



**INKUBATOR BISNIS
BALAI LATIHAN KERJA KOMUNITAS
TPI AL HIDAYAH**

Dukuh Plumbon RT 004 RW 001 Desa Plumbon, Kec. Limpung, Kabupaten
Batang, Jawa Tengah 51271

**RENCANA STRATEGIS INKUBATOR BISNIS
BLKK TPI AL HIDAYAH**

1. Strategi Promosi

Strategi promosi yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah dalam rangka mempromosikan Inkubator Bisnis sebagai berikut:

- a. Penyebaran informasi melalui media *online* seperti *website* dan jejaring sosial (*twitter, instagram, dan facebook*);
- b. Melakukan sosialisasi keberadaan Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah, seperti contoh melalui mata kuliah kewirausahaan dengan melaksanakan magang di inkubator;
- c. Aktif mengikuti kegiatan *workshop*, pameran, dan bazar di lingkungan Universitas maupun luar Universitas;
- d. Menampilkan logo Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah dalam kegiatan seminar/*expo* kewirausahaan.

2. Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Eksit Start Up

Tahapan rekrutmen yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah adalah:

1. Sosialisasi, dilakukan sosialisasi tentang Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah kepada calon tenant;
2. Calon tenant mengisi formulir permohonan dan melengkapi persyaratan;
3. Pengecekan kebenaran dan kelengkapan berkas calon tenant;
4. Pengajuan proposal bisnis oleh calon tenant;
5. *Evaluation*, evaluasi yang dilakukan mengenai:
 - a. Motivasi pelaku
 - b. Persyaratan administrasi
 - c. Ide bisnis yang dikembangkan, dan
 - d. *Business plan* yang disusun calon tenant

6. Penilaian ide bisnis, indikator yang dinilai meliputi:
 - a. Produk (barang/jasa) yang *marketable* (harga jual dan peluang pasar)
 - b. Motivasi dan kemampuan untuk melaksanakan ide bisnis (manajerial)
 - c. Dukungan dan kesesuaian dengan program Inkubator unit bisnis
 - d. Mengandung unsur inovasi dan pengembangan teknologi, dan
 - e. Memiliki sumberdaya yang minimal untuk mengimplementasi- kan ide bisnis
7. Desk Evaluation rencana bisnis, dilakukan dengan menganalisis dan memberikan pembobotan pada indikator berikut:
 - a. Produk (barang/jasa) yang *marketable* (harga jual dan peluang pasar)
 - b. Pasar dan Pemasaran
 - c. Perencanaan Keuangan
 - d. Organisasi
8. Wawancara
9. Visit Site

Inkubator Unit Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah menginkubasi tenant selama kurang lebih 10 tahun. Salah satu indikator penting dalam proses inkubasi ini adalah ukuran keberhasilan tenant. Tenant yang diinkubasi oleh Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah dianggap berhasil (lulus) apabila:

1. Tenant telah mampu menjalankan usahanya secara mandiri;
2. Sehat secara finansial (tanpa dukungan subsidi);
3. Mampu menghasilkan produk dengan kualitas dan kuantitas yang sesuai dengan permintaan pasar secara kontinu;
4. Skala usaha semakin meningkat;
5. Unit bisnis semakin berkembang;
6. Mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru,
7. Tenant mampu memberikan kontribusi pendanaan (*income generating*) bagi Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah.

Sedangkan tenant yang diinkubasi oleh Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah dianggap perlu di drop out apabila:

1. Melanggar kontrak perjanjian kerjasama dengan inkubator;
2. Tidak melakukan aktivitas bisnis;
3. Tidak mengikuti monev selama 3 kali

3. Monitoring dan Evaluasi

Kegiatan monitoring dilakukan setiap caturwulan sekali oleh Inkubator Unit Bisnis Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah. Monitoring 1 dilaksanakan pada caturwulan pertama mengenai customer development dan aspek produksi tenant. Monitoring 2 dilaksanakan pada caturwulan kedua mengenai customer validation dan legalitas usaha. Monitoring 3 dilaksanakan pada caturwulan tiga mengenai omset pemasaran tenant.

1. Monitoring I

a. *Costumer Development* (ICT)

Melakukan monitoring terhadap aspek customer yaitu tenant sudah dapat mengetahui mengenai seberapa jauh produk yang telah mereka buat dapat memberikan solusi terhadap permasalahan customer dan sejauh mana customer membutuhkan produk yang dibuat.

b. Aspek Produksi

Melakukan monitoring terhadap kegiatan produksi yang dilakukan oleh tenant terutama dalam hal: (a) pengendalian biaya (Cost Control), bertujuan agar produk yang dihasilkan memberikan harga yang bersaing (Competitive price); (b) pengendalian produksi (Production Control) bertujuan agar proses produksi (proses pelaksanaan dan berjalan) bisa lancar, cepat dan jumlahnya sesuai dengan rencana pencapaian target; (c) pengendalian standar spesifikasi produk meliputi aspek kesesuaian, keindahan, kenyamanan; (d) pengendalian waktu penyerahan produk (delivery control) terkait dengan pengaturan untuk menghasilkan jumlah produk yang tepat waktu pengiriman dan tepat waktu diterima.

2. Monitoring II

a. *Customer Validation* (Bidang Fokus ICT)

Melakukan monitoring mengenai feedback dari customer mengenai prototype yang telah dirancang, apakah produk tersebut diterima oleh pasar (customer).

3. Monitoring III: Omset Pemasaran

Melakukan monitoring apakah omset pemasaran tenant telah sesuai dengan target awal atau belum.

Selain kegiatan monitoring, Inkubator Unit Inkubator Bisnis BLK Komunitas TPI Al Hidayah juga melakukan evaluasi terhadap tenant inwall maupun outwall dengan menilai laporan kemajuan dan laporan akhir yang dibuat oleh tenant.