



# YAYASAN EKONOMI KREATIF KARAWANG

Office : Perum Pesona Kalangsurya Blok H3 No.25 - Rengasdengklok

Workshop : Jalan Alun-Alun Selatan No.2 Kel. KarawangKulon

Kec. Karawang Barat Email : yayasane krafkarawang@gmail.com

## RENCANA STRATEGIS

Program Inkubasi dilaksanakan dalam 3 (tiga) tahapan yang akan berlangsung selama 1(satu) tahun, mencakup Pra-Inkubasi, Inkubasi, dan Pasca Inkubasi dengan pembagian pembelajaran sebagai berikut :

<b>PRA INKUBASI</b>	<b>INKUBASI</b>	<b>PASCA INKUBASI</b>
Seleksi Tenant / Calon	Pendampingan Pembuatan Legalitas Usaha (NIB, PT, CV, PT Perseorangan)	Evaluasi Perkembangan Bisnis Tenant
Pengenalan Sistem dan Strategi Bisnis	Pendampingan Pembuatan Legalitas Produk (PIRT, HAKI, Halal & HACCP)	Perluasan Jaringan Pemasaran
Penanaman Pola Pikir / Mindset Kewirausahaan	Pendampingan Skill dan Kompetensi (BNSP)	Pendampingan Pembuatan Sertifikat dan Standarisasi Tambahan
Penandatanganan Komitmen	Pendampingan Riset Pasar dan Produk	Pendampingan Ajuan Bantuan Permodalan
	Pendampingan Pengembangan Bisnis Strategi	Pendampingan Penyusunan Ajuan Investor
	Pendampingan Manajemen Branding dan Promosi	Pendampingan Pengelolaan Brand, Kualitas Produk dan Skill
	Pendampingan Pembuatan Kemasan Produk	
	Pendampingan Manajemen Financial dan Pencatatan Keuangan	
	Pendampingan Pemasaran Digital	
	Uji Coba Produksi & Pasar	
<b>PERIODE 2 BULAN</b>	<b>PERIODE 6 BULAN</b>	<b>PERIODE 4 BULAN</b>

Pada periode pertama, Pra-Inkubasi dilakukan selama 2 bulan untuk mengidentifikasi pelaksanaan bisnis tenant yang sebelumnya telah dilakukan, mengevaluasi pelaksanaannya untuk pengembangan saat inkubasi, dan juga memberikan pengenalan dan pemberdayaan tenant. Dalam tahap ini tenant akan memperoleh pelatihan sesuai dengan kebutuhannya yang diperoleh dari hasil kurasi produk dan bisnis. Materi pelatihan yang akan diberikan meliputi berikut:

- Sistem dan Strategi Bisnis
- Skill dan Kompetensi
- Pola Pikir Pebisnis
- Manajemen Bisnis
- Penyusunan Business Plan

Periode Inkubasi berlangsung selama 6 (enam) bulan untuk melakukan pengembangan dari pelaksanaan bisnis tenant. Periode ini dilakukan dengan konsultasi, pendampingan, mentoring tenant oleh Inkubator. Tenant akan didampingi dalam pembuatan perizinan atau legalitas usaha dan produknya, sertifikasi dan standarisasi usaha dan produknya, serta pendampingan kepengurusan usaha dalam pencatatan keuangan dan pengembangan strategi bisnis. Pada akhirnya, inkubator bersama dengan tenant akan uji coba produksi dan melakukan riset pasar atas penjualan produknya.

Tenant didampingi secara intensif supaya bisa menyusun *business plan* yang baik dan benar serta layak untuk diajukan kepada lembaga pembiayaan baik bank maupun non bank. Pendampingan dilakukan terhadap perencanaan pengembangan usaha, perencanaan sumber daya manusia, produksi, pemasaran. Aspek pemasaran meliputi segmentasi pasar, targeting, dan positioning. Selain itu juga pendampingan untuk penyusunan bisnis plan dilakukan terhadap marketing mix dan keuangan termasuk rugi dan laba serta kelayakan usaha.

Uji coba produksi dilakukan sebagai implementasi dari rencana usaha yang telah disusun. Kegiatan ini bersifat pengembangan produk dan bertujuan untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan mutu dan spesifikasi yang direncanakan.

Untuk uji coba pasar, dilakukan dengan harapan strategi yang dikembangkan sudah sesuai dan bisa berjalan dengan baik. Pada tahap inipun Inkubator akan mendampingi tenant melakukan persiapan yang perlu dibuat dalam proses temu bisnis dengan pembeli. Inkubator juga akan membukakan pintu akses pasar dengan mempertemukan tenant kepada calon mitra bisnis dalam sebuah atau beberapa temu bisnis.

Periode Pasca Inkubasi dapat dianggap inkubator sudah melepas tenant menjadi UMKM atau Pelaku Ekonomi Kreatif yang mandiri dan berkembang. Hal yang dilakukan inkubator adalah untuk melihat efektivitas hasil pengembangan yang sudah dicetus pada masa Inkubasi. Hasil dari evaluasi akan menjadi penentuan langkah selanjutnya untuk menambahkan jaringan pemasaran. Jaringan pasar yang akan diperkenalkan untuk ke ranah ekspor dan juga peluang untuk mendapatkan investor. Pada tahap pasca inkubasi, tenant harus mampu mengembangkan jaringan kemitraan untuk pengembangan usahanya dan perluasan wilayah pasar skala lebih luas termasuk ekspor.