

TAHAP INKUBASI BISNIS

RENCANA STRATEGIS

 www.mitajani.com



LATAR BELAKANG

Program ini dirancang dengan 6 step inkubasi bisnis yang dirancang berkesinambungan didasarkan pada data dan analisis yang dilakukan di tahap awal. Analisis di tahap awal ini sebagai media screening terhadap kebutuhan dari UMKM yang bisa dilakukan secara digital ataupun konvensional. Strategi konvensional ataupun digital ini ditentukan oleh situasi dan kondisi serta basic data yang dimiliki di setiap wilayah.

Step selanjutnya adalah menentukan materi pelatihan berdasarkan kebutuhan dari UMKM sebagai upaya meningkatkan pengetahuan dan skill dari UMKM. Step berikutnya adalah melakukan mentoring dan coaching berdasarkan hasil profiling dan pelatihan yang dilakukan, selanjutnya akan dilaksanakan program berikutnya adalah mentoring dan coaching.

Step berikutnya adalah melakukan identifikasi terkait kebutuhan lanjutan dari mentoring dan coaching tersebut sekaligus melalui UKM collaboration melalui sinergi dan kolaborasi dengan pihak ketiga, seperti bank, BUMN, perusahaan dengan program CSR bagi UMKM dan lain sebagainya.

Sementara sebagai upaya mendukung perkembangan UMKM yang ikut program inkubasi, kami merancang program UMKM business matching. Program ini bisa dikemas dalam 2 konsep yakni B2B (business to business) dan B2C (business to customer). Kegiatan ini diharapkan bisa mendorong UMKM untuk bisa tumbuh dan berkembang melalui program direct selling



VISI & MISI

VISI

Menjadi program inkubasi bisnis yang efektif dan efisien dalam mendorong UMKM berdaya saing

MISI

- Menyediakan program pelatihan dan bimtek terkait manajerial dan teknis bagi UMKM
- Melakukan monitoring dan coaching kepada UMKM
- Membuka akses pembinaan, pendanaan dan pasar bagi UMKM binaan

NILAI UTAMA

Kolaborasi, Inovasi dan Keberlanjutan

TUJUAN STRATEGIS

- Membina UMKM melalui program inkubasi
- Mendorong peningkatan omzet UMKM melalui program business matching
- Meningkatkan peluang kolaborasi dengan berbagai pihak sebagai upaya penguatan UMKM

SELANJUTNYA →



STRATEGI UTAMA DAN PROGRAM KERJA





1

PROFILING UMKM

Profiling UMKM ini bisa dilakukan melalui beberapa kategori dan menentukan peserta inkubasi

1. Identifikasi dan analisis data base yang telah dimiliki oleh instansi/dinas terkait.
2. Collecting, compiling and updating data UMKM yang selanjutnya hasilnya diklasifikasi berdasarkan beberapa kategori.

2

PELATIHAN & BIMTEK

Pelatihan dan bimtek dengan berbagai materi yang dibutuhkan oleh UMKM, baik berkaitan dengan manajemen, keuangan, SDM, pemasaran. Selain itu juga materi soft skill lainnya berkaitan dengan leadership, character building, mental blox, dan lain sebagainya disesuaikan dengan kebutuhan.

MITAANI
TRAINING & CONSULTANT

SELANJUTNYA →

3

MENTORING DAN COACHING



Melakukan pendampingan UMKM dengan mekanisme mentoring dan coaching. Mentoring berkaitan dengan strategi bisnis jangka panjang sementara coaching lebih pada peningkatan skill spesifik yang dibutuhkan bagi UMKM

Langkah mentoring dan coaching ini akan sangat terbantu dari proses identifikasi dan pelatihan serta bimtek yang dilakukan. Dengan demikian mentoring dan coaching yang dilakukan akan menjadi lebih terstruktur dan terarah.



1

IDENTIFIKASI KEBUTUHAN UMKM

Mengidentifikasi kebutuhan UMKM terhadap calon mitra atau ‘orang tua asuh’

2

IDENTIFIKASI CALON MITRA

Berdasarkan identifikasi kebutuhan UMKM tersebut, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi atau profiling calon mitra atau orang tua asuh untuk UMKM. Apakah mereka memiliki program atau kegiatan yang bisa disinergikan dengan UMKM ataukah tidak.

3

MENGEMAS FORUM YANG TEPAT

Mengemas forum dan event yang tepat untuk memfasilitasi UMKM dengan calon mitra atau orang tua asuh sehingga kedua belah pihak, sehingga forum tersebut bisa menjembatani kebutuhan UMKM dan program yang harus dijalankan oleh perusahaan/instansi terkait.

5

UMKM BUSINESS MATCHING

DIRECT SELLING

Pemasaran menjadi salah satu problem bagi UMKM untuk mengembangkan bisnisnya. Ini adalah program sebagai kelanjutan dari step berikutnya, sehingga mereka tidak hanya dibekali dengan penguatan kelembagaan, produk ataupun pemasaran, tapi difasilitasi langsung untuk melakukan pemasaran

NETWORKING

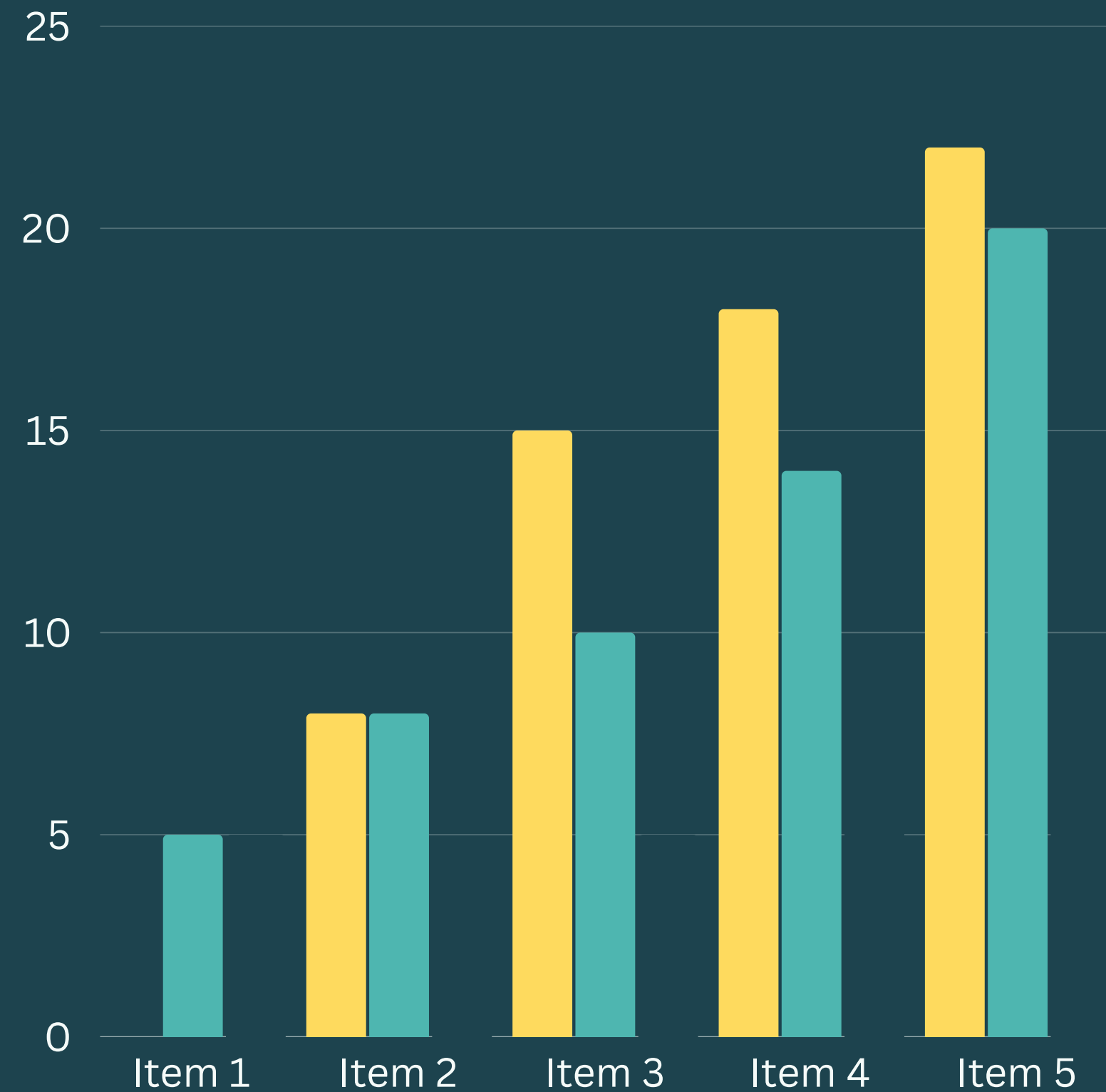
UMKM business matching menjadi event yang paling tepat untuk menjalin networking di antara UMKM dengan para buyer

DEALING TRANSAKSI

Dealing transaksi adalah menjadi salah satu target dari UMKM business matching. Ini bisa dilakukan ketika mempertemukan UMKM (seller) dengan para buyer yang tepat.

MONITORING DAN EVALUASI

Monitoring dan Evaluasi ini dilakukan melalui kuesioner dan wawancara yang disebarakan kepada UMKM untuk mendapatkan feedback dari program inkubasi yang dilakukan.



INDIKATOR KINERJA

TUJUAN STRATEGIS	INDIKATOR KINERJA	TARGET
Pelatihan dan Bimtek	Jumlah Peserta, perbandingan Pre TEst dan post Test	Angka
Peningkatan Omzet	Kuesioner dan indikator besaran transaksi, potensi buyer, jumlah buyer	Angka
Kolaborasi	Bentuk Kerjasama	Variasi kerjasama dan angka jalinan kerjasama

MONITORING DAN EVALUASI

- Laporan berkala dari tim pelaksana
- Feed Back dari UMKM Binaan

- Evaluasi setelah terlaksananya kegiatan
- Penyesuaian strategi yjika diperlukan.

Mitajani Training Consultant

PENUTUP

Terima kasih atas segala kesempatan yang diberikan



08112691777



www.mitajani.com



Lantai 2, Jl Sultan Agung No
54 A, Wirogunan,
Yogyakarta

