

RENCANA STRATEGIS INKUBASI

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

PRA INKUBASI	INKUBASI	PASCA INKUBASI
Penanaman Pola Pikir Pebisnis	Pendampingan Riset Pasar dan Promosi Produk	Evaluasi Perkembangan Bisnis Tenant
Pengenalan Sistem dan Strategi Bisnis	Pendampingan Pembuatan Izin Usaha	Perluasan Jaringan Pemasaran
Workshop Kewirausahaan	Pendampingan Pembuatan Izin Edar Produk	Pendampingan Ajuan Bantuan Pendanaan
Seleksi Tenant	Pendampingan Pengembangan Bisnis Strategi	Pendampingan Penyusunan Ajuan Investor
	Pendampingan Pembuatan Kemasan Produk	
	Pendampingan peningkatan Pemasaran Digital	
	Uji Coba Produksi & Pasar	

	Pendampingan Pembuatan HAKI	
PERIODE 1 BULAN	PERIODE 7 BULAN	PERIODE 4 BULAN

1 BULAN	2 BULAN	4 BULAN	1 BULAN	4 BULAN
PRA INKUBASI	INKUBASI			PASCA INKUBASI
Penawaran Program Inkubasi	TAHAP AWAL	PENGEMBANGAN	TAHAP LANJUT	
1. Penanaman Pola Pikir Pebisnis 2. Pengenalan Sistem dan Strategi Bisnis 3. Workshop Kewirausahaan 4. Seleksi Tenant	1. Pendampingan Riset Pasar dan Promosi Produk 2. Pendampingan Pembuatan Izin Usaha 3. Pendampingan Pembuatan Izin Edar Produk	1. Pendampingan Pengembangan Bisnis Strategi 2. Pendampingan Pembuatan Kemasan Produk 3. Pendampingan peningkatan Pemasaran Digital	1. Uji Coba Produksi & Pasar 2. Pendampingan Pembuatan HAKI	1. Evaluasi Perkembangan Bisnis Tenant 2. Perluasan Jaringan Pemasaran 3. Pendampingan Ajuan Bantuan Pendanaan 4. Pendampingan Penyusunan Ajuan Investor

PRA INKUBASI

Tahap Pra Inkubasi merupakan fase awal dalam proses inkubasi bisnis di mana dilakukan seleksi terhadap unit usaha (Tenant) yang akan diinkubasi serta diberikan pelatihan dasar. Proses ini dimulai dengan menawarkan program inkubasi kepada para Pelaku UKM yang berpotensi sebagai calon Tenant. Setelah penawaran tersebut, dilakukan proses seleksi yang melibatkan berbagai kriteria untuk memilih calon-calon Tenant yang memiliki potensi dan kesesuaian dengan program inkubasi yang ditawarkan. Setelah melalui proses seleksi, calon-calon Tenant yang terpilih akan mengikatkan diri melalui kontrak tertulis untuk mengikuti program inkubasi. Kontrak tersebut akan menjadi dasar bagi kedua belah pihak dalam menjalankan program inkubasi dengan komitmen yang jelas dan terukur.

INKUBASI

1. Tahap Awal

Pada tahap awal inkubasi, fokusnya adalah memperkuat ide usaha yang dimiliki oleh Tenant melalui berbagai pelatihan, termasuk pelatihan teknis dan manajemen. Pelatihan teknis mencakup pengembangan produk, proses produksi, dan penerapan teknologi yang relevan, sementara pelatihan manajemen mencakup pengelolaan keuangan, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan strategi bisnis. Tujuan dari pelatihan ini adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan bagi Tenant untuk mengelola dan mengembangkan usahanya secara efektif dan efisien, serta memperkuat organisasi internal mereka agar siap menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di pasar dengan lebih baik.

2. Pengembangan

Pada tahap pengembangan, Tenant berfokus pada proses sertifikasi dan standarisasi produk, serta legalisasi badan usaha mereka. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas dan keamanan yang berlaku, serta memperoleh legalitas yang diperlukan untuk operasional bisnis mereka. Selain itu, untuk meningkatkan promosi produk, Tenant melaksanakan strategi promosi baik secara offline maupun online. Upaya promosi offline dapat melibatkan kegiatan pameran, workshop, atau kerjasama dengan

pihak-pihak terkait di komunitas lokal. Sementara itu, promosi online dilakukan melalui platform digital seperti media sosial, situs web, atau marketplace online, untuk mencapai lebih banyak konsumen potensial dan memperluas jangkauan pasar mereka.

3. Tahap Lanjut

Pada tahap lanjut inkubasi, fokus utama Tenant adalah memulai produksi secara komersial, mengarah pada penghasilan pendapatan dari penjualan produk atau layanan mereka. Tenant juga berupaya untuk memperluas jejaring kerjasama dengan para pemangku kepentingan (stakeholders) yang relevan, seperti pemasok bahan baku, distributor, atau mitra bisnis lainnya. Melalui upaya ini, Tenant berharap dapat memperluas pangsa pasar mereka, meningkatkan visibilitas merek, serta meningkatkan potensi pertumbuhan bisnis mereka. Kerjasama yang kuat dengan stakeholders juga dapat membantu Tenant dalam mengatasi berbagai tantangan dan memanfaatkan peluang yang muncul dalam pengembangan bisnis mereka secara berkelanjutan.

PASCA INKUBASI

Pasca Inkubasi merupakan tahap terakhir di mana Tenant dianggap sudah cukup matang dan mampu untuk mengembangkan bisnisnya ke skala nasional atau bahkan internasional. Pada tahap ini, Inkubator bertindak sebagai perantara antara Tenant dan calon investor. Dalam kerjasama dengan Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, Perdagangan, dan Perindustrian, Inkubator memfasilitasi pertemuan antara Tenant dengan calon investor yang telah terjalin kemitraannya. Pertemuan ini bertujuan untuk membantu Tenant dalam mendapatkan pendanaan yang diperlukan untuk memperluas operasi bisnis mereka, baik dalam skala lokal, nasional, maupun internasional. Dengan demikian, tahap Pasca Inkubasi menjadi langkah penting dalam menjembatani Tenant menuju tahap pertumbuhan dan ekspansi yang lebih luas.