

Company Profile dan Spesialisasi Bisnis



**INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI
NASIONAL (INBINAS)**

COMPANY NAME

Authored by: AHMAD ZAKI AL HUSAINI



COMPANY PROFILE

LEMBAGA INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI NASIONAL (INBINAS)

TENTANG KAMI

LEMBAGA INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI NASIONAL (INBINAS) adalah pusat inkubasi bisnis yang berfokus pada pengembangan dan inovasi dalam TEKNOLOGI. Kami menyediakan dukungan komprehensif untuk para pengusaha baru dan startup yang ingin memasuki atau mengembangkan bisnis di semua bidang. Dengan pengalaman luas dalam teknologi terbaru dan keahlian teknologi yang mendalam, kami membantu klien kami untuk menciptakan solusi yang efisien, berkualitas, dan berkelanjutan.

VISI

“Menjadi pusat inkubasi terdepan yang mendorong inovasi dan kemajuan dalam teknologi, serta memfasilitasi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan berdaya saing tinggi di tingkat global.”

MISI

- 1. Menyediakan platform inkubasi yang mendukung pengusaha dan startup dengan pelatihan, konsultasi, dan akses ke teknologi terbaru.***
- 2. Mengembangkan dan mempromosikan praktik-praktik terbaik untuk meningkatkan kualitas dan efisiensi.***
- 3. Menciptakan jaringan industri yang kuat dan terhubung untuk memperluas peluang bisnis dan kolaborasi.***
- 4. Menawarkan Konsultasi dan Solusi teknologi terbaru***

SPEKIALISASI INKUBASI TEKNOLOGI

1. TEKNOLOGI

- mendukung pengembangan dan pertumbuhan perusahaan-perusahaan rintisan (startups) yang berbasis teknologi.

2. ICT

- Teknologi Informasi dan Komunikasi serta Kebijakan yang mendukung industry 4.0

3. Pusat Riset dan Pengembangan

- Inkubator menjadi tempat Pendidikan dan riset untuk pengembangan wirausaha

4. Digital Markeitng

- Pemasaran Produk dengan memanfaatkan teknologi terbaru

MODEL INKUBASI

Model inkubasi lembaga inkubator bisnis dan inovasi nasional (INBINAS) dapat dirancang untuk mendukung pengembangan bisnis dan kewirausahaan bagi Tenant yang telah menyelesaikan pelatihan di BLKK maupun Masyarakat umum yang mempunyai jiwa Inovasi dalam berusaha. Berikut adalah beberapa komponen yang bisa dimasukkan ke dalam model inkubasi tersebut:

Step. 1 Pra Inkubasi

Dilakukan untuk memperoleh *tenant* melalui proses seleksi yang sesuai dengan karakteristik usaha.

(Bab II, Pasal 18)

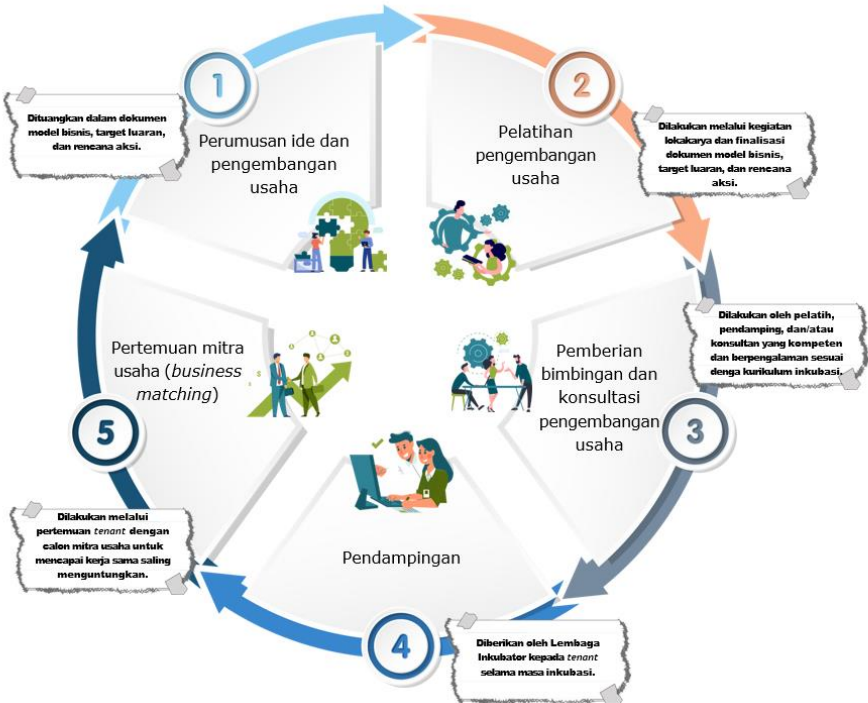


07

Step. 2 Inkubasi

Dilakukan untuk meningkatkan kapasitas *tenant*.

(Bab II, Pasal 19)



Step. 3

Pasca Inkubasi

Dilakukan untuk memberikan akses dan jaringan pendukung pengembangan usaha *tenant*.

(Bab II, Pasal 20)



RENCANA STRATEGI BISNIS

RENCANA JANGKA PENDEK (1-2 TAHUN) :

1. Meningkatkan jumlah startup yang bergabung dengan inkubator sebesar 25%.
2. Meluncurkan setidaknya 10 program pelatihan dan workshop per tahun.
3. Menyediakan konsultasi teknologi untuk 15 perusahaan baru setiap tahun.

RENCANA JANGKA MENENGAN (3-5 TAHUN) :

1. Mencapai status sebagai pusat inkubasi terkemuka di wilayah Asia Tenggara.
2. Membangun kemitraan strategis dengan 5 universitas dan lembaga penelitian.
3. Mengembangkan dan meluncurkan 3 inovasi teknologi las baru.

RENCANA JANGKA PAJANG (5+ TAHUN) :

1. Memperluas operasi ke pasar internasional dan mendirikan cabang di 2 negara baru.
2. Menjadi pemimpin pasar dalam inkubasi bisnis teknik las dengan reputasi global.
3. Mencapai tingkat kepuasan klien dan startup sebesar 90% atau lebih tinggi..

**STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
COACHING TENANT**

2024 – 2025

Disiapkan oleh:

AHMAD ZAKI AL HUSAINI

Diperiksa oleh:

MARHABAN AHMAD

Disetujui oleh:

AHMAD ZAKI AL HUSAINI

LAMPIRAN SOP

- 1. SOP COACHING TENANT**
- 2. SOP KONTRAK TENAN**
- 3. SOP MENTORING TENANT**
- 4. SOP PENDAMPINGAN TENANT**
- 5. SOP REKRUTMEN TENANT**
- 6. STRATEGI EXIT TENANT**

1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan (*coaching*) tenant Inkubator Bisnis MITE

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada proses pendampingan (*coaching*) tenant yang terdiri dari:

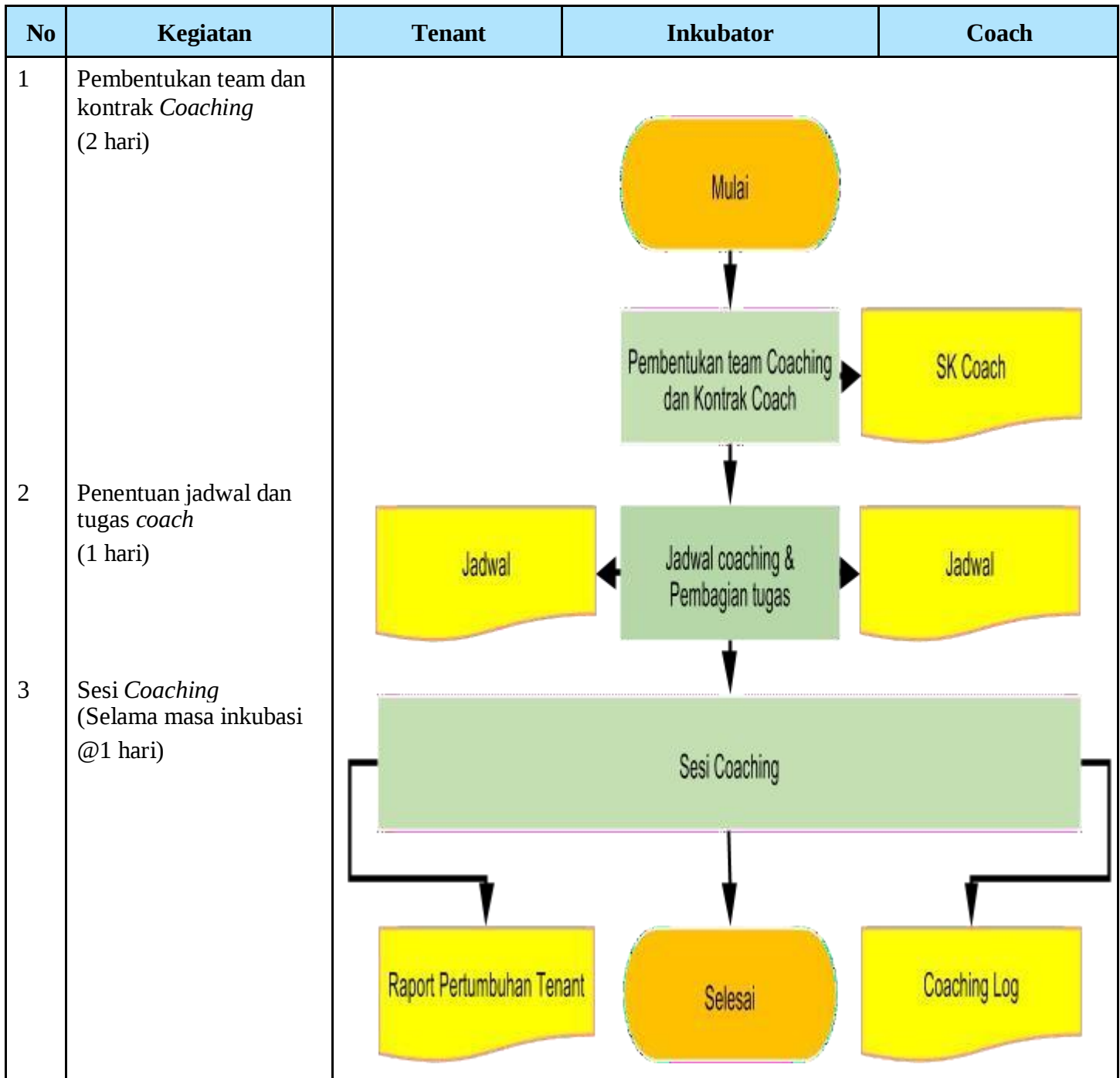
- 1) Pembentukan team dan kontrak *Coaching*,
- 2) Penentuan jadwal dan tugas *Coach*, dan
- 3) Sesi *Coaching*.

3. Istilah dan Definisi

- SOP: Standar Operasional Prosedur adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan.
- Inkubator bisnis : Lembaga/BLK Komunitas yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis melalui rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan / pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- Tenant: Perorangan / Alumni pelatihan yang di inkubasi oleh inkubator
- Coach: Pihak yang memfasilitasi *coachee*/tenant melalui pertanyaan dan memberikan timbal balik.
- Coaching: Proses memfasilitasi seseorang atau sekelompok orang melalui bertanya dan memberikan timbal balik.

Dibuat oleh: AHMAD ZAKI AL HUSAINI	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari Nama Lembaga/BLK Komunitas	Diperiksa oleh: MARHABAN AHMAD
--	---	--------------------------------------

4 Bagan Alir Kegiatan



Dibuat oleh:
AHMAD ZAKI AL
HUSAINI

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi
dokumen tanpa ijin tertulis dari Nama Lembaga/BLK
Komunitas

Diperiksa oleh:
MARHABAN
AHMAD

5 Uraian Kegiatan

No	Uraian Kegiatan	Pelaksana	Baku Mutu	
			Kelengkapan	Luaran (Output)
1	Pembentukan tim dan kontrak <i>Coaching</i>	IBT		SK Coach
2	Penentuan jadwal dan tugas <i>coach</i>	IBT		Jadwal dan tugas coach
3	Sesi <i>Coaching</i>	IBT, tenant, dan coach		1. Coaching log 2. Laporan perkembangan tenant

Dibuat oleh: AHMAD ZAKI AL HUSAINI	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari Nama Lembaga/BLK Komunitas	Diperiksa oleh: MARHABAN AHMAD
--	---	--------------------------------------

Daftar Lampiran:

**Lampiran 1:
Contoh Coaching Log**

COACHING LOG

Nama Coach :
Nama Tenant :
Coaching Session No :
Tanggal :
Jam :
Durasi :

1.0 Hasil tugas dari Coaching sebelumnya

.....
.....
.....

2.0 Coaching Objective

Bidang yang dibahas pada sesi ini	Hasil yang ingin di capai

3.0 Hasil yang dicapai pada sesi ini

.....
.....
.....

4.0 Tugas sampai sesi berikutnya

.....
.....
.....

TTD Oleh Coach

TTD oleh Tenant

.....
Nama :

.....
Nama :

Dibuat oleh:
AHMAD ZAKI AL
HUSAINI

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi
dokumen tanpa ijin tertulis dari Nama Lembaga/BLK
Komunitas

Diperiksa oleh:
MARHABAN
AHMAD

Lampiran 2:

Contoh SK Coach

 SENTRA INOVASI DAN INKUBATOR BISNIS LPPM Universitas Lampung	 SENTRA INOVASI DAN INKUBATOR BISNIS LPPM UNIVERSITAS LAMPUNG Jl. Prof. Dr. Sumantri Brojonegoro No. 1 Bandar Lampung Gedung Rektorat Lt. 5 Email: business_incubators@kpa.unila.ac.id Web: business-incubators.lppm.unila.ac.id	
SURAT KEPUTUSAN No. /SK/II/19		
Tentang Pengangkatan Sebagai <i>Coach</i> (Nama Tenant)..... Setelah mempertimbangkan kebutuhan pendampingan bisnis tenant Sentra Inovasi dan Inkubator Bisnis yang bernama:..... dibidang kemampuan atau pengalaman yang sesuai dengan Sdr. : terhitung mulai tanggal :, maka dengan ini CV : menganggap Sdr. telah memenuhi kriteria untuk diangkat menjadi <i>Coach</i> dengan ketentuan sebagai berikut: 1. Melakukan <i>coach</i> dengan tenant Puslitbang Inkubator Bisnis minimal 1 kali dalam seminggu. 2. Mendokumentasikan KPI (Key Performance Indicator) Tenant secara berkala satu bulan sekali. 3. Mendampingi Tenant terkait kebutuhan administrasi – administrasi proses funding, baik untuk program IBT Kemenristek Dikti maupun jejaring investor lainnya. MEMUTUSKAN Mengangkat Sdr. : sebagai : <i>Coach</i> (Nama Tenant) Bila mana dikemudian hari ditemukan kekeliruan atau kesalahan dengan diterbitkannya Surat Keputusan ini, maka pihak instansi akan melakukan penyesuaian ulang sebagaimana mestinya. Surat keputusan ini disampaikan kepada Sd. : Pada tanggal : Mulai berlaku sejak tanggal :		

Lampiran 3:

Contoh Laporan Pertumbuhan Tenant

Nama tenant	
Produk/Jasa yang dihasilkan	
Keunggulan produk/jasa	
Pengembangan produk	(Jelaskan tahapan produk/jasa pada saat ini)
Pendapatan tenant	Periode 1
	Periode 2
	Periode 3
	Periode 4
	Periode 5
	Periode 6
Sumber Pendanaan	Internal (Siapa & berapa Rupiah)
	Eksternal(Siapa & berapa Rupiah)
Pasar	(Jelaskan siapa yang menjadi pelanggan dan calon pelanggan, dan jumlah pelanggan)
Saluran pemasaran	(Jelaskan media berkomunikasi dengan pelanggan dan calon pelanggan)
Tim manajemen	(Jelaskan struktur organisasi tenant, dan peran masing-masing anggota)
Permasalahan dan solusi	

Surabaya, 2024

(nama coach)