

RENCANA STRATEGIS (RENSTRA)
INKUBATOR BISNIS LPPM UNTIRTA
TAHUN 2026–2030



INBIS UNTIRTA
Inkubator Bisnis

UNIVERSITAS SULTAN
AGENG TIRTAYASA

INKUBATOR BISNIS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS SULTAN AGENG TIRTAYASA

2026

DAFTAR ISI	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Dasar Hukum	5
1.3 Tujuan	6
BAB II VISI, MISI, DAN SASARAN	7
2.1 Visi	7
2.2 Misi	7
2.3 Sasaran	8
BAB III MODEL SPESIALISASI INKUBASI	12
3.1 Pendekatan Umum	12
3.2 Bidang Fokus Spesialisasi	15
BAB IV TAHAPAN PROGRAM INKUBASI	20
4.1 Pra Inkubasi	20
4.2 Inkubasi	22
4.3 Post Inkubasi	25
BAB V KURIKULUM INKUBASI BERBASIS SPESIALISASI	28
5.1 Modul Umum	28
5.2 Modul Spesifik	32
BAB VI KEMITRAAN DAN JEJARING	36
6.1 Industri dan Dunia Usaha	36
6.2 Pemerintah Daerah	38
6.3 Investor	40
6.4 Lembaga Keuangan	42
6.5 Marketplace dan Platform Digital	44
BAB VII INDIKATOR KINERJA	47
7.1 Output	47
7.2 Outcome	48
BAB VIII ROADMAP IMPLEMENTASI	50
BAB IX PENUTUP	55

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga dokumen Rencana Strategis (Renstra) Inkubator Bisnis Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Tahun 2026–2030 ini dapat disusun dengan baik.

Dokumen ini merupakan bentuk komitmen LPPM Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dalam mendukung penguatan ekosistem kewirausahaan berbasis inovasi dan riset, khususnya dalam mendorong pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta startup agar mampu naik kelas dan berdaya saing tinggi. Transformasi menuju inkubator berbasis spesialisasi menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efektivitas pendampingan, mempercepat hilirisasi hasil penelitian, serta menjawab kebutuhan industri dan pasar yang terus berkembang.

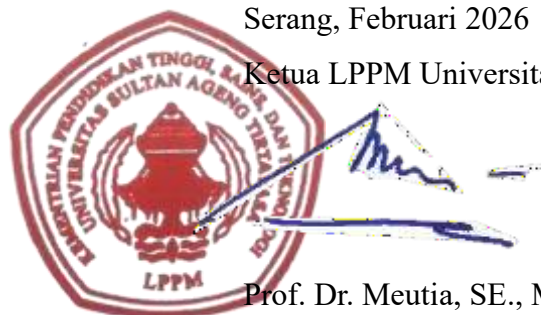
Melalui pendekatan spesialisasi pada bidang FoodTech & Agroindustry, Creative & Craft Industry, Industrial & Engineering-Based Startup, serta Digital Business & Startup, diharapkan Inkubator Bisnis LPPM Untirta mampu memberikan layanan yang lebih fokus, terarah, dan berdampak nyata. Selain itu, sinergi dengan berbagai pemangku kepentingan, baik pemerintah, industri, maupun mitra strategis lainnya, menjadi kunci dalam keberhasilan implementasi program ini.

Kami menyadari bahwa penyusunan dan pelaksanaan Renstra ini tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh tim penyusun, pengelola inkubator, dosen, mitra, serta pihak-pihak yang telah berkontribusi dalam pengembangan inkubator bisnis ini.

Akhir kata, kami berharap dokumen ini dapat menjadi pedoman yang efektif dalam pelaksanaan program inkubasi bisnis di lingkungan Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, serta memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan UMKM dan startup berbasis inovasi di tingkat regional maupun nasional.

Serang, Februari 2026

Ketua LPPM Universitas Sultan Ageng Tirtayasa



Prof. Dr. Meutia, SE., MP

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional yang berperan signifikan dalam penciptaan nilai tambah, pemerataan pendapatan, serta penyerapan tenaga kerja. Dalam berbagai laporan nasional, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) berada pada kisaran lebih dari 60%, dengan kemampuan menyerap tenaga kerja hingga lebih dari 90%. Peran strategis ini menjadikan UMKM sebagai sektor kunci dalam menjaga stabilitas ekonomi, terutama pada masa ketidakpastian global. Namun demikian, besarnya kontribusi tersebut belum sepenuhnya diikuti oleh peningkatan kualitas dan daya saing UMKM, baik di tingkat nasional maupun global.

Berbagai tantangan struktural masih dihadapi oleh UMKM, di antaranya rendahnya kapasitas produksi, keterbatasan inovasi dan diferensiasi produk, lemahnya manajemen usaha, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi. Banyak pelaku UMKM masih menjalankan usaha secara konvensional tanpa didukung sistem manajemen yang baik, sehingga sulit berkembang secara berkelanjutan. Selain itu, keterbatasan akses terhadap teknologi produksi, pengemasan modern, serta standar mutu produk menyebabkan daya saing UMKM relatif rendah, terutama ketika dihadapkan pada persaingan dengan produk industri besar maupun produk impor.

Permasalahan lain yang cukup mendasar adalah aspek legalitas usaha. Sebagian besar UMKM belum memiliki dokumen legal seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), sertifikasi halal, maupun izin edar produk seperti PIRT atau BPOM. Kondisi ini berdampak pada terbatasnya akses terhadap pasar modern, seperti ritel nasional dan ekspor, serta sulitnya memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Di sisi lain, perubahan perilaku konsumen yang semakin mengutamakan aspek keamanan, kualitas, dan kepercayaan terhadap produk menuntut UMKM untuk mampu memenuhi standar yang lebih tinggi.

Transformasi digital yang semakin pesat juga menjadi tantangan sekaligus peluang bagi UMKM. Perkembangan teknologi informasi telah mengubah pola bisnis dari konvensional menjadi berbasis digital, termasuk dalam hal pemasaran, transaksi, dan manajemen usaha. Namun, masih banyak UMKM yang belum mampu memanfaatkan teknologi digital secara optimal, baik karena keterbatasan literasi digital maupun akses terhadap platform teknologi. Hal ini menyebabkan UMKM tertinggal dalam persaingan pasar yang semakin kompetitif dan dinamis.

Dalam konteks wilayah Provinsi Banten, khususnya Kota Cilegon dan sekitarnya, UMKM memiliki potensi besar untuk berkembang seiring dengan keberadaan kawasan industri, pelabuhan, serta akses pasar yang luas. Potensi ini mencakup sektor pangan olahan, kerajinan, jasa, serta berbagai produk berbasis sumber daya lokal. Namun, potensi tersebut belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal akibat keterbatasan kapasitas pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara profesional, inovatif, dan berorientasi pasar. Oleh karena itu, diperlukan intervensi yang terstruktur, sistematis, dan berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas UMKM agar mampu naik kelas dan berdaya saing tinggi.

Perguruan tinggi memiliki peran strategis dalam menjawab tantangan tersebut melalui pelaksanaan tridharma, khususnya dalam aspek penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (Untirta), sebagai institusi pendidikan tinggi di Provinsi Banten, memiliki potensi besar dalam mendukung pengembangan UMKM melalui pemanfaatan hasil riset, inovasi teknologi, serta sumber daya manusia yang kompeten. Melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM), Untirta telah membentuk Inkubator Bisnis sebagai wadah untuk mendorong hilirisasi hasil penelitian dan pengembangan kewirausahaan.

Inkubator Bisnis LPPM Untirta telah melaksanakan berbagai program pendampingan UMKM melalui pendekatan inkubasi yang komprehensif, meliputi pelatihan, coaching, mentoring, konsultasi, serta fasilitasi akses pasar dan pameran. Pendekatan ini terbukti mampu meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam berbagai aspek, seperti manajemen usaha, kualitas produk, dan strategi pemasaran. Selain itu, inkubator juga berperan dalam menjembatani kebutuhan UMKM dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, industri, dan lembaga keuangan.

Namun demikian, model inkubasi yang bersifat umum (*generalist*) memiliki keterbatasan dalam memberikan pendampingan yang mendalam dan spesifik sesuai kebutuhan masing-masing sektor usaha. Setiap sektor memiliki karakteristik, tantangan, dan kebutuhan yang berbeda. Sebagai contoh, sektor pangan membutuhkan pemahaman yang kuat terkait keamanan pangan, standar mutu, serta regulasi seperti GMP, HACCP, dan sertifikasi halal. Sementara itu, sektor industri kreatif lebih menekankan pada aspek desain, branding, dan nilai estetika produk. Di sisi lain, startup berbasis teknologi membutuhkan dukungan dalam pengembangan produk digital, validasi model bisnis, serta akses terhadap investor.

Seiring dengan perkembangan ekosistem kewirausahaan di Indonesia, konsep inkubasi bisnis juga mengalami transformasi menuju pendekatan berbasis spesialisasi (*specialized incubation*). Pendekatan ini menekankan pada pengelompokan tenant berdasarkan sektor atau

bidang usaha tertentu, sehingga inkubator dapat memberikan layanan yang lebih fokus, relevan, dan berdampak tinggi. Inkubator berbasis spesialisasi memungkinkan optimalisasi sumber daya, peningkatan kualitas pendampingan, serta penguatan jejaring kemitraan yang lebih terarah sesuai kebutuhan sektor.

Dalam konteks tersebut, Inkubator Bisnis LPPM Untirta perlu melakukan transformasi strategis menuju inkubator berbasis spesialisasi dengan mengusung empat bidang fokus utama, yaitu: (1) FoodTech & Agroindustry Incubation, (2) Creative & Craft Industry Incubation, (3) Industrial & Engineering-Based Startup, dan (4) Digital Business & Startup Incubation. Keempat bidang ini dipilih berdasarkan keunggulan akademik Untirta, potensi wilayah Banten, serta tren dan kebutuhan pasar yang terus berkembang.

Transformasi ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan efektivitas program inkubasi, tetapi juga untuk memperkuat peran perguruan tinggi dalam hilirisasi riset dan inovasi. Dengan pendekatan spesialisasi, hasil penelitian dosen dan mahasiswa dapat lebih mudah diimplementasikan menjadi produk atau layanan yang memiliki nilai ekonomi. Selain itu, inkubator juga dapat menjadi pusat unggulan (center of excellence) dalam pengembangan kewirausahaan berbasis sektor strategis.

Lebih lanjut, pengembangan inkubator berbasis spesialisasi juga sejalan dengan kebijakan pemerintah dalam memperkuat ekosistem kewirausahaan nasional, termasuk melalui program Kementerian Koperasi dan UKM, Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN), serta berbagai skema pendanaan dan fasilitasi inkubator bisnis. Hal ini memberikan peluang bagi Inkubator Bisnis LPPM Untirta untuk berperan lebih besar dalam mendukung program nasional sekaligus meningkatkan reputasi kelembagaan di tingkat nasional.

Dengan demikian, penyusunan Rencana Strategis (Renstra) Spesialisasi Inkubator Bisnis LPPM Untirta menjadi langkah penting dalam mengarahkan pengembangan inkubator secara sistematis dan berkelanjutan. Melalui pendekatan ini, diharapkan inkubator mampu meningkatkan efektivitas pendampingan, mempercepat hilirisasi hasil riset, serta mendorong UMKM dan startup untuk naik kelas dan memiliki daya saing di tingkat nasional maupun global. Selain itu, spesialisasi inkubasi juga diharapkan mampu memperkuat posisi Inkubator Bisnis LPPM Untirta sebagai institusi yang unggul dalam pengembangan kewirausahaan berbasis inovasi dan kebutuhan industri.

1.2 Dasar Hukum

1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi

2. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi
3. Peraturan Presiden terkait pengembangan kewirausahaan nasional
4. Kebijakan Kementerian Koperasi dan UKM terkait inkubator bisnis
5. SK Rektor Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Nomor 281/UN43/KPT.HK.02/2024 tentang Penetapan Inkubator Bisnis LPPM Untirta

1.3 Tujuan

Tujuan Umum:

Mengembangkan inkubator bisnis berbasis spesialisasi untuk meningkatkan kapasitas, daya saing, dan keberlanjutan usaha tenant.

Tujuan Khusus:

1. Mengembangkan model inkubasi berbasis sektor unggulan
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan tenant
3. Mempercepat hilirisasi riset perguruan tinggi
4. Memperluas akses pasar dan investasi
5. Meningkatkan jumlah UMKM naik kelas

II. VISI, MISI, DAN SASARAN

2.1 Visi

Menjadi inkubator bisnis unggulan berbasis riset dan spesialisasi sektor dalam mendukung pengembangan UMKM berdaya saing nasional dan global.

2.2 Misi

1. Menyelenggarakan inkubasi berbasis sektor unggulan
2. Mengintegrasikan riset akademik dengan kebutuhan industri
3. Meningkatkan kapasitas SDM tenant
4. Memfasilitasi akses pasar, pembiayaan, dan kemitraan
5. Mendorong inovasi dan komersialisasi produk

2.3 Sasaran

1. Terbentuknya 4 Klaster Spesialisasi Inkubasi

Pembentukan empat klaster spesialisasi inkubasi merupakan langkah strategis untuk meningkatkan fokus, efektivitas, dan kedalaman layanan inkubator. Klaster yang dimaksud meliputi: (1) FoodTech & Agroindustry, (2) Creative & Craft Industry, (3) Industrial & Engineering-Based Startup, dan (4) Digital Business & Startup. Setiap klaster dirancang dengan pendekatan kurikulum, metode pendampingan, serta jejaring kemitraan yang spesifik sesuai karakteristik sektor masing-masing.

Melalui pembentukan klaster ini, inkubator dapat mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya internal perguruan tinggi, seperti laboratorium, pusat riset, serta keahlian dosen lintas disiplin ilmu. Selain itu, pendekatan klaster memungkinkan adanya segmentasi tenant yang lebih tepat, sehingga proses inkubasi menjadi lebih terarah dan berbasis kebutuhan riil pelaku usaha.

Indikator keberhasilan dari sasaran ini meliputi terbentuknya struktur organisasi berbasis klaster, tersusunnya kurikulum inkubasi spesifik per sektor, serta terlaksananya program inkubasi pada masing-masing klaster secara berkelanjutan. Dalam jangka menengah, diharapkan setiap klaster mampu menjadi pusat unggulan (center of excellence) dalam pengembangan sektor terkait, serta memiliki jejaring kemitraan yang kuat dengan industri dan stakeholder terkait.

2. Meningkatnya Jumlah Tenant yang Memiliki Legalitas Usaha

Legalitas usaha merupakan aspek fundamental dalam pengembangan UMKM, karena menjadi prasyarat utama untuk mengakses pasar yang lebih luas, pembiayaan formal, serta meningkatkan kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, inkubator bisnis menargetkan peningkatan signifikan jumlah tenant yang memiliki legalitas usaha, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), sertifikasi halal, PIRT, maupun izin edar lainnya sesuai sektor usaha.

Upaya yang dilakukan meliputi pendampingan intensif dalam proses perizinan, penyediaan konsultasi hukum dan regulasi, serta fasilitasi akses ke lembaga terkait seperti Dinas Kesehatan, BPOM, dan lembaga sertifikasi halal. Inkubator juga akan mengintegrasikan materi legalitas dalam kurikulum inkubasi agar tenant memiliki pemahaman yang komprehensif sejak awal.

Keberhasilan sasaran ini diukur melalui persentase tenant yang berhasil memperoleh legalitas usaha selama masa inkubasi, serta peningkatan kualitas kepatuhan terhadap standar yang berlaku. Dalam jangka panjang, legalitas ini diharapkan menjadi landasan bagi tenant untuk melakukan ekspansi usaha, menjalin kemitraan dengan industri besar, serta meningkatkan daya saing produk di pasar nasional dan global.

3. Meningkatnya Omzet dan Skala Usaha Tenant

Peningkatan omzet dan skala usaha tenant merupakan indikator utama keberhasilan program inkubasi. Sasaran ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses pendampingan tidak hanya meningkatkan kapasitas pengetahuan, tetapi juga memberikan dampak nyata terhadap pertumbuhan bisnis tenant. Inkubator akan mendorong peningkatan omzet melalui berbagai strategi, seperti penguatan kualitas produk, inovasi, efisiensi produksi, serta perluasan akses pasar.

Pendampingan yang diberikan mencakup aspek manajemen bisnis, strategi pemasaran, digitalisasi usaha, serta optimalisasi rantai pasok. Selain itu, inkubator juga memfasilitasi tenant untuk mengikuti pameran, business matching, serta menjalin kerja sama dengan distributor, retailer, dan marketplace.

Indikator keberhasilan dari sasaran ini meliputi peningkatan persentase omzet tenant, bertambahnya kapasitas produksi, serta peningkatan jumlah tenaga kerja yang diserap. Dalam jangka panjang, diharapkan tenant mampu naik kelas dari usaha mikro menjadi usaha kecil atau menengah, serta memiliki sistem bisnis yang lebih profesional dan berkelanjutan.

4. Terjalinnnya Kemitraan Industri dan Investor

Kemitraan merupakan faktor kunci dalam mempercepat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha tenant. Inkubator bisnis menargetkan terbentuknya jejaring kemitraan yang kuat dengan berbagai pihak, termasuk industri, investor, lembaga keuangan, pemerintah, serta platform digital. Kemitraan ini tidak hanya berfungsi sebagai akses pasar, tetapi juga sebagai sumber pembelajaran, transfer teknologi, dan dukungan pembiayaan.

Strategi yang dilakukan meliputi penyelenggaraan kegiatan business matching, forum investasi, serta kerja sama formal dengan mitra industri. Inkubator juga berperan sebagai mediator yang menghubungkan tenant dengan investor potensial, baik dalam bentuk pendanaan awal (seed funding), pembiayaan usaha, maupun kerja sama bisnis jangka panjang.

Keberhasilan sasaran ini diukur melalui jumlah kemitraan yang terjalin, nilai investasi yang diperoleh tenant, serta keberlanjutan kerja sama yang terbentuk. Dalam jangka panjang, diharapkan kemitraan ini mampu membuka peluang ekspansi pasar, meningkatkan kapasitas produksi, serta memperkuat posisi tenant dalam ekosistem bisnis yang lebih luas.

5. Terwujudnya Startup Berbasis Inovasi

Sasaran ini bertujuan untuk mendorong lahirnya startup yang tidak hanya berbasis pada aktivitas perdagangan, tetapi juga mengedepankan inovasi, teknologi, dan nilai tambah produk. Inkubator bisnis berperan dalam memfasilitasi proses transformasi ide dan hasil riset menjadi produk atau layanan yang memiliki potensi komersial.

Pendampingan difokuskan pada pengembangan model bisnis, validasi pasar, pengembangan produk (product development), serta strategi scaling. Selain itu, inkubator juga mendorong kolaborasi antara mahasiswa, dosen, dan pelaku industri dalam menciptakan inovasi yang aplikatif dan sesuai kebutuhan pasar.

Indikator keberhasilan meliputi jumlah startup yang terbentuk, tingkat keberlanjutan usaha, serta kemampuan startup dalam menarik investasi atau memasuki pasar yang lebih luas. Dalam jangka panjang, diharapkan startup yang dihasilkan mampu menjadi motor penggerak ekonomi berbasis inovasi, serta berkontribusi dalam peningkatan daya saing nasional.

III. MODEL SPESILIASI INKUBASI

3.1 Pendekatan Umum

Model inkubasi yang dikembangkan oleh Inkubator Bisnis LPPM Universitas Sultan Ageng Tirtayasa mengadopsi pendekatan terpadu yang mengintegrasikan tiga dimensi utama, yaitu pendekatan berbasis sektor industri (sector-based incubation), pendekatan berbasis tahapan bisnis, serta pendekatan berbasis kebutuhan tenant. Ketiga pendekatan ini dirancang untuk memastikan bahwa proses inkubasi berjalan secara sistematis, adaptif, dan memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas dan kinerja usaha tenant.

Pendekatan pertama adalah inkubasi berbasis sektor industri (sector-based incubation). Dalam pendekatan ini, tenant dikelompokkan berdasarkan bidang usaha atau sektor industri tertentu, seperti FoodTech & Agroindustry, Creative & Craft Industry, Industrial & Engineering-Based Startup, serta Digital Business & Startup. Pengelompokan ini bertujuan untuk memberikan layanan inkubasi yang lebih fokus dan relevan, mengingat setiap sektor memiliki karakteristik, tantangan, serta kebutuhan yang berbeda. Sebagai contoh, tenant di sektor pangan memerlukan pendampingan terkait keamanan pangan, standar mutu, dan sertifikasi halal, sedangkan tenant di sektor digital membutuhkan dukungan dalam pengembangan platform, user experience, serta strategi pemasaran digital.

Dengan pendekatan berbasis sektor, inkubator dapat mengembangkan kurikulum, metode pendampingan, serta jejaring kemitraan yang lebih spesifik dan mendalam. Selain itu, pendekatan ini memungkinkan optimalisasi sumber daya internal perguruan tinggi, seperti laboratorium, pusat riset, serta kompetensi dosen sesuai bidang keahlian masing-masing. Dalam jangka panjang, setiap sektor diharapkan dapat berkembang menjadi kluster unggulan yang memiliki identitas kuat serta mampu bersaing di tingkat nasional maupun global.

Pendekatan kedua adalah inkubasi berbasis tahapan bisnis, yang mengacu pada siklus perkembangan usaha tenant. Inkubator membagi proses inkubasi ke dalam tiga tahapan utama, yaitu pra-inkubasi (pre-incubation), inkubasi (incubation), dan pasca-inkubasi (post-incubation). Pada tahap pra-inkubasi, kegiatan difokuskan pada proses seleksi tenant, identifikasi profil usaha, serta analisis kebutuhan dan potensi bisnis. Tahap ini juga mencakup penilaian kesiapan usaha dan komitmen pelaku usaha untuk mengikuti program inkubasi secara optimal.

Tahap inkubasi merupakan inti dari program, di mana tenant mendapatkan berbagai bentuk pendampingan, seperti pelatihan, mentoring, coaching, serta konsultasi bisnis. Materi yang diberikan disesuaikan dengan kebutuhan tenant dan sektor usaha masing-masing,

mencakup aspek manajemen bisnis, produksi, pemasaran, legalitas, serta inovasi produk. Pendekatan ini bersifat partisipatif dan interaktif, sehingga tenant tidak hanya menerima materi, tetapi juga terlibat aktif dalam proses pembelajaran dan pengambilan keputusan bisnis.

Selanjutnya, pada tahap pasca-inkubasi, fokus kegiatan adalah pada penguatan dan pengembangan usaha tenant, termasuk fasilitasi business matching, akses pasar, serta pengembangan jejaring kemitraan. Inkubator juga melakukan monitoring dan evaluasi untuk memastikan keberlanjutan usaha tenant setelah keluar dari program inkubasi. Pendekatan berbasis tahapan ini memungkinkan inkubator untuk memberikan intervensi yang tepat sesuai dengan tingkat kematangan bisnis tenant, sehingga proses inkubasi menjadi lebih efektif dan terarah.

Pendekatan ketiga adalah inkubasi berbasis kebutuhan tenant (*tenant-centric approach*). Dalam pendekatan ini, setiap tenant dipandang sebagai entitas yang unik dengan kebutuhan, tantangan, dan potensi yang berbeda. Oleh karena itu, proses inkubasi tidak dilakukan secara seragam, melainkan disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan spesifik masing-masing tenant. Inkubator melakukan asesmen awal untuk mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi tenant, baik dalam aspek produksi, pemasaran, keuangan, maupun manajemen.

Berdasarkan hasil asesmen tersebut, inkubator menyusun rencana pendampingan yang bersifat *customized*, termasuk penentuan jenis layanan yang dibutuhkan, metode pendampingan, serta target capaian yang ingin dicapai. Pendekatan ini memungkinkan penggunaan sumber daya secara lebih efisien serta meningkatkan relevansi dan efektivitas program inkubasi. Selain itu, pendekatan berbasis kebutuhan tenant juga mendorong terciptanya hubungan yang lebih intensif antara mentor dan tenant, sehingga proses pendampingan menjadi lebih mendalam dan berkelanjutan.

Integrasi dari ketiga pendekatan tersebut menghasilkan model inkubasi yang komprehensif, adaptif, dan berbasis hasil (*result-oriented*). Inkubator tidak hanya berperan sebagai penyedia pelatihan, tetapi juga sebagai fasilitator, mediator, dan akselerator bagi perkembangan usaha tenant. Dengan model ini, diharapkan inkubator mampu menghasilkan tenant yang tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang secara signifikan, memiliki daya saing tinggi, serta mampu berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional.

Secara keseluruhan, pendekatan umum ini menjadi fondasi dalam pengembangan model spesialisasi inkubasi yang lebih terstruktur dan berkelanjutan. Melalui kombinasi pendekatan berbasis sektor, tahapan bisnis, dan kebutuhan tenant, Inkubator Bisnis LPPM Untirta diharapkan mampu memberikan layanan inkubasi yang unggul, relevan, dan berdampak nyata dalam mendorong UMKM dan startup untuk naik kelas serta bersaing di tingkat global.

3.2 Bidang Fokus Spesialisasi

1. FoodTech & Agroindustry Incubation

FoodTech & Agroindustry Incubation merupakan salah satu bidang fokus utama dalam pengembangan model spesialisasi Inkubator Bisnis LPPM Universitas Sultan Ageng Tirtayasa. Klaster ini dirancang untuk mendukung pengembangan usaha berbasis pangan dan agroindustri yang memiliki potensi tinggi dalam meningkatkan nilai tambah produk lokal, memperkuat ketahanan pangan, serta mendorong daya saing produk di pasar nasional maupun global.

Fokus utama dari klaster ini mencakup pengembangan produk pangan olahan, agroindustri berbasis sumber daya lokal, serta produk inovasi yang dihasilkan dari kegiatan riset perguruan tinggi. Produk pangan olahan yang menjadi sasaran meliputi makanan siap konsumsi, minuman fungsional, produk fermentasi, serta pangan berbasis komoditas lokal yang memiliki keunggulan spesifik. Sementara itu, agroindustri berbasis lokal diarahkan pada optimalisasi pemanfaatan bahan baku daerah, seperti hasil pertanian, perikanan, dan perkebunan, agar memiliki nilai tambah yang lebih tinggi melalui proses pengolahan yang tepat.

Selain itu, klaster ini juga berperan sebagai jembatan dalam hilirisasi hasil riset dosen dan mahasiswa, khususnya di bidang teknologi pangan dan agroindustri. Inovasi yang dihasilkan dari penelitian, seperti formulasi produk baru, teknologi pengolahan, maupun teknik pengawetan, akan didorong untuk dikembangkan menjadi produk komersial yang siap dipasarkan. Dengan demikian, klaster ini tidak hanya berorientasi pada pengembangan UMKM, tetapi juga pada penguatan ekosistem inovasi berbasis riset.

Dalam pelaksanaannya, FoodTech & Agroindustry Incubation menyediakan berbagai layanan yang bersifat teknis dan strategis. Layanan pengembangan produk mencakup pendampingan dalam formulasi, inovasi, serta peningkatan kualitas produk agar sesuai dengan preferensi pasar. Inkubator juga memberikan fasilitasi dalam penerapan standar produksi yang baik, seperti Good Manufacturing Practices (GMP) dan Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP), guna memastikan keamanan dan mutu produk pangan yang dihasilkan.

Selain itu, aspek legalitas dan sertifikasi menjadi perhatian utama dalam klaster ini. Inkubator memberikan pendampingan intensif dalam proses pengurusan sertifikasi halal, izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), serta izin edar lainnya yang relevan. Hal ini penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen serta membuka akses ke pasar yang lebih luas, termasuk ritel modern dan ekspor.

Layanan lain yang diberikan meliputi uji mutu produk dan analisis umur simpan (shelf life testing), yang bertujuan untuk memastikan kualitas dan keamanan produk selama masa

distribusi dan penyimpanan. Fasilitas laboratorium yang dimiliki perguruan tinggi menjadi salah satu keunggulan dalam mendukung layanan ini, sehingga tenant dapat memperoleh hasil pengujian yang akurat dan terpercaya.

Melalui pendekatan yang terintegrasi antara pengembangan produk, penerapan standar mutu, serta fasilitasi legalitas, klaster FoodTech & Agroindustry diharapkan mampu menghasilkan tenant yang memiliki produk berkualitas, aman, dan kompetitif. Dalam jangka panjang, klaster ini diharapkan dapat menjadi pusat unggulan dalam pengembangan usaha pangan dan agroindustri berbasis riset, serta berkontribusi dalam meningkatkan daya saing UMKM dan ketahanan pangan nasional.

2. Creative & Craft Industry Incubation

Creative & Craft Industry Incubation merupakan klaster inkubasi yang berfokus pada pengembangan usaha berbasis industri kreatif, khususnya kerajinan lokal, produk budaya, serta fashion dan desain. Klaster ini diarahkan untuk meningkatkan nilai tambah produk kreatif melalui penguatan aspek estetika, identitas budaya, serta diferensiasi produk yang mampu bersaing di pasar nasional maupun global.

Fokus utama dalam klaster ini meliputi pengembangan kerajinan berbasis potensi lokal, seperti produk berbahan alam, kriya, dan seni terapan, yang mencerminkan kekayaan budaya daerah. Selain itu, klaster ini juga mendukung pengembangan produk kreatif berbasis budaya, termasuk produk dengan nilai storytelling yang kuat, serta sektor fashion yang mengedepankan desain inovatif dan tren pasar. Pendekatan ini bertujuan untuk menjadikan produk tidak hanya bernilai fungsi, tetapi juga memiliki nilai emosional dan estetika yang tinggi.

Dalam pelaksanaannya, layanan inkubasi difokuskan pada penguatan branding dan packaging, yang menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya tarik produk di pasar. Inkubator memberikan pendampingan dalam membangun identitas merek, strategi komunikasi visual, serta pengemasan produk yang sesuai dengan segmen pasar yang dituju. Selain itu, layanan desain produk juga diberikan untuk meningkatkan kualitas estetika, ergonomi, serta inovasi produk agar lebih kompetitif.

Klaster ini juga menekankan pentingnya digital marketing dalam memperluas jangkauan pasar. Tenant akan didampingi dalam pemanfaatan media sosial, marketplace, serta strategi konten kreatif untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk. Lebih lanjut, inkubator memfasilitasi akses pasar kreatif melalui pameran, kurasi produk, serta jejaring dengan pelaku industri kreatif dan komunitas.

3. Industrial & Engineering-Based Startup

Industrial & Engineering-Based Startup merupakan klaster inkubasi yang berfokus pada pengembangan usaha berbasis teknologi rekayasa dan inovasi teknik. Klaster ini bertujuan untuk mendorong lahirnya startup yang mampu menghasilkan solusi teknologi tepat guna, produk rekayasa, serta inovasi berbasis hasil penelitian di bidang teknik dan sains terapan.

Fokus utama dalam klaster ini mencakup pengembangan teknologi tepat guna yang dapat diaplikasikan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas, khususnya bagi sektor UMKM dan industri kecil. Selain itu, klaster ini juga mendorong pengembangan produk rekayasa seperti alat produksi, mesin sederhana, serta sistem teknologi yang dapat diimplementasikan secara praktis di lapangan. Inovasi berbasis teknik yang dihasilkan dari penelitian dosen dan mahasiswa juga menjadi bagian penting dalam klaster ini, dengan tujuan untuk mempercepat proses hilirisasi riset menjadi produk komersial.

Layanan utama yang diberikan meliputi fasilitasi prototyping, yaitu proses perancangan dan pembuatan purwarupa produk sebagai tahap awal pengembangan teknologi. Inkubator juga menyediakan dukungan dalam uji teknis untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kinerja, keamanan, dan kelayakan operasional. Selain itu, proses hilirisasi riset menjadi fokus utama, di mana inkubator berperan dalam menjembatani hasil penelitian dengan kebutuhan industri dan pasar.

Pengembangan produk teknologi juga didukung melalui pendampingan dalam aspek desain teknik, analisis kelayakan, serta strategi komersialisasi. Inkubator mendorong kolaborasi antara akademisi, industri, dan tenant untuk menghasilkan inovasi yang aplikatif dan memiliki nilai ekonomi.

4. Digital Business & Startup Incubation

Digital Business & Startup Incubation merupakan klaster inkubasi yang berfokus pada pengembangan usaha berbasis teknologi digital, termasuk startup digital, e-commerce, serta transformasi digital UMKM. Klaster ini hadir sebagai respons terhadap perkembangan ekonomi digital yang semakin pesat dan menjadi salah satu pendorong utama pertumbuhan ekonomi global.

Fokus utama klaster ini mencakup pengembangan startup digital yang berbasis aplikasi, platform, maupun layanan berbasis teknologi informasi. Selain itu, klaster ini juga mendukung pengembangan e-commerce sebagai sarana pemasaran dan distribusi produk, serta mendorong digitalisasi UMKM dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari pemasaran hingga manajemen operasional.

Layanan yang diberikan dalam klaster ini meliputi penguatan digital branding, yaitu pembangunan identitas dan citra bisnis di ranah digital melalui strategi komunikasi yang efektif. Inkubator juga menyediakan pendampingan dalam pengembangan platform digital, baik dalam bentuk website, aplikasi, maupun sistem berbasis teknologi lainnya yang mendukung operasional bisnis.

Selain itu, pemanfaatan data analytics menjadi salah satu fokus utama dalam meningkatkan kinerja bisnis tenant. Inkubator membantu tenant dalam memahami dan memanfaatkan data untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat, termasuk analisis perilaku konsumen dan tren pasar. Strategi pemasaran digital juga menjadi bagian penting, dengan pendekatan yang mencakup penggunaan media sosial, iklan digital, serta optimasi marketplace.

Melalui pendekatan ini, diharapkan tenant dalam klaster Digital Business & Startup mampu beradaptasi dengan perubahan teknologi, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperluas jangkauan pasar secara signifikan. Dalam jangka panjang, klaster ini diharapkan mampu menghasilkan startup digital yang inovatif, scalable, dan kompetitif di tingkat nasional maupun global.

IV. TAHAPAN PROGRAM INKUBASI

4.1 Pra Inkubasi

Tahap pra inkubasi merupakan fase awal yang bertujuan untuk memastikan bahwa calon tenant yang terlibat dalam program inkubasi memiliki potensi, kesiapan, serta komitmen untuk berkembang. Tahap ini menjadi fondasi penting dalam menentukan keberhasilan proses inkubasi secara keseluruhan.

- Seleksi tenant

Proses seleksi tenant dilakukan secara sistematis melalui tahapan administrasi dan evaluasi substantif. Kriteria seleksi meliputi aspek kelayakan usaha, potensi pasar, tingkat inovasi, serta komitmen pelaku usaha dalam mengikuti program inkubasi. Seleksi ini bertujuan untuk memastikan bahwa tenant yang terpilih memiliki peluang berkembang dan mampu memanfaatkan program inkubasi secara optimal.

- Analisis kebutuhan

Setelah tenant terpilih, dilakukan analisis kebutuhan untuk mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi oleh masing-masing tenant. Analisis ini mencakup aspek produksi, pemasaran, keuangan, legalitas, serta sumber daya manusia. Hasil analisis menjadi dasar dalam penyusunan program pendampingan yang bersifat spesifik dan sesuai dengan kebutuhan tenant.

- Penilaian kesiapan usaha

Penilaian kesiapan usaha dilakukan untuk mengukur tingkat kematangan bisnis tenant, baik dari sisi operasional, manajerial, maupun finansial. Penilaian ini bertujuan untuk menentukan posisi awal tenant dalam siklus bisnis, sehingga pendekatan inkubasi dapat disesuaikan dengan tingkat kesiapan masing-masing usaha. Hasil penilaian juga digunakan sebagai baseline untuk mengukur perkembangan tenant selama program inkubasi berlangsung.

4.2 Inkubasi

Tahap inkubasi merupakan inti dari program, di mana tenant mendapatkan berbagai bentuk pendampingan yang terstruktur dan intensif. Pada tahap ini, inkubator berperan aktif dalam meningkatkan kapasitas, kualitas, dan kinerja usaha tenant.

- Pelatihan dan workshop

Pelatihan dan workshop diselenggarakan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan tenant dalam berbagai aspek bisnis, seperti manajemen usaha, pemasaran, keuangan, inovasi produk, serta digitalisasi. Materi pelatihan disusun secara sistematis dan disesuaikan dengan

kebutuhan sektor masing-masing tenant, sehingga memberikan manfaat yang relevan dan aplikatif.

- **Mentoring dan coaching**

Mentoring dan coaching merupakan metode pendampingan yang bersifat personal dan interaktif. Melalui mentoring, tenant mendapatkan arahan dan pengalaman praktis dari mentor yang memiliki latar belakang bisnis atau industri. Sementara itu, coaching difokuskan pada pengembangan kapasitas individu tenant dalam mengidentifikasi masalah, merumuskan solusi, dan mencapai target bisnis secara mandiri.

- **Konsultasi bisnis**

Layanan konsultasi bisnis diberikan untuk membantu tenant dalam menyelesaikan permasalahan spesifik yang dihadapi, seperti strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, pengembangan produk, serta aspek legalitas. Konsultasi dilakukan secara fleksibel sesuai kebutuhan tenant, baik secara individu maupun kelompok.

- **Pendampingan teknis**

Pendampingan teknis mencakup aspek operasional usaha, seperti proses produksi, peningkatan kualitas produk, penerapan standar mutu, serta penggunaan teknologi. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan bahwa tenant mampu meningkatkan efisiensi dan kualitas produk secara berkelanjutan. Untuk sektor tertentu, seperti pangan dan teknologi, pendampingan teknis juga mencakup penggunaan laboratorium dan fasilitas pendukung lainnya.

4.3 Post Inkubasi

Tahap post inkubasi merupakan fase lanjutan yang bertujuan untuk memastikan keberlanjutan dan pengembangan usaha tenant setelah menyelesaikan program inkubasi. Fokus utama pada tahap ini adalah memperkuat posisi tenant di pasar serta mendorong ekspansi usaha.

- **Business matching**

Business matching merupakan kegiatan yang mempertemukan tenant dengan calon mitra bisnis, seperti distributor, retailer, investor, maupun industri. Kegiatan ini bertujuan untuk membuka peluang kerja sama yang dapat mendukung pengembangan usaha tenant, baik dalam aspek pemasaran, produksi, maupun pembiayaan.

- **Akses pasar**

Inkubator memfasilitasi tenant dalam memperluas akses pasar melalui berbagai saluran, seperti pameran, marketplace, jaringan distribusi, serta platform digital. Dukungan ini bertujuan untuk meningkatkan visibilitas produk dan memperluas jangkauan konsumen, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional.

- Monitoring dan evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk mengukur perkembangan usaha tenant setelah program inkubasi selesai. Kegiatan ini mencakup pemantauan indikator kinerja, seperti omzet, kapasitas produksi, dan ekspansi pasar. Hasil evaluasi digunakan untuk memberikan rekomendasi pengembangan lebih lanjut serta memastikan keberlanjutan usaha tenant.

- Scale-up bisnis

Tahap ini difokuskan pada peningkatan skala usaha tenant melalui ekspansi produksi, diversifikasi produk, serta peningkatan kapasitas manajemen. Inkubator juga mendorong tenant untuk mengakses pembiayaan, menjalin kemitraan strategis, serta memasuki pasar yang lebih luas. Tujuan utama dari tahap ini adalah menciptakan usaha yang tidak hanya bertahan, tetapi juga tumbuh secara signifikan dan berkelanjutan.

V. KURIKULUM INKUBASI BERBASIS SPESIALISASI

5.1 Modul Umum

1. Business Model

Modul business model bertujuan untuk membekali tenant dengan kemampuan dalam merancang, mengembangkan, dan mengevaluasi model bisnis yang berkelanjutan dan kompetitif. Model bisnis merupakan fondasi utama dalam menjalankan usaha, karena mencakup bagaimana suatu bisnis menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Dalam konteks inkubasi, pemahaman yang baik terhadap model bisnis akan membantu tenant dalam menentukan arah strategi usaha serta meningkatkan peluang keberhasilan di pasar.

Materi dalam modul ini mencakup pengenalan konsep Business Model Canvas (BMC), yang terdiri dari sembilan elemen utama, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, serta struktur biaya. Tenant akan dibimbing untuk mengidentifikasi target pasar secara spesifik, memahami kebutuhan konsumen, serta merumuskan nilai unik (value proposition) yang membedakan produknya dari kompetitor.

Selain itu, modul ini juga mencakup analisis pasar dan kompetitor, validasi ide bisnis, serta strategi pengembangan usaha. Tenant akan diajak untuk melakukan uji coba model bisnis (business validation) melalui pendekatan sederhana seperti survei pasar, prototyping, dan feedback pelanggan. Pendekatan ini penting untuk memastikan bahwa produk atau layanan yang dikembangkan benar-benar sesuai dengan kebutuhan pasar. Melalui modul ini, diharapkan tenant mampu menyusun model bisnis yang jelas, terstruktur, dan adaptif terhadap perubahan pasar. Selain itu, tenant juga diharapkan memiliki kemampuan untuk mengembangkan dan menyesuaikan model bisnisnya secara berkelanjutan seiring dengan pertumbuhan usaha.

2. Manajemen Keuangan

Modul manajemen keuangan bertujuan untuk meningkatkan kapasitas tenant dalam mengelola aspek keuangan usaha secara profesional, transparan, dan akuntabel. Pengelolaan keuangan yang baik merupakan salah satu faktor kunci dalam keberlanjutan usaha, karena memungkinkan pelaku usaha untuk memahami kondisi finansial, mengendalikan biaya, serta merencanakan pertumbuhan usaha secara lebih terarah.

Materi dalam modul ini mencakup pencatatan keuangan sederhana hingga penyusunan laporan keuangan dasar, seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Tenant akan diberikan

pemahaman mengenai pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta bagaimana mencatat transaksi secara sistematis. Selain itu, modul ini juga membahas perencanaan keuangan, termasuk pengelolaan modal kerja, penentuan harga pokok produksi (HPP), serta strategi penetapan harga jual yang kompetitif.

Tenant juga akan diperkenalkan pada konsep analisis keuangan, seperti perhitungan titik impas (break-even point), margin keuntungan, serta analisis arus kas untuk memastikan kelangsungan operasional usaha. Pemahaman ini penting untuk membantu tenant dalam mengambil keputusan bisnis yang berbasis data dan perhitungan yang rasional.

Selain itu, modul ini juga mencakup literasi keuangan terkait akses pembiayaan, seperti pinjaman perbankan, pembiayaan syariah, maupun investasi. Tenant akan dibimbing dalam menyiapkan dokumen keuangan yang diperlukan untuk mengakses sumber pendanaan tersebut. Melalui modul ini, diharapkan tenant mampu mengelola keuangan usaha secara lebih tertib dan profesional, sehingga dapat meningkatkan kredibilitas usaha serta mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

3. Legalitas Usaha

Modul legalitas usaha bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan tenant dalam memenuhi aspek hukum dan regulasi yang berlaku dalam menjalankan usaha. Legalitas merupakan elemen penting dalam pengembangan bisnis, karena berkaitan dengan kepastian hukum, perlindungan usaha, serta akses terhadap berbagai fasilitas, seperti pembiayaan, kemitraan, dan pasar modern.

Materi dalam modul ini mencakup pengenalan berbagai jenis perizinan usaha, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), izin usaha mikro dan kecil, serta perizinan sektoral seperti PIRT, BPOM, dan sertifikasi halal untuk produk pangan. Tenant akan diberikan pendampingan teknis dalam proses pengurusan perizinan, mulai dari persiapan dokumen hingga proses pengajuan melalui sistem yang berlaku, seperti OSS (Online Single Submission).

Selain itu, modul ini juga membahas aspek hukum lainnya, seperti perlindungan kekayaan intelektual (HKI), termasuk merek dagang, hak cipta, dan paten. Hal ini penting untuk melindungi inovasi dan identitas produk yang dimiliki oleh tenant dari potensi pelanggaran atau peniruan oleh pihak lain.

Tenant juga akan diberikan pemahaman mengenai kewajiban perpajakan serta regulasi lain yang relevan dengan kegiatan usaha. Dengan demikian, tenant tidak hanya mampu memperoleh legalitas usaha, tetapi juga memahami kewajiban yang harus dipenuhi sebagai pelaku usaha yang taat hukum. Melalui modul ini, diharapkan tenant memiliki legalitas usaha

yang lengkap dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, memperluas akses pasar, serta mendukung keberlanjutan usaha.

4. Branding dan Pemasaran

Modul branding dan pemasaran bertujuan untuk meningkatkan kemampuan tenant dalam membangun identitas merek yang kuat serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan berkelanjutan. Dalam era persaingan yang semakin ketat, keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan dalam mengkomunikasikan nilai produk kepada konsumen.

Materi dalam modul ini mencakup konsep dasar branding, seperti penentuan nama merek, logo, identitas visual, serta positioning produk di pasar. Tenant akan dibimbing untuk memahami target pasar, perilaku konsumen, serta cara membangun citra merek yang konsisten dan menarik. Selain itu, modul ini juga membahas pentingnya storytelling dalam meningkatkan nilai emosional produk, khususnya untuk produk kreatif dan berbasis budaya.

Dalam aspek pemasaran, tenant akan diperkenalkan pada berbagai strategi pemasaran, baik secara konvensional maupun digital. Pemasaran digital menjadi fokus utama, termasuk penggunaan media sosial, marketplace, serta teknik optimasi konten untuk meningkatkan visibilitas produk. Tenant juga akan belajar mengenai strategi promosi, penentuan harga, serta pengelolaan hubungan dengan pelanggan.

Selain itu, modul ini juga mencakup evaluasi kinerja pemasaran melalui analisis data, sehingga tenant dapat mengukur efektivitas strategi yang diterapkan dan melakukan perbaikan secara berkelanjutan. Melalui modul ini, diharapkan tenant mampu membangun merek yang kuat, meningkatkan daya tarik produk, serta memperluas jangkauan pasar secara signifikan, baik di tingkat lokal, nasional, maupun global.

5.2 Modul Spesifik

FoodTech

1. GMP & HACCP

Modul Good Manufacturing Practices (GMP) dan Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) bertujuan untuk memastikan bahwa tenant memahami dan mampu menerapkan standar keamanan pangan dalam proses produksi. GMP merupakan dasar dalam sistem produksi pangan yang baik, meliputi pengaturan kebersihan fasilitas, sanitasi peralatan, higiene pekerja, serta pengendalian lingkungan produksi. Penerapan GMP menjadi langkah

awal dalam menjamin bahwa produk yang dihasilkan aman, higienis, dan sesuai dengan standar mutu yang berlaku.

Sementara itu, HACCP merupakan sistem manajemen keamanan pangan yang lebih spesifik dan berbasis analisis risiko. Dalam modul ini, tenant akan diperkenalkan pada prinsip-prinsip HACCP, seperti identifikasi bahaya (biologis, kimia, dan fisik), penentuan titik kendali kritis (Critical Control Points/CCP), penetapan batas kritis, serta prosedur pemantauan dan tindakan korektif. Pendekatan ini membantu tenant dalam mengendalikan potensi bahaya yang dapat terjadi selama proses produksi.

Pelatihan dalam modul ini tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga praktis, melalui simulasi dan studi kasus yang relevan dengan jenis usaha tenant. Tenant akan dibimbing untuk menyusun dokumen sederhana terkait penerapan GMP dan HACCP, yang dapat digunakan sebagai dasar dalam pengurusan sertifikasi dan audit keamanan pangan. Dengan penguasaan GMP dan HACCP, tenant diharapkan mampu meningkatkan kualitas dan keamanan produk, memenuhi persyaratan regulasi, serta meningkatkan kepercayaan konsumen. Hal ini juga menjadi langkah penting dalam membuka akses ke pasar modern dan ekspor.

2. Formulasi Produk

Modul formulasi produk bertujuan untuk meningkatkan kemampuan tenant dalam mengembangkan produk pangan yang inovatif, berkualitas, dan sesuai dengan preferensi pasar. Formulasi produk merupakan proses penting dalam menentukan komposisi bahan, metode pengolahan, serta karakteristik akhir produk, seperti rasa, tekstur, aroma, dan nilai gizi.

Dalam modul ini, tenant akan dibimbing untuk memahami prinsip dasar formulasi pangan, termasuk pemilihan bahan baku yang tepat, fungsi masing-masing bahan, serta interaksi antar komponen dalam produk. Tenant juga akan diperkenalkan pada teknik modifikasi resep untuk meningkatkan kualitas produk, seperti peningkatan nilai gizi, perpanjangan umur simpan, serta penyesuaian terhadap tren konsumen, seperti produk sehat atau rendah gula.

Selain itu, modul ini juga mencakup uji coba produk (trial and error) dan evaluasi hasil formulasi melalui pengujian sensori dan analisis sederhana. Tenant akan diajarkan bagaimana melakukan penyesuaian formulasi berdasarkan hasil uji coba dan umpan balik konsumen. Pendekatan ini penting untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya layak secara teknis, tetapi juga diterima oleh pasar.

Modul ini juga mendorong pemanfaatan bahan baku lokal sebagai bagian dari strategi diferensiasi produk. Dengan demikian, tenant dapat menghasilkan produk yang memiliki

keunikan dan nilai tambah yang tinggi. Melalui modul ini, diharapkan tenant mampu mengembangkan produk yang inovatif, berkualitas, dan memiliki daya saing tinggi di pasar.

3. Packaging Pangan

Modul packaging pangan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan tenant dalam memilih dan merancang kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk serta kebutuhan pasar. Kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media komunikasi dan strategi pemasaran yang efektif.

Dalam modul ini, tenant akan diperkenalkan pada berbagai jenis bahan kemasan, seperti plastik, kaca, logam, dan kertas, serta karakteristik masing-masing dalam melindungi produk dari faktor eksternal seperti udara, cahaya, dan kelembaban. Pemilihan kemasan yang tepat sangat penting untuk menjaga kualitas dan keamanan produk selama penyimpanan dan distribusi.

Selain aspek teknis, modul ini juga membahas desain kemasan yang menarik dan sesuai dengan identitas merek. Tenant akan dibimbing dalam merancang label produk yang informatif dan sesuai dengan regulasi, termasuk pencantuman informasi komposisi, tanggal kedaluwarsa, serta izin edar. Desain kemasan yang baik dapat meningkatkan daya tarik produk dan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Modul ini juga mencakup aspek keberlanjutan (sustainability), seperti penggunaan bahan kemasan ramah lingkungan serta efisiensi biaya kemasan. Tenant akan diajak untuk mempertimbangkan keseimbangan antara fungsi, estetika, dan biaya dalam menentukan kemasan produk. Melalui modul ini, diharapkan tenant mampu menghasilkan kemasan yang tidak hanya melindungi produk, tetapi juga meningkatkan nilai jual dan daya saing di pasar.

4. Regulasi Pangan

Modul regulasi pangan bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif kepada tenant mengenai peraturan dan standar yang berlaku dalam industri pangan. Kepatuhan terhadap regulasi merupakan aspek penting dalam menjamin keamanan produk, melindungi konsumen, serta membuka akses ke pasar yang lebih luas.

Materi dalam modul ini mencakup berbagai jenis perizinan yang diperlukan dalam usaha pangan, seperti PIRT, BPOM, serta sertifikasi halal. Tenant akan dibimbing dalam memahami persyaratan administratif dan teknis yang harus dipenuhi, serta prosedur pengajuan izin melalui sistem yang berlaku. Selain itu, modul ini juga membahas standar pelabelan pangan, termasuk informasi yang wajib dicantumkan pada kemasan.

Tenant juga akan diperkenalkan pada regulasi terkait keamanan pangan, seperti batas maksimum bahan tambahan pangan (BTP), serta standar mutu produk. Pemahaman ini penting untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya aman, tetapi juga sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Selain itu, modul ini juga memberikan wawasan mengenai regulasi ekspor pangan, sehingga tenant yang memiliki potensi untuk masuk pasar internasional dapat mempersiapkan diri dengan lebih baik. Melalui modul ini, diharapkan tenant mampu memenuhi seluruh persyaratan regulasi yang berlaku, sehingga dapat meningkatkan kredibilitas usaha, memperluas akses pasar, serta mengurangi risiko hukum dalam menjalankan bisnis pangan.

VI. KEMITRAAN DAN JEJARING

6.1 Industri dan Dunia Usaha

Kemitraan dengan industri dan dunia usaha merupakan elemen kunci dalam mendukung keberhasilan program inkubasi, khususnya dalam menjembatani kebutuhan tenant dengan realitas pasar. Kolaborasi ini memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan, teknologi, serta pengalaman praktis yang sangat dibutuhkan oleh tenant dalam mengembangkan usahanya. Industri berperan sebagai mitra strategis yang dapat memberikan insight terkait tren pasar, standar kualitas, serta kebutuhan konsumen yang dinamis.

Melalui kemitraan ini, inkubator dapat memfasilitasi tenant untuk memperoleh akses terhadap rantai pasok yang lebih luas, termasuk bahan baku, proses produksi, hingga distribusi produk. Selain itu, kerja sama dengan industri juga membuka peluang bagi tenant untuk menjadi bagian dari ekosistem bisnis yang lebih besar, seperti menjadi supplier, mitra produksi, atau bahkan bagian dari jaringan distribusi industri.

Bentuk kerja sama yang dapat dikembangkan meliputi program magang industri, pendampingan teknis oleh praktisi, co-development produk, serta business matching. Industri juga dapat berperan sebagai mentor atau advisor bagi tenant, sehingga proses inkubasi menjadi lebih aplikatif dan berbasis kebutuhan nyata di lapangan.

Dalam jangka panjang, kemitraan dengan industri diharapkan mampu meningkatkan daya saing tenant, mempercepat adopsi teknologi, serta membuka peluang ekspansi usaha. Selain itu, kolaborasi ini juga dapat mendukung proses hilirisasi hasil riset perguruan tinggi, sehingga inovasi yang dihasilkan dapat diimplementasikan secara langsung dalam dunia industri.

6.2 Pemerintah Daerah

Kemitraan dengan pemerintah daerah memiliki peran strategis dalam mendukung keberlanjutan dan perluasan program inkubasi. Pemerintah daerah merupakan pemangku kepentingan utama dalam pengembangan UMKM di wilayahnya, sehingga kolaborasi dengan inkubator bisnis menjadi sangat penting untuk menciptakan sinergi program yang efektif dan berkelanjutan.

Melalui kemitraan ini, inkubator dapat berkolaborasi dengan berbagai dinas terkait, seperti Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, serta Dinas Kesehatan, dalam pelaksanaan program pendampingan, pelatihan, serta fasilitasi legalitas

usaha. Pemerintah daerah juga dapat memberikan dukungan dalam bentuk kebijakan, program bantuan, serta akses terhadap data dan informasi UMKM yang relevan.

Selain itu, pemerintah daerah dapat memfasilitasi tenant dalam memperoleh berbagai perizinan usaha, seperti NIB, PIRT, dan sertifikasi halal, melalui layanan terpadu yang lebih efisien. Dukungan ini sangat penting dalam mempercepat proses legalisasi usaha dan meningkatkan kepatuhan terhadap regulasi.

Kemitraan ini juga membuka peluang bagi tenant untuk berpartisipasi dalam berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah, seperti pameran, bazar, dan program promosi produk lokal. Hal ini dapat meningkatkan visibilitas produk serta memperluas jangkauan pasar.

Dalam jangka panjang, sinergi antara inkubator dan pemerintah daerah diharapkan mampu menciptakan ekosistem kewirausahaan yang kondusif, meningkatkan kualitas UMKM, serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerah secara berkelanjutan.

6.3 Investor

Kemitraan dengan investor merupakan faktor penting dalam mendukung pertumbuhan dan ekspansi usaha tenant, khususnya dalam hal akses pembiayaan. Banyak UMKM dan startup memiliki potensi yang besar, namun terkendala dalam hal permodalan untuk mengembangkan usaha. Oleh karena itu, inkubator berperan sebagai penghubung antara tenant dengan investor potensial.

Investor yang menjadi target kemitraan meliputi angel investor, venture capital, serta investor institusi yang memiliki minat pada sektor UMKM dan startup. Inkubator memfasilitasi pertemuan antara tenant dan investor melalui kegiatan seperti pitching session, demo day, dan forum investasi. Kegiatan ini memberikan kesempatan bagi tenant untuk mempresentasikan model bisnis, potensi pasar, serta kebutuhan pendanaan.

Selain itu, inkubator juga memberikan pendampingan kepada tenant dalam mempersiapkan diri untuk menarik investasi, termasuk penyusunan proposal bisnis, proyeksi keuangan, serta strategi pertumbuhan usaha. Hal ini penting agar tenant dapat memenuhi ekspektasi investor dan meningkatkan peluang mendapatkan pendanaan.

Kemitraan dengan investor tidak hanya terbatas pada aspek pembiayaan, tetapi juga mencakup dukungan strategis, seperti mentoring, jaringan bisnis, serta akses ke pasar yang lebih luas. Dalam jangka panjang, kolaborasi ini diharapkan mampu mendorong terciptanya startup yang scalable dan berdaya saing tinggi.

6.4 Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan memiliki peran penting dalam menyediakan akses pembiayaan yang dibutuhkan oleh tenant untuk mengembangkan usahanya. Kemitraan dengan lembaga keuangan, seperti bank, lembaga pembiayaan mikro, dan lembaga keuangan syariah, bertujuan untuk mempermudah tenant dalam memperoleh modal usaha yang sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas mereka.

Inkubator berperan dalam menjembatani hubungan antara tenant dan lembaga keuangan dengan memberikan pendampingan dalam aspek kesiapan administrasi dan kelayakan usaha. Tenant akan dibimbing dalam menyusun laporan keuangan, proposal pembiayaan, serta dokumen pendukung lainnya yang diperlukan dalam proses pengajuan kredit atau pembiayaan.

Selain itu, inkubator juga dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan dalam penyelenggaraan program literasi keuangan, yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman tenant mengenai produk dan layanan keuangan, serta manajemen risiko keuangan. Hal ini penting agar tenant dapat memanfaatkan pembiayaan secara optimal dan bertanggung jawab.

Kemitraan ini juga dapat mencakup pengembangan skema pembiayaan khusus bagi tenant inkubator, seperti kredit berbunga rendah, pembiayaan berbasis bagi hasil, atau program penjaminan kredit. Dengan demikian, tenant memiliki akses yang lebih luas dan fleksibel terhadap sumber pembiayaan. Dalam jangka panjang, kemitraan dengan lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan inklusi keuangan bagi UMKM, memperkuat struktur permodalan usaha, serta mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

6.5 Marketplace dan Platform Digital

Kemitraan dengan marketplace dan platform digital merupakan strategi penting dalam mendukung transformasi digital UMKM serta memperluas akses pasar. Di era ekonomi digital, keberadaan platform online menjadi salah satu saluran utama dalam pemasaran dan distribusi produk, sehingga kolaborasi dengan platform digital menjadi sangat relevan.

Melalui kemitraan ini, inkubator dapat memfasilitasi tenant untuk bergabung dan memanfaatkan berbagai marketplace, seperti platform e-commerce nasional maupun global. Tenant akan didampingi dalam proses onboarding, pengelolaan toko online, serta optimasi penjualan melalui fitur-fitur yang tersedia di platform tersebut.

Selain itu, inkubator juga bekerja sama dengan platform digital dalam penyelenggaraan pelatihan dan pendampingan terkait pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial, strategi konten, serta iklan digital. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan visibilitas produk serta menarik lebih banyak konsumen.

Kemitraan ini juga membuka peluang bagi tenant untuk memanfaatkan teknologi digital dalam pengelolaan bisnis, seperti sistem pembayaran digital, manajemen inventori, serta analisis data penjualan. Dengan demikian, tenant dapat meningkatkan efisiensi operasional serta mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat. Dalam jangka panjang, kolaborasi dengan marketplace dan platform digital diharapkan mampu mempercepat transformasi digital UMKM, meningkatkan daya saing produk, serta membuka akses ke pasar yang lebih luas, termasuk pasar internasional.

VII. INDIKATOR KINERJA

7.1 Output

- Jumlah tenant terinkubasi

Menggambarkan jumlah pelaku usaha (UMKM/startup) yang mengikuti program inkubasi secara aktif dari tahap pra-inkubasi hingga inkubasi. Indikator ini menunjukkan kapasitas layanan inkubator dalam menjangkau dan membina tenant.

Target minimal: 20–30 tenant per tahun

- Jumlah produk tersertifikasi

Mengukur jumlah produk tenant yang berhasil memperoleh sertifikasi atau legalitas usaha, seperti PIRT, halal, atau izin edar lainnya. Indikator ini menunjukkan keberhasilan inkubator dalam meningkatkan standar mutu dan kepatuhan regulasi.

Target minimal: 50% dari total tenant memperoleh minimal 1 sertifikasi

- Jumlah startup terbentuk

Menggambarkan jumlah usaha baru berbasis inovasi yang terbentuk dan mulai beroperasi sebagai hasil dari program inkubasi. Indikator ini penting untuk menilai kontribusi inkubator dalam menciptakan wirausaha baru.

Target minimal: 1-5 startup baru per tahun

7.2 Outcome

- Peningkatan omzet

Mengukur pertumbuhan pendapatan usaha tenant setelah mengikuti program inkubasi. Indikator ini mencerminkan dampak langsung inkubator terhadap kinerja bisnis tenant.

Target minimal: peningkatan omzet $\geq 10\%$ per tahun per tenant

- Ekspansi pasar

Menunjukkan kemampuan tenant dalam memperluas jangkauan pasar, baik dari sisi wilayah distribusi, segmen konsumen, maupun kanal penjualan (offline/online).

Target minimal: 20% tenant mengalami perluasan pasar (regional/nasional/digital)

- Penyerapan tenaga kerja

Mengukur jumlah tenaga kerja yang diserap oleh tenant sebagai dampak dari pertumbuhan usaha. Indikator ini menunjukkan kontribusi inkubator terhadap aspek sosial-ekonomi.

Target minimal: penambahan 1–3 tenaga kerja per tenant

VIII. ROADMAP IMPLEMENTASI (2026–2030)

Tahun 1

Penguatan Kelembagaan

Penguatan kelembagaan merupakan fondasi utama dalam memastikan keberlanjutan dan efektivitas program inkubasi. Pada tahap ini, fokus utama diarahkan pada pengembangan struktur organisasi inkubator yang lebih adaptif dan berbasis spesialisasi sektor. Hal ini mencakup penyesuaian peran dan fungsi dalam organisasi, termasuk penunjukan koordinator atau lead untuk masing-masing kluster inkubasi seperti FoodTech, Creative Industry, Industrial Tech, dan Digital Business.

Selain itu, penguatan kelembagaan juga meliputi peningkatan kapasitas sumber daya manusia pengelola inkubator. Tim pengelola akan dibekali dengan pelatihan terkait manajemen inkubator, mentoring bisnis, serta pengembangan ekosistem kewirausahaan. Sertifikasi kompetensi bagi pengelola dan mentor juga menjadi bagian penting untuk meningkatkan profesionalisme layanan inkubasi. Aspek lain yang tidak kalah penting adalah penyusunan standar operasional prosedur (SOP) yang terintegrasi, mulai dari proses seleksi tenant, pelaksanaan inkubasi, hingga monitoring dan evaluasi. SOP ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh proses berjalan secara sistematis, transparan, dan terukur.

Penguatan kelembagaan juga mencakup pengembangan sistem informasi inkubator yang mendukung pengelolaan data tenant, pelaporan kegiatan, serta evaluasi kinerja. Digitalisasi sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pengelolaan program. Dengan penguatan kelembagaan yang komprehensif, inkubator diharapkan memiliki kapasitas organisasi yang kuat, tata kelola yang baik, serta kesiapan dalam mengimplementasikan program inkubasi berbasis spesialisasi secara optimal.

Penetapan Spesialisasi

Penetapan spesialisasi merupakan langkah strategis untuk menentukan arah pengembangan inkubator dalam jangka panjang. Pada tahap ini, inkubator menetapkan empat bidang fokus utama, yaitu FoodTech & Agroindustry, Creative & Craft Industry, Industrial & Engineering-Based Startup, serta Digital Business & Startup Incubation. Proses penetapan spesialisasi dilakukan melalui analisis mendalam terhadap potensi internal perguruan tinggi, kebutuhan pasar, serta potensi wilayah. Hal ini mencakup pemetaan keunggulan akademik, seperti bidang keilmuan dan fasilitas laboratorium, serta identifikasi sektor unggulan yang memiliki peluang berkembang di tingkat regional dan nasional. Selain itu, penetapan

spesialisasi juga melibatkan penyusunan kurikulum dan model pendampingan yang disesuaikan dengan karakteristik masing-masing sektor. Setiap klaster akan memiliki pendekatan yang berbeda, baik dari sisi materi pelatihan, metode pendampingan, maupun jejaring kemitraan.

Pada tahap ini juga dilakukan pengembangan branding inkubator berbasis spesialisasi, sehingga memiliki identitas yang jelas dan mampu menarik minat tenant, mitra, serta investor. Branding ini penting untuk memperkuat positioning inkubator sebagai pusat unggulan dalam bidang tertentu. Dengan penetapan spesialisasi yang jelas, inkubator diharapkan mampu memberikan layanan yang lebih fokus, meningkatkan efektivitas program, serta memperkuat daya saing di tingkat nasional.

Tahun 2

Implementasi Program per Sektor

Pada tahun kedua, inkubator mulai mengimplementasikan program inkubasi berbasis sektor secara penuh. Setiap klaster spesialisasi akan menjalankan program inkubasi yang disesuaikan dengan kebutuhan tenant dan karakteristik sektor masing-masing. Implementasi program mencakup pelaksanaan seluruh tahapan inkubasi, mulai dari seleksi tenant, pelatihan, mentoring, hingga pendampingan teknis. Setiap klaster akan memiliki kurikulum dan metode pendampingan yang spesifik, sehingga tenant mendapatkan layanan yang relevan dan mendalam.

Selain itu, inkubator juga mulai membangun jejaring kemitraan yang lebih terfokus sesuai sektor, seperti kerja sama dengan industri pangan untuk klaster FoodTech, komunitas kreatif untuk klaster Creative Industry, serta perusahaan teknologi untuk klaster Digital Business.

Monitoring dan evaluasi program juga mulai dilakukan secara sistematis untuk mengukur efektivitas implementasi. Hasil evaluasi ini akan digunakan sebagai dasar untuk perbaikan dan pengembangan program di tahun berikutnya. Dengan implementasi program per sektor, diharapkan inkubator mampu menghasilkan output yang lebih terukur dan memberikan dampak nyata terhadap perkembangan usaha tenant.

Penguatan Kurikulum

Penguatan kurikulum merupakan langkah lanjutan untuk memastikan bahwa materi dan metode inkubasi sesuai dengan kebutuhan tenant dan perkembangan pasar. Pada tahap ini, inkubator melakukan evaluasi dan penyempurnaan kurikulum yang telah diterapkan.

Kurikulum akan disusun secara modular dan fleksibel, sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing tenant. Selain itu, kurikulum juga akan mengintegrasikan aspek teori dan praktik, sehingga lebih aplikatif dan mudah diterapkan oleh tenant.

Penguatan kurikulum juga mencakup penambahan materi baru yang relevan dengan perkembangan teknologi dan tren pasar, seperti digitalisasi bisnis, sustainability, serta inovasi produk. Inkubator juga akan melibatkan praktisi industri dalam penyusunan dan pelaksanaan kurikulum, sehingga materi yang diberikan lebih sesuai dengan kebutuhan lapangan.

Selain itu, metode pembelajaran juga akan dikembangkan menjadi lebih interaktif, seperti melalui studi kasus, simulasi, serta project-based learning. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan tenant secara lebih efektif. Dengan kurikulum yang kuat dan adaptif, inkubator diharapkan mampu menghasilkan tenant yang memiliki kompetensi yang relevan dan siap bersaing di pasar.

Tahun 3

Ekspansi Tenant

Pada tahun ketiga, inkubator fokus pada peningkatan jumlah dan kualitas tenant yang mengikuti program inkubasi. Ekspansi tenant dilakukan melalui berbagai strategi, seperti promosi program inkubasi, kerja sama dengan pemerintah daerah, serta kolaborasi dengan komunitas bisnis dan startup. Selain peningkatan jumlah, ekspansi juga diarahkan pada diversifikasi tenant, baik dari sisi sektor usaha maupun tingkat kematangan bisnis. Hal ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem inkubasi yang lebih dinamis dan inklusif.

Inkubator juga akan memperluas jangkauan wilayah layanan, tidak hanya terbatas pada wilayah sekitar kampus, tetapi juga menjangkau daerah lain yang memiliki potensi UMKM yang tinggi. Hal ini dapat dilakukan melalui kerja sama dengan pemerintah daerah dan lembaga terkait. Dalam proses ekspansi, inkubator tetap menjaga kualitas seleksi tenant agar program inkubasi tetap efektif. Oleh karena itu, sistem seleksi akan diperkuat dengan kriteria yang lebih terukur dan transparan. Dengan ekspansi tenant yang terarah, diharapkan inkubator mampu meningkatkan dampak program secara signifikan serta memperluas kontribusi dalam pengembangan UMKM.

Penguatan Kemitraan

Penguatan kemitraan menjadi fokus utama dalam mendukung keberlanjutan dan pengembangan program inkubasi. Pada tahap ini, inkubator akan memperluas dan

memperdalam kerja sama dengan berbagai pihak, seperti industri, pemerintah, investor, serta lembaga keuangan.

Kemitraan yang dibangun tidak hanya bersifat formal, tetapi juga strategis dan berkelanjutan. Inkubator akan mengembangkan program kolaboratif, seperti co-creation produk, business matching, serta program akselerasi bersama mitra. Selain itu, inkubator juga akan membangun jejaring nasional dengan inkubator lain, asosiasi bisnis, serta lembaga pendukung kewirausahaan. Hal ini bertujuan untuk memperluas akses tenant terhadap sumber daya dan peluang bisnis.

Penguatan kemitraan juga mencakup pengembangan sistem komunikasi dan koordinasi yang efektif antara inkubator dan mitra. Dengan demikian, kerja sama yang terjalin dapat berjalan secara optimal dan memberikan manfaat yang maksimal bagi tenant. Dengan kemitraan yang kuat, inkubator diharapkan mampu meningkatkan kualitas layanan, memperluas akses pasar, serta mempercepat pertumbuhan usaha tenant.

Tahun 4

Scale-up Bisnis Tenant

Pada tahun keempat, fokus utama diarahkan pada pengembangan tenant yang telah lulus tahap inkubasi untuk memasuki fase scale-up. Pada tahap ini, tenant didorong untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pasar, serta memperkuat manajemen usaha. Inkubator akan memberikan pendampingan lanjutan dalam aspek strategi pertumbuhan, seperti ekspansi bisnis, diversifikasi produk, serta peningkatan efisiensi operasional. Selain itu, tenant juga akan difasilitasi untuk mengakses pasar yang lebih luas, termasuk pasar nasional dan internasional.

Program scale-up juga mencakup penguatan sistem manajemen bisnis, seperti pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, serta penggunaan teknologi dalam operasional usaha. Hal ini penting untuk memastikan bahwa pertumbuhan usaha dapat berjalan secara berkelanjutan. Dengan fokus pada scale-up, diharapkan tenant mampu berkembang menjadi usaha yang lebih besar dan memiliki daya saing tinggi.

Akses Investasi

Akses terhadap investasi menjadi salah satu faktor kunci dalam mendukung pertumbuhan usaha tenant pada tahap scale-up. Pada tahap ini, inkubator akan memfasilitasi tenant untuk terhubung dengan berbagai sumber pendanaan, seperti investor, venture capital, serta lembaga keuangan. Inkubator juga akan memberikan pendampingan dalam persiapan investasi, seperti

penyusunan pitch deck, proyeksi keuangan, serta strategi bisnis. Tenant akan dilatih untuk mempresentasikan bisnisnya secara profesional kepada calon investor.

Selain itu, inkubator juga akan menyelenggarakan kegiatan seperti demo day dan investor gathering untuk mempertemukan tenant dengan investor potensial. Kegiatan ini diharapkan dapat membuka peluang pendanaan yang lebih luas. Dengan akses investasi yang lebih baik, tenant diharapkan mampu mempercepat pertumbuhan usaha serta meningkatkan skala bisnis secara signifikan.

Tahun 5

Inkubator Unggulan Nasional

Pada tahun kelima, target utama adalah menjadikan Inkubator Bisnis LPPM Untirta sebagai inkubator unggulan di tingkat nasional. Hal ini dicapai melalui peningkatan kualitas layanan, penguatan reputasi, serta pencapaian kinerja yang signifikan. Inkubator akan berupaya memperoleh pengakuan dari lembaga nasional, seperti sertifikasi inkubator, serta partisipasi dalam program-program nasional. Selain itu, inkubator juga akan meningkatkan publikasi dan branding untuk memperkuat positioning di tingkat nasional. Dengan pencapaian ini, inkubator diharapkan menjadi rujukan dalam pengembangan UMKM dan startup berbasis spesialisasi.

Tabel 1. Roadmap Strategi Pelaksanaan Inkubator Bisnis LPPM Untirta 2026-2030

Tahun	Fokus Utama	Program/Kegiatan Kunci	Output Utama	Outcome yang Diharapkan
Tahun 1	Penguatan kelembagaan	- Penataan struktur organisasi berbasis klaster - Penyusunan SOP inkubasi - Peningkatan kapasitas SDM pengelola - Pengembangan sistem informasi inkubator	- Struktur organisasi baru - SOP terstandar - SDM tersertifikasi - Sistem manajemen inkubator	Tata kelola inkubator lebih profesional dan siap implementasi
	Penetapan spesialisasi	- Penetapan 4 klaster inkubasi - Penyusunan kurikulum per sektor - Branding inkubator berbasis spesialisasi	- 4 klaster terbentuk - Kurikulum spesifik sektor - Identitas inkubator jelas	Inkubator memiliki fokus dan positioning yang kuat
Tahun 2	Implementasi program per sektor	- Rekrutmen tenant berbasis klaster - Pelaksanaan inkubasi (training, mentoring, coaching)	- Tenant terinkubasi per klaster - Program berjalan per sektor	Peningkatan kapasitas tenant sesuai bidang usaha

Tahun	Fokus Utama	Program/Kegiatan Kunci	Output Utama	Outcome yang Diharapkan
		- Pendampingan teknis per sektor		
	Penguatan kurikulum	- Evaluasi dan revisi kurikulum - Penambahan materi berbasis tren - Pelibatan praktisi industri	- Kurikulum ter-update - Modul lebih aplikatif	Kurikulum relevan dengan kebutuhan pasar dan industri
Tahun 3	Ekspansi tenant	- Promosi dan rekrutmen tenant baru - Perluasan wilayah layanan - Diversifikasi sektor tenant	- Jumlah tenant meningkat - Tenant lebih beragam	Dampak inkubator lebih luas secara regional
	Penguatan kemitraan	- MoU dengan industri, pemerintah, dan platform - Business matching - Kolaborasi program	- Kemitraan strategis terbentuk - Program kolaboratif berjalan	Akses pasar dan dukungan eksternal meningkat
Tahun 4	Scale-up bisnis tenant	- Pendampingan lanjutan tenant unggulan - Ekspansi pasar nasional - Peningkatan kapasitas produksi	- Tenant scale-up - Produk masuk pasar luas	Tenant naik kelas dan lebih kompetitif
	Akses investasi	- Pitching & demo day - Investor gathering - Pendampingan proposal investasi	- Tenant mendapatkan pendanaan - Kerja sama investasi	Percepatan pertumbuhan bisnis tenant
Tahun 5	Inkubator unggulan nasional	- Sertifikasi dan akreditasi inkubator - Publikasi dan branding nasional - Partisipasi program nasional	- Pengakuan nasional - Reputasi meningkat	Inkubator menjadi rujukan nasional

X. PENUTUP

Rencana strategis ini menjadi pedoman dalam pengembangan Inkubator Bisnis LPPM Untirta menuju inkubator berbasis spesialisasi yang unggul, adaptif, dan berdaya saing. Diharapkan melalui implementasi strategi ini, inkubator mampu memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan UMKM, hilirisasi riset, dan pertumbuhan ekonomi nasional.