

RENCANA STRATEGIS

SYAMA BERKAH

Strategi Promosi

1. UMKM Naik kelas

2. Terciptanya Komunitas Bisnis

Pengembangan inkubator bisnis dimaksudkan untuk memberdayakan lembaga inkubator bisnis agar eksis dan berhasil secara berkelanjutan dalam melakukan program inkubasi UKM. Adapun tujuan yang lebih rinci dari program Inkubator Cinranayya Kabupaten Bantaeng adalah

Strategi Promosi

Strategi promosi yang dilakukan oleh SYAMA BERKAH dalam rangka mempromosikan Inkubator Bisnis sebagai berikut:

- 1) Penyebaran informasi melalui media online seperti website (web Syama Berkah) dan jejaring sosial (twitter, instagram, dan facebook);
- 2) Melakukan sosialisasi keberadaan Berkah Syama, seperti contoh pada kegiatan kegiatan yang dilaksanakan dengan adanya program inkubasi;
- 3) Aktif mengikuti kegiatan workshop, pameran, dan bazar di lingkungan instansi instansi pemerintahan dan pasar-pasar;

Strategi Promosi

Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Eksit Start Up Tahapan rekrutmen yang dilakukan SAMA BERKAH adalah:

- 1) Sosialisasi, dilakukan sosialisasi tentang Syama Berkah 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

Strategi Promosi

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 mengimplementasikan ide bisnis

Strategi Promosi

Desk Evaluation rencana bisnis, dilakukan dengan menganalisis dan memberikan pembobotan pada indikator berikut:

- a. Produk
- b. Pasar dan pemasaran
- c. Perencanaan keuangan
- d. Organisasi

WAWANCARA DAN VISIT SITE

Inkubator Unit Bisnis Syama Berkah menginkubasi tenant selama 3 tahun. Salah satu indikator penting dalam proses inkubasi ini adalah ukuran keberhasilan tenant. Tenant yang diinkubasi oleh Syama Berkah 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 Syama Berkah.

Strategi Promosi

Sedangkan tenant yang diinkubasi oleh Syama Berkah 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

monitoring dan evaluasi

Kegiatan monitoring dilakukan setiap caturwulan sekali oleh Inkubator Unit Bisnis **SYAMA BERKAH**. Monitoring 1 dilaksanakan pada caturwulan pertama (bulan Februari) mengenai customer development dan aspek produksi tenant. Monitoring 2 dilaksanakan pada caturwulan kedua (bulan Mei) mengenai customer validation dan legalitas usaha. Monitoring 3 dilaksanakan pada caturwulan tiga (bulan Agustus) mengenai omset pemasaran tenant.

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 Manajemen Usaha) 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 ban 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.

Monitoring :

- 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 (Bidang Fokus legalisasi Usaha) Melakukan monitoring terhadap legalitas kegiatan usaha tenant terkait badan hukum, izin usaha, izin edar, merk dagang, izin BPOM, logo halal, HAKI, dll.

Monitoring : Omset Pemasaran

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

Selain kegiatan monitoring, Inkubator Unit Bisnis Syama Berkah juga melakukan evaluasi terhadap tenant inwall maupun outwall dengan menilai laporan kemajuan dan laporan akhir yang dibuat oleh tenant

Terima Kasih

SYAMA BERKAH