

**RENSTRA LEMBAGA INKUBATOR
PLUT BANTEN**



**DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH
PROVINSI BANTEN
TAHUN 2024**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha kecil menengah (UKM) dari waktu ke waktu mengalami perkembangan, Para pelaku bisnisnya pun menghasilkan jenis produk yang beragam. Usaha kecil menengah menjadi salah satu skala usaha yang memiliki kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Dengan semakin meningkatnya kemandirian para pelaku bisnis UKM dalam mengembangkan Usahanya, diharapkan akan mampu berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja yang pada akhirnya akan mengurangi angka pengangguran.

Kehadiran PLUT-KUMKM (Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Provinsi Banten (yang selanjutnya kami sebut sebagai PLUT Banten) yang menjadi bagian Dinas koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Banten, merupakan lembaga yang menyediakan jasa-jasa non-finansial secara menyeluruh dan terintegrasi bagi koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah dalam upaya meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, akses pembiayaan, pengembangan sumber daya manusia (SDM) melalui Pendampingan guna meningkatkan kapasitas kewirausahaan, teknis dan manajerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing KUMKM yang berada di Provinsi Banten. Pendampingan merupakan langkah strategis untuk meningkatkan produktivitas, daya saing dan kinerja Koperasi dan UMKM.

PLUT Koperasi dan UMKM diharapkan mampu membantu Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Provinsi Banten mempercepat penciptaan wirausaha baru dan pengembangan Produk Unggulan memiliki jenis layanan yang sudah ditetapkan oleh peraturan menteri koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2023 tentang Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah antara lain: (1) Layanan Konsultasi dan Pendampingan Usaha; (2) Pendaftaran usaha pada sistem perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik; (3) pelatihan teknis dan manajerial; (4) pemenuhan sertifikasi dan standarisasi produk (5) pengembangan produk unggulan daerah; (6) Promosi dan pemasaran produk serta informasi pasar; (7) Inkubasi bisnis; (8) Pendataan koperasi,

usaha mikro, kecil dan menengah serta wirausaha; (9) menyeleksi pelaku usaha dan kurasi produk usaha mikro dan usaha kecil .

Inkubasi bisnis merupakan salah satu layanan yang penting untuk dibangun dalam mengembangkan koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah, oleh karena itu Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Banten melalui PLUT Koperasi dan UMKM Provinsi Banten Menyusun rencana strategis Lembaga Inkubator PLUT Banten sebagai dokumen perencanaan Pengembangan Pelayanan Koperasi dan UMKM melalui Lembaga Inkubasi Bisnis.

1.2 Gambaran Umum

Pembentukan lembaga Inkubasi Binsis PLUT Banten dibentuk untuk membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya terutama bagi UMKM yang berfokus pada pemasan ekspor Produk UMKM.

tujuan pembentukan lembaga Inkubasi PLUT Banten untuk mampu mensinergikan dan mengintegrasikan seluruh potensi sumber daya produktif, yang dimiliki Pemerintah Pusat dan Daerah serta Stakeholders terkait dalam rangka penyediaan jasa layanan dan fasilitas Ekspor produk UMKM.

BAB II

VISI DAN MISI

2.1 Visi

1. Menjadi Lembaga Inkubator Bisnis yang Unggul
2. Menciptakan UKM yang memiliki daya saing dan berkualitas
3. Memberikan Pendampingan dan Pelatihan Usaha Bagi UKM di Provinsi Banten

2.2 Misi

1. Peningkatan Skill SDM Lembaga Inkubator PLUT Banten
2. Pengembangan Program Pendampingan dan Pelatihan
3. Peningkatan Kualitas Layanan
4. Menjalin Kerjasama dengan Mitra dan UKM

2.3 Tujuan

1. Sebagai tempat / wadah Inkubasi UKM Binaan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Banten
2. Memberikan Layanan dan Pendampingan yang berkualitas dan menjadi solusi bagi permasalahan perkembangan usaha UKM
3. Memberikan Pendampingan yang terpadu dan berbasis digitalisasi dan standarisasi untuk meningkatkan kualitas SDM UMKM yang memiliki daya saing dan kreatifitas dibidang Usaha
4. Memberikan fasilitasi dan Konsultasi Usaha serta jejaring antar mitra untuk peningkatan omzet dan pasar.

2.4 Sasaran

Sasaran dari Program Inkubasi Ini adalah UKM Binaan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Banten yang memiliki Potensi dan Kreatifitas di bidang pengolahan makanan, Kriya, Fashion, Homedekor, yang memiliki / mengolah produk sendiri dan bukan reseller, yang berdomisili usaha di Provinsi Banten serta memiliki Omset Minimal 500 Juta s.d 5 Milyar / Tahun.

BAB III

BIDANG USAHA INKUBASI

3.1 Potensi Ekspor

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Banten hasil survei Tahun 2021, terdapat 103.828 sektor usaha Industri Mikro dan Kecil yang tersebar diseluruh Kabupaten/Kota di Provinsi Banten. Adapun sektor IMK dengan urutan 3 besar terdapat pada sektor industri makanan yaitu sebanyak 47.248 usaha atau 45,51%. Sektor industri kayu, barang dari kayu dan gabus, barang anyaman dari rotan, bambu dan sejenisnya sebanyak 16.038 usaha atau 15,45% dan industri pakaian jadi sebanyak 10.799 usaha atau 10,40% (BPS Provinsi Banten, 2023). Berdasarkan data tersebut, Inkubator PLUT Banten memiliki potensi yang cukup besar untuk mencetak para pelaku usaha lokal memasuki pasar global sehingga berdampak pada pertumbuhan ekonomi nasional.

3.2 Pangsa Pasar Inkubator

Target pendampingan Inkubator PLUT Banten adalah memperluas pangsa pasar UMKM yang ada di Banten dari pasar lokal ke pasar global. Adapun stakeholder yang merupakan pangsa pasar potensial bagi PLUT Banten diantaranya adalah investor, lembaga pendanaan baik Pemerintah maupun Swasta, Perbankan, Buyer Luar Negeri dan Diaspora. Peran investor dan lembaga pendanaan dalam program inkubasi sangat penting terutama dalam peningkatan kapasitas UMKM baik secara kualitas maupun kuantitas. Selain itu, faktor jaringan internasional sangat berpengaruh dalam menentukan keberhasilan penetrasi pasar ekspor. Oleh karena itu, pelibatan stakeholder lain seperti Buyer Luar Negeri dan Diaspora menjadi sangat krusial untuk menunjang keberhasilan inkubasi ekspor.

3.3 Institusi/Mitra Lain Potensial

Institusi atau mitra potensial lain yang memiliki peran penting dalam menunjang keberhasilan program inkubasi ini diantaranya adalah Dinas Kesehatan baik Kab/Kota maupun Provinsi, MUI/Kemenag, BPOM, Diskominfo, Disperindag, Dispertan, DKPP, DPMPTSP, Perusahaan Eksportir, Bank Eksim, Bea Cukai dan Balai Latihan Kerja (BLK). Setiap lembaga memiliki peran masing-masing sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya. Tentunya penentuan mitra potensial ini sudah sesuai dengan sasaran program inkubasi yang telah dirancang oleh Tim Pengelola Inkubator PLUT Banten yaitu pendampingan dibidang manajemen keuangan, manajemen SDM, sistem produksi dan manajemen pemasaran. Sehingga melalui program inkubasi ini, pada akhirnya UMKM diharapkan dapat betul-betul memasuki pasar ekspor tidak hanya sebatas pelatihan saja.

3.4 Kelompok Sasaran

Target kelompok sasaran dan segmentasi pasar calon tenant dari Inkubator PLUT Banten yaitu sebagai berikut :

- Usia maksimal 60 tahun
- Memiliki legalitas usaha (minimal NIB)
- Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
- Memiliki omset 1 s.d 5 miliar
- Memiliki fasilitas produksi

3.5 Pesaing Inkubator

Saat ini persaingan terjadi pada semua kehidupan, termasuk salah satunya pada sektor inkubasi. Namun demikian, justru dengan adanya persaingan akan memacu adrenalin untuk terus bertumbuh dan meningkatkan kualitas masing-masing. Adapun beberapa Lembaga Inkubator lain yang menjadi pesaing bagi Inkubator PLUT Banten diantaranya adalah Inkubator Pemerintah Daerah Kota Cilegon, Inkubator Pemerintah Daerah Kabupaten Tangerang, Inkubator Pemerintah Daerah Kota Tangerang Selatan, Pusat Inkubator Wirausaha dan Klinik

UMKM (PIWKU) Banten, Banten Business Consult, Asosiasi Business Development Services Indonesia (ABDSI). Selain itu terdapat juga Inkubator Perguruan Tinggi seperti Inkubator Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (UNTIRTA) dan Inkubator UIN Banten serta Inkubator yang diinisiasi oleh BUMN seperti Rumah Kreatif BNI, Bank Mandiri, dan Telkom.

3.6 Model Bisnis Inkubator

Model inkubasi di Inkubator Bisnis “LEMBAGA INKUBATOR PLUT BANTEN” ditopang oleh 4 komponen yaitu *Stakeholder*, teknologi, jejaring, dan sumber daya manusia (SDM). Model inkubasi bisnis yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis “LEMBAGA INKUBATOR PLUT BANTEN” terdiri atas 3 (tiga) tahapan, yaitu Pra Inkubasi, Inkubasi, dan Pasca Inkubasi. Secara rinci, tahapan inkubasi secara utuh disajikan dalam gambar di bawah ini:

STAKEHOLDER					
1 Bulan		6 Bulan		1 Bulan	
PRA INKUBASI		INKUBASI		PASCA INKUBASI	
T E K N O L O G I	1. Penentuan Target Peserta (Kriteria Peserta)	TAHAP AWAL	PENGEMBANGAN	TAHAP LANJUT	PENGEMBANGAN USAHA TENANT
	2. Rekrutment Peserta - Sosialisasi (Media Cetak, Online)	- Penguatan Bussines Plan dan Goals Setting - Strategi Pemasaran Ekspor Offline dan Online - Sosialisasi (Legalitas Usaha Ijin Edar Sertifikasi Standarisasi) - Branding Image Produk	- Kurasi Final Produk Ekspor - Pendampingan offline dan online - Bisnis Matching - Promosi offline dan online	- Monitoring Evaluasi dan Closing - Reward UKM Terbaik	
	3. Seleksi Calon Tenant (Target 50 Peserta) - Seleksi Administrasi - Wawancara - Plant Visit (Kunjungan)	- Keamanan Pangan / CPPOB (Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik) - Pengembangan Produk Sesuai Dengan Negara Tujuan - Pengurusan Dokumen Ekspor - Penentuan Harga Pokok Penjualan Ekspor - Korespondensi dan Negosiasi			Pelepasan : Tenant Sudah Mandiri dan berkembang Exit tenant : - Melanggar kontrak dengan inkubator - Tidak melakukan aktivitas bisnis - Tidak mengikuti monev selama 3 kali
	4. Pelatihan Dasar : - Pre Test - Teknologi Produksi Pengolahan - Manajemen Keuangan - Manajemen Pemasaran - Rencana Bisnis - Kurasi Produk Calon Tenant - Post Test	- Supply Chain Management - Menyusun Kontrak Bisnis/Legal Drafting - Penguatan Modal Ekspor			
	5. Seleksi Final (Target 25 Peserta) - Perjanjian Pendampingan	MONITORING DAN EVALUASI			
	DANA HIBAH		LEMBAGA KEUANGAN		
SDM IBT dan SDM TENANT					

Tahap Pra Inkubasi adalah proses seleksi terhadap unit usaha (Tenant) yang akan diinkubasi sekaligus diberikan pelatihan dasar. Tahap Inkubasi meliputi Tahap Awal, Pengembangan dan Tahap Lanjut dengan kegiatan – kegiatan sesuai gambar di atas dan memiliki batasan waktu yaitu maksimal 8 bulan.

Tahap Pasca Inkubasi adalah proses akhir, di mana usaha tenant sudah berkembang dan merupakan pelepasan tenant sebagai suatu unit usaha yang mandiri. Dalam tahap awal inkubasi, tenant dikuatkan terlebih dahulu terkait organisasi internal yakni penguatan business plan goals setting, strategi pemasaran ekspor offline dan online dilanjutkan dengan pengurusan legalitas

usaha, Sertifikasi standarisasi, izin edar produk karena memang proses tersebut cukup lama untuk didapatkan, selanjutnya dilakukan Supply Chain Management, melaksanakan produksi awal sebagai uji coba pasar.

Pada tahap pengembangan, tenant melakukan sertifikasi dan standarisasi produk serta legalitas badan usaha, untuk menambah pangsa pasar maka dilakukan promosi online dan offline, yang berdampak pada pertumbuhan pendapatan. Pada tahap akhir inkubasi, tenant melakukan produksi secara komersial dan perluasan jejaring kerjasama dengan stakeholder terkait yang akan berdampak terhadap peningkatan keuntungan.

Kegiatan pasca inkubasi adalah kelulusan tenant dari proses inkubasi dan telah berkembang menjadi suatu unit usaha yang mandiri dan berdaya saing tinggi. Beberapa indikator yang digunakan untuk pelulusan tenant diantaranya tenant yang sudah mandiri, menciptakan lapangan kerja baru, unit bisnis semakin berkembang. Dan selama proses inkubasi dilakukan aktivitas evaluasi oleh pendamping yang selanjutnya disampaikan kepada pengelola inkubator.

Didukung oleh SDM pengelola yang memadai proses inkubasi juga membantu akses ke para stakeholder (pemangku kepentingan) untuk tersedianya ruang usaha yang memadai, tenaga ahli, fasilitas pengujian produk, dan akses pemasaran. Periode inkubasi melalui pendampingan teknologi produksi/pengolahan, manajemen, akses pasar dan fasilitasi pembiayaan dilakukan selama 8 bulan.

BAB IV

RENCANA STRATEGIS

Rencana strategis Inkubator Bisnis adalah:

1. Dalam melakukan eksploitasi maupun eksplorasi dalam menghadapi persaingan usaha;
2. Terlaksananya kegiatan inkubasi secara mandiri berdasarkan sistem tata kelola inkubator secara transparan, akuntabel, efektif, dan efisien;
3. Terwujudnya kerja sama antara inkubator, inventor, dan tenant dengan *stakeholder* dalam ekosistem UMKM

Inkubator Bisnis “Ekspor UKM” memiliki model bisnis yang diuraikan ke dalam *Business Model Canvas* (BMC). BMC ini diharapkan dapat acuan dan arah pencapaian tercapainya tujuan strategis. Sembilanelemen yang ada di dalam BMC terdiri atas *customer segments*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partner*, dan *cost structure* sebagaimana disajikan dalam Gambar 1.1 di bawah ini.

<p style="text-align: center;">Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • PLUT • Dinas terkait: Dinas Kesehatan, MUI/Kemenag, BPOM, Dinkominfo, Dinperindag, Dipertan, DKPP, DPMPTSP, • Perusahaan Eksportir • Bank Eksim • Bea Cukai • Balai Latihan Kerja (BLK) 	<p style="text-align: center;">Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pendampingan penyusunan strategi bisnis 	<p style="text-align: center;">Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memberikan pendampingan bidang Manajemen, utamanya Produksi, Keuangan, SDM dan Pemasaran • Menyediakan fasilitas pelatihan dan produksi 	<p style="text-align: center;">Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pendampingan profesional dan berintegritas • Penggunaan teknologi informasi (website dan media sosial) 	<p style="text-align: center;">Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investor • Lembaga Pendanaan (Pemerintah maupun Swasta) • Perbankan • Buyer Luar Negeri • Diaspora
	<p style="text-align: center;">Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tim Inkubator yang berkualitas dan solid • Gedung dan fasilitas • Keuangan dan teknologi • Skill, pengetahuan dan kemampuan manajerial 		<p style="text-align: center;">Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fasilitasi buyer dan UKM • Telephone dan media sosial (fb dan IG) • Website • Tabloid • Seminar dan FGD 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Legalitas • Kontinuitas produk 			
<p><i>Cost Structure</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pelayanan Proses Inkubasi 70% • Biaya Alat dan Perlengkapan 5% • Biaya Gaji dan Honor 20% • Branding Inkubator 5% • Biaya Pengiriman Barang 		<p><i>Revenue Streams</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Dinkop UKM 50% • PT. Mudah Ekspor 30% • Seminar dan Pelatihan 20% 		

Agar terlaksananya Inkubasi Ekspor Produk UKM. Lembaga Inkubator PLUT Banten Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Banten menyusun Rencana Kerja Tahunan sebagai berikut :

Tabel 1.1 Program dan Kegiatan
Inkubasi Ekspor 2024-2029

No.	Program/Kegiatan/Sub Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Biaya
1.	Program : Pengembangan UMKM		
2.	Kegiatan : Pengembangan Usaha Kecil dengan Orientasi Peningkatan Skala Usaha Menjadi Usaha Menengah		
3.	Sub Kegiatan : Produksi dan Pengolahan, Pemasaran, Sumber Daya Manusia, Serta Desain dan Teknologi		
4.	Pra Inkubasi :		
	1. Penentuan Target Peserta (Kriteria Peserta)		
	2. Rekrutment Peserta - Sosialisasi (Media Cetak, Online)		
	3. Seleksi Calon Tenant (Target 50 Peserta) - Seleksi Administrasi - Wawancara - Plant Visit (Kunjungan)		
	4. Pelatihan Dasar - Pre Test - Teknologi Produksi Pengolahan - Manajemen Keuangan - Manajemen Pemasaran - Rencana Bisnis - Kurasi Produk Calon Tenant - Post Test		
	5. Seleksi Final (Target 25 Peserta) - Perjanjian Pendampingan		
5.	Inkubasi		
	1. Tahap Awal - Penguatan Bussines Plan dan Goals Setting - Strategi Pemasaran Ekspor Offline dan		

	<p>Online</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sosialisasi (Legalitas Usaha Ijin Edar Sertifikasi Standarisasi) - Branding Image Produk - Keamanan Pangan/ CPPOB (Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik) - Pengembangan Produk Sesuai Dengan Negara Tujuan - Pengurusan Dokumen Ekspor - Penentuan Harga Pokok Penjualan Ekspor - Korespondensi dan Negosiasi - Supply Chain Management - Menyusun Kontrak Bisnis/Legal Drafting - Penguatan Modal Ekspor 		
	<p>2. Pengembangan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kurasi Final Produk Ekspor - Pendampingan offline dan online - Bisnis Matching - Promosi offline dan online 		
	<p>3. Monitoring Evaluasi dan Closing</p>		
	<p>4. Reward UKM Terbaik</p>		

Ketua Lembaga Inkubator PLUT Banten



Aan Mulyana, SE, MM

NIP. 19710711 200212 1 004