

RENCANA STRATEGIS

Visi: Menjadi pusat unggulan dalam pengembangan teknologi dan inovasi di industri Pengoalahan Hasil Pertanian

Misi:

1. Mendorong inovasi dan pengembangan Pengoalahan Hasil Pertanian baru dalam industri Pertanian
2. Mendukung startup dan pengusaha muda untuk mengembangkan produk dan layanan inovatif di sektor Pertanian
3. Menyediakan infrastruktur dan fasilitas yang mendukung bagi perusahaan baru dalam fase pengembangan mereka.

Tujuan:

1. Menjadi katalisator utama dalam mendorong startup Pengoalahan Hasil Pertanian untuk menciptakan solusi yang inovatif dan berkelanjutan.
2. Menyediakan pendampingan dan akses kepada sumber daya yang diperlukan bagi perusahaan baru untuk mengatasi tantangan teknis, keuangan, dan pemasaran.
3. Membantu dalam pengembangan produk dari konsep awal hingga pasar global.

Strategi:

1. **Pengembangan Ekosistem:** Membangun ekosistem kolaboratif dengan universitas, industri Pertanian, dan lembaga riset untuk mendukung pertukaran pengetahuan dan teknologi.
2. **Program Inkubasi:** Menyelenggarakan program inkubasi yang intensif untuk memfasilitasi pengembangan ide-ide inovatif menjadi produk yang siap pasar.
3. **Penggalangan Dana:** Mendukung perusahaan inkubasi dalam menggalang dana dari investor, baik dari sektor publik maupun swasta, untuk memfasilitasi pertumbuhan dan skalabilitas.
4. **Jaringan dan Mentorship:** Menyediakan jaringan yang luas dengan industri Pertanian dan mentorship dari para ahli pertanian untuk memandu startup dalam pengembangan produk dan ekspansi pasar.

A. Strategi Promosi

Strategi promosi yang dilakukan oleh Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) dalam rangka mempromosikan Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) sebagai berikut:

- 1) Penyebaran informasi melalui media *online* seperti *website* Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) dan jejaring sosial (*twitter*, *instagram*, dan *facebook*);
- 2) Melakukan sosialisasi keberadaan Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada), seperti contoh melalui mata kuliah kewirausahaan dengan melaksanakan magang di inkubator;
- 3) Aktif mengikuti kegiatan *workshop*, pameran, dan bazar di lingkungan Universitas maupun luar Universitas;
- 4) Menampilkan logo Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) dalam kegiatan seminar/*expo* kewirausahaan

B. Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Eksit Start Up

Tahapan rekrutmen yang dilakukan oleh Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) adalah:

- 1) Sosialisasi, dilakukan sosialisasi tentang Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) 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. *Bisnis 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
 - b. Pasar dan pemasaran

c. Perencanaan keuangan d.

Organisasi

8) Wawancara

9) *Visit Site*

Inkubator Unit Bisnis Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) menginkubasi tenant selama 1 tahun. Salah satu indikator penting dalam proses inkubasi ini adalah ukuran keberhasilan tenant. Tenant yang diinkubasi oleh Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) 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 Mitra Kurnia Mandiri.

Sedangkan tenant yang diinkubasi oleh Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) dianggap perlu di *drop out* apabila:

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

C. Monitoring dan Evaluasi

Kegiatan monitoring dilakukan setiap caturwulan sekali oleh Inkubator Unit Bisnis Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada). 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. *Customer 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 (Bidang Fokus)

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*)

b. Legalitas

Melakukan monitoring terhadap legalitas kegiatan usaha tenant terkait badan hukum, izin usaha, izin edar, merk dagang, izin BPOM, logo halal, HAKI, dll.

3. Monitoring III: Omset Pemasaran

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

Selain kegiatan monitoring, Inkubator Unit Bisnis Inara Tada (Inkubator Riyadhul Asybal Tada) juga melakukan evaluasi terhadap tenant *inwall* maupun *outwall* dengan menilai laporan kemajuan dan laporan akhir yang dibuat oleh tenant

