Produksi</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Perencanaan produksi dan manajemen persediaan, Teknik Lean Manufacturing.</li><li>• Aktivitas : Workshop, Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>               |
| <p>Materi 4: Quality Control dan Assurance</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Teknik pengendalian kualitas produk, Implementasi quality control</li><li>• Aktivitas : Workshop, Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>            |
| <p>Materi 5: Praktik Desain prototype</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Praktik desain produk menggunakan Aplikasi</li><li>• Aktivitas : Studi kasus (Proses pengembangan produk inovatif)</li></ul>                     |

#### 4.5. Legalitas dan Perizinan;

| <b>Material &amp; Sub Material</b>   |
|--|
| <p>Materi 1: Legalitas Usaha</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Pentingnya Legalitas Usaha, Jenis Badan Usaha, Tahapan Pendirian Badan Usaha, Nomor Induk Berusaha, Izin Usaha dan komersial.</li><li>• Aktivitas : Workshop, Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>   |
| <p>Materi 2: Legalitas Startup</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Definisi, Cakupan, Manfaat, Update Legalitas Usaha, Tahapan Legalitas, Lanjutan Legalitas, Tantangan dalam Proses Legalitas</li><li>• Aktivitas : Workshop, Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>   |
| <p>Materi 3: Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Definisi, Tujuan, Cakupan, Manfaat, Jenis HaKI, Proses Pendaftaran Merek dan Paten, Perlindungan Merek, Tahapan lanjutan HaKI, Tantangan dalam Proses HAKI</li><li>• Aktivitas : Workshop, Diskusi dan Q&amp;A, Simulasi Pendaftaran Merk dan Patent</li></ul> |

#### 4.6. Analisis Pasar;

| <b>Material &amp; Sub Material</b>   |
|--|
| <p>Materi 1: Riset Produk MVP</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Pengumpulan data riset secara online dan offline.</li><li>• Aktivitas : Studi kasus (Proses pengembangan produk inovatif)</li></ul>   |
| <p>Materi 2: Pemasaran dan Branding</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Strategi pemasaran untuk produk permesinan, Pengenalan digital marketing dan e-commerce.</li><li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>   |
| <p>Materi 3: Perencanaan Pemasaran dan Branding</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Analisis Peluang Pasar, Pertumbuhan dan Trend Pasar, Keunggulan Kompetitif, Unique Selling Proposition, Marketing Mix, Segmentasi produk, Buyer Persona, Rencana Pemasaran Digital, Pemasaran Offline</li><li>• Aktivitas : Diskusi, Q&amp;A, Simulasi Branding Produk</li></ul>  |
| <p>Materi 4: Reverse Design Thinking</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Memahami proses Design Thinking secara terbalik untuk menganalisis masalah yang diselesaikan oleh produk yang ada, Penerapan Design Thinking dan Lotus Blossom Method dalam pengembangan proposal bisnis.</li><li>• Aktivitas : Setiap kelompok menganalisis produk yang diberikan dan mengidentifikasi masalah yang diselesaikan, serta mencatat temuan mereka.</li></ul> |

#### 4.7. Pengelolaan Sumber Daya Manusia;

| <b>Material &amp; Sub Material</b>  |
|---|
| Materi 1: Pengelolaan SDM StartUp <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Pengertian Pengelolaan SDM, Tantangan Pengelolaan SDM di Startup</li><li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>  |
| Materi 2: Manajemen Operasional SDM <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Perencanaan SDM, Pengelolaan Performa, Pengembangan Tim, Struktur Organisasi Startup, Proses Rekrutmen di Startup, Pengembangan Karir di Startup</li><li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>  |
| Materi 3: Penyusunan SOP Organisasi StartUp <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Definisi dan Manfaat, Langkah Penyusunan SOP,</li><li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>   |
| Materi 4: Identifikasi KPI <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Pengertian dan Pentingnya, Proses Identifikasi KPI, Monitoring dan Evaluasi Kinerja SDM</li><li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul>  |
| Materi 5: Strategi Pengembangan SDM <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Coaching dalam Pengembangan SDM, Mentoring dalam Pengembangan SDM, Rotasi dan Mutasi dalam Pengembangan SDM, Program Kepemimpinan, Teknologi dalam Pengelolaan SDM, Manajemen Kinerja Jarak Jauh.</li><li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li></ul> |

#### 4.8. Manajemen Keuangan dan Pencatatan Keuangan;

| <b>Material &amp; Sub Material</b>  |
|---|
| Materi 1: Pembukuan Keuangan <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Metode pencatatan, Laporan Keuangan, Neraca, Laporan Laba/Rugi, Laporan Arus Kas,</li><li>• Aktivitas : Diskusi, Q&amp;A dan Exercise</li></ul>                           |
| Materi 2: Manajemen Keuangan <ul style="list-style-type: none"><li>• Materi : Pentingnya Manajemen Keuangan, Komponen Utama Manajemen Keuangan, Prinsip Dasar Manajemen Keuangan Startup.</li><li>• Aktivitas : Diskusi, Q&amp;A dan Exercise</li></ul> |

|  |
|--|
| <p>Materi 3: Analisis Keuangan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Perencanaan Arus Kas, Anggaran, Proyeksi Pendapatan, Analisis BEP dan Profitabilitas, Analisis Rasio Keuangan, Manajemen Modal Kerja, Perencanaan Pajak, Manajemen Resiko Keuangan,</li> <li>• Aktivitas : Diskusi, Q&amp;A dan Exercise</li> </ul> |
|--|

#### 4.9. Pendanaan Usaha;

|  |
|--|
| <p><b>Material &amp; Sub Material</b></p>  |
| <p>Materi 1: Pendanaan bagi Startup</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Pengantar Pendanaan Startup, Sumber-sumber Pendanaan Startup, Tahapan Pendanaan Startup,</li> <li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li> </ul>  |
| <p>Materi 2: Sumber-sumber Pendanaan Startup</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Bootstrapping, Angel Investors, Venture Capital, Crowdfunding, Hibah dan Kompetisi Startup.</li> <li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li> </ul>  |
| <p>Materi 3: Kesiapan Startup untuk Pendanaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Validasi Produk, Model Bisnis, Tim Solid dan Kompeten, Validasi Model Bisnis untuk Investor dan finalisasi offering bisnis Proyeksi Keuangan dan Analisis ROI</li> <li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li> </ul> |
| <p>Materi 4: Finansial dan Pendanaan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Manajemen keuangan dasar untuk startup, Sumber pendanaan dan cara mendapatkan investasi.</li> <li>• Aktivitas : Diskusi dan Q&amp;A.</li> </ul>   |

#### 4.10. Persiapan Pertemuan Mitra Usaha (Business Matching)

|   |
|---|
| <p><b>Material &amp; Sub Material</b></p>   |
| <p>Materi 1: Pitching dan Proposal Investasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Teknik pitching yang efektif, Penyusunan proposal investasi yang menarik,</li> <li>• Aktivitas : Diskusi, Q&amp;A dan Exercise / Simulasi Pitching</li> </ul>  |
| <p>Materi 2: Penyusunan Lean Canvas dan Pitch Deck</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Teknik menyusun Lean Canvas dan membuat Pitch Deck yang menarik, Persiapan Dokumen Pendukung, Strategi Networking di Business Matching, Kriteria Investor dalam Business Matching, Kesalahan Umum dalam Business Matching, Follow-up Setelah Business Matching.</li> <li>• Aktivitas : Kelompok menyusun Lean Canvas untuk produk mereka, dilanjutkan dengan pembuatan Pitch Deck sebagai alat presentasi kepada panelis.</li> </ul> |

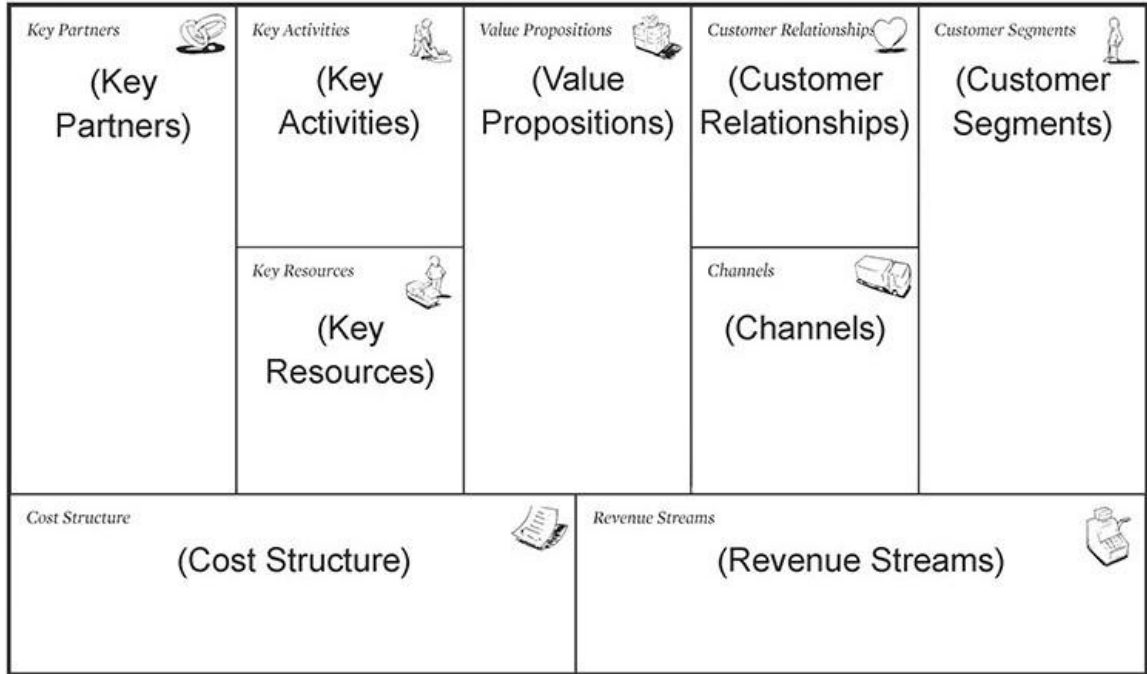
|  |
|--|
| <p><b>Materi 3: Public Speaking Untuk Bisnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Komponen Utama Public Speaking, Persiapan Public Speaking, Teknik Menarik Perhatian Audiens, Bahasa Tubuh dalam Public Speaking, Pitching Mastery, Nervous Management, Key of Pitching, Artikulasi, Pitching 80/20, Teknik Menyajikan Ide Utama</li> <li>• Aktivitas : Diskusi, Q&amp;A dan Exercise / Simulasi Pitching</li> </ul> |
| <p><b>Materi 4: Pengembangan Prototipe Deskriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Pembuatan prototipe deskriptif yang jelas untuk memperkuat proposal bisnis.</li> <li>• Aktivitas : Setiap kelompok membuat prototipe deskriptif produk mereka, menggunakan alat bantu visual atau naratif. Pivoting dan Pengembangan Prototipe Teknis</li> </ul>   |
| <p><b>Materi 5: Pivoting Produk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Strategi pivoting untuk menyesuaikan produk dengan masukan dari panelis.</li> <li>• Aktivitas : Kelompok yang produknya tidak diterima melakukan pivoting dan mulai menyusun ulang proposal.</li> </ul>  |
| <p><b>Materi 6: Follow Up Business Matching</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materi : Memahami Valuasi Startup, Negosiasi dengan Investor, Peran Inkubator dan Akselerator, Membangun Traction untuk Menarik Investor, Memahami Term Sheet, Persiapan Exit Strategy</li> <li>• Aktivitas : Diskusi, Q&amp;A dan Exercise / Simulasi Negoisasi</li> </ul>   |

## LAMPIRAN 1 : RENCANA KEGIATAN PELAKSANAAN

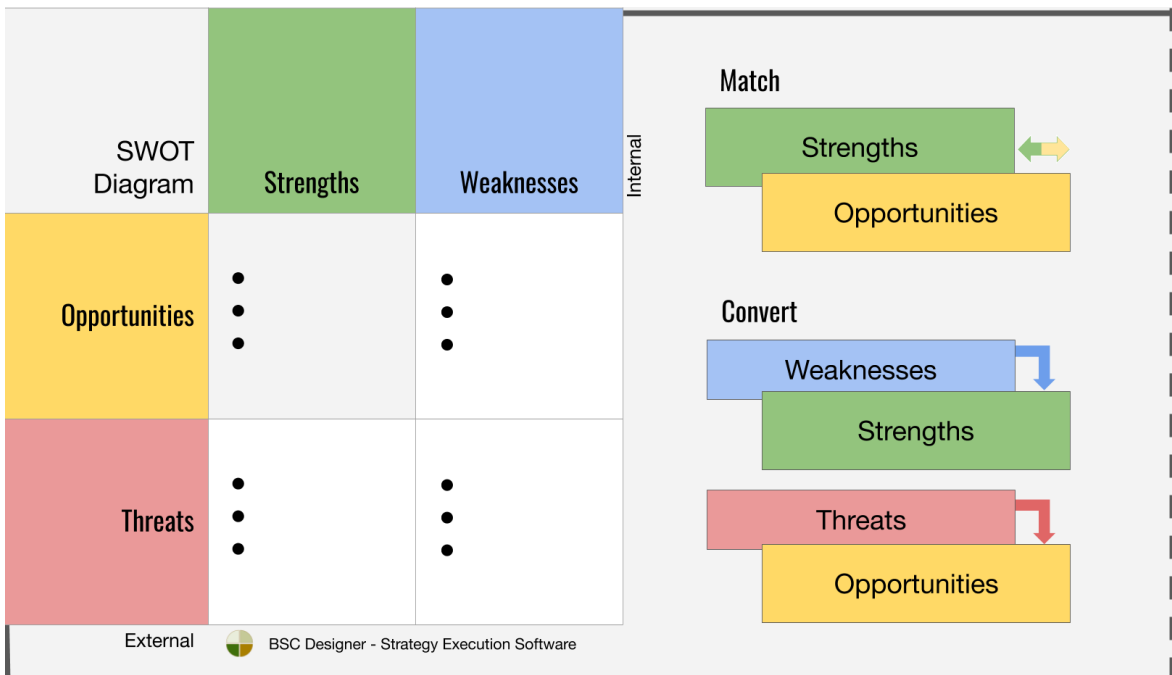
| Kelompok Kegiatan     | No                                   | Agenda  | Time Line  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|-----------------------|--------------------------------------|---|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|--|--|
|                       |                                      |   | Jan  | Feb | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec |  |  |  |
| Persiapan             | 1.                                   | <b>Persiapan</b>  |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | - Pembentukan SK panitia                                |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | - Pengumpulan data dan perencanaan pelaksanaan kegiatan |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Pra Inkubasi          | 2                                    | <b>Pelaksanaan Kegiatan</b>                             |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Penawaran program inkubasi           | 2.1   | Sosialisasi dan Promosi Kegiatan Inkubator Bisnis (Entrepreneurial Ignition) |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Sosialisasi dan Promosi (BEM, HIMA, Organisasi Mhs) Univ.                  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Sosialisasi dan Promosi (Dosen, Pengampu, P2MW) Univ.                      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Pengumpulan data bahan perencanaan kegiatan                                |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Publikasi Digital Kegiatan Inkubator Bisnis                                |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Seleksi calon Tenant 1               | 2.2   | Entrepreneurial Ignition #1 (Ideation Innovation Design )                    |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Roadshow/Seminar/Talkshow Ignition #1 (Ideation Innovation Design )        |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Workshop Ignition #1 (Ideation Innovation Design )                         |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Interview Selection Ignition #1 (Ideation Innovation Design )              |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Seleksi calon Tenant 2               |   | - Pleno / Judging Ignition #1 (Ideation Innovation Design )                  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | 2.3   | Entrepreneurial Ignition #2 (Business Plan)                                  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | - Workshop Ignition #2 (Business Plan)                  |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | - Interview Selection Ignition #2 (Business Plan)       |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Penetapan Tenant      | 2.4                                  | Announcement Business Incubation Tenant                 |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Kontrak tertulis      | 2.5                                  | Business Incubation Tenant Agreement                    |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Inkubasi              | Perumusan ide dan pengembangan usaha | 2.6   | Hacksprint / Entrepreneurial Bootcamp (KPI)                                  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | - Dokumen model bisnis, Target luaran, dan Rencana aksi                      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Pelatihan pengembangan usaha         | 2.7   | Nurturing Programme  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | a) Legalitas dan perizinan;  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Bimbingan dan konsultasi             |   | b) Analisis pasar;   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      |   | c) Pengelolaan sumber daya manusia;  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Pendampingan          |                                      | d) Pencatatan keuangan;                                 |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | e) Pendanaan usaha;                                     |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Pertemuan mitra usaha |                                      | f) Persiapan pertemuan mitra usaha (bussines matching); |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Pasca Inkubasi        | Jejaring antar Tenant                | 2.8   | Launching forum bisnis BDI Surabaya  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Partisipasi kepemilikan              | 2.9   | Merit Penghitungan Kepemilikan   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Fasilitasi akses start               | 2.10  | Prototyping  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       | Legalitas Usaha                      | 2.11  | Business Legality  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
| Pelaporan             | 3                                    | <b>Pelaporan</b>  |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | - Pengumpulan Data                                      |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |
|                       |                                      | - Penyusunan Laporan                                    |  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |  |  |  |

**LAMPIRAN 2 : BUSINESS MODEL CANVAS & SWOT ANALYSIS**

**BUSINESS MODEL CANVAS**



**SWOT ANALYSIS**



## LAMPIRAN 3 : TEMPLATE IDE

### **Sistematika Penulisan Proposal**

- 1. Cover Halaman Judul**
- 2. Lembar Pernyataan Orisinalitas Karya**
- 3. Isi Proposal**
  - A. Latar Belakang Masalah (Problem)**
  - B. Solusi yang dapat ditawarkan (Solution)**
  - C. Karya Desain Inovasi Produk Solutif (Product Overview)**
  - D. Gambaran Potensi Pasar (Market Size)**
  - E. Analisis Persaingan (Competitive Analysis)**
  - F. Target Pasar**
  - G. Biodata Penyusun**

