



**INKUBATOR BISNIS VIJASUKMA**

**RENCANA KERJA LEMBAGA  
INKUBATOR BISNIS VIJASUKMA  
TAHUN 2024**

## PEMBAHASAN

### 1. Capaian Kinerja

Komitmen pendanaan yang didapat oleh tenant yang terinkubasi dengan bentuk layanan dan fasilitas sebagai berikut :

#### a. Pelayanan Inkubasi



Inkubator Bisnis VIJASUKMA memberikan fasilitas kepada para tenant untuk operasional dan peningkatan bisnisnya antara lain :

- a) *Coworking & Office Facility*: Menyediakan ruang kerja dan fasilitas kantor untuk tenant mengembangkan produk tenant.
- b) *Business & Product Development*: Membantu tenant dalam menyempurnakan model bisnis dan inovasi produk tenant.
- c) *Knowledge & Skill Development*: Membuka wawasan dan meningkatkan kapabilitas tenant dalam bisnis dan teknis.
- d) *Financing Access*: Membantu tenant mendapatkan akses permodalan ke investor, dana hibah Kementrian, swasta dan CSR BUMN.
- e) *Business Networking*: Membantu tenant untuk mendapatkan partner, supplier, mentor, advisor, dan pihak-pihak lain yang bisa mempercepat pertumbuhan bisnis tenant.
- f) *Commercialization & Marketing*: Membantu tenant dalam komersialisasi inovasi, perancangan brand dan strategi pemasaran.

#### b. Sumber Daya dan Fasilitas

Ruang tenant digunakan oleh tenant dalam memproduksi dan berkoordinasi dengan timnya. Ruang tenant digunakan juga sebagai tempat/area kerja. Ruang rapat tenant digunakan untuk temu bisnis dengan calon klien tenant.

No	Fasilitas	Ukuran	Keterangan
1	Ruang Pengelola Inkubator	Luas: 50 m2	1. Fasilitas kantor 2. Ruang rapat 3. Tempat konsultasi
2	Ruang Usaha Tenant	Luas: 35 m2	1. Ruang kantor 2. Tempat produksi 3. Ruang rapat

c. Sumber Daya Fasilitas Pendukung

Sumber pendukung lainnya adalah koneksi internet berbasis jaringan LAN dan Wireless; koneksi telepon, penggunaan email, dan kartu anggota tenant dengan co-branding Bank BUMN.

d. Sumber Daya Akses Pasar

Untuk kemudahan akses ke pasar, relasi bisnis, dan teknologi maka kami telah membangun kemitraan strategis dengan lembaga pemerintah, swasta, BUMN, dan asosiasi. Lembaga pemerintah adalah sebagai mitra yang selalu memberikan bimbingan dan arahan serta pemberi bantuan dana hibah. Berikut adalah jejaring yang dibangun oleh Inkubator Bisnis VIJASUKMA untuk membantu mempermudah akses ke pasar.

- a) Pemerintah Kementerian Ristekdikti, Kementerian Koperasi dan UMKM, dan Denpasar Smart City.
- b) Swasta Yayasan Dharma Wira Widyanatha, Esia Logistik Indonesia, Krisna Oleh-Oleh.
- c) Organisasi dan Komunitas Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia, Asosiasi Pedagang Besar Indonesia, HIPMI, KADIN, JCI, Ikatan Konsultan Pajak Indonesia, Forum Internet of Things Indonesia, The Local Enabler, dan Komunitas TDA.
- d) Dekranasda Denpasar, Dharma Wanita Indonesia, Tech in Asia, Jawa/Bali Pos dan Travel Club, Radio Penguin FM 103.6 FM Bali.

## 2. Kerangka Acuan Kerja

Perencanaan terkait tahapan kegiatan dan metodologi inkubasi dalam pelaksanaan program inkubator. Metode pelaksanaan program pengembangan kewirausahaan oleh Pusat Inkubator Bisnis VIJASUKMA didasari oleh Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor : 11/Per/M.KUM/XII/2013 tentang Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria Penyelenggaraan Inkubator pada Pasal 14 yaitu :

- (1) Pra Inkubasi,
- (2) Inkubasi, dan
- (3) Pasca Inkubasi,

yang kemudian dikolaborasikan dengan sistem perkuliahan di KOPMEN VIJASUKMA.

Program Pengembangan Inkubasi Bisnis terintegrasi dan berkaitan dengan pendidikan Kewirausahaan. Setiap pelajar/mahasiswa/masyarakat umum yang mengikuti kegiatan ini diwajibkan membuat tim yang terdiri dari 4 orang dan menyusun proposal bisnis plan.

Pada saat inkubasi setiap tim tersebut mempresentasikan proposal bisnis plan dan disediakan 1 hari untuk mendemokan karya/produk dalam acara *Technopreneur Expo*. Setelah lulus matakuliah Teknopreneur, semua tim tersebut berhak untuk mengikuti proses rekrutmen menjadi tenant inwall yang akan diinkubasi oleh Pusat Inkubator Bisnis VIJASUKMA. Syarat untuk mengikuti proses rekrutmen melalui pengajuan proposal yang merupakan bagian dari tugas mata kuliah. Diharapkan 100% peserta yang mengikutinya, dan akan dipilih 75% untuk diseleksi dari segi kelayakan bisnis dan kesesuaian dengan ciri khas kewirausahaan yang menjadi fokus KOPMEN VIJASUKMA.

Adapun tahapan proses inkubasi sebagai berikut.

a. Sosialisasi Program Inkubasi



b. Rekrutment Tenant

Pola rekrutment tenant inwall dilakukan oleh masyarakat yang mendaftar diwajibkan membuat proposal bisnis plan. Proposal bisnis plan yang dihasilkan adalah sejumlah minimal 30 proposal, dimana 1 proposal terdiri dari 4 Orang. Selanjutnya proposal bisnis plan tersebut akan di seleksi tim yang dibentuk oleh Pusat Inkubator Bisnis VIJASUKMA. Hasil seleksi tersebut akan mendapatkan sejumlah 20 proposal terdiri dari 80 peserta untuk diinkubasi.

c. Pola Inkubasi (Pra Inkubasi, Inkubasi dan Pasca Inkubasi)

Pola inkubasi terdiri dari tiga fase : Pra Inkubasi – Inkubasi – Pasca Inkubasi. Kegiatan dari ketiga fase tersebut adalah sebagai berikut.

- Pra Inkubasi : tenant yang sudah lolos seleksi akan mendapatkan pendampingan dan pelatihan pengembangan bisnis dalam bentuk:
  - a) Kunjungan ke Industri,
  - b) Pelatihan Penyusunan Bussiness Plan,
  - c) Pelatihan Financial Forecast,
  - d) Pelatihan Pemasaran,
  - e) Pengenalan Standarisasi Produk, Hukum dan Legalitas Usaha Inkubator Bisnis VIJASUKMA bertindak sebagai penyelenggara acara/pelatihan dan menyediakan narasumber.

Kegiatan Pra Inkubasi membutuhkan waktu 2 minggu, dimulai dari minggu awal bulan Februari.

- Inkubasi : Fase Inkubasi dilakukan setelah tenant yang sudah mendapatkan pelatihan mengenai membangun usaha dan mendapatkan sertifikat pelatihan. Pada fase inkubasi lebih mengarah dan menitikberatkan pada
  - a. Proses Pengembangan Produk (R&D),
  - b. Uji Kelayakan Produk,
  - c. Simulasi Pemasaran Produk,
  - d. Simulasi Produksi/Prototipe.

Inkubator Bisnis VIJASUKMA akan mempersiapkan pendampingan dari tenaga ahli yang berhubungan dengan produk dan bisnis yang akan dikembangkan oleh tenant. Setiap tenant akan didampingi oleh satu pendamping yaitu dari dosen Universitas

Politeknik Bali. Disamping itu, para tenant mendapatkan akses untuk melakukan benchmark kepada mitra dari Inkubator Bisnis VIJASUKMA untuk melakukan audiensi dan asistensi dalam rangka finalisasi pengembangan produk. Kegiatan Pra Inkubasi membutuhkan waktu 4 bulan dimulai dari bulan Maret sampai Juni.

- **Pasca Inkubasi :** Selesai masa inkubasi para tenant akan melakukan peluncuran produk dan uji coba bisnisnya. Inkubator Bisnis VIJASUKMA akan bertindak sebagai fasilitator bagi para tenant. Peluncuran produk dan penjualan dimulai dari bulan Juli sampai Agustus. Selanjutnya dalam fase pasca inkubasi akan diadakan Sidang dan Yudisium dilaksanakan pada bulan September. Inkubator Bisnis VIJASUKMA akan mengadakan evaluasi kegiatan inkubasi lalu dilanjutkan dengan sidang dan yudisium. Pada bulan Oktober akan diumumkan tenant yang layak untuk melanjutkan bisnisnya dengan target minimal 5 tenant dan akan diajukan untuk akses pendanaan ke program PKM-K, KBMI, CPPBT, dan PPBT dari Kemenristekdikti, program LPKP Kemenpora serta akses permodalan ke BUMN, Angel Investor dan Venture Capital. Untuk tenant yang dinyatakan belum layak akan diberikan kesempatan untuk mengikuti kembali proses inkubasi dari awal.

### **3. Kebutuhan Pendanaan**

Estimasi kebutuhan pendanaan terkait pelaksanaan program inkubasi yang tertuang dalam bentuk rencana anggaran biaya (RAB).

**Rencana Anggaran Biaya (RAB) Pendanaan Inkubasi  
Inkubator Bisnis Vijasukma**

**I. PENDANAAN**

<b>Dana Operasional</b>	<b>Harga Satuan</b>
<b>Anggaran Total Keseluruhan</b>	<b>300,000,000.00</b>
Gaji Staff dan Pengajar	80,000,000.00
<b>Total</b>	<b>80,000,000.00</b>
Direktur dan Inkubasi	25,000,000.00
Manajer Program	20,000,000.00
Tenaga Pengajar dan Mentor	35,000,000.00
Operasional dan Fasilitas	60,000,000.00
<b>Total</b>	<b>140,000,000.00</b>
Sewa Ruang Kantor	20,000,000.00
Peralatan Kantor dan Teknologi	25,000,000.00
Kebersihan dan Pemeliharaan	15,000,000.00
Program Inkubasi dan Pelatihan	50,000,000.00
<b>Total</b>	<b>110,000,000.00</b>
Pengembangan Program	15,000,000.00
Workshop dan Seminar	20,000,000.00
Materi Pelatihan	15,000,000.00
Pemasaran dan Promosi	30,000,000.00
<b>Total</b>	<b>80,000,000.00</b>
Media Sosial dan Pemasaran Online	15,000,000.00
Acara dan Pameran Bisnis	15,000,000.00
Bantuan Keuangan untuk Startups	70,000,000.00
<b>Total</b>	<b>100,000,000.00</b>
Investasi Awal	40,000,000.00
Pendanaan Program Inkubasi	30,000,000.00
Biaya Operasional Umum	10,000,000.00
<b>Total</b>	<b>80,000,000.00</b>
Asuransi	5,000,000.00
Pajak dan Retribusi	3,000,000.00
Keamanan dan Keamanan	2,000,000.00
Pendanaan Cadangan (10% dari Total)	30,000,000.00
<b>Total</b>	<b>40,000,000.00</b>
<b>TOTAL ANGGARAN</b>	<b>630,000,000.00</b>
<b>TOTAL ANGGARAN KESELURUHAN</b>	<b>330,000,000.00</b>

Catatan: Anggaran ini dirancang untuk mendukung keberlanjutan dan kesuksesan program inkubasi, memberikan dana yang cukup untuk operasional sehari-hari, pengembangan program, serta memberikan bantuan keuangan kepada startups yang berpartisipasi. Pemantauan dan evaluasi terus-menerus akan diperlukan untuk memastikan optimalisasi penggunaan dana dan pencapaian tujuan inkubasi

#### 4. Daftar Tenant (Koperasi dan UMKM)

Daftar tenant yang unsur koperasi, UMKM dan/atau usaha rintisan yang sedang atau telah dibina oleh Lembaga Inkubator. Tahun 2023 Inkubator Bisnis VIJASUKMA telah membina sebanyak 5 tenant terdiri dari 4 tenant inwall yang bersumber dari KOPMEN VIJASUKMA dan 2 tenant outwall. Berikut adalah ringkasan mengenai produk-produk mahasiswa yang telah dibina.

##### 1) Ikan Tuna Potong Filet dan Dadu

Tim : Dewi Ary

Mentor : IGK Wira Widiania M.Ak

Di pesisir pantai yang kaya akan keberagaman ikan, lahir sebuah usaha rintisan yang mengusung visi baru dalam pengolahan ikan tuna. Fokus utama perusahaan ini adalah pada potongan filet dan dadu ikan tuna yang berkualitas tinggi. Namun, seperti setiap usaha rintisan, mereka menghadapi sejumlah permasalahan yang perlu diatasi untuk meraih kesuksesan.

Permasalahan :

- a) Pemborosan Sumber Daya: Proses tradisional dalam pengolahan ikan sering kali mengakibatkan pemborosan sumber daya. Bagian-bagian yang dapat dimanfaatkan dengan baik terabaikan, menyebabkan ketidakberlanjutan dari segi ekonomi dan ekologi.
- b) Kualitas Produk yang Tidak Konsisten: Kualitas ikan tuna yang tidak konsisten dapat merugikan citra perusahaan dan menghambat pertumbuhan. Keterbatasan dalam teknologi dan proses produksi menjadi hambatan untuk mencapai standar yang diinginkan.
- c) Waste Management: Pemrosesan ikan sering menghasilkan limbah yang sulit dielakkan. Bagaimana mengelola limbah ini secara efektif menjadi tantangan yang krusial untuk mencapai keberlanjutan lingkungan.

Inovasi :

- a) Teknologi Pengolahan yang Canggih: Mengadopsi teknologi canggih dalam proses pengolahan, seperti mesin pemotong otomatis dan sistem kontrol kualitas cerdas, untuk meningkatkan efisiensi dan konsistensi produk.

- b) Model Bisnis Berkelanjutan: Menerapkan model bisnis yang berkelanjutan dengan memaksimalkan pemanfaatan seluruh bagian ikan tuna. Misalnya, limbah dapat diubah menjadi produk tambahan seperti pupuk organik atau pakan ikan.
- c) Sertifikasi dan Jejak Ekologi: Memperoleh sertifikasi yang menggaransi keberlanjutan dan keselamatan pangan. Membangun sistem jejak ekologi yang transparan untuk memastikan asal-usul dan proses produksi yang bertanggung jawab.
- d) Inovasi Kemasan Ramah Lingkungan: Mengembangkan kemasan yang ramah lingkungan untuk mengurangi dampak limbah plastik dan mendukung gerakan global menuju penggunaan kemasan berkelanjutan.
- e) Kolaborasi dengan Nelayan Lokal: Membangun kemitraan kuat dengan nelayan lokal untuk memastikan pasokan ikan tuna yang berkelanjutan dan memberdayakan komunitas setempat.

Melalui kombinasi inovasi teknologi, manajemen sumber daya yang bijaksana, dan komitmen pada keberlanjutan, usaha rintisan ini berusaha menjadi pionir dalam industri pengolahan ikan tuna, memberikan dampak positif tidak hanya bagi bisnis mereka tetapi juga bagi masyarakat dan lingkungan sekitar.

## 2) Briket Arang dan Kopra

Tim : Ayu Tita

Mentor : IGK Wira Widiani M.Ak

Di tengah kekayaan alam yang melimpah, sebuah usaha rintisan yang berkomitmen pada pemanfaatan sumber daya lokal lahir dengan fokus pada pengolahan kelapa. Perusahaan ini bertujuan untuk menghasilkan briket arang dan kopra berkualitas tinggi, memberikan nilai tambah pada kelapa sebagai komoditas utama. Namun, seperti setiap usaha rintisan, mereka dihadapkan pada sejumlah permasalahan yang memerlukan solusi inovatif.

Permasalahan :

- a. Pengelolaan Limbah: Proses pengolahan kelapa tradisional cenderung menghasilkan limbah yang sulit diolah. Dari sabut kelapa hingga cangkang, pengelolaan limbah ini menjadi tantangan besar yang perlu diatasi untuk mencapai keberlanjutan.
- b. Efisiensi Energi: Proses pengeringan kopra dan pembuatan briket arang seringkali menggunakan energi yang besar. Mencari cara untuk meningkatkan efisiensi energi dan mengurangi dampak lingkungan menjadi prioritas.

- c. Kualitas Produk yang Konsisten: Kualitas briket arang dan kopra yang bervariasi dapat menghambat penerimaan pasar. Diperlukan metode produksi yang dapat menghasilkan produk dengan standar kualitas yang tinggi secara konsisten.

Inovasi :

- a. Penggunaan Energi Terbarukan: Mengadopsi teknologi baru yang menggunakan energi terbarukan, seperti tenaga surya atau bioenergi, untuk mengurangi ketergantungan pada sumber energi konvensional dan menjaga keberlanjutan lingkungan.
- b. Proses Pengolahan Berkelanjutan: Menerapkan proses pengolahan yang ramah lingkungan dengan memanfaatkan limbah kelapa untuk menghasilkan produk tambahan, seperti pupuk organik atau bahan bangunan ramah lingkungan.
- c. Teknologi Pengeringan Modern: Menggunakan teknologi pengeringan modern yang efisien energi dan dapat menghasilkan kopra dengan kadar air yang tepat, memastikan kualitas produk yang konsisten.
- d. Pengembangan Produk Inovatif: Menciptakan varian briket arang dengan formula khusus atau tambahan bahan alami untuk meningkatkan daya tarik pasar dan memberikan nilai tambah pada produk.
- e. Sertifikasi dan Jejak Produksi: Memperoleh sertifikasi keberlanjutan dan membuka jejak produksi yang transparan untuk membangun kepercayaan konsumen terhadap produk mereka.

Melalui inovasi ini, usaha rintisan ini bukan hanya berusaha untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing produknya tetapi juga untuk menciptakan dampak positif pada lingkungan dan komunitas lokal. Dengan pendekatan berkelanjutan, mereka berharap dapat menjadi model untuk industri pengolahan kelapa yang lebih baik dan lebih berdaya saing.

### 3) AKL Skincare

Tim : Elisa

Mentor : IGK Wira Widiani M.Ak

Dalam era ketertarikan yang semakin meningkat terhadap perawatan diri dan kesehatan kulit, muncul sebuah usaha rintisan yang mengejar visi untuk mengubah industri skincare. Fokus utama dari usaha ini adalah pada pengolahan AKL (Aloe Vera, Kaktus,

dan Lidah Buaya) sebagai bahan dasar skincare yang alami dan berkualitas. Namun, seperti setiap usaha rintisan, mereka menghadapi tantangan yang perlu diatasi untuk meraih kesuksesan.

Permasalahan :

- a) Bahan Baku yang Berkelanjutan: Pemenuhan kebutuhan bahan baku yang berkualitas tinggi, khususnya Aloe Vera, Kaktus, dan Lidah Buaya, dapat menjadi permasalahan, terutama jika pasokan tidak dapat dijaga secara berkelanjutan.
- b) Stabilitas Produk Tanpa Bahan Kimia Berbahaya: Menghasilkan produk skincare yang stabil dan memiliki daya simpan tanpa menggunakan bahan kimia berbahaya menjadi tantangan, terutama karena konsumen semakin menyadari pentingnya skincare yang aman dan alami.
- c) Pendidikan Konsumen: Edukasi konsumen mengenai manfaat dan cara penggunaan skincare berbahan AKL perlu ditingkatkan untuk meningkatkan kesadaran dan penerimaan pasar terhadap produk ini.

Inovasi :

- a) Penanaman Bahan Baku Secara Berkelanjutan: Mengembangkan program penanaman yang berkelanjutan untuk Aloe Vera, Kaktus, dan Lidah Buaya, memastikan pasokan bahan baku yang terjaga sekaligus memberikan dampak positif pada lingkungan.
- b) Teknologi Ekstraksi yang Inovatif: Mengadopsi teknologi ekstraksi terkini untuk mempertahankan kualitas dan keefektifan bahan alami tanpa menambahkan bahan kimia berbahaya.
- c) Penggunaan Kemasan Ramah Lingkungan: Menerapkan kemasan yang ramah lingkungan, seperti botol-botol daur ulang atau bahan kemasan yang dapat terurai secara alami, sebagai upaya mendukung keberlanjutan.
- d) Program Pendidikan dan Kesadaran Konsumen: Menggelar kampanye edukasi dan awareness untuk menjelaskan manfaat langsung dari bahan AKL pada kulit, serta memberikan panduan penggunaan produk yang tepat.
- e) Penelitian dan Pengembangan Produk Berkelanjutan: Berinvestasi dalam penelitian dan pengembangan untuk menciptakan produk skincare inovatif berbahan AKL yang mampu memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah. Melalui kombinasi upaya ini, usaha rintisan ini berusaha untuk tidak hanya menciptakan produk skincare yang alami dan berkualitas, tetapi juga untuk menjadi agen perubahan positif dalam industri

kecantikan dengan memberikan perhatian pada keberlanjutan, edukasi konsumen, dan inovasi teknologi.

#### 4) Pie Susu Dhian

Tim : Wahyudi

Mentor : IGK Wira Widianana M.Ak

Berkembang di tengah gemerlap budaya Bali, usaha rintisan ini mengangkat tradisi lezat pulau dewata melalui produksi kue oleh-oleh khas Bali yang terkenal dengan sebutan "Pie Susu Dhian." Meskipun usaha ini menjanjikan cita rasa yang otentik, seperti setiap usaha rintisan, mereka dihadapkan pada sejumlah permasalahan yang menuntut solusi inovatif.

Permasalahan :

- a) **Pemeliharaan Kualitas dan Kesegaran:** Menghadapi tantangan dalam mempertahankan kualitas dan kesegaran produk, terutama karena oleh-oleh sering harus memiliki daya tahan untuk perjalanan yang jauh. **Pemasaran dan Branding:** Memasarkan produk oleh-oleh khas Bali di tengah persaingan pasar yang ketat memerlukan strategi pemasaran dan branding yang kuat untuk menarik perhatian calon konsumen.
- b) **Efisiensi Produksi:** Meningkatkan efisiensi produksi tanpa mengorbankan kualitas produk menjadi permasalahan, terutama karena proses pembuatan kue oleh-oleh dapat memakan waktu.

Inovasi :

- a) **Penggunaan Metode Pengawetan yang Alami:** Menggagas metode pengawetan yang alami dan ramah lingkungan untuk mempertahankan kesegaran produk tanpa menggunakan bahan kimia tambahan yang dapat merusak rasa autentik.
- b) **Pengembangan Varian Produk:** Melalui riset dan inovasi, menciptakan varian produk baru dengan sentuhan modern yang tetap mempertahankan keaslian rasa dan karakteristik kue oleh-oleh khas Bali.
- c) **Branding Berbasis Cerita Lokal:** Membangun branding yang kuat berdasarkan cerita lokal Bali, mencakup nilai-nilai budaya dan keunikan kue Pie Susu Dhian untuk menciptakan daya tarik emosional pada konsumen. **Optimasi Proses Produksi:** Menerapkan teknologi modern untuk mengoptimalkan proses produksi, mengurangi

waktu pembuatan tanpa mengorbankan kualitas, dan meningkatkan kapasitas produksi.

- d) Kemasan Inovatif: Mengembangkan kemasan inovatif yang dapat mempertahankan kesegaran kue oleh-oleh, mudah diangkut, dan mencerminkan keindahan dan keunikan Bali.

Melalui serangkaian inovasi ini, "Pie Susu Dhian" berupaya menjadi lebih dari sekadar oleh-oleh, melainkan simbol autentisitas dan keindahan Bali yang dapat dinikmati oleh semua. Dengan menjawab permasalahan dengan cara yang kreatif dan berkelanjutan, usaha rintisan ini berkomitmen untuk melestarikan cita rasa tradisional dan memberikan pengalaman yang tak terlupakan kepada para penggemarnya.

#### 5) Soto dan Bubur Ayam Surabaya

Tim : Fransiska

Mentor : IGK Wira Widiani M.Ak

Mengusung cita rasa autentik dari kota pahlawan, Surabaya, "Warung Soto & Bubur Dhani" muncul sebagai usaha rintisan yang menghadirkan Soto dan Bubur Ayam khas Surabaya dengan sentuhan inovatif. Walaupun bersemangat untuk memperkenalkan lezatnya kuliner Surabaya, usaha ini dihadapkan pada sejumlah permasalahan yang menuntut solusi kreatif.

Permasalahan :

- a) Ketersediaan Bahan Baku Berkualitas: Memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi, seperti bumbu rempah dan daging ayam segar, yang menjadi elemen kunci dalam Soto dan Bubur Ayam.
- b) Pengemasan Ramah Lingkungan: Dalam era kesadaran lingkungan, perusahaan menghadapi tekanan untuk menggunakan kemasan yang ramah lingkungan tanpa mengorbankan kepraktisan dan kebersihan.
- c) Kualitas dan Konsistensi Rasa: Mempertahankan kualitas dan konsistensi rasa Soto dan Bubur Ayam tanpa mengorbankan kecepatan layanan, terutama jika diperlukan volume produksi yang tinggi.

Inovasi :

- a) Sistem Pasokan Berbasis Petani Lokal: Bermitra dengan petani lokal untuk memastikan pasokan daging ayam segar dan bumbu rempah yang berkualitas tinggi, sekaligus memberikan dampak positif pada ekonomi lokal.
- b) Kemasan Biodegradable dan Daur Ulang: Menggunakan kemasan yang ramah lingkungan, seperti wadah dan kantong yang dapat terurai secara alami atau didaur ulang, untuk mengurangi dampak lingkungan.
- c) Teknologi Canggih dalam Proses Masak: Menerapkan teknologi modern dalam proses masak untuk mempertahankan kualitas dan konsistensi rasa, serta meningkatkan efisiensi produksi.
- d) Varian Menu yang Kreatif: Mengembangkan varian menu Soto dan Bubur Ayam dengan tambahan bahan dan cita rasa baru, menarik perhatian pelanggan dan memperkaya pengalaman kuliner mereka.
- e) Kemitraan dengan Jasa Pengiriman: Mengoptimalkan kemitraan dengan jasa pengiriman makanan untuk meningkatkan jangkauan pasar dan memberikan pelayanan yang cepat dan efisien.

Melalui kombinasi inovasi ini, "Warung Soto & Bubur Dhani" bukan hanya menciptakan hidangan yang lezat, tetapi juga merangkul keberlanjutan, keunikan, dan efisiensi dalam setiap aspek operasionalnya. Dengan begitu, mereka berharap menjadi destinasi kuliner terkemuka yang membanggakan cita rasa autentik Surabaya, memanjakan lidah pelanggan, dan memberikan kontribusi positif pada perkembangan kuliner di Indonesia.

#### 6) Sila Digital Economy & Software House

Tim : Mulya Tantra

Mentor : IGK Wira Widiani M.Ak

Muncul dari gairah inovasi teknologi, "Sila Digital Economy & Software House" mengukuhkan eksistensinya sebagai usaha rintisan yang menghadirkan solusi perangkat lunak inovatif dan layanan digital di tengah revolusi industri 4.0. Meskipun membawa semangat untuk memimpin industri digital, perusahaan ini tidak lepas dari tantangan yang memerlukan solusi inovatif.

Permasalahan :

- a) Persaingan Global yang Ketat: Menghadapi persaingan sengit di pasar global dalam industri perangkat lunak dan layanan digital memerlukan strategi pemasaran dan diferensiasi produk yang kuat.
- b) Keamanan Data dan Privasi Pengguna: Dalam era kekhawatiran terhadap keamanan data dan privasi, memberikan jaminan keamanan yang tinggi untuk produk dan layanan digital menjadi suatu keharusan.
- c) Kecepatan Pengembangan dan Perubahan Teknologi: Mengikuti perkembangan dan perubahan teknologi yang cepat menjadi tantangan dalam memastikan produk dan layanan tetap relevan di pasar yang dinamis.

Inovasi :

- a) Penerapan Teknologi Keamanan Tinggi: Mengintegrasikan teknologi keamanan tinggi untuk melindungi data pengguna dan memberikan kepercayaan kepada klien terkait dengan keamanan dan privasi data.
- b) Pengembangan Solusi Berbasis Kecerdasan Buatan: Menerapkan kecerdasan buatan dalam produk dan layanan untuk meningkatkan efisiensi, prediksi, dan pengalaman pengguna.
- c) Agile Development dan DevOps Practices: Mengadopsi praktik pengembangan Agile dan DevOps untuk meningkatkan kecepatan pengembangan dan memastikan produk dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kebutuhan pasar.
- d) Program Pelatihan dan Pengembangan Karyawan: Membangun program pelatihan dan pengembangan karyawan untuk memastikan tim selalu memiliki keterampilan terkini dan dapat berinovasi sesuai dengan perkembangan teknologi.
- e) Kemitraan Strategis: Membangun kemitraan strategis dengan perusahaan teknologi terkemuka dan lembaga pendidikan untuk mengakses sumber daya dan pengetahuan yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan.

Melalui kombinasi inovasi ini, "Sila Digital Economy & Software House" tidak hanya berupaya menjadi pelaku utama dalam memberikan solusi teknologi, tetapi juga untuk membentuk ekosistem digital yang berkelanjutan. Dengan memahami kebutuhan pelanggan, mengikuti tren teknologi, dan berkomitmen pada standar keamanan tinggi, perusahaan ini bermaksud untuk menjadi pionir yang mendorong pertumbuhan ekonomi digital dan inovasi di era digital ini.

## 7) ERZP POS & Accounting

Tim : Mulya Tantra

Mentor : IGK Wira Widianana M.Ak

Dalam era digital yang terus berkembang, kebutuhan akan solusi pembukuan yang efisien semakin mendesak, terutama bagi pemilik usaha kecil dan menengah. "ERZP Pos & Accounting" hadir sebagai solusi inovatif untuk mengatasi permasalahan yang sering dihadapi oleh banyak pemilik usaha terkait manajemen keuangan.

Permasalahan :

### 1. Kompleksitas Software Pembukuan:

Banyak perusahaan kecil dan menengah mengalami kesulitan dalam mengoperasikan perangkat lunak pembukuan yang rumit. Kurangnya kejelasan dan antarmuka yang membingungkan sering kali menjadi hambatan utama.

### 2. Ketidakmampuan Integrasi:

Seringkali, perusahaan menggunakan beberapa sistem yang tidak dapat terintegrasi dengan baik, menyebabkan kesulitan dalam mengelola data dan membuat laporan yang konsisten.

### 3. Keterbatasan Aksesibilitas:

Software pembukuan yang hanya dapat diakses dari satu lokasi atau perangkat seringkali tidak memenuhi kebutuhan perusahaan yang bersifat mobile dan serba cepat.

Inovasi "ERZP Pos & Accounting":

### 1. Antarmuka Pengguna Intuitif:

ERZP Pos & Accounting dirancang dengan antarmuka pengguna yang intuitif dan mudah digunakan. Dengan desain yang bersahabat, pemilik usaha dapat mengelola pembukuan mereka tanpa memerlukan keahlian teknis khusus.

### 2. Integrasi yang Efisien:

Keunggulan utama ERZP terletak pada kemampuannya untuk terintegrasi dengan berbagai sistem, seperti POS (Point of Sale) dan sistem lainnya. Ini memastikan bahwa data keuangan dapat diakses dan dikelola dengan mudah, memberikan visibilitas penuh atas kesehatan finansial perusahaan.

### 3. Aksesibilitas dari Mana Saja:

Solusi ini dirancang dengan konsep cloud-based, memungkinkan akses ke data keuangan dari mana saja dan kapan saja. Ini memberikan fleksibilitas dan mobilitas yang diperlukan oleh pemilik usaha yang selalu dalam perjalanan.

### 4. Keamanan dan Kepatuhan:ERZP dilengkapi dengan standar keamanan tinggi dan mematuhi regulasi keuangan terkini. Ini memberikan ketenangan pikiran kepada pemilik usaha, menjamin bahwa data mereka aman dan terlindungi.

Dengan menghadirkan ERZP Pos & Accounting, kami berkomitmen untuk merampingkan proses pembukuan, mengatasi hambatan integrasi, dan memberikan pemilik usaha akses cepat dan mudah ke informasi keuangan mereka. Inovasi ini tidak hanya membantu meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memberikan solusi yang ramah pengguna dan sesuai dengan tuntutan bisnis modern.

## 8) "Es Krim Gelato Massimo Sacco"

Tim : Ayu Tita

Mentor : IGK Wira Widiana M.Ak

Dalam suasana tropis yang hangat, kehadiran "Es Krim Gelato Massimo Sacco" muncul sebagai jawaban segar bagi para penikmat es krim yang mencari pengalaman unik dan berkualitas. Melibatkan seni dan inovasi dalam setiap gigitannya, usaha rintisan ini bertujuan untuk merubah pandangan konvensional mengenai es krim dan memberikan sentuhan premium kepada pelanggan.

Permasalahan:

#### 1. Keterbatasan Pilihan Es Krim Premium:

Meskipun es krim adalah camilan favorit banyak orang, seringkali pilihan es krim premium yang benar-benar autentik dan berkualitas tinggi masih terbatas di pasaran. Banyak penikmat es krim yang merasa kurang puas dengan variasi yang tersedia.

#### 2. Pengalaman Rasa yang Monoton:

Banyak produk es krim cenderung menawarkan rasa yang monoton dan kurang inovatif. Pelanggan mencari pengalaman baru dan sensasi yang luar biasa dalam setiap gigitan, namun pilihan tersebut seringkali tidak memadai.

### 3. Ketidakpastian Bahan Baku:

Ketersediaan dan kualitas bahan baku es krim sering kali menjadi masalah, terutama bila mencari bahan berkualitas tinggi untuk menciptakan produk dengan cita rasa yang istimewa.

### Inovasi "Es Krim Gelato Massimo Sacco":

#### 1. Keberagaman Rasa dan Tekstur:

Es Krim Gelato Massimo Sacco menyajikan keberagaman rasa dan tekstur yang belum pernah terjadi sebelumnya. Dari varian klasik hingga inovasi modern, setiap produknya diciptakan dengan keahlian dan perhatian terhadap detail untuk memastikan pengalaman yang tak terlupakan.

#### 2. Bahan Baku Berkualitas Tinggi:

Menempatkan kualitas sebagai prioritas utama, "Massimo Sacco" bekerja sama dengan petani lokal dan penyedia bahan baku terpercaya untuk mendapatkan bahan berkualitas tinggi. Ini tidak hanya mendukung komunitas lokal tetapi juga menjamin kesegaran dan keautentikan setiap produknya.

#### 3. Kreasi Rasa Khusus:

Tim ahli koki dan ahli es krim di "Massimo Sacco" berinovasi secara terus-menerus untuk menciptakan rasa khusus yang memukau. Dari perpaduan bahan eksotis hingga sentuhan lokal, setiap es krim menjadi karya seni rasa yang unik.

#### 4. Fokus pada Pengalaman Pelanggan:

"Massimo Sacco" tidak hanya menyajikan es krim, tetapi juga menghadirkan pengalaman. Dengan suasana toko yang nyaman dan pelayanan pelanggan yang ramah, setiap kunjungan menjadi momen istimewa.

#### 5. Komitmen Lingkungan:

Mengintegrasikan tanggung jawab lingkungan, "Massimo Sacco" berusaha untuk menggunakan kemasan ramah lingkungan dan mendukung praktik bisnis yang berkelanjutan.

Dengan memberikan sentuhan inovatif pada tradisi es krim, "Es Krim Gelato Massimo Sacco" tidak hanya memuaskan selera pelanggan tetapi juga membuka pintu bagi penikmat es krim untuk menjelajahi dunia rasa yang baru dan mengagumkan. Usaha

rintisan ini tidak hanya menghasilkan es krim, tetapi juga sebuah karya seni kuliner yang memukau.

#### 9) Usaha Rintisan "Pradnya Mart" - Perdagangan Eceran Alat Tulis dan Sekolah

Tim : Dewi Ary

Mentor : IGK Wira Widianana, M.Ak

Dalam menanggapi kebutuhan yang terus berkembang di dunia pendidikan dan perkantoran, "Pradnya Mart" muncul sebagai usaha rintisan yang berfokus pada perdagangan eceran alat tulis dan kebutuhan sekolah. Menyadari kompleksitas kebutuhan pelanggan di sektor ini, Pradnya Mart berkomitmen untuk menyediakan solusi yang mudah, terjangkau, dan berkualitas.

Permasalahan:

1. Keterbatasan Aksesibilitas: Banyak pelanggan, terutama di daerah pedesaan, mengalami kesulitan dalam mengakses alat tulis dan kebutuhan sekolah yang berkualitas. Toko fisik seringkali terbatas, dan pengadaan barang bisa menjadi sebuah tantangan.
2. Kurangnya Variasi Produk Lokal: Pasar seringkali didominasi oleh produk impor, sementara kebutuhan akan produk lokal dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik seringkali tidak terpenuhi.
3. Pemahaman Khusus Kebutuhan Sekolah: Pelanggan membutuhkan lebih dari sekadar tempat pembelian alat tulis; mereka juga membutuhkan pengetahuan khusus mengenai kebutuhan sekolah yang sesuai dengan kurikulum.

Inovasi "Pradnya Mart":

1. Platform E-Commerce yang Ramah Pengguna: Pradnya Mart meluncurkan platform e-commerce yang ramah pengguna, memungkinkan pelanggan untuk menjelajahi dan membeli produk dengan mudah dari kenyamanan rumah mereka. Pengiriman cepat dan layanan pelanggan yang responsif menjadi fokus utama.
2. Kemitraan dengan Produsen Lokal: Melalui kemitraan erat dengan produsen lokal, Pradnya Mart menyediakan produk dengan harga bersaing dan kualitas terjamin. Ini tidak hanya mendukung perekonomian lokal tetapi juga memberikan pelanggan pilihan yang lebih luas.

3. Paket Khusus untuk Kebutuhan Sekolah: Dengan pemahaman mendalam tentang kebutuhan sekolah, Pradnya Mart menyusun paket khusus yang mencakup semua alat tulis yang diperlukan sesuai dengan kurikulum. Ini memudahkan para orang tua dan guru dalam mendukung proses belajar mengajar.
4. Program Diskon untuk Komunitas Pendidikan:  
Pradnya Mart menyelenggarakan program diskon khusus untuk sekolah dan lembaga pendidikan. Hal ini membantu mengurangi beban biaya pembelian alat tulis dan kebutuhan sekolah, mendukung pendidikan yang terjangkau.
5. Edukasi Melalui Blog dan Konten Pendidikan:  
"Pradnya Mart" tidak hanya berfokus pada penjualan, tetapi juga berfungsi sebagai sumber informasi. Melalui blog dan konten pendidikan, pelanggan dapat memperoleh informasi tentang tren pendidikan, pemilihan alat tulis yang tepat, dan cara memaksimalkan proses belajar.

Dengan visi untuk menjadi mitra utama dalam pemenuhan kebutuhan alat tulis dan kebutuhan sekolah, "Pradnya Mart" tidak hanya menawarkan produk, tetapi juga solusi yang terjangkau, bermanfaat, dan mendukung perkembangan pendidikan di berbagai lapisan masyarakat.

#### 10) Usaha Rintisan "Ayam Tempong Ibu Sri"

Tim : Wahyudi

Mentor : IGK Wira Widianana, M.Ak

Dalam dunia kuliner yang kaya akan variasi, "Ayam Tempong Ibu Sri" lahir sebagai usaha rintisan yang memperkenalkan kelezatan khas Ayam Tempong, sebuah hidangan pedas yang menggoda lidah dan menghadirkan pengalaman kuliner yang unik. Usaha ini muncul dengan semangat untuk mengatasi permasalahan yang sering dihadapi oleh pencinta pedas dan penyuka hidangan tradisional.

Permasalahan:

##### 1. Ketidaktersediaan Hidangan Khas Lokal:

Di tengah pesatnya perkembangan ragam kuliner global, banyak masyarakat kini kesulitan menemukan hidangan khas lokal yang autentik, terutama di luar kawasan asal hidangan tersebut.

## 2. Kesulitan Mencari Hidangan Pedas Berkualitas:

Pencinta hidangan pedas sering menghadapi kesulitan untuk menemukan hidangan pedas yang tidak hanya memanjakan lidah tetapi juga mempersembahkan cita rasa yang autentik dan bumbu yang berkualitas.

## 3. Tantangan Mempertahankan Keaslian Resep:

Dalam menghidangkan hidangan tradisional, seringkali terjadi tantangan dalam mempertahankan keaslian resep dan bumbu, terutama ketika usaha makin berkembang dan memasuki pasar yang lebih luas.

## Inovasi "Ayam Tempung Ibu Sri":

1. Keaslian Resep dan Bumbu Tradisional: "Ayam Tempung Ibu Sri" mempertahankan keaslian resep dan bumbu tradisional Ayam Tempung. Dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi dan metode memasak yang autentik, setiap sajian menghadirkan cita rasa yang sesungguhnya.

2. Ketersediaan di Luar Kawasan Asal: Usaha ini berinovasi dengan membawa hidangan Ayam Tempung ke berbagai kota dan wilayah di luar daerah asalnya. Ini memungkinkan lebih banyak orang untuk menikmati kelezatan Ayam Tempung tanpa harus melakukan perjalanan jauh.

## 3. Variasi Tingkat Pedas yang Disesuaikan:

"Ibu Sri" memahami bahwa preferensi terhadap tingkat kepedasan dapat bervariasi. Oleh karena itu, mereka menyajikan Ayam Tempung dengan pilihan tingkat pedas yang dapat disesuaikan, mulai dari yang lembut hingga sangat pedas.

## 4. Kemasan dan Layanan Antar:

Untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang sibuk, "Ayam Tempung Ibu Sri" menyediakan layanan antar dan kemasan praktis untuk dibawa pulang. Ini memudahkan pelanggan untuk menikmati hidangan ini kapan pun mereka inginkan.

## 5. Komitmen pada Kebersihan dan Kesehatan:

Dalam menghadirkan hidangan yang lezat, "Ibu Sri" juga menempatkan kebersihan dan kesehatan sebagai prioritas utama. Mereka menerapkan standar kebersihan tinggi dalam setiap tahap proses masak dan pengiriman.

Melalui inovasinya, "Ayam Tempung Ibu Sri" tidak hanya menjadi destinasi bagi pecinta hidangan pedas tetapi juga menjembatani kesenjangan antara tradisi kuliner dan

tuntutan pasar yang lebih luas. Usaha ini tidak hanya menghadirkan hidangan, tetapi juga mempersembahkan pengalaman dan warisan kuliner yang tak terlupakan.

## **5. Pengalaman Kerjasama dengan Instansi/Lembaga Lain**

Pengalaman kerjasama dengan instansi/lembaga lainnya yang paling kurang berisikan tentang :

- a. Nama Instansi/Lembaga
- b. Tahun dilakukan Kerjasama
- c. Sasaran tenant
- d. Jumlah dan daftar tenant yang diinkubasi
- e. Jumlah nilai pendanaan yang diberikan

## **6. Strategi Menginkubasi Koperasi dan UMKM**

Menginkubasi koperasi dan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memerlukan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan. Berikut adalah strategi yang dapat dipertimbangkan:

### **a. Pendidikan dan Pelatihan:**

Sediakan program pendidikan dan pelatihan bagi para pelaku UMKM dan anggota koperasi untuk meningkatkan keterampilan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, dan teknologi. Kolaborasi dengan lembaga-lembaga pendidikan dan pelatihan untuk memberikan sertifikasi dan pelatihan yang diakui secara luas.

### **b. Akses Keuangan:**

Fasilitasi akses ke sumber pendanaan melalui kemitraan dengan lembaga keuangan, bank, atau investor yang berfokus pada UMKM dan koperasi. Berikan pemahaman tentang berbagai jenis pembiayaan, termasuk pinjaman, modal ventura, dan skema pembiayaan inovatif lainnya.

### **c. Pemasaran dan Promosi:**

Dukung upaya pemasaran dan promosi bagi produk dan layanan UMKM dan koperasi, termasuk pengembangan merek, strategi pemasaran digital, dan peningkatan keterlibatan media sosial. Bantu dalam pengembangan strategi pemasaran bersama untuk meningkatkan daya saing di pasar.

d. Teknologi dan Inovasi:

Fasilitasi adopsi teknologi yang relevan dan inovasi dalam proses produksi, pemasaran, dan manajemen bisnis. Ajarkan keterampilan teknologi dasar kepada anggota koperasi dan pelaku UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional.

e. Jaringan dan Kemitraan:

Bangun jaringan dengan lembaga pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, dan perusahaan swasta untuk mendukung koperasi dan UMKM. Dukung pembentukan kemitraan antara UMKM dan koperasi dengan pihak lain dalam rantai nilai.

f. Monitoring dan Evaluasi:

Bangun sistem pemantauan dan evaluasi untuk mengukur kinerja koperasi dan UMKM yang sedang diinkubasi. Berikan umpan balik berkelanjutan dan dukungan berbasis hasil untuk memastikan perbaikan terus-menerus.

g. Hukum dan Perizinan:

Berikan bantuan hukum untuk memastikan bahwa koperasi dan UMKM memahami dan mematuhi regulasi yang berlaku. Bekerjasama dengan pihak berwenang untuk menyederhanakan proses perizinan dan memastikan kepatuhan.

h. CSR dan Tanggung Jawab Sosial:

Galang dukungan dari perusahaan besar dan organisasi melalui program Corporate Social Responsibility (CSR) untuk membantu pengembangan koperasi dan UMKM.

i. Penyediaan Infrastruktur:

Pastikan akses yang memadai terhadap infrastruktur dasar seperti energi, transportasi, dan komunikasi yang dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM dan koperasi.

j. Pengembangan Pasar:

Bantu koperasi dan UMKM untuk mengakses pasar lokal, nasional, dan internasional. Dukung partisipasi dalam pameran, festival, dan platform e-commerce.

## PENUTUP

Memahami proses Inkubasi bisnis seperti melihat bagaimana sebuah alat inkubator bayi, ia berperan melakukan serangkaian treatment medis pada bayi – bayi yang baru lahir, agar ia meningkat daya tahan tubuhnya, sehingga siap hidup di lingkungan sebenarnya. Dalam proses treatment tersebut, selain melibatkan alat, yang bersifat melindungi si bayi, juga ada tim medis yang ahli dibidangnya.

Pusat Inkubator Bisnis VIJASUKMA adalah Pusat Inkubator Bisnis yang merupakan unit dibawah koordinasi KOPMEN VIJASUKMA Denpasar . Berdiri sejak 2023, berfungsi sebagai pelaksana program inkubasi bisnis , yaitu pembinaan dan pengembangan kewirausahaan untuk anggota koperasi juga masyarakat umum. Saat ini, Pusat Inkubator Bisnis VIJASUKMA telah terdaftar dalam asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia dan dipercaya oleh KEMENKOP UMKM dalam sosialisasi Program RiDi 2023.

Dalam buku ini dibahas bagaimana Pusat Inkubator Bisnis VIJASUKMA sebagai bagian dari KOPMEN VIJASUKMA mengacu pada ketentuan Kementerian UKM. Proses inkubasi bisnis ini telah menghasilkan 10 tenant potensial dan diantaranya masih menunggu beberapa calon tenant yang ingin diinkubasi, beberapa ada yang telah meraih penghargaan. Kehadiran Pusat Inkubator Bisnis VIJASUKMA ini, semoga dapat menjadi bagi inspirasi bagi inovator–inovator calon technopreneur dan sociopreneur yang memiliki wawasan kolaborasi dan kemandirian.