



# Rencana Strategis

Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan  
**Universitas Satya Negara Indonesia**

# Rencana Strategis **Pra Inkubasi**

Menjaring, menyeleksi, dan mempersiapkan calon tenant agar memiliki kesiapan awal dalam berwirausaha

## Program Utama

### Sosialisasi & Recruitment Tenant

- Roadshow ke fakultas/program studi
- Seminar & workshop kewirausahaan
- Kolaborasi dengan organisasi mahasiswa

### Bootcamp Kewirausahaan (Pre-Incubation Program)

- Ideation & problem validation
- Business Model Canvas (BMC)
- Design thinking
- Basic financial literacy
- Digital marketing dasar

### Seleksi Tenant

- Pitching session
- Penilaian kelayakan ide bisnis
- Assessment komitmen tim

### Output

- Calon tenant dengan ide tervalidasi awal
- Draft model bisnis (BMC)
- Tim usaha yang terbentuk

### Indikator Keberhasilan

- $\geq 30$  calon tenant mengikuti bootcamp
- $\geq 15$  tenant lolos ke tahap inkubasi
- $\geq 70\%$  ide bisnis tervalidasi secara awal

# Rencana Strategis **Inkubasi**

Mengembangkan tenant agar memiliki bisnis yang berjalan, tervalidasi pasar, dan siap berkembang.

## Program Utama

### Pendampingan Intensif (Mentoring & Coaching)

- Mentor praktisi bisnis
- Dosen sebagai advisor akademik
- Sesi konsultasi rutin (bulanan)

### Penguatan Kapasitas Bisnis

- Produksi & operasional
- Keuangan & pencatatan usaha
- Branding & pemasaran digital
- Legalitas usaha (NIB, PIRT, Halal, dll)
- Pengembangan produk

### Akses Permodalan & Jejaring

- Fasilitasi program hibah (P2MW, dll)
- Pitching ke investor/mitra
- Kerjasama dengan industri/UMKM

### Monitoring & Evaluasi Berkala

- Progress report tenant
- Evaluasi KPI bisnis
- Review perkembangan usaha

### Output

- Produk/jasa yang sudah berjalan
- Legalitas usaha dasar
- Peningkatan omzet dan pelanggan
- Brand yang mulai dikenal pasar

### Indikator Keberhasilan

- $\geq 70\%$  tenant aktif menjalankan usaha
- $\geq 50\%$  tenant memiliki legalitas usaha
- $\geq 60\%$  tenant mengalami peningkatan omzet
- Minimal 5 tenant mendapatkan pendanaan/hibah

# Rencana Strategis **Pasca Inkubasi**

Mendorong tenant menjadi usaha mandiri yang berkelanjutan dan siap scale-up.

## Program Utama

### Scale-Up Business Program

- Mentor praktisi bisnis
- Dosen sebagai advisor akademik
- Sesi konsultasi rutin (bulanan)

### Business Matching & Networking

- Produksi & operasional
- Keuangan & pencatatan usaha
- Branding & pemasaran digital
- Legalitas usaha (NIB, PIRT, Halal, dll)
- Pengembangan produk

### Alumni Inkubator & Community Building

- Fasilitasi program hibah (P2MW, dll)
- Pitching ke investor/mitra
- Kerjasama dengan industri/UMKM

### Showcase & Expo Produk

- Progress report tenant
- Evaluasi KPI bisnis
- Review perkembangan usaha

### Output

- Tenant mandiri (tidak bergantung inkubator)
- Bisnis berkembang (scale-up)
- Terbentuk ekosistem alumni

### Indikator Keberhasilan

- $\geq 50\%$  tenant bertahan > 1 tahun setelah inkubasi
- $\geq 30\%$  tenant mengalami scale-up (peningkatan signifikan)
- $\geq 3$  tenant berhasil ekspansi pasar lebih luas