

RENCANA STRATEGIS INKUBATOR

Pra Inkubasi	Inkubasi			Pasca Inkubasi
	Tahap Awal	Pengembangan	Tahap Lanjut	
Sosialisasi IB dan Promosi	Manajemen Produksi	Legalitas Usaha	Akses pasar regional	Akses pasar nasional dan internasional
Pelatihan motivasi Bisnis	Uji coba pasar	Legalitas Produk	Expo Open days	Monitoring dan evaluasi
Seleksi dan rekrutmen		Pendampingan dan mentoring	Kerjasama bisnis	Layanan Konsultasi Bisnis
		Sertifikasi produk		Expo dan Bisnis Matching
		HAKI		
		Akses pendanaan		
Periode 2 bulan	Periode 2 Tahun			Periode > 2 tahun

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
- Pola Pikir Pebisnis
- Manajemen Bisnis
- Penyusunan Business Plan

Periode Inkubasi berlangsung selama 2 (dua) tahun untuk melakukan pengembangan dari pelaksanaan bisnis tenant. Periode ini dilakukan dengan konsultasi, pendampingan, mentoring tenant oleh Inkubator, Tenant akan didampingi dalam pembuatan perizinan usaha dan produknya, sertifikasi dan standarisasi usaha dan produknya, serta pendampingan kepengurusan usaha dalam pencatatan keuangan dan pengembangan strategi bisnis. 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 ini pun 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 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 internasional, salah satunya melalui program co-incubation. Tenant yang telah lulus (alumni inkubator) dan berhasil dapat membagi pengalaman, memberikan pendampingan, dan menjalin kemitraan bisnis dengan tenant inkubator. Selain itu, pada tahap ini, tenant alumni inkubator memberikan informasi makro perkembangan usahanya kepada inkubator teknologi yang kemudian dapat digunakan untuk menganalisis dampak kegiatan inkubasi terhadap perkembangan perekonomian daerah dan nasional.