



# INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL

Jl. Nasional III Genteng-Wonorekso, Dusun Semalang, Desa Sumbersari  
Kec. Srono, Kab. Banyuwangi

## PROFIL INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL



PROYEKSI, INOVASI, INTEGRASI

## SELAYANG PANDANG INKUBATOR PURNAMA DIGITAL

Inkubator Purnama Digital merupakan lembaga yang berperan penting dalam mendorong pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) di wilayahnya. Inkubator ini dirancang untuk membantu wirausahawan baru mengembangkan ide bisnis mereka dan mempercepat pertumbuhan usaha agar dapat bersaing secara efektif di pasar.

Inkubator Purnama Digital akan meluncurkan berbagai program yang berfokus pada inovasi bisnis dan pengembangan kewirausahaan. Program-program ini bertujuan untuk membantu para peserta meningkatkan daya saing usaha mereka dan memperluas jangkauan bisnis dalam menghadapi tantangan ekonomi yang semakin dinamis.

Dengan upaya ini, Inkubator Purnama Digital berharap dapat berkontribusi pada peningkatan pertumbuhan ekonomi lokal dan menciptakan ekosistem bisnis yang lebih solid serta berkelanjutan. Inisiatif ini diharapkan akan memberi dampak positif bagi perkembangan dunia usaha di komunitas sekitar.



## Visi

Menjadi pusat unggulan dalam pengembangan ekosistem kewirausahaan masyarakat Banyuwangi, dan memberdayakan masyarakat serta mengintegrasikan nilai-nilai keislaman.

## Misi

1. **Membina Wirausaha Muda:** Membina dan membimbing generasi muda Banyuwangi, khususnya alumni BLKK yang memiliki usaha untuk dibina menjadi wirausaha yang inovatif dan mandiri.
2. **Mengembangkan Produk dan Jasa Inovatif:** Mendukung pengembangan produk dan jasa yang bernilai tambah tinggi dan berdaya saing global.
3. **Membangun Jaringan Industri:** Membangun jaringan yang kuat dengan industri kreatif, investor, dan pemangku kepentingan lainnya untuk mendukung pertumbuhan bisnis inkubasi.
4. **Menjadi Pusat Inkubasi yang Berkelanjutan:** Menjadikan inkubator bisnis sebagai lembaga yang mandiri dan berkelanjutan, serta berkontribusi pada pengembangan ekonomi daerah.

## Tujuan

1. **Meningkatkan Jumlah Wirausaha Muda:** Meningkatkan jumlah wirausaha muda di bidang multimedia di Banyuwangi.
2. **Meningkatkan Nilai Investasi:** Mendorong terciptanya nilai investasi yang signifikan di bidang startup multimedia.
3. **Meningkatkan Kualitas Produk dan Jasa:** Meningkatkan kualitas produk dan jasa yang dihasilkan oleh startup inkubasi.
4. **Membangun Ekosistem Kewirausahaan yang Kuat:** Membangun ekosistem kewirausahaan yang kondusif dan mendukung pertumbuhan startup.

## Sasaran

1. **Alumni BLKK:** Alumni BLKK yang memiliki usaha.
2. **Pemuda Banyuwangi:** Pemuda Banyuwangi yang memiliki bisnis inovatif di bidang bisnis dan usaha.
3. **Investor:** Investor yang tertarik untuk berinvestasi di startup untuk penunjang pendanaan usaha mikro.
4. **Industri Kreatif:** Industri kreatif yang membutuhkan inovasi, solusi dan pengembangan produk.

## Program Unggulan Inkubasi

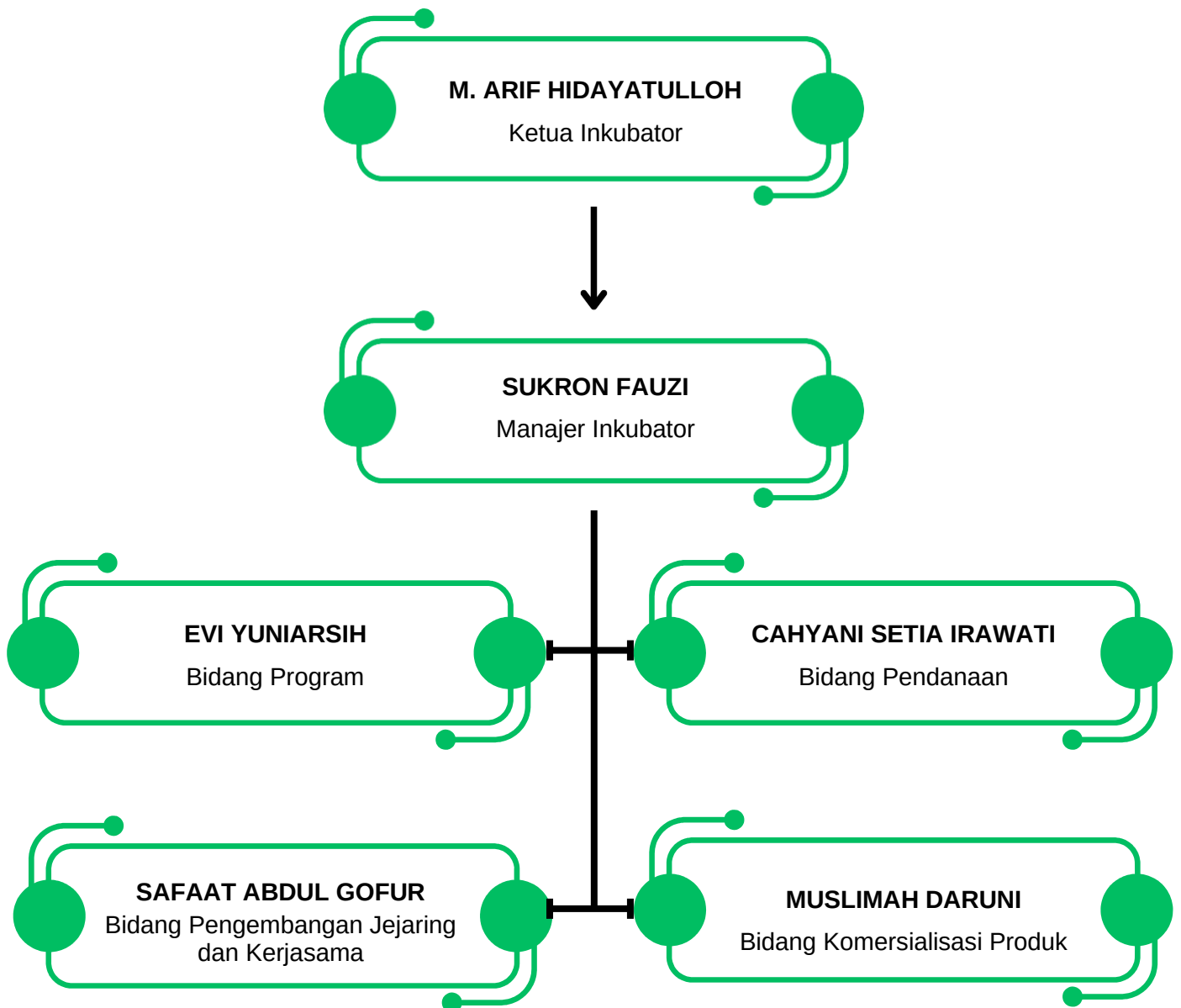
- **Pre-Incubation:** Orientasi, pemahaman dasar kewirausahaan, dan penyusunan dan pengembangan business plan.

- **Incubation:** Pendampingan intensif, akses ke sumber daya, networking, lobiyying.
- **Post-Incubation:** Fasilitasi pendanaan, pengembangan pasar, dan kemitraan strategis.

#### **Keunggulan Kompetitif**

- **Koneksi dengan NU:** Akses ke jaringan luas Nahdlatul Ulama dan sumber daya yang dimiliki.
- **Kolaborasi dengan Lembaga Pendidikan:** Kerjasama dengan lembaga pendidikan untuk menghasilkan lulusan yang siap wirausaha.
- **Dukungan Pemerintah Daerah:** Potensi dukungan dari pemerintah daerah untuk pengembangan UMKM.

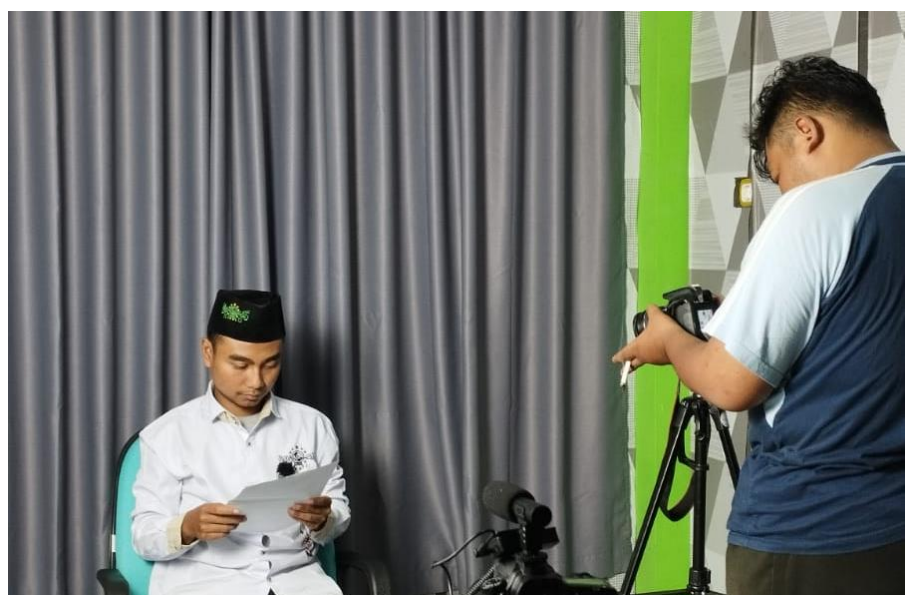
# PENGELOLAAN INKUBATOR PURNAMA DIGITAL





## DOKUMENTASI





## **SPELIALISASI INKUBATOR PURNAMA DIGITAL**

### **A. Program Inkubasi Unggulan**

- Teknologi
- Industri Kreatif
- Kriya
- Pangan

### **B. Dampak yang Diharapkan**

- **Terciptanya Startup Inovatif:** Munculnya startup-startup baru yang siap bersaing dengan dengan ide-ide yang kreatif dan inovatif.
- **Pertumbuhan Ekonomi Lokal:** Mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja baru dan peningkatan pendapatan masyarakat.
- **Peningkatan Kualitas SDM:** Meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang siap berwirausaha.

## **RENCANA STRATEGIS**

### **A. Program Jangka Pendek (1 Tahun)**

1. Menginkubasi 5 sampai 10 tenant per tahun dan meningkatkan kompetensi pengelola inkubator.
2. Meningkatkan akses tenant terhadap sumber daya keuangan melalui program kemitraan.

### **B. Program Jangka Menengah (5 Tahun)**

1. Menginkubasi 10 sampai 15 tenant per tahun dengan skala usaha yang stabil.
2. Mengembangkan fasilitas inkubator dan meningkatkan kemitraan strategis dengan dunia usaha dan pemerintah.

### **C. Program Jangka Panjang (10 Tahun Keatas)**

1. Menjadi pusat inovasi bisnis dengan menginkubasi 15 sampai 20 tenant per tahun yang kompetitif secara nasional.
2. Menjadi inkubator yang mandiri secara finansial dan memiliki dampak signifikan terhadap ekonomi lokal.



## MODEL INKUBASI

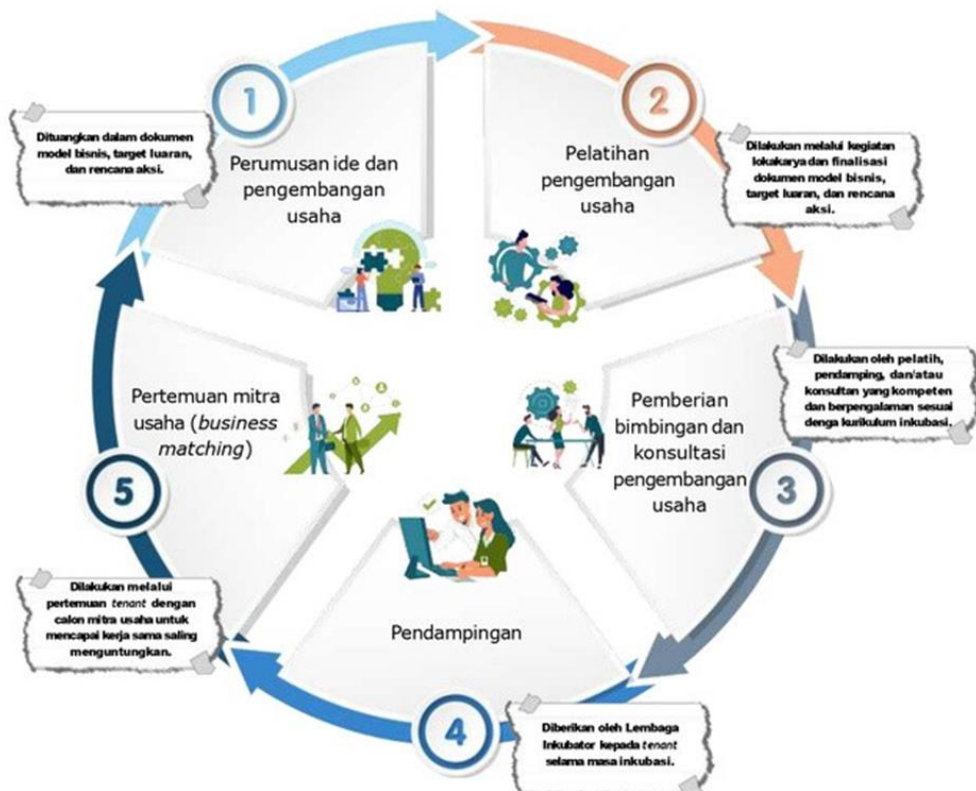
### PRA INKUBASI

- Dilakukan untuk memperoleh *tenant* melalui proses seleksi yang sesuai dengan karakteristik usaha



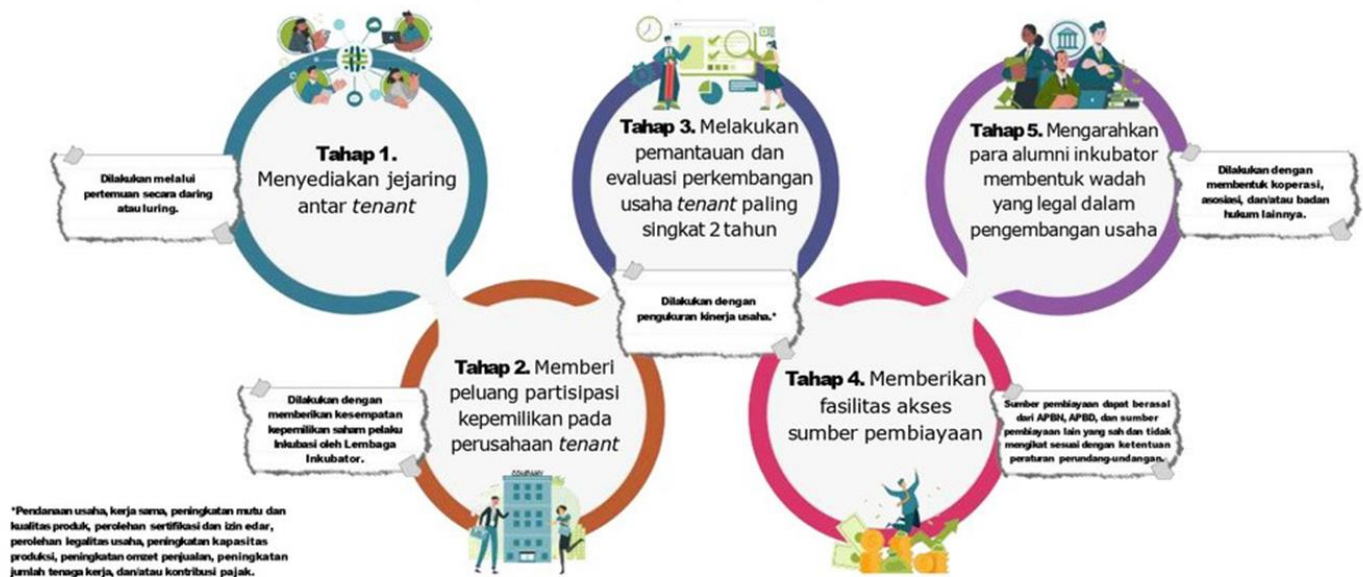
### INKUBASI

- Dilakukan untuk meningkatkan kapasitas *tenant*



## PASCA INKUBASI

- Dilakukan untuk memberikan akses dan jaringan pendukung untuk pengembangan usaha *tenant*



# LAMPIRAN

1. SOP Coaching Tenant
2. SOP Seleksi Tenant
3. SOP Kontrak Kerjasama Tenant dan Inkubator
4. SOP Pendamping Tenant
5. SOP Mentoring\_Pendampingan Tenant
6. SOP Strategi Exit Tenant

|                                                                                   |                                                                |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL                               |                               |
|                                                                                   | STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR<br>PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT | Tahun Berlaku:<br>2024 - 2026 |
|                                                                                   |                                                                | Hal. 1 dari 7                 |

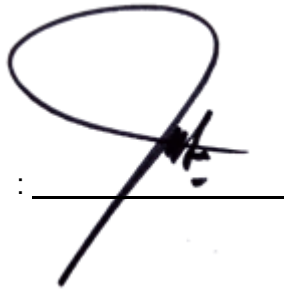
**STANDAR OPERASIONAL  
PROSEDUR PENDAMPINGAN  
(COACHING) TENANT**

**2024 – 2029**

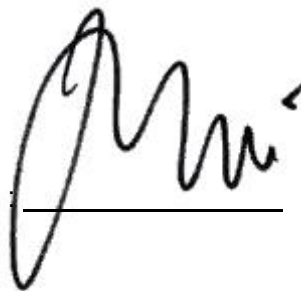
Disiapkan oleh:  
M. Arif Hidayatulloh

: 

Diperiksa oleh:  
Nuruddin, S.Pd

: 

Disetujui oleh:  
Zaki Al Mubarak, M.Si

: 

|                                                                                   |                                                                         |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL                                        |                               |
|                                                                                   | STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR<br>PENDAMPINGAN ( <i>COACHING</i> ) TENANT | Tahun Berlaku:<br>2024 - 2026 |
|                                                                                   |                                                                         | Hal. 2 dari 7                 |

### 1. Tujuan

Sebagai pedoman acuan dalam kegiatan pendampingan (*coaching*) *tenant* Inkubator Bisnis Purnama Digital

### 2. Ruang Lingkup

Prosedur ini berlaku pada proses pendampingan (*coaching*) *tenant* yang terdiri dari:

- 1) Pembentukan team dan kontrak *Coaching*,
- 2) Penentuan jadwal dan tugas *Coach*, dan
- 3) Sesi *Coaching*.

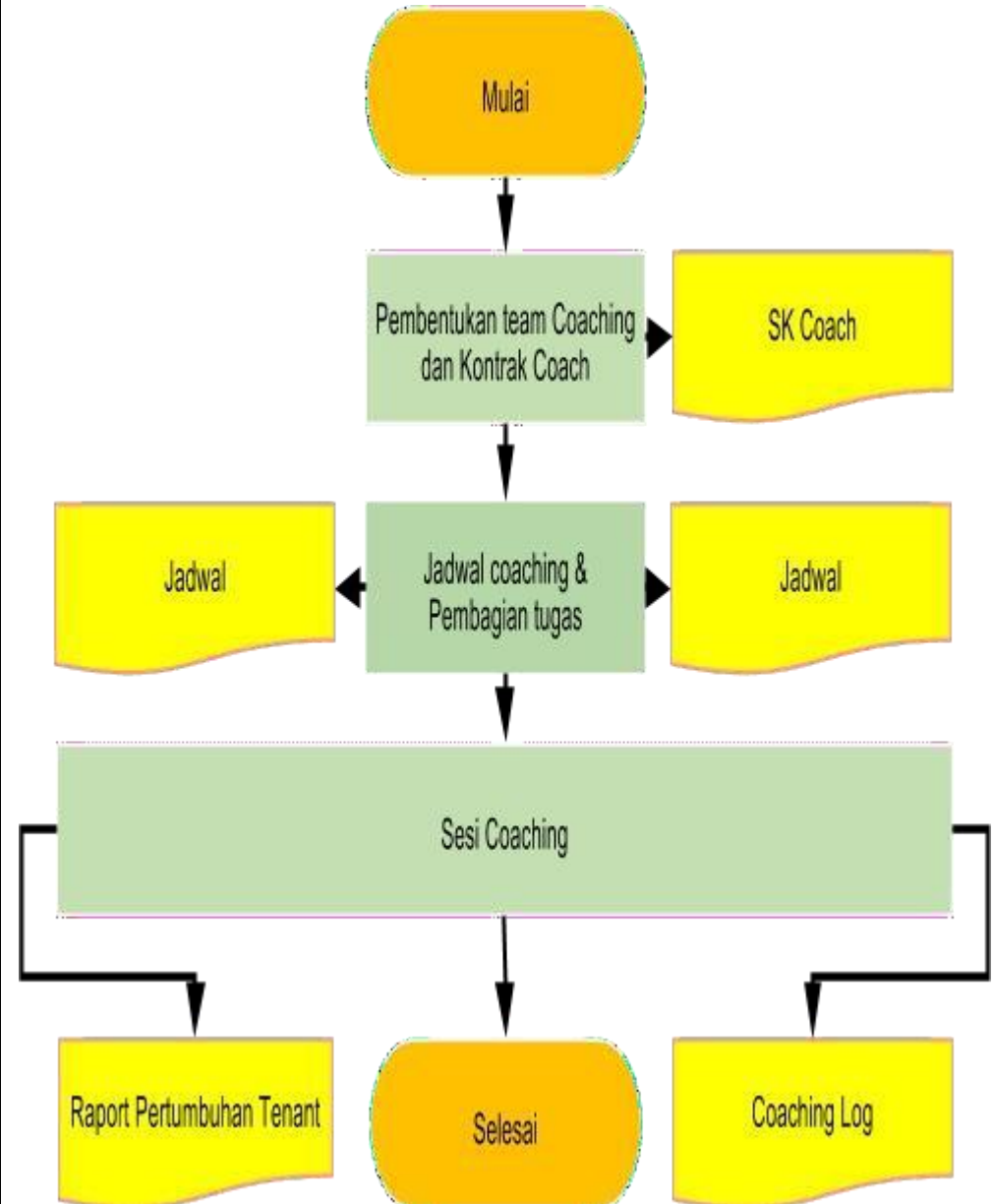
### 3. Istilah dan Definisi

- SOP: Standar Operasional Prosedur adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan.
- Inkubator bisnis : Lembaga/BLK Komunitas yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis melalui rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan / pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.
- Tenant: Perorangan / Alumni pelatihan yang memiliki usaha yang sia di inkubasi oleh inkubator
- Coach: Pihak yang memfasilitasi *coachee*/*tenant* melalui pertanyaan dan memberikan timbal balik.
- Coaching: Proses memfasilitasi seseorang atau sekelompok orang melalui bertanya dan memberikan timbal balik.



|                                                                                   |                                                                |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL                               |                               |
|                                                                                   | STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR<br>PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT | Tahun Berlaku:<br>2024 - 2026 |
|                                                                                   |                                                                | Hal. 3 dari 7                 |

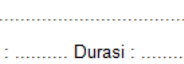
4. Bagan Alir Kegiatan

| No | Kegiatan             | Tenant                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Inkubator | Coach |
|----|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------|
| 1  | Pembentukan team dan |  <pre> graph TD     Mulai([Mulai]) --&gt; A[Pembentukan team Coaching dan Kontrak Coach]     A --&gt; B[SK Coach]     A --&gt; C[Jadwal coaching &amp; Pembagian tugas]     C --&gt; D[Jadwal]     C --&gt; E[Jadwal]     C --&gt; F[Sesi Coaching]     F --&gt; G[Raport Pertumbuhan Tenant]     F --&gt; H([Selesai])     F --&gt; I[Coaching Log] </pre> |           |       |

|                                                                                   |                                                                         |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL                                        |                               |
|                                                                                   | STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR<br>PENDAMPINGAN ( <i>COACHING</i> ) TENANT | Tahun Berlaku:<br>2024 - 2026 |
|                                                                                   |                                                                         | Hal. 4 dari 7                 |

#### 5. Uraian Kegiatan

| No | Uraian Kegiatan                              | Pelaksana                     | Baku Mutu   |                                                                                                         |
|----|----------------------------------------------|-------------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                              |                               | Kelengkapan | Luaran (Output)                                                                                         |
| 1  | Pembentukan team dan kontrak <i>Coaching</i> | IBT                           |             | SK Coach                                                                                                |
| 2  | Penentuan jadwal dan tugas <i>coach</i>      | IBT                           |             | Jadwal dan tugas <i>coach</i>                                                                           |
| 3  | Sesi <i>Coaching</i>                         | IBT, tenant, dan <i>coach</i> |             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coaching log</li> <li>• Laporan perkembangan tenant</li> </ul> |



### COACHING LOG

Nama Coach : ..... Nama Tenant : .....  
 Coaching Session No : ..... Tanggal : ..... Jam : ..... Durasi : .....

1.0 Hasil tugas dari Coaching sebelumnya

.....

.....

.....

2.0 Coaching Objective

| Bidang yang dibahas pada sesi ini | Hasil yang ingin dicapai |
|-----------------------------------|--------------------------|
|                                   |                          |
|                                   |                          |
|                                   |                          |

3.0 Hasil yang dicapai pada sesi ini

.....

.....

.....

4.0 Tugas sampai sesi berikutnya

.....

.....

.....

TTD oleh Coach

.....

Nama: .....

TTD oleh Tenant

.....

Nama: .....

Coaching Log template dibuat oleh SmartPlus Accelerator

|                                                                                   |                                                                        |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | <b>INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL</b>                                |                               |
|                                                                                   | <b>STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR<br/>PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT</b> | Tahun Berlaku:<br>2024 - 2026 |
|                                                                                   |                                                                        | Hal. 6 dari 7                 |

Lampiran 2:  
Contoh SK Coach

|                                                                                   |                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p style="text-align: center;"><b>SENTRA INOVASI DAN INKUBATOR BISNIS</b><br/> <b>LPPM UNIVERSITAS LAMPUNG</b><br/>         Jl. Prof. Dr. Sumantri Brojonegoro No. 1 Bandar Lampung<br/>         Gedung Rektorat Lt. 5<br/>         Email: <a href="mailto:business_incubators@kpa.unila.ac.id">business_incubators@kpa.unila.ac.id</a><br/>         Web: <a href="http://business-incubators.lppm.unila.ac.id">business-incubators.lppm.unila.ac.id</a></p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

---

**SURAT KEPUTUSAN**  
No. .... /SK/II/19

Tentang

Pengangkatan Sebagai *Coach* .... (Nama Tenant).....

Setelah mempertimbangkan kebutuhan pendampingan bisnis tenant Sentra Inovasi dan Inkubator Bisnis yang bernama:..... dibidang kemampuan atau pengalaman yang sesuai dengan Sdr. : ..... terhitung mulai tanggal : ....., maka dengan ini CV : ..... menganggap Sdr. telah memenuhi kriteria untuk diangkat menjadi *Coach* dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Melakukan *coach* dengan tenant Puslitbang Inkubator Bisnis minimal 1 kali dalam seminggu.
2. Mendokumentasikan KPI (Key Performance Indicator) Tenant secara berkala satu bulan sekali.
3. Mendampingi Tenant terkait kebutuhan administrasi – administrasi proses funding, baik untuk program IBT Kemenristek Dikti maupun jejaring investor lainnya.

**MEMUTUSKAN**

Mengangkat Sdr. : ..... sebagai : *Coach* .... (Nama Tenant) .....

Bila mana dikemudian hari ditemukan kekeliruan atau kesalahan dengan diterbitkannya Surat Keputusan ini, maka pihak instansi akan melakukan penyesuaian ulang sebagaimana mestinya.

Surat keputusan ini disampaikan kepada Sd. : .....

Pada tanggal : .....

Mulai berlaku sejak tanggal : .....

|                                                                                   |                                                                        |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | <b>INKUBATOR BISNIS PURNAMA DIGITAL</b>                                |                               |
|                                                                                   | <b>STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR<br/>PENDAMPINGAN (COACHING) TENANT</b> | Tahun Berlaku:<br>2024 - 2026 |
|                                                                                   |                                                                        | Hal. 7 dari 7                 |

Lampiran 3:  
Contoh Halaman Laporan Perkembangan Startup

| <div>  <div> <b>SENTRA INOVASI dan INKUBATOR BISNIS</b><br/>           LPPM UNIVERSITAS LAMPUNG<br/>           Startup Report Monthly<br/>           Id Document : ....RPT/IBT/INKUBATOR/I/2019         </div> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>(company logo here)</div><br><div> <b>Name of Company</b><br/>           Address<br/>           City*State*ZipCode<br/>           Telephone<br/>           Fax<br/>           Contact name<br/>           E-mail<br/>           URL         </div><br><div> <b>Funding:</b><br/>           Seeking 1<sup>st</sup> Round: \$3M         </div><br><div> <b>Use of Proceeds:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prototyping</li> <li>- Recruitment</li> <li>- Equipment etc.</li> </ul> </div><br><div> <b>Revenue Forecast:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2010: \$5M</li> <li>- 2011: \$30M</li> <li>- 2012: \$62M</li> <li>- 2013: \$89M</li> </ul>           Positive Cash Flow Break Even :           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 03/2012 (Include # of units or time frame)</li> </ul> </div><br><div> <b>Competitive Advantage:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Domain Expertise</li> <li>- Defensible IP</li> <li>- Estimated Market Leadership (Months or Years)</li> </ul> </div><br><div> <b>Key Executives:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Key Exec. Position</li> <li>- Key Exec. Position</li> <li>- Key Exec. Position</li> <li>- Key Exec. Position</li> </ul> </div> | <div> <b>Problem – Solution Fit</b><br/>           Numbers of Validate Problem (Any Methods)         </div><br><div> <b>Product / Technology Development</b><br/>           Describe current phase of development product         </div><br><div> <b>Market</b><br/>           Explain the market conditions and the potential for growth.<br/>           Include the size of the addressable market and if the goal is to complete in an existing market or establish a new market.         </div><br><div> <b>Competitive Landscape</b><br/>           How Many Costumer, and how their growth?         </div><br><div> <b>Business Model</b><br/>           BMC/LMC         </div><br><div> <b>Management Team</b><br/>           Current Numbers of Team Members, and role of them.         </div><br><div> <b>Traction to Date</b><br/>           Visitor of Website :<br/>           Social Media Traffic :<br/>           Revenue :         </div> |