

## 1 VISI & MISI

### VISI



Menjadi lembaga inkubasi unggulan di DIY yang melahirkan UMKM berdaya saing global, berbasis ekosistem pentahelix yang berkelanjutan.

### MISI



- Menyelenggarakan pendampingan intensif berbasis mentor : tenant (1:3–5) dengan pendekatan siklus PDCA.
- Memfasilitasi akses permodalan, perizinan, sertifikasi, dan pasar (lokal, nasional, ekspor).
- Membangun regenerasi mentor dari alumni unggul (Wiji Unggul).
- Menguatkan kolaborasi pentahelix: Pemerintah, Akademisi, Bisnis, Komunitas, Media.
- Mewujudkan dampak terukur terhadap omzet, kualitas produk, dan ekspor UMKM binaan.

## 2 ANALISIS SITUASI (SWOT RINGKAS)



### STRENGTHS

- Model pentahelix lengkap
- Alur inkubasi jelas (5 tahap)
- Database alumni >500
- Ruang inkubasi fisik (Teras Malioboro)
- Regenerasi mentor (Wiji Unggul)



### WEAKNESSES

- Ketergantungan pada APBD/APBN
- Fee tenant belum optimal (berbasis kenaikan omzet)
- Sistem monitoring digital masih sederhana
- Belum semua tenant siap ekspor



### OPPORTUNITIES

- Kenaikan target ekspor UMKM DIY
- CSR korporasi & kedutaan besar
- Retail modern butuh produk lokal berkualitas
- Digitalisasi memudahkan monitoring



### THREATS

- Pergantian kebijakan pemerintah daerah
- Kompetisi dengan inkubator lain
- Turnover mentor & tenant
- Fluktuasi ekonomi global

## 3 TUJUAN STRATEGIS (2026–2029)

T1. Peningkatan Kualitas & Kuantitas Tenant "Naik Kelas"	T2. Akselerasi Ekspor UMKM	T3. Ekosistem Pendanaan Berkelanjutan	T4. Regenerasi & Penguatan Mentor	T5. Sistem Digital & Monitoring
<ul style="list-style-type: none"> <li>80% tenant inkubasi mengalami kenaikan omzet minimal 2x lipat.</li> <li>100% tenant memiliki NIB &amp; sertifikasi halal/PIRT.</li> <li>50 tenant lulus inkubasi dengan rata-rata rating produk &gt;4.5.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20 tenant mampu menembus ekspor (minimal 1 kontrak luar negeri).</li> <li>3 tenant menjadi pemasok ke retail modern/ internasional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pendanaan dari non-APBD/APBN mencapai 60% (CSR, sponsor, fee tenant, event).</li> <li>Minimal 2 tenant mendapat pendanaan bank/CSR &gt;Rp 200 juta per tahun.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tersedia 20 mentor bersertifikasi dari alumni Wiji Unggul.</li> <li>Rasio mentor:tenant tetap 1:5 dengan kualitas pendampingan terukur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sistem monitoring digital terintegrasi (real-time omzet, capaian ekspor, sertifikasi).</li> <li>Database alumni aktif terhubung untuk investasi mikro &amp; re-matching bisnis.</li> </ul>

## 4 STRATEGI & INISIATIF UTAMA

	Inisiatif	Indikator Keberhasilan	Tahun
<b>S1</b> Penguatan Pendampingan Intensif (Tahap 3–5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pelatihan mentor bersertifikasi internal</li> <li>Kelas tematik wajib (perizinan, keuangan, pemasaran digital, ekspor)</li> <li>Monev 2 minggu via Kopreneur &amp; dashboard digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20 mentor lulus uji kompetensi</li> <li>100% tenant ikut minimal 6 kelas</li> <li>Partisipasi monev 90%</li> </ul>	2026–2027 2026–2029 2027
<b>S2</b> Akselerasi Ekspor & Business Matching	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kerjasama dengan Bea Cukai &amp; Kedutaan (trade visit, pelatihan kepabeanan)</li> <li>Demo Day &amp; Pameran Dagang khusus buyer internasional</li> <li>Program "PEARL Go Global" (pilot 5 tenant)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4 kegiatan tematik ekspor/tahun</li> <li>Minimal 5 buyer asing hadir</li> <li>3 tenant ekspor</li> </ul>	2026–2029 2027–2029 2028
<b>S3</b> Diversifikasi Sumber Pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Paket layanan berbayar (sertifikasi, akuntansi) untuk non-tenant</li> <li>Event sponsorship (Demo Day, pameran)</li> <li>Skema fee tenant graduated (1–3% dari kenaikan omzet pasca inkubasi)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rp 100 juta pendapatan/tahun</li> <li>2 event besar disponsori</li> <li>30 tenant ikut skema</li> </ul>	2027 2028 2029
<b>S4</b> Regenerasi Mentor & Alumni Engagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>Program "Wiji Unggul" formal: alumni menjadi mentor regenerasi</li> <li>PEARL Alumni Club sebagai investor mikro &amp; buyer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>10 alumni aktif menjadi mentor</li> <li>50 alumni menyediakan pendanaan/dana bergulir</li> </ul>	2027 2028–2029
<b>S5</b> Digitalisasi & Database	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sistem monitoring berbasis web/app (omzet, ekspor, rating, sertifikasi tenant)</li> <li>Matching platform antara alumni, tenant, buyer, investor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Operasional penuh</li> <li>30 transaksi bisnis terjadwal</li> </ul>	2027 2028

## 5 PETA JALAN (ROADMAP) 2026–2029



## 6 INDIKATOR KINERJA UTAMA (KPI)

Area	KPI	Baseline (2025)	Target 2029	Arah
Tenant	% tenant naik omzet >100%	40%	80%	↑
Ekspor	Jumlah tenant ekspor	2	20	↑
Sertifikasi	% tenant dgn NIB+Halal+PIRT	30%	100%	↑
Pendanaan	% pendanaan non-APBD	30%	60%	↑
Mentor	Jumlah mentor regenerasi (Wiji Unggul)	3	20	↑
Monitoring	% tenant lapor monev tepat waktu	60%	90%	↑

## 7 RENCANA IMPLEMENTASI & PEMBIAYAAN (TAHUN 2026)

Aktivitas	Penanggung Jawab	Anggaran (Estimasi)	Sumber Dana
Pengembangan sistem monitoring digital	Tim IT + Akademisi	Rp 150 juta	APBD + CSR Bank
Pelatihan mentor (2 batch)	PEARL + Komunitas Pramuka	Rp 80 juta	APBD + Sponsor
Demo Day & Pameran	Tim Akselerasi	Rp 100 juta	Event sponsorship
Pendampingan 20 tenant (mentor, operasional)	Tim Pendamping	Rp 300 juta	APBD + Hibah Dinas
Program ekspor pilot (5 tenant)	Bea Cukai + Kedutaan	Rp 75 juta	Kedutaan + CSR
<b>TOTAL ESTIMASI</b>		<b>Rp 705 juta</b>	

Catatan: Target 2026 – 50% pendanaan masih dari APBD/APBN, 50% dari CSR/sponsor/fee tenant.



## 8 RISIKO & MITIGASI

<p><b>RISIKO:</b> Penurunan APBD</p> <p><b>MITIGASI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diversifikasi revenue (layanan berbayar, event)</li> <li>MoU multi-tahun dengan Dinas</li> </ul>	<p><b>RISIKO:</b> Mentor keluar</p> <p><b>MITIGASI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Regenerasi Wiji Unggul (pipeline)</li> <li>Insentif mentor berbasis kinerja</li> </ul>	<p><b>RISIKO:</b> Tenant tidak aktif</p> <p><b>MITIGASI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kontrak kinerja dengan sanksi non-moneter</li> <li>Pendampingan psikologis &amp; coaching individu</li> </ul>	<p><b>RISIKO:</b> Buyer gagal komitmen</p> <p><b>MITIGASI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Multi-sourcing buyer via Kedutaan &amp; Asosiasi Ekspor</li> <li>Kontrak pra-inkubasi dengan tenant</li> </ul>
--	---	---	--

## NILAI UTAMA PEARL DIY

<p><b>PRAKTIS</b></p> <p>Pendampingan aplikatif &amp; terukur</p>	<p><b>NAIK KELAS</b></p> <p>Kualitas produk &amp; bisnis berkelanjutan</p>	<p><b>EKSPOR</b></p> <p>Go Global, Go Together</p>	<p><b>BERKELANJUTAN</b></p> <p>Kolaborasi Pentahelix untuk dampak jangka panjang</p>
---	--	--	--