

INKUBATOR KDKMP INDONESIA YAYASAN ZAFIRAH

PROFILE INKUBATOR



KDKMP
INDONESIA

Alamat :

Jalan Ombak RT. 003 RW.008 Desa Sebangar Kecamatan Bathin Solapan
Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau Indonesia 28785

Telp/Hp : 0813-6544-8440 | 0821-6940-6677 | 0821-6943-2323

Website: <https://inkubatorkdkmpindonesia.com>

email : inkubatorkdkmpindonesia@gmail.com

KATA SAMBUTAN

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, pedoman Model Inkubasi dan Alur Pelayanan Inkubator KDKMP Indonesia ini dapat disusun dan dihadirkan sebagai bagian dari upaya bersama dalam memperkuat ekonomi kerakyatan berbasis desa dan kelurahan.

Inkubator KDKMP Indonesia hadir sebagai respon atas kebutuhan nyata penguatan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih (KDKMP), UMKM, dan unit usaha berbasis komunitas agar dikelola secara profesional, adaptif, dan berkelanjutan. Tantangan pengelolaan usaha di tingkat lokal tidak hanya terletak pada keterbatasan modal, tetapi juga pada kapasitas SDM, tata kelola, akses pasar, dan jejaring kemitraan. Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah sistem inkubasi yang terintegrasi, aplikatif, dan berorientasi pada dampak.

Pedoman ini disusun sebagai acuan dalam pelaksanaan program inkubasi yang berjenjang, mulai dari penguatan kapasitas, pendampingan usaha, hingga percepatan akses pembiayaan dan pasar. Model inkubasi yang diterapkan diharapkan mampu mendorong koperasi dan pelaku usaha desa untuk naik kelas, mandiri, serta berkontribusi nyata dalam penguatan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat.

Kami menyadari bahwa keberhasilan Inkubator KDKMP Indonesia tidak dapat dicapai secara sendiri. Diperlukan kolaborasi dan sinergi dari berbagai pihak, baik pemerintah, dunia usaha, lembaga keuangan, akademisi, maupun komunitas masyarakat. Oleh karena itu, kami membuka ruang kerja sama seluas-luasnya demi terwujudnya ekosistem usaha desa yang kuat dan berkelanjutan.

Akhir kata, kami berharap pedoman ini dapat menjadi rujukan yang bermanfaat dan dapat diimplementasikan secara efektif di berbagai wilayah. Semoga ikhtiar ini menjadi bagian dari kontribusi nyata dalam mewujudkan kemandirian ekonomi desa dan penguatan ekonomi kerakyatan di Indonesia.

Bengkalis, 09 Desember 2025

Inkubator Bisnis Zafirah

Ketua

ttd

Ahmad Syuhada AM, S.E., M.Si., M.A

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penguatan ekonomi desa merupakan agenda strategis nasional yang bertujuan mendorong kemandirian desa, pemerataan pembangunan, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat. Pemerintah telah menetapkan kebijakan pembentukan Koperasi Desa Kelurahan Merah Putih (KDKMP) sebagai instrumen utama dalam memperkuat ekonomi lokal, memperpendek rantai distribusi, meningkatkan nilai tambah produk desa, serta melindungi pelaku usaha kecil dari praktik ekonomi yang tidak berkeadilan.

Namun demikian, dalam praktiknya, banyak koperasi desa kelurahan dan pelaku usaha desa masih menghadapi berbagai tantangan, antara lain keterbatasan kapasitas manajerial dan kewirausahaan, lemahnya tata kelola kelembagaan, keterbatasan akses pembiayaan, rendahnya kualitas dan daya saing produk, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi dan digitalisasi usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pembentukan koperasi saja belum cukup, melainkan harus diikuti dengan proses pendampingan, penguatan kapasitas, dan pengembangan usaha yang terstruktur dan berkelanjutan.

Berdasarkan kebutuhan tersebut, Inkubator KDKMP Indonesia dibentuk sebagai lembaga inkubasi yang berperan menjembatani kebijakan pemerintah dengan praktik pengembangan usaha koperasi desa kelurahan dan UMKM desa. Inkubator ini dirancang untuk menjadi ruang pembelajaran, pendampingan, dan akselerasi usaha yang terintegrasi dengan ekosistem KDKMP, mulai dari tahap pra-inkubasi, inkubasi, hingga pasca-inkubasi.

Inkubator KDKMP Indonesia hadir dengan pendekatan profesional, kolaboratif, dan berbasis regulasi, dengan melibatkan tim ahli dan Business Assistant yang kompeten di berbagai bidang. Melalui inkubator ini, diharapkan koperasi desa/kelurahan Merah Putih tidak hanya terbentuk secara administratif, tetapi mampu tumbuh sebagai entitas usaha yang sehat, produktif, berdaya saing, dan berkelanjutan, serta menjadi motor penggerak utama perekonomian desa.

B. Landasan Hukum dan Dasar Pembentukan

1. Landasan Hukum

- a. Pasal 33 ayat (1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, yang menyatakan bahwa perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan;
- b. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, sebagaimana prinsip-prinsipnya masih berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan terbaru;
- c. Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2024, yang menegaskan penguatan ekonomi desa dan pemberdayaan masyarakat desa;
- d. Instruksi Presiden Nomor 9 Tahun 2025 tentang Percepatan Pembentukan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih;
- e. Instruksi Presiden Nomor 17 Tahun 2025 tentang Percepatan Pembangunan Fisik Gerai, Pergudangan, dan Kelengkapan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih;
- f. Peraturan Presiden mengenai Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) yang memuat penguatan koperasi, UMKM, dan ekonomi desa;
- g. Peraturan Menteri Desa dan Pembangunan Daerah Tertinggal Nomor 7 Tahun 2023 tentang Rincian Prioritas Penggunaan Dana Desa;
- h. Keputusan Menteri Desa dan Pembangunan Daerah Tertinggal Nomor 294 Tahun 2025 tentang Petunjuk Teknis Pendampingan Masyarakat Desa;
- i. Kebijakan Fokus Penggunaan Dana Desa Tahun Anggaran 2026 yang mewajibkan dukungan implementasi Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih.
- j. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja beserta peraturan pelaksanaannya, khususnya terkait kemudahan berusaha, pengembangan UMKM, dan ekosistem kewirausahaan;
- k. Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;
- l. Peraturan Menteri Koperasi dan UKM yang mengatur pembinaan, pendampingan, dan pengembangan koperasi serta UMKM (sepanjang relevan);
- m. Akta Pendirian [Yayasan/Perkumpulan/Badan Hukum Lainnya] INKUBATOR KDKMP INDONESIA, yang dibuat di hadapan Notaris dan disahkan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan;
- n. Surat Keputusan Pendiri / Pembina / Pengurus tentang Pembentukan dan Penetapan Pengelola INKUBATOR KDKMP INDONESIA..
- o. Keputusan Internal Yayasan Zafirah tentang pembentukan unit Inkubator Bisnis Zafirah sebagai bagian dari program pengembangan SDM dan ekonomi masyarakat. (Nomor: 001.b/005/YYS-ZFH/SK/I/2026 dan Nomor: 001.b/006/YYS-ZFH/SK/I/2026).

2. Dasar Pembentukan Inkubator KDKMP Indonesia

Dasar pembentukan Inkubator KDKMP Indonesia berangkat dari kebutuhan nyata dan strategis dalam mendukung keberhasilan program Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih (KDKMP) sebagai kebijakan nasional penguatan ekonomi desa. Pembentukan inkubator ini didasarkan pada beberapa pertimbangan pokok sebagai berikut:

a. Kebutuhan Pendampingan Terstruktur

Pembentukan KDKMP di seluruh desa dan kelurahan memerlukan dukungan pendampingan yang tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga mencakup aspek manajerial, kewirausahaan, pengembangan usaha, dan tata kelola koperasi. Inkubator KDKMP Indonesia dibentuk untuk menyediakan pendampingan yang terstruktur, berkelanjutan, dan berbasis standar inkubasi usaha.

b. Kesenjangan Kapasitas Koperasi dan Usaha Desa

Sebagian besar koperasi desa/kelurahan dan UMKM desa masih menghadapi keterbatasan kapasitas sumber daya manusia, perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, serta pemanfaatan teknologi. Inkubator KDKMP Indonesia dibentuk sebagai sarana peningkatan kapasitas (capacity building) agar koperasi desa mampu tumbuh secara profesional dan berdaya saing.

c. Optimalisasi Program dan Pembiayaan Pemerintah

Berbagai kebijakan dan dukungan pembiayaan pemerintah untuk KDKMP, termasuk Dana Desa dan skema pembiayaan lainnya, memerlukan kesiapan kelembagaan dan usaha koperasi agar dapat dimanfaatkan secara efektif, akuntabel, dan berkelanjutan. Inkubator KDKMP Indonesia dibentuk untuk memastikan pemanfaatan dukungan tersebut berjalan tepat sasaran dan sesuai regulasi.

d. Penguatan Ekosistem Usaha Desa

Pembentukan inkubator dimaksudkan untuk membangun ekosistem usaha desa yang terintegrasi, melalui penguatan jejaring kemitraan antara koperasi desa, pelaku usaha, pemerintah, lembaga keuangan, perguruan tinggi, dan dunia usaha. Inkubator KDKMP Indonesia menjadi simpul koordinasi dan akselerasi dalam ekosistem tersebut.

e. Dorongan Digitalisasi dan Inovasi Usaha Desa

Transformasi digital menjadi kebutuhan mendesak bagi koperasi desa dan UMKM agar mampu bersaing dan memperluas pasar. Inkubator KDKMP Indonesia dibentuk untuk mendorong adopsi teknologi, inovasi model bisnis, dan pengembangan produk berbasis potensi lokal.

f. Keberlanjutan dan Kemandirian Ekonomi Desa

Pembentukan Inkubator KDKMP Indonesia merupakan bagian dari upaya jangka panjang untuk mewujudkan koperasi desa/kelurahan yang mandiri, sehat, dan

berkelanjutan, sehingga mampu menjadi motor penggerak utama perekonomian desa dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

C. BIDANG FOKUS

Bidang fokus ini juga dapat dipakai secara praktis untuk:

1. Dasar Penyusunan Rencana Kerja Tahunan (RKT) Inkubator
2. Penentuan Skala Prioritas Unit Usaha KDKMP
3. Pemetaan Kebutuhan Pendampingan per Koperasi Desa
4. Dasar Penyusunan Proposal Pendanaan & Kerja Sama
5. Penempatan dan Penugasan Tim Ahli / BA / Tenaga Profesional secara Tepat Guna
6. Standarisasi Model Inkubasi KDKMP
7. Monitoring & Evaluasi Kinerja Koperasi dan Tenant
8. Dasar Penyusunan SOP Inkubasi dan Pendampingan
9. Penguatan Sinergi dengan Program Pemerintah
10. Pengembangan Klaster Usaha KDKMP Antar Desa
11. Dasar Penetapan Indikator Dampak (Outcome & Impact)
12. Bahan Advokasi & Presentasi Kebijakan



BAB II PROFIL INKUBATOR KDKMP INDONESIA

A. IDENTITAS LEMBAGA

NT Daftar Sipensi :
Nama Lembaga : INKUBATOR KDKMP INDONESIA
Induk Lembaga : YAYASAN ZAFIRAH
Nama Pimpinan : Ahmad Syuhada AM, S.E., M.Si., M.A
Alamat : Jl. Ombak RT. 003 RW.008 Desa/Kelurahan Sebarang,
Kecamatan Bathin Solapan, Kabupaten Bengkalis
Provinsi Riau Indonesia 28785.
Tahun Berdiri : 05 Januari 2026

Kontak & Media Sosial :
Telp/WA : 0813-6544-8440
Email : inkubatorkdkmpindonesia@gmail.com
Instagram : inkubatorkdkmp
Facebook : inkubatorkdkmp

B. VISI MISI

1. Visi Inkubator KDKMP Indonesia

"Menjadi lembaga inkubator unggulan dalam penguatan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih melalui pengembangan usaha desa yang profesional, berdaya saing, dan berkelanjutan."

2. Misi Inkubator KDKMP Indonesia

- Menyelenggarakan inkubasi usaha yang terintegrasi dengan bidang kerja Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih, meliputi perdagangan, pangan, jasa, simpan pinjam, hilirisasi produk, dan digitalisasi usaha desa.
- Meningkatkan kapasitas kelembagaan dan tata kelola KDKMP agar dikelola secara profesional, akuntabel, patuh regulasi, dan berorientasi pada keberlanjutan usaha.
- Mengembangkan unit usaha koperasi desa dan UMKM desa berbasis potensi lokal, sehingga mampu menciptakan nilai tambah, memperkuat ekonomi desa, dan meningkatkan kesejahteraan anggota.
- Memfasilitasi akses pembiayaan, pasar, teknologi, dan legalitas usaha bagi koperasi desa dan tenant inkubator melalui pendampingan yang terstruktur dan tepat guna.

- e. Mendorong transformasi digital koperasi dan usaha desa untuk meningkatkan efisiensi operasional, transparansi pengelolaan, serta perluasan akses pasar.
- f. Membangun jejaring dan kemitraan strategis dengan pemerintah, pemerintah daerah, pemerintah desa/kelurahan, lembaga keuangan, dunia usaha, dan perguruan tinggi dalam rangka memperkuat ekosistem KDKMP.
- g. Mewujudkan koperasi desa/kelurahan yang mandiri dan berdaya saing sebagai motor penggerak pembangunan ekonomi lokal dan nasional..

C. TUJUAN JANGKA PENDEK, MENENGAH DAN PANJANG

1. Tujuan Jangka Pendek (1-2 Tahun)

Fokus: Fondasi kelembagaan dan operasional inkubator

- a. Terbentuk dan beroperasinya Inkubator KDKMP Indonesia sebagai lembaga inkubasi yang legal, terstruktur, dan patuh terhadap regulasi inkubasi usaha.
- b. Tersusunnya model inkubasi KDKMP yang selaras dengan bidang kerja koperasi desa/kelurahan Merah Putih.
- c. Terlaksananya program inkubasi awal bagi koperasi desa/kelurahan Merah Putih dan UMKM desa terpilih sebagai tenant inkubator.
- d. Meningkatkan kapasitas kelembagaan dan manajerial pengurus KDKMP melalui pendampingan dan pelatihan terstruktur.
- e. Terbentuknya Tim Ahli Profesional / Business Assistant (BA) yang kompeten dan sesuai kebutuhan sektor usaha KDKMP.
- f. Terbangunnya jejaring kerja sama awal dengan pemerintah, pemerintah daerah, pemerintah desa/kelurahan, dan mitra strategis..

2. Tujuan Jangka Menengah (3-5 Tahun)

Fokus: Penguatan dampak dan ekspansi program

- a. Mewujudkan koperasi desa/kelurahan Merah Putih yang sehat, produktif, dan berkelanjutan melalui proses inkubasi yang konsisten.
- b. Mengembangkan dan memperkuat unit usaha KDKMP di bidang perdagangan, pangan, jasa, simpan pinjam, hilirisasi produk, dan digitalisasi usaha desa.
- c. Meningkatkan akses pembiayaan, pasar, dan teknologi bagi koperasi desa dan UMKM desa binaan.
- d. Mendorong terbentuknya klaster usaha KDKMP antar desa/kelurahan berbasis potensi wilayah.
- e. Menghasilkan tenant inkubator yang lulus (graduate) dan mampu beroperasi secara mandiri serta berdaya saing.
- f. Memperluas jangkauan layanan inkubator ke berbagai wilayah sebagai bagian dari ekosistem nasional KDKMP..

3. Tujuan Jangka Panjang (5–10 Tahun)

Fokus pada pencapaian kemandirian lembaga, dampak luas, dan pengakuan regional/nasional.

- a. Menjadikan Inkubator KDKMP Indonesia sebagai rujukan nasional dalam pengembangan dan inkubasi Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih.
- b. Mewujudkan ekosistem ekonomi desa yang kuat, inklusif, dan berkelanjutan berbasis koperasi.
- c. Mengokohkan peran koperasi desa/kelurahan sebagai motor penggerak utama perekonomian lokal dan nasional.
- d. Berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat desa melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dan penguatan ekonomi lokal.
- e. Mendukung terwujudnya kemandirian ekonomi desa yang berkeadilan dan berkelanjutan sesuai amanat konstitusi.



BAB III STRUKTUR ORGANISASI

A. STRUKTUR ORGANISASI

1. Pembina Yayasan Zafirah.
2. Pengurus Yayasan (Ketua, Sekretaris, Bendahara).
3. Direktur Inkubator Bisnis Zafirah.
4. Manajer Program Inkubasi.
5. Koordinator Pendampingan & Mentoring.
6. Koordinator Kemitraan & Jejaring.
7. Koordinator Pemasaran & Akses Pasar.
8. Koordinator Keuangan & Administrasi.
9. Koordinator Digital & Teknologi Bisnis.
10. Fasilitator/Trainer.
11. Mentor/Konsultan Bisnis/Business Assistant
12. Staf Pendukung.

B. URAIAN TUGAS DAN FUNGSI PENGELOLA

1. Direktur Inkubator

Tugas:

- a. Memimpin keseluruhan kegiatan inkubator.
- b. Menyusun kebijakan, program kerja, dan rencana strategis.
- c. Mengkoordinasikan seluruh divisi dan memastikan pelaksanaan program berjalan efektif.

Fungsi:

- a. Pengambil keputusan strategis.
- b. Pengawas program inkubasi.
- c. Penanggung jawab keberlangsungan lembaga.

2. Manajer Program Inkubasi

Tugas:

- a. Menyusun konsep program pra-inkubasi, inkubasi, dan pasca-inkubasi.
- b. Mengatur jadwal pelatihan, mentoring, dan monitoring tenant.
- c. Evaluasi perkembangan peserta.

Fungsi:

- a. Pengelola kegiatan teknis inkubasi.
- b. Pengendali kualitas program.
- c. Penghubung antara peserta dan mentor.

3. Koordinator Pendampingan & Mentoring

Tugas:

- Mengatur alur pendampingan setiap tenant.
- Mengelola data perkembangan usaha peserta.
- Menyusun laporan perkembangan tenant.

Fungsi:

- Fasilitator komunikasi tenant–mentor.
- Penjamin mutu proses pendampingan.
- Pemecah masalah teknis yang dihadapi peserta.

4. Koordinator Kemitraan & Jejaring

Tugas:

- Membangun hubungan kerja sama dengan pemerintah, swasta, kampus, koperasi, dan UMKM.
- Menyusun MoU dan perjanjian kerja sama.
- Mengelola dan memperluas jaringan mitra strategis.

Fungsi:

- Penghubung eksternal lembaga.
- Pencari peluang kolaborasi dan dukungan.
- Penguat ekosistem bisnis peserta.

5. Koordinator Pemasaran & Akses Pasar

Tugas:

- Membantu peserta dalam branding, packaging, dan strategi pemasaran.
- Membuka akses pasar online maupun offline.
- Mengelola kegiatan promosi produk tenant.

Fungsi:

- Penguat daya saing produk.
- Penjembatan ke marketplace dan jaringan usaha.
- Pengembang strategi pemasaran digital.

6. Koordinator Keuangan & Administrasi

Tugas:

- Mengelola keuangan dan anggaran program.
- Menyusun laporan administratif dan keuangan.
- Membuat dokumentasi kegiatan.

Fungsi:

- Penjaga tata kelola dan transparansi.
- Pengelola administrasi lembaga.
- Pendukung operasional yang berkesinambungan.

7. Koordinator Digital & Teknologi Bisnis

Tugas:

- Mengelola sistem digital inkubator: website, platform mentoring, database tenant.
- Melatih peserta dalam pemasaran digital, pembukuan digital, dan teknologi bisnis.
- Membantu membuat konten edukasi digital.

Fungsi:

- Penguat transformasi digital UMKM.
- Penyedia solusi teknologi.
- Pengelola sistem informasi lembaga.

8. Fasilitator / Trainer

Tugas:

- Memberikan pelatihan sesuai bidang: manajemen, keuangan, marketing, inovasi.
- Membuat materi pembelajaran.
- Melakukan evaluasi hasil pelatihan.

Fungsi:

- Peningkat kompetensi peserta.
- Penyedia edukasi praktis.
- Pendukung proses inkubasi inti.

9. Mentor / Konsultan Bisnis/ Business Assisrant

Tugas:

- Memberikan bimbingan satu-per-satu kepada tenant.
- Membantu menyelesaikan masalah bisnis peserta.
- Mengarahkan strategi usaha berdasarkan kondisi pasar.

Fungsi:

- Pendamping ahli.
- Pemberi solusi dan rekomendasi.
- Penjamin keberhasilan bisnis tenant.

C. MEKANISME TATA KELOLA

1. Prinsip Tata Kelola

Tata kelola Inkubator KDKMP Indonesia dilaksanakan berdasarkan prinsip:

- Akuntabilitas; setiap pengelola bertanggung jawab atas tugas dan kewenangannya.
- Transparansi; pengelolaan program, pendanaan, dan kemitraan dilakukan secara terbuka dan dapat dipertanggungjawabkan.
- Profesionalisme; dikelola oleh SDM yang kompeten sesuai bidangnya.
- Partisipatif; melibatkan pemangku kepentingan secara aktif dan kolaboratif.
- Keberlanjutan; menjamin kesinambungan program dan dampak jangka panjang.
- Kepatuhan Regulasi; tunduk pada peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2. Struktur Tata Kelola

Tata kelola Inkubator KDKMP Indonesia terdiri atas:

- a. Ketua
- b. Manajer
- c. Bidang Program
- d. Bidang Pendanaan
- e. Bidang Pengembangan Jejaring dan Kerja Sama
- f. Bidang Komersialisasi Produk
- g. Tim Ahli / Business Assistant / Tenaga Profesional

3. Mekanisme Pengambilan Keputusan

- a. Keputusan Strategis
 - Ditetapkan oleh Ketua melalui rapat koordinasi pimpinan.
 - Meliputi arah kebijakan, kerja sama strategis, dan pengembangan kelembagaan.
- b. Keputusan Operasional
 - Dilaksanakan oleh Manajer berdasarkan kebijakan Ketua.
 - Meliputi pelaksanaan program, pengelolaan SDM, dan kegiatan harian.
- c. Keputusan Teknis
 - Dilaksanakan oleh masing-masing bidang sesuai kewenangannya.
 - Dikoordinasikan oleh Manajer dan dilaporkan kepada Ketua.

4. Mekanisme Perencanaan Program

- a. Penyusunan rencana kerja tahunan dilakukan secara partisipatif oleh seluruh bidang.
- b. Bidang Program menyusun rancangan program inkubasi, pelatihan, dan pendampingan.
- c. Bidang Pendanaan mengidentifikasi sumber pembiayaan program.
- d. Bidang Jejaring dan Kerja Sama menyiapkan dukungan mitra strategis.
- e. Rencana kerja ditetapkan melalui persetujuan Ketua.

5. Mekanisme Pelaksanaan Program Inkubasi

- a. Seleksi peserta inkubasi dilakukan secara terbuka dan objektif.
- b. Peserta mendapatkan layanan:
 - Pelatihan dan peningkatan kapasitas,
 - Pendampingan usaha,
 - Akses pembiayaan,
 - Akses pasar dan kemitraan.
- c. Tim Ahli dan Business Assistant terlibat aktif sebagai mentor dan pendamping.
- d. Pelaksanaan program dipantau secara berkala oleh Manajer dan Bidang Program.

6. Mekanisme Pengelolaan Pendanaan

- a. Setiap sumber pendanaan harus memiliki dasar kerja sama atau persetujuan resmi.

- b. Penggunaan dana disesuaikan dengan rencana kerja dan anggaran.
 - c. Pencatatan dan pelaporan keuangan dilakukan secara tertib dan periodik.
 - d. Laporan pendanaan disampaikan kepada Ketua dan mitra terkait.
 - e. Audit internal dapat dilakukan bila diperlukan.
7. Mekanisme Pengembangan Jejaring dan Kerja Sama
- a. Identifikasi mitra potensial dilakukan oleh Bidang Jejaring dan Kerja Sama.
 - b. Kerja sama dituangkan dalam MoU/MoA atau perjanjian kerja sama.
 - c. Setiap kerja sama wajib mendukung tujuan dan program inkubator.
 - d. Evaluasi kemitraan dilakukan secara berkala untuk menjamin keberlanjutan.
8. Mekanisme Komersialisasi Produk
- a. Produk/jasa binaan melalui proses kurasi dan penilaian kelayakan pasar.
 - b. Bidang Komersialisasi mendampingi branding, legalitas, dan pemasaran.
Akses pasar difasilitasi melalui:
 - Kemitraan usaha,
 - Marketplace digital,
 - Pameran dan promosi.
 - c. Skema bagi hasil atau kontribusi ditetapkan secara transparan dan adil.
9. Mekanisme Monitoring, Evaluasi, dan Pelaporan
- a. Monitoring dilakukan secara berkala terhadap:
 - Capaian program,
 - Kinerja peserta inkubasi,
 - Penggunaan anggaran.
 - b. Evaluasi dilakukan minimal satu kali dalam satu tahun.
 - c. Hasil monitoring dan evaluasi menjadi dasar perbaikan program.
 - d. Laporan kinerja disampaikan secara internal dan kepada mitra terkait.
10. Mekanisme Pengawasan dan Etika
- a. Ketua melakukan pengawasan umum terhadap seluruh kegiatan inkubator.
 - b. Setiap pengelola wajib mematuhi kode etik dan nilai-nilai kelembagaan.
 - c. Konflik kepentingan harus dihindari dan dilaporkan.
 - d. Pelanggaran tata kelola ditindak sesuai ketentuan internal.

BAB IV PROGRAM DAN LAYANAN INKUBATOR

A. PROGRAM PRA-INKUBASI

Program Pra-Inkubasi merupakan tahap awal dalam proses inkubasi yang bertujuan untuk menyiapkan calon peserta (tenant) sebelum memasuki pendampingan intensif. Tahap ini memastikan bahwa setiap peserta memiliki pemahaman dasar kewirausahaan, arah ide bisnis yang jelas, dan rencana usaha yang layak untuk dikembangkan. Program ini terdiri dari tiga komponen utama: pelatihan dasar, seleksi ide bisnis, dan penyusunan rencana usaha.

1. Pelatihan Dasar Kewirausahaan

Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman fundamental tentang dunia usaha, sehingga peserta memiliki landasan yang kuat sebelum masuk tahap inkubasi inti.

Materi pelatihan dasar mencakup:

- Mindset dan karakter wirausaha.
- Pengantar kewirausahaan dan peluang usaha berbasis potensi lokal.
- Dasar-dasar manajemen usaha kecil.
- Pengenalan manajemen keuangan sederhana (cashflow, modal kerja, pricing).
- Pemasaran dasar dan pengenalan digital marketing.
- Dasar-dasar inovasi produk dan diferensiasi.
- Etika bisnis dan kepatuhan (legalitas usaha).

Tujuan pelatihan dasar:

- Membentuk pola pikir wirausaha yang kreatif, mandiri, dan adaptif.
- Meningkatkan literasi bisnis bagi calon peserta inkubasi.
- Membantu peserta mengenali kemampuan, minat, dan peluang usaha.

2. Seleksi Ide Bisnis

Seleksi dilakukan untuk memastikan bahwa ide yang dikembangkan peserta memiliki nilai pasar, relevansi kebutuhan lokal, dan potensi keberlanjutan.

Tahapan seleksi meliputi:

- Presentasi singkat ide bisnis (pitching).
- Wawancara oleh tim inkubator dan mentor.
- Penilaian kelayakan awal berdasarkan kriteria:
 - Potensi pasar.
 - Keunikan dan relevansi produk/jasa.
 - Kesiapan pelaku usaha.
 - Kemampuan modal awal dan sumber daya.

Tujuan seleksi:

- Memilih peserta yang memiliki komitmen dan potensi terbaik.

- Mengarahkan peserta untuk memperbaiki atau mengubah ide agar lebih realistis.
- Menyaring usaha yang memiliki peluang berkembang setelah inkubasi.

3. Penyusunan Rencana Usaha (Business Plan)

Setelah mengikuti pelatihan dasar dan seleksi ide, peserta diwajibkan menyusun Rencana Usaha sebagai acuan pengembangan bisnis di tahap inkubasi.

Komponen rencana usaha mencakup:

- Deskripsi usaha dan nilai jual unik (UVP).
- Analisis pasar sederhana (segmentasi, target pasar, kompetitor).
- Model bisnis (Business Model Canvas).
- Rencana operasional usaha.
- Perencanaan keuangan dasar (modal awal, proyeksi pendapatan, BEP).
- Strategi pemasaran awal.
- Rencana pengembangan jangka pendek.

Pendampingan dalam penyusunan:

- Sesi konsultasi bersama fasilitator.
- Klinik bisnis untuk revisi rencana usaha.
- Review akhir oleh tim inkubator sebelum masuk tahap inkubasi inti.

Tujuan penyusunan rencana usaha:

- Memberikan arah yang jelas bagi peserta dalam memulai usaha.
- Menjadi panduan utama dalam proses pendampingan inkubasi.
- Menjadi dasar evaluasi perkembangan peserta di tahap berikutnya.

B. PROGRAM INKUBASI

Program Inkubasi merupakan tahap inti dalam pembinaan usaha di Inkubator Bisnis Zafirah. Pada tahap ini, peserta (tenant) mendapatkan pendampingan intensif untuk memperkuat operasional usaha, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas akses pasar. Program ini dirancang untuk memastikan setiap usaha dapat tumbuh secara terukur, memiliki daya saing, dan siap untuk berkembang secara mandiri. Tahap inkubasi ini mencakup lima aspek utama: mentoring intensif, coaching bisnis, pengembangan produk, legalitas usaha, serta packaging dan branding.

1. Mentoring Intensif

Mentoring dilakukan oleh praktisi, akademisi, dan mentor profesional yang berpengalaman di berbagai bidang usaha.

Bentuk kegiatan:

- Sesi mentoring rutin 1–2 kali per bulan.
- Konsultasi individu terkait kendala teknis usaha.

- Pendampingan penguatan model bisnis dan strategi pengembangan.
- Pengukuran perkembangan usaha berdasarkan target rencana usaha (RPI).

Tujuan:

- Memberikan solusi personal terhadap tantangan usaha.
- Memperkuat arah bisnis sesuai kebutuhan pasar.
- Mempercepat pertumbuhan usaha peserta.

2. Coaching Bisnis

Coaching difokuskan pada pengembangan soft skill, leadership, dan kemampuan manajerial peserta.

Materi coaching meliputi:

- Manajemen operasional usaha.
- Pengelolaan keuangan yang sehat (pencatatan, analisis biaya, profit).
- Pengembangan mindset pengusaha profesional.
- Strategi peningkatan penjualan dan pemasaran.

Tujuan:

- Meningkatkan kapasitas peserta dalam mengelola usaha secara profesional.
- Membantu peserta membuat keputusan bisnis yang tepat.
- Memastikan peserta mampu menjalankan usaha secara mandiri.

3. Pengembangan Produk

Program ini difokuskan pada peningkatan kualitas, inovasi, dan standarisasi produk.

Kegiatan pengembangan produk:

- Uji coba produk (testing & feedback).
- Penyempurnaan rasa, bentuk, kualitas, dan ketahanan produk.
- Penerapan standar kualitas (food grade, kebersihan, ketahanan produk, dll).
- Pengembangan varian produk sesuai kebutuhan pasar.

Tujuan:

- Meningkatkan kualitas produk agar layak bersaing.
- Mendorong inovasi sesuai potensi lokal.
- Membantu tenant menghasilkan produk yang stabil dan siap dipasarkan.

4. Legalitas Usaha

Inkubator membantu peserta mendapatkan legalitas usaha sesuai peraturan yang berlaku.

Jenis legalitas yang dibantu:

- NIB (Nomor Induk Berusaha).
- P-IRT / Sertifikasi halal (jika diperlukan).
- Merek dagang (HKI).
- Perizinan produk lainnya sesuai jenis usaha.

Tujuan:

- Menjamin usaha peserta mendapatkan payung hukum.
- Mempermudah akses pembiayaan dan pemasaran.
- Meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk.

5. Packaging dan Branding

Packaging dan branding menjadi elemen penting untuk meningkatkan nilai jual produk dan daya tarik pasar.

Layanan inkubator meliputi:

- Desain kemasan yang menarik dan sesuai standar.
- Penyusunan brand identity (logo, warna, tagline).
- Pelatihan fotografi produk dan pembuatan katalog.
- Pendampingan pemasaran digital dan strategi visual.

Tujuan:

- Meningkatkan daya tarik produk di pasar online/offline.
- Membangun identitas brand yang kuat.
- Membantu tenant bersaing dengan produk serupa di pasar lokal maupun regional.

6. Hasil yang Diharapkan dari Program Inkubasi

- Produk berkualitas dan siap bersaing.
- Usaha memiliki legalitas lengkap.
- Peningkatan omzet dan pertumbuhan usaha.
- Identitas brand yang kuat dan profesional.
- Tenant siap memasuki fase pasca-inkubasi dan ekspansi.

C. PROGRAM PASCA-INKUBASI

Program Pasca-Inkubasi merupakan tahap lanjutan bagi tenant yang telah menyelesaikan proses inkubasi inti. Tahap ini bertujuan memastikan usaha peserta dapat berkembang secara berkelanjutan, mendapatkan akses permodalan dan pasar yang lebih luas, serta tetap mendapatkan dukungan monitoring dari Inkubator Bisnis Zafirah. Fokus program ini meliputi akses permodalan, akses pasar, dan monitoring alumni.

1. Akses Permodalan

Inkubator Bisnis Zafirah menyediakan layanan fasilitasi permodalan bagi tenant yang sudah siap berkembang. Dukungan ini diberikan untuk membantu peserta memperluas usaha, meningkatkan kapasitas produksi, dan memperkuat manajemen keuangan.

Bentuk layanan akses permodalan:

- Pendampingan pengajuan KUR (Kredit Usaha Rakyat).
- Fasilitasi kerja sama dengan koperasi, lembaga keuangan mikro, atau BPR.
- Koneksi dengan investor lokal atau donatur usaha.

- Bimbingan penyusunan proposal bisnis untuk pembiayaan.
- Pelatihan manajemen keuangan lanjutan agar usaha siap menerima modal.

Tujuan:

- Memudahkan tenant mendapatkan modal usaha sesuai kebutuhan.
- Mendorong pertumbuhan usaha melalui ekspansi yang terukur.
- Memastikan peserta mampu mengelola modal dengan baik.

2. Akses Pasar

Akses pasar menjadi faktor kunci keberhasilan usaha pasca-inkubasi. Inkubator Bisnis Zafirah mendampingi tenant untuk menjangkau pasar lokal, regional, hingga nasional melalui berbagai saluran.

Bentuk layanan akses pasar:

- Kemitraan dengan toko modern, koperasi, dan gerai UMKM.
- Fasilitasi pemasaran online melalui marketplace, media sosial, dan katalog digital.
- Kolaborasi dalam pameran, expo, dan bazar produk UMKM.
- Penyediaan kanal pemasaran melalui jejaring mitra yayaan.
- Pendampingan peningkatan kapasitas produksi agar mampu memenuhi permintaan pasar.

Tujuan:

- Memperluas jangkauan pemasaran produk tenant.
- Meningkatkan omzet dan keberlanjutan usaha.
- Menghubungkan tenant dengan pembeli besar dan mitra distribusi.

3. Monitoring Alumni

Monitoring alumni merupakan bagian penting dari strategi keberlanjutan Inkubator Bisnis Zafirah untuk memastikan usaha peserta tetap berkembang setelah menyelesaikan program.

Bentuk kegiatan monitoring:

- Monitoring usaha setiap 3–6 bulan.
- Pengumpulan data perkembangan omzet, produk, kanal pemasaran, dan tantangan usaha.
- Konsultasi ringan (business clinic) bagi alumni yang membutuhkan pendampingan tambahan.
- Pemberian prioritas bagi alumni dalam kegiatan expo, pelatihan lanjutan, dan kemitraan.
- Pembuatan komunitas alumni sebagai ruang kolaborasi dan berbagi pengalaman.

Tujuan:

- Memantau perkembangan usaha alumni dalam jangka panjang.

- Menyediakan dukungan lanjutan bagi alumni yang menghadapi kendala.
- Membangun jaringan wirausaha Zafirah yang solid dan saling menguatkan.

4. Hasil yang Diharapkan dari Program Pasca-Inkubasi

- Alumni memiliki usaha yang mandiri dan berkelanjutan.
- Terbukanya akses modal dan peluang kerja sama baru.
- Meningkatnya omzet dan kapasitas produksi tenant.
- Terbentuknya komunitas alumni yang aktif dan produktif.
- Terwujudnya ekosistem wirausaha desa yang semakin kuat.

D. Business Clinic

Business Clinic merupakan layanan konsultasi mendalam yang disediakan oleh Inkubator Bisnis Zafirah untuk membantu peserta dan alumni mengatasi kendala usaha secara cepat, tepat, dan terarah. Program ini menjadi salah satu layanan unggulan yang memperkuat keberhasilan peserta dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka. Business Clinic dilakukan secara rutin dan melalui pendampingan 1-on-1 yang bersifat personal.

1. Konsultasi Rutin

Konsultasi rutin disediakan untuk menampung berbagai permasalahan yang dihadapi oleh tenant, baik dalam aspek operasional, manajemen, pemasaran, maupun keuangan.

Bentuk layanan konsultasi rutin:

- Sesi konsultasi terjadwal mingguan atau bulanan.
- Diskusi kelompok kecil (group clinic) untuk isu spesifik—misalnya pemasaran digital, pengembangan produk, atau pembukuan.
- Forum problem solving untuk mencari solusi cepat terhadap permasalahan tenant.
- Pemberian rekomendasi bisnis berdasarkan data dan perkembangan usaha.

Topik konsultasi yang umum dibahas:

- Strategi pemasaran dan penjualan.
- Manajemen keuangan dasar dan harga pokok produksi (HPP).
- Perbaikan kualitas produk dan inovasi.
- Operasional usaha dan manajemen stok.
- Branding dan strategi digital marketing.
- Legalitas dan tata kelola usaha.

Tujuan konsultasi rutin:

- Membantu tenant menemukan solusi atas kendala usaha dengan cepat.
- Memastikan usaha peserta tetap berada dalam jalur pertumbuhan yang benar.

- Meningkatkan kemampuan peserta dalam membuat keputusan bisnis yang tepat.
2. Pendampingan 1-on-1
- Pendampingan 1-on-1 adalah layanan personal yang diberikan kepada setiap peserta berdasarkan kebutuhan spesifik usaha mereka. Layanan ini bersifat mendalam dan diarahkan oleh mentor atau konsultan yang ahli di bidangnya.

Bentuk pendampingan 1-on-1:

- Konsultasi pribadi dengan mentor sesuai sektor usaha.
- Analisis model bisnis dan strategi pemasaran secara individual.
- Evaluasi laporan keuangan atau laporan perkembangan usaha peserta.
- Pendampingan langsung dalam perbaikan produk, perhitungan biaya, atau penyusunan strategi promosi.
- Pelaksanaan kunjungan usaha (visit mentoring) sesuai kebutuhan.

Fokus pendampingan 1-on-1 sering meliputi:

- Penentuan segmentasi pasar yang tepat.
- Penyusunan strategi harga dan promosi.
- Pengembangan packaging atau desain logo.
- Perbaikan manajemen operasional usaha.
- Penyusunan rencana ekspansi dan target jangka pendek.

Tujuan pendampingan 1-on-1:

- Memberikan pendekatan pembinaan yang lebih personal dan sesuai kondisi usaha.
- Membantu peserta memperkuat fondasi bisnis agar siap berkembang lebih besar.
- Memastikan setiap tenant memiliki solusi yang lebih spesifik dan terukur.

Manfaat Business Clinic

- Tenant cepat menemukan solusi atas hambatan usaha.
- Penguatan kapasitas manajerial dan teknis pelaku usaha.
- Dukungan lanjutan bagi alumni yang masih membutuhkan bimbingan.
- Terbangunnya hubungan kuat antara mentor dan pelaku usaha.
- Meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan usaha pasca-inkubasi.

E. PROGRAM DIGITALISASI

Program Digitalisasi merupakan salah satu pilar utama Inkubator Bisnis Zafirah dalam membantu UMKM dan wirausaha pemula beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Program ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas peserta dalam memanfaatkan teknologi digital guna memperluas pasar, memperkuat manajemen usaha, serta membangun brand yang kompetitif dan modern. Program Digitalisasi mencakup empat

komponen utama: marketing digital, penguasaan marketplace, keuangan digital, dan penguatan branding.

1. Marketing Digital

Marketing digital menjadi strategi utama untuk memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan penjualan secara efektif. Inkubator menyediakan pelatihan dan pendampingan praktis agar pelaku usaha mampu memanfaatkan media digital dengan optimal.

Bentuk kegiatan:

- Pelatihan membuat konten pemasaran (foto, video pendek, copywriting).
- Teknik membangun engagement di media sosial (Facebook, Instagram, TikTok).
- Strategi menggunakan iklan digital (ads) sesuai kebutuhan usaha.
- Pendampingan pembuatan katalog digital produk.
- Teknik storytelling untuk memperkuat citra brand.

Tujuan:

- Meningkatkan kemampuan tenant dalam mempromosikan produk secara online.
- Membantu UMKM memanfaatkan media digital sebagai sumber penjualan utama.
- Memperkuat kehadiran digital (digital presence) usaha peserta.

2. Marketplace (Online Selling)

Marketplace adalah kanal penjualan strategis untuk mengembangkan usaha kecil. Inkubator Bisnis Zafirah memberikan pendampingan intensif agar tenant mampu mengelola toko online secara profesional.

Bentuk kegiatan:

- Pelatihan membuka toko di marketplace (Shopee, Tokopedia, Lazada).
- Optimalisasi toko online: deskripsi produk, foto, penentuan harga, pengiriman.
- Pengelolaan pesanan dan penilaian pelanggan.
- Menggunakan fitur promosi marketplace: flash sale, voucher, campaign.
- Manajemen stok dan integrasi dengan media sosial.

Tujuan:

- Membantu tenant masuk ke pasar online lokal hingga nasional.
- Meningkatkan omzet penjualan melalui kanal digital.
- Menjadikan marketplace sebagai pendukung pertumbuhan jangka panjang.

3. Keuangan Digital

Pengelolaan keuangan yang baik merupakan kunci keberlanjutan usaha. Program ini membantu pelaku UMKM memanfaatkan aplikasi digital untuk pencatatan dan analisis keuangan.

Bentuk kegiatan:

- Pelatihan pencatatan keuangan berbasis aplikasi (BukuKas, Majoo, dan lainnya).
- Pencatatan penjualan harian, arus kas, HPP, dan laporan sederhana.
- Penggunaan sistem pembayaran digital (QRIS, e-wallet).
- Analisis sederhana untuk menentukan harga, keuntungan, dan modal kerja.

Tujuan:

- Meningkatkan literasi keuangan peserta.
- Menciptakan laporan usaha yang rapi dan mudah dipahami.
- Menyiapkan usaha agar layak mengakses permodalan formal (KUR, investor).

4. Branding dan Identitas Digital

- Branding merupakan penentu daya saing produk di era digital. Inkubator menyediakan layanan pembinaan untuk membentuk identitas brand yang kuat dan profesional.

Bentuk kegiatan:

- Desain logo, warna brand, dan elemen visual.
- Pendampingan pembuatan packaging modern dan menarik.
- Pembuatan profil usaha atau company profile digital.
- Pelatihan fotografi produk untuk media digital.
- Penyusunan tagline, pesan brand, dan diferensiasi produk.

Tujuan:

- Membangun identitas produk yang profesional dan mudah dikenali.
- Menjadikan brand tenant kompetitif di pasar online maupun offline.
- Meningkatkan nilai jual dan citra usaha peserta.

5. Hasil yang Diharapkan dari Program Digitalisasi

- Produk UMKM memiliki citra digital yang kuat.
- Tenant mampu mengelola toko online secara profesional.
- Peningkatan omzet melalui promosi digital.
- Sistem keuangan usaha lebih tertata dan siap berkembang.
- Brand usaha lebih dipercaya dan dikenal masyarakat.

F. PROGRAM KEMITRAAN

Program Kemitraan merupakan salah satu pilar penting Inkubator Bisnis Zafirah dalam memperkuat ekosistem kewirausahaan dan meningkatkan keberhasilan peserta inkubasi. Melalui jaringan mitra yang luas—meliputi pemerintah, swasta, kampus, koperasi, dan komunitas UMKM—Inkubator Bisnis Zafirah mampu menghadirkan

dukungan menyeluruh bagi pelaku usaha, mulai dari akses pembiayaan, pelatihan, pendampingan teknis, hingga pemasaran.

Program ini dirancang untuk memastikan bahwa setiap tenant memperoleh manfaat dari kolaborasi strategis, sehingga usaha mereka dapat berkembang secara berkelanjutan dan memiliki daya saing tinggi.

1. Kerjasama dengan Pemerintah

Bentuk kolaborasi:

- Program pelatihan UMKM yang didukung dinas terkait (Diskop UKM, Disnaker, Disdag).
- Fasilitas perizinan usaha seperti NIB, P-IRT, sertifikasi halal, dan izin produksi.
- Dukungan untuk mengikuti program bantuan pemerintah atau hibah kewirausahaan.
- Pemberdayaan desa melalui program lintas sektor (BUMDes, PKK, Karang Taruna).

Manfaat:

- Legalitas usaha lebih mudah diperoleh.
- Mengakses program pembinaan dan pendanaan pemerintah.
- Memperkuat posisi Inkubator Bisnis Zafirah sebagai mitra strategis daerah.

2. Kerjasama dengan Dunia Usaha / Swasta

Bentuk kemitraan:

- Pelatihan profesional dari perusahaan mitra (perbankan, retail, teknologi).
- Kemitraan penjualan produk UMKM di gerai atau jaringan perusahaan.
- Akses CSR perusahaan untuk pembiayaan program inkubasi.
- Dukungan alat produksi, fasilitas, atau teknologi yang dibutuhkan tenant.

Manfaat:

- Membuka peluang ekspansi pasar.
- Memperoleh pengalaman praktik dan jaringan bisnis baru.
- Peningkatan kualitas produk dan layanan tenant.

3. Kerjasama dengan Perguruan Tinggi / Kampus

Bentuk kolaborasi:

- Kelas kewirausahaan berbasis riset dan inovasi.
- Pendampingan mahasiswa KKN untuk membantu tenant.
- Pendampingan dari dosen ahli (akuntansi, manajemen, teknologi pangan, desain).
- Pengembangan produk melalui laboratorium kampus.

Manfaat:

- Transfer ilmu dan teknologi untuk meningkatkan kualitas usaha.

- Mendorong inovasi berbasis riset.
 - Kolaborasi program inkubasi mahasiswa dan UMKM lokal.
4. Kerjasama dengan Koperasi
- Bentuk kegiatan:
- Penyaluran permodalan usaha mikro melalui koperasi mitra.
 - Penjualan produk tenant di toko koperasi atau gerai UMKM.
 - Kerja sama dalam logistik, distribusi, dan penyediaan bahan baku.
 - Program pelatihan bersama untuk anggota koperasi.
- Manfaat:
- Memperluas jaringan pemasaran lokal.
 - Memperoleh akses modal berbunga ringan.
 - Dukungan dalam rantai pasok dan distribusi.
5. Kerjasama dengan UMKM dan Komunitas Lokal
- Bentuk kemitraan:
- Kolaborasi produksi dan pengemasan produk.
 - Berbagi pengalaman dan praktik baik antar pelaku UMKM.
 - Pengembangan jejaring bisnis lokal (networking session).
 - Akses pameran atau expo UMKM bersama.
- Manfaat:
- Mendorong kolaborasi usaha lokal.
 - Peningkatan kapasitas bersama.
 - Membentuk komunitas wirausaha Zafirah yang aktif.
6. Tujuan Program Kemitraan
- Memperkuat ekosistem kewirausahaan dan UMKM.
 - Memberikan dukungan komprehensif kepada tenant.
 - Memperluas akses modal, pasar, teknologi, dan informasi.
 - Menciptakan keberlanjutan usaha setelah inkubasi.
 - Meningkatkan reputasi Inkubator Bisnis Zafirah di tingkat regional.

G. INDIKATOR KEBERHASILAN PESERTA

Indikator keberhasilan peserta merupakan ukuran yang digunakan untuk menilai perkembangan dan keberhasilan tenant selama mengikuti program inkubasi. Indikator ini mencakup aspek operasional, legalitas, pengembangan produk, keuangan, pemasaran, hingga kesiapan usaha untuk berkembang secara mandiri.

1. Usaha Berjalan dan Berkelanjutan

- Peserta berhasil menjalankan usaha secara aktif selama mengikuti program.

- Usaha tetap beroperasi minimal 6 bulan setelah program inkubasi selesai.
 - Peserta mampu menjaga stabilitas produksi dan operasional.
2. Peningkatan Omzet dan Penjualan
- Terdapat peningkatan omzet minimal 10–30% selama program inkubasi.
 - Frekuensi penjualan meningkat di kanal offline maupun online.
 - Tenant mampu memetakan produk dengan permintaan tertinggi.
3. Produk Berkualitas dan Siap Pasar
- Produk mengalami perbaikan kualitas (rasa, bentuk, kemasan, ketahanan).
 - Produk memenuhi standar keamanan dan higienitas.
 - Produk diterima oleh pasar lokal/regional.
4. Legalitas Usaha Lengkap
- a. Peserta memiliki legalitas dasar:
 - NIB (Nomor Induk Berusaha)
 - Izin P-IRT (untuk pangan)
 - b. Legalitas lanjutan (jika diperlukan):
 - Sertifikasi Halal
 - HKI/Merek Dagang
 - Sertifikasi lainnya sesuai jenis usaha.
5. Perbaikan Packaging dan Branding
- Peserta memiliki desain logo dan identitas brand.
 - Kemasan produk lebih profesional, informatif, dan sesuai standar.
 - Brand memiliki nilai jual dan daya tarik visual yang kuat.
 - Produk dapat bersaing secara visual di rak toko maupun marketplace.
6. Pemasaran Digital Berjalan Aktif
- Peserta memiliki akun usaha di media sosial (IG/FB/TikTok).
 - Peserta mampu membuat konten sederhana untuk promosi.
 - Toko online di marketplace aktif dan terkelola.
 - Produk tampil dalam katalog digital inkubator.
7. Pengelolaan Keuangan yang Lebih Baik
- Peserta menyusun pencatatan keuangan sederhana (arus kas, omzet, HPP).
 - Peserta mampu mengelola modal usaha dengan lebih terarah.
 - Peserta memahami sistem pembayaran digital (QRIS, e-wallet).
8. Kemampuan Manajerial Meningkatkan
- Peserta memahami dasar manajemen usaha dan SOP produk.
 - Mampu mengambil keputusan berdasarkan data sederhana.
-

- Memiliki rencana pengembangan usaha jangka pendek yang terukur.

9. Kesiapan Akses Permodalan

- Peserta memiliki dokumen usaha yang siap untuk pengajuan KUR atau modal tambahan.
- Peserta memahami risiko, pengelolaan modal, dan kapasitas pinjaman yang sesuai.

10. Komitmen dan Konsistensi Peserta

- Tingkat kehadiran peserta dalam pelatihan dan mentoring $\geq 80\%$.
- Peserta aktif berkonsultasi dalam Business Clinic.
- Peserta berkomitmen menjalankan rencana usaha yang telah disusun.

11. Hasil Akhir yang Diharapkan

- Tenant mandiri secara operasional dan pemasaran.
- Produk memiliki daya saing di pasar lokal maupun digital.
- Usaha siap scale-up dan beroperasi secara berkelanjutan.
- Terbentuk komunitas alumni yang aktif dan saling menguatkan.



BAB V MODEL INKUBASI DAN ALUR PELAYANAN

A. Model Inkubasi

Model Inkubasi Inkubator KDKMP Indonesia dirancang sebagai sistem pendampingan terpadu dan berkelanjutan dalam rangka memperkuat Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih (KDKMP), UMKM desa, dan unit usaha berbasis komunitas agar mampu tumbuh, mandiri, dan berdaya saing.

Model ini menggunakan pendekatan berjenjang (staged incubation) dengan fokus pada:

- peningkatan kapasitas kelembagaan dan SDM,
- percepatan pertumbuhan usaha,
- perluasan akses pembiayaan dan pasar,
- serta keberlanjutan usaha berbasis ekonomi lokal.

1. Alur Model Inkubasi Inkubator KDKMP Indonesia

a. Pelatihan (Capacity Building)

Peserta inkubasi dibekali pengetahuan dasar dan penguatan kapasitas terkait:

- kewirausahaan dan koperasi,
- manajemen usaha dan kelembagaan,
- pemasaran dan inovasi produk,
- literasi keuangan dan pencatatan usaha.

Tahap ini bertujuan memperkuat fondasi pengetahuan dan kesiapan kelembagaan koperasi desa dan UMKM binaan.

b. Inkubasi (Business Development)

Peserta mendapatkan pendampingan intensif dalam pengembangan usaha, meliputi:

- perbaikan produk dan unit usaha koperasi,
- pengurusan legalitas usaha dan kelembagaan,
- pengemasan dan standarisasi produk,
- perhitungan biaya, HPP, dan harga jual,
- penyusunan strategi pemasaran.

Pada tahap ini, peserta mulai membangun sistem usaha dan tata kelola yang lebih profesional dan terukur.

c. Mentoring (Coaching & Business Clinic)

Peserta memperoleh pendampingan lanjutan melalui:

- mentoring individual (1-on-1),
- business clinic tematik,
- sesi coaching bersama mentor dan tenaga ahli.

Fokus mentoring diarahkan pada penyelesaian permasalahan usaha nyata, penguatan strategi pertumbuhan, serta pengambilan keputusan bisnis koperasi dan UMKM.

d. Akses Pasar (Marketing & Distribution)

Inkubator KDKMP Indonesia memfasilitasi peserta untuk:

- masuk ke pasar digital dan marketplace,
- mengakses jaringan koperasi dan retail,
- mengikuti pameran, expo, dan promosi bersama,
- membangun kemitraan distribusi dan off-taker.

Tahap ini bertujuan meningkatkan visibilitas, volume penjualan, dan keberlanjutan usaha.

e. Kemandirian Usaha (Graduation)

Peserta dinyatakan lulus (graduate) dari program inkubasi apabila telah:

- memenuhi indikator keberhasilan,
- memiliki legalitas usaha dan kelembagaan,
- mampu mengelola keuangan secara mandiri,
- menjalankan usaha secara berkelanjutan tanpa pendampingan intensif.

Peserta pasca-inkubasi tetap menjadi bagian dari jejaring alumni Inkubator KDKMP Indonesia.

B. Metode Pendampingan

Metode pendampingan Inkubator KDKMP Indonesia menggunakan pendekatan fleksibel, aplikatif, dan berbasis kebutuhan lapangan, disesuaikan dengan karakteristik koperasi desa, UMKM, dan wirausaha pemula di wilayah pedesaan maupun perkotaan.

1. Workshop dan Pelatihan Teknis

- Materi kewirausahaan, koperasi, digital marketing, pengembangan produk, legalitas, dan keuangan.
- Pelatihan dilaksanakan dalam bentuk kelas umum maupun kelas tematik sesuai kebutuhan peserta inkubasi.

2. Coaching Individual

- Pendampingan 1-on-1 untuk membahas strategi usaha, keuangan, branding, dan penguatan unit bisnis.
- Dilaksanakan secara berkala (mingguan atau bulanan).

3. Business Clinic

- Konsultasi intensif untuk penyelesaian cepat atas kendala usaha dan kelembagaan.
- Dilaksanakan dalam bentuk diskusi kelompok kecil atau klinik tematik.

4. Magang / Praktik Lapangan

- Peserta belajar langsung dari koperasi, UMKM mitra, atau pelaku usaha yang telah berhasil.
- Fokus pada proses produksi, manajemen operasional, distribusi, dan pemasaran.

5. Studi Banding / Exposure Visit

- Kunjungan ke koperasi unggulan, UMKM inspiratif, inkubator mitra, atau pusat pelatihan.

- Memberikan wawasan praktis mengenai inovasi, efisiensi, dan peluang pengembangan usaha.

C. Indikator Keberhasilan Peserta

Indikator keberhasilan digunakan untuk menilai capaian peserta selama mengikuti program inkubasi. Penilaian mencakup aspek usaha, kelembagaan, legalitas, pemasaran, dan kesiapan ekspansi.

1. Indikator Utama

a. Usaha Berjalan Aktif

- Usaha atau unit koperasi beroperasi secara konsisten dan memiliki pelanggan.
- Stabil minimal 6 (enam) bulan setelah program inkubasi.

b. Peningkatan Omzet

- Terjadi peningkatan omzet sebesar 10–30% selama masa inkubasi.
- Peningkatan penjualan baik melalui kanal offline maupun online.

c. Legalitas Lengkap

- Memiliki NIB, P-IRT (jika pangan), sertifikasi halal, dan/atau HKI.
- Mampu mengurus dan memperbarui perizinan secara mandiri.

d. Branding dan Packaging Profesional

- Memiliki logo, label, dan kemasan produk sesuai standar pasar.
- Terjadi peningkatan kualitas visual dan daya tarik produk.

e. Akses Pasar Terbuka

- Produk masuk ke marketplace, jaringan koperasi, atau retail.
- Berpartisipasi dalam pameran UMKM dan kegiatan promosi inkubator.

2. Indikator Tambahan

a. Peningkatan Kapasitas Manajerial

- Mampu menerapkan SOP produksi dan pengelolaan usaha dasar.
- Memahami strategi pemasaran dan penetapan harga.

b. Pengelolaan Keuangan Digital

- Menggunakan aplikasi pencatatan keuangan (BukuKas, Majoo, dan sejenisnya).
- Memiliki laporan arus kas dan perhitungan HPP.

c. Konsistensi dan Komitmen

- Tingkat kehadiran pelatihan minimal 80%.
- Aktif mengikuti coaching dan business clinic.

d. Inovasi Produk

- Adanya peningkatan kualitas, varian, atau proses produksi.
- Produk memiliki nilai tambah dan daya saing lebih tinggi.

e. Kesiapan Akses Modal

- Memiliki proposal usaha atau rencana bisnis sederhana.
- Memenuhi persyaratan dasar untuk mengakses KUR, LPDB, atau investor lokal.

BAB VI
PENUTUP

Model Inkubasi dan Alur Pelayanan Inkubator KDKMP Indonesia disusun sebagai pedoman strategis dan operasional dalam mendukung penguatan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih, UMKM, dan unit usaha berbasis komunitas agar tumbuh secara profesional, mandiri, dan berkelanjutan. Model ini menegaskan komitmen Inkubator KDKMP Indonesia dalam membangun ekosistem kewirausahaan yang inklusif, kolaboratif, dan berorientasi pada dampak nyata bagi perekonomian lokal.

Melalui pendekatan inkubasi berjenjang, pendampingan yang aplikatif, serta penguatan akses pembiayaan dan pasar, Inkubator KDKMP Indonesia diharapkan mampu menjadi katalisator lahirnya koperasi dan pelaku usaha desa yang berdaya saing, adaptif terhadap perubahan, serta mampu menjadi penggerak ekonomi di wilayahnya masing-masing.

Ke depan, model ini bersifat dinamis dan terbuka untuk pengembangan serta penyempurnaan sesuai dengan kebutuhan lapangan, kebijakan pemerintah, dan dinamika ekonomi. Dengan dukungan seluruh pemangku kepentingan, Inkubator KDKMP Indonesia diharapkan dapat berkontribusi secara berkelanjutan dalam mewujudkan kemandirian ekonomi desa dan penguatan ekonomi kerakyatan di Indonesia.

Bengkalis, 05 Januari 2026

Hormat kami,
Inkubator KDKMP Indonesia
Ketua,

Ttd

Ahmad Syuhada AM, S.E., M.Si., M.A