

BAB III DESAIN PROGRAM DAN PROSES INKUBASI

3.1 Pelaksanaan Program Inkubasi



Business Model BICUBE Politeknik STIA LAN Bandung

A. Kegiatan Pra Inkubasi

Tahapan Pra Inkubasi adalah tahap awal yang dilakukan untuk menjangkau sampai mendapatkan tenant-tenant yang potensial. Beberapa kegiatan yang dilakukan, antara lain adalah:

1. Sosialisasi

Penawaran program inkubasi dilakukan dengan memanfaatkan berbagai media seperti brosur, poster, media sosial, website dan juga berbagai komunitas bisnis untuk dapat membantu menginformasikan kepada masyarakat luas. Selain itu, penawaran/sosialisasi program inkubasi bisa pula dilakukan dengan melakukan pelatihan, seminar atau workshop yang terbuka untuk umum. Sebagai contoh melalui kegiatan yang telah dilakukan yaitu Innovation Camp and Competition (I CAN) yang telah dilaksanakan 4 tahun berturut-turut, membuat program khusus yang bekerja sama dengan MNC Radio dengan nama program “Entrepreneur Talk”, menyelenggarakan kegiatan Business Training Series (BTS) dengan topik-topik seperti business plan, business model canvas, creativity, design product, digital and social media optimization, e-commerce, dan lainnya. Disamping itu ada pula kegiatan pengabdian kepada desa binaan yang secara rutin dilakukan. Keseluruhan program tersebut dilakukan sehingga sangat efektif dalam membantu menjangkau tenant yang potensial untuk dibina.

Adapun calon tenant yang dapat mendaftar adalah pengusaha pemula di bidang pangan olahan dan teknologi dengan maksimal umur yaitu 35

tahun, memiliki usaha yang berdiri kurang dari 3 tahun, belum terikat dengan Inkubator bisnis lainnya, dan memenuhi ketentuan lainnya.

2. Seleksi Calon tenant

Seleksi calon tenant dilakukan melalui dua tahap, yaitu desk evaluation dan wawancara. Pada tahap desk evaluation, tenant akan dipilih sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Kemudian, tahapan selanjutnya adalah presentasi bisnis juga wawancara dengan penyeleksi yang terdiri dari tim inkubator serta praktisi bisnis. Tim penyeleksi melakukan penilaian berdasarkan indikator dan standar penilaian yang telah dibuat. Selain untuk mendapatkan gambaran lengkap terkait bisnisnya, komitmen dan sikap para calon tenant juga menjadi perhatian penting.

3. Penetapan Tenant

Penetapan tenant dilakukan dengan mengadakan rapat pleno antara semua tim penyeleksi berdasarkan hasil penilaian seleksi sebelumnya. Hasil rapat tersebut kemudian dituangkan dalam bentuk surat keputusan yang ditandatangani oleh Ketua Bicube. Surat atau pengumuman resmi tersebut disampaikan secara langsung kepada setiap tenant dan juga melalui media sosial Bicube.

4. Kontrak Tertulis dengan Tenant

Selanjutnya, tenant-tenant potensial yang terpilih kemudian melakukan penandatanganan kontrak kerjasama dengan Bicube. Kontrak tersebut harus disepakati kedua belah pihak dan menjadi ketentuan selama proses inkubasi berlangsung. Adapun isi dari kontrak tersebut antara lain adalah hak dan kewajiban tenant, evaluasi tenant, pemutusan kerjasama, jangka waktu perjanjian, dan ketentuan lainnya.

B. Kegiatan Inkubasi

Kegiatan inkubasi dilakukan selama 2 tahun. Adapun rincian per tahunnya adalah sebagai berikut:

1. Tahun ke-1

Strategi pada tahun ke-1 terdiri dari 3 tahap yaitu pada awal masuk menjadi tenant, tenant diberikan pelatihan awal diantaranya BMC dan Business Plan, studi kelayakan usaha, technopreneur, pengelolaan keuangan dan administrasi usaha, laporan keuangan, kreativitas dan inovasi produk, strategi pemasaran dan digital marketing, e-commerce, packaging produk dan negosiasi serta kemitraan. Setelah mendapatkan pelatihan, tenant akan dimagangkan pada usaha yang serupa dengan bidang usaha tenant. Selanjutnya pada tahap kedua akan dilakukan uji coba produksi dan produksi awal tenant, serta pengurusan legalitas, HKI dan sertifikasi. Tahap ketiga yaitu tenant difasilitasi untuk melakukan business matching, lalu difasilitasi untuk promosi dan perluasan pasar, jejaring dan juga pengembangan produk. Dari sini tenant diminta juga untuk melakukan produksi komersial.

2. Tahun ke-2

Strategi pada tahun kedua tenant diharapkan dapat mengembangkan jejaring usahanya secara nasional serta kelulusan tenant dengan indikator tenant mampu mandiri, berdaya saing dan berkelanjutan.

Selama proses inkubasi, baik tahun ke-1 dan tahun ke-2 tenant akan difasilitasi melalui beberapa kegiatan yang dilakukan, juga terkait pendanaan yang bersumber baik dari pemerintah, swasta maupun lembaga perbankan serta akan mendapatkan perluasan jaringan (networking) sehingga tenant dapat menjadi pengusaha pemula yang mandiri, berdaya saing dan berkelanjutan. Berikut penjelasan beberapa kegiatan pada tahap inkubasi:

1. Identifikasi dan pemetaan pengembangan usaha

Untuk mengawali tahapan inkubasi, inkubator melakukan identifikasi permasalahan dan kebutuhan awal setiap tenant seperti aspek produksi, penjualan, keuangan, legalitas, pemasaran serta rencana dan kendala yang dihadapi, sebagai upaya bagi inkubator untuk dapat melakukan pemetaan awal. Pemetaan tersebut dapat dimanfaatkan bagi inkubator untuk dapat melakukan inkubasi yang tepat. Tahapan inkubasi ini dilakukan selama maksimal 2 tahun.

2. Pelatihan pengembangan usaha

Pada proses inkubasi terdapat beberapa pelatihan yang dilakukan dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan keterampilan tenant dalam mengelola usahanya. Beberapa pelatihan yang disampaikan yaitu berkaitan dengan materi business plan dan business model canvas, action plan, inovasi teknologi, manajemen usaha, legalitas, sertifikasi, perizinan, dan HaKi, pengujian produk dan pengembangan, keuangan, investasi, serta perluasan pasar dan pemasaran. Jenis pelatihan yang diselenggarakan sesuai dengan kurikulum yang berlaku. Dalam proses ini, Bicube berkolaborasi dengan para ahli dan praktisi bisnis sebagai narasumber dalam pelatihan. Di setiap pelatihan yang diselenggarakan, biasanya disertai dengan penugasan sehingga tenant menjadi lebih paham dan terampil. Pelatihan ini dapat dilakukan secara luring maupun daring.

3. Pemberian bimbingan dan konsultasi pengembangan usaha

Bimbingan dan konsultasi pengembangan usaha juga merupakan salah satu layanan Bicube yang diberikan kepada tenant. Kegiatan ini dilakukan secara fleksibel dan bersifat khusus bagi setiap tenant karena bergantung kepada permasalahan dan karakteristik dari setiap tenant. Bimbingan dan konsultasi biasanya dilakukan melalui media seperti Whatsapp, Zoom meeting, ataupun menghubungi secara langsung kepada tim Bicube, khususnya Divisi Inkubasi dan Pelatihan tenant.

4. Pendampingan

Proses pendampingan berjalan sepanjang program inkubasi berlangsung. Dalam proses ini, Bicube berkolaborasi dengan para ahli dan praktisi bisnis sebagai tenaga mentor dan pendamping sehingga

tahapan inkubasi diharapkan dapat memberikan hasil yang optimal. Selain untuk melakukan pendampingan secara langsung dan memberikan alternatif solusi bagi tenant, Bicube melakukan pemantauan melalui pendamping terkait dengan perkembangan dan komitmen dari tenant untuk dijadikan bahan evaluasi setiap 3 bulan sekali. Pendampingan yang dilakukan berkaitan dengan legalitas, pemasaran, produksi, dan keuangan.

5. Pertemuan mitra usaha (*business matching*)

Selanjutnya, para tenant difasilitasi untuk melakukan business matching dengan tujuan untuk membangun kemitraan tenant serta memperluas pasar dan jejaring agar dapat meningkatkan kapasitas usaha setiap tenant. Dalam kegiatan ini, tenant akan diberikan kesempatan untuk menyampaikan paparan bisnisnya dalam waktu singkat kepada para tamu undangan sehingga diharapkan akan tergambar prospek bisnis para tenant untuk kemudian dapat ditindaklanjuti dalam bentuk kerjasama antara tenant dan tamu undangan sebagai calon mitra.

C. Kegiatan Pasca Inkubasi

Layanan Pasca Inkubasi dilakukan pada tahun kedua proses inkubasi dimana tenant harus terus melakukan perluasan jejaring usaha untuk meningkatkan kapasitas usahanya. Pada akhir tahun kedua, terdapat kelulusan tenant. Tenant yang dianggap lulus adalah tenant yang memiliki kriteria pengusaha pemula berbasis teknologi yang mandiri, berdaya saing dan berkelanjutan. Adapun beberapa kegiatan pasca inkubasi yang dilakukan, yaitu:

1. Menyediakan jejaring antar peserta inkubasi (tenant)

Di tahapan pasca inkubasi, tenant dikumpulkan dalam satu wadah yaitu grup Whatsapp dimana didalamnya para tenant dapat melakukan komunikasi antar tenant, khususnya dalam upaya menjalin kerjasama yang bermanfaat untuk pengembangan usaha karena tidak jarang juga mereka dari industri yang sama sehingga saling berkaitan. Di dalam grup tersebut, mereka bebas melakukan sharing informasi apapun selama tidak menyalahi kontrak dengan inkubator.

2. Melakukan monitoring dan evaluasi pengembangan usaha peserta inkubasi (tenant)

Kegiatan monitoring dan evaluasi perkembangan usaha tenant sebenarnya dilakukan selama proses inkubasi berlangsung, termasuk di tahapan pasca inkubasi. Kegiatan monev tersebut dilakukan oleh pendamping yang kemudian dilaporkan secara berkala yaitu setiap 3 bulan sekali kepada tim inkubator. Dari kegiatan monev tersebut, akan diperoleh informasi terkait capaian, kendala, serta rencana ke depan dari setiap tenant.

3. Memberian fasilitasi akses sumber pembiayaan

Bicube sebagai sebuah inkubator akan memberikan fasilitasi akses pembiayaan yang tersedia dan dapat dimanfaatkan bagi para tenant.

Sumber pembiayaan tersebut berasal dari kerjasama atau informasi dari pihak lainnya yang kemudian disampaikan kepada para tenant. Bicube juga mendorong para tenant yang cocok dan membutuhkan akses terhadap sumber pembiayaan.

4. Kelulusan tenant

Pada tahapan ini, Bicube juga meluluskan tenant yaitu tenant yang memiliki kriteria pengusaha pemula yang mandiri, berdaya saing dan berkelanjutan. Namun setelah dinyatakan lulus, setiap tenant diharapkan dapat terus melakukan komunikasi dengan Bicube. Hal ini dilakukan dalam upaya memfasilitasi para tenant dalam hal akses sumber pendanaan, akses jejaring, dan juga informasi lainnya untuk pengembangan usaha. Selain itu, tenant yang telah lulus tersebut kemudian dijadikan pendamping atau mentor selama proses inkubasi tenant, serta mitra bagi tenant yang lain serta tenant jangkar yang dapat membantu akselerasi tenant.

Kegiatan dan Indikator Keberhasilan

No.	Kegiatan	Indikator Keberhasilan
1.	Pra-inkubasi	
	Sosialisasi	Telah disebarinya informasi mengenai Bicube kepada masyarakat (calon tenant)
	Rekrutmen dan seleksi	Diperoleh tenant inwall dan outwall yang sesuai dengan kriteria dan potensial untuk berkembang
	Assesment kebutuhan tenant	Teridentifikasinya permasalahan dan kebutuhan tenant
	Penandatanganan kontrak Bicube dengan tenant	Terdokumentasi kontrak yang telah ditandatangani kedua belah pihak (tenant dan Bicube) di atas materai
2.	Inkubasi	
	Pelatihan & monitoring awal	Telah terlaksananya kurikulum pelatihan untuk tenant
	Program magang	Telah terlaksananya program magang oleh tenant
	Pembuatan business plan	Terdokumentasi business plan tenant
	Uji coba produksi	Tenant mampu memproduksi produk dengan kualitas yang baik, menarik dan layak untuk dipasarkan
	Legalitas usaha tenant	Diperolehnya perijinan usaha (NIB)
	Sertifikasi produk tenant	Diperolehnya sertifikat atas produk tenant (Contoh: SNI)
	Sertifikasi HAKI	Diperolehnya sertifikat perlindungan HAKI atas merek dagang usaha tenant
	Fasilitas promosi dan pemasaran	Meningkatnya omset dan wilayah pemasaran tenant

	Fasilitasi akses permodalan (Bank, BUMN, angel investor)	Diperolehnya bantuan permodalan usaha tenant
	Mass Production	Tenant mampu memproduksi dalam jumlah yang lebih besar
	Perluasan pasar	Cakupan pasar dari usaha tenant bertambah di beberapa wilayah/kota
3.	Pasca Inkubasi	
	Pengembangan usaha ke tingkat nasional	Cakupan pasar dari usaha tenant berkembang secara nasional
	Pelepasan tenant dan exit tenant	Telah terpenuhinya kriteria kelulusan tenant dan diperolehnya sertifikat kelulusan