



Rencana Strategis

TAHUN 2025-2029

BICUBE

BUSINESS INCUBATOR CENTER
POLITEKNIK STIA LAN BANDUNG

Kabupaten Ciamis, Jawa Barat, Indonesia
Jl. Hayam Wuruk No.34-38, Bandung, 40115
Panawangan, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat, Indonesia
Lat -7.142524, Long 108.404983
11/10/2024 02:17 PM GMT+07:00
Note : Captured by GPS Map Camera

DAFTAR ISI

01	Pendahuluan	1
1.1	Latar Belakang	1
1.2	Landasan Penyusunan	1
1.3	Maksud dan Tujuan	1
02	Visi, Misi, dan Tujuan	2
2.1	Visi	2
2.2	Misi	2
2.3	Tujuan	2
2.4	Sasaran Strategis	2
03	Analisis Lingkungan Strategis	3
3.1	Analisis Internal	3
3.2	Analisis Eksternal	3
3.3	Isu Strategis Utama	3
04	Arah Kebijakan dan Strategi	5
4.1	Arah Kebijakan	5
4.2	Strategi Umum	6
05	Program Strategis	7
5.1	Pengembangan Inovasi dan Hilirisasi	7
5.2	Inkubasi dan Pendampingan Tenant	7
5.3	Jejaring, Pendanaan, dan Program Eksternal	8
5.4	Operasional dan Dukungan Program	8
06	Pendanaan	10
6.1	Sumber Pendanaan	10
6.2	Arah Penggunaan	10

Bab I

Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Perkembangan kewirausahaan berbasis inovasi menuntut adanya ekosistem yang mampu mendukung pengusaha pemula (startup) agar dapat tumbuh secara berkelanjutan. Perguruan tinggi memiliki peran strategis dalam menciptakan wirausaha baru melalui integrasi pendidikan, riset, dan pengabdian kepada masyarakat.

Inkubator Bisnis BICUBE Politeknik STIA LAN Bandung hadir sebagai fasilitator pengembangan usaha pemula dengan fokus pada sektor **pangan olahan, teknologi informasi, dan public sector**, yang memiliki keterkaitan erat dengan kebutuhan masyarakat dan potensi dampak publik.

Untuk memastikan arah pengembangan yang sistematis, terukur, dan berkelanjutan, disusunlah Rencana Strategis (Renstra) 2025–2029 sebagai pedoman pelaksanaan program inkubasi.

1.2. Landasan Penyusunan

Renstra ini disusun berdasarkan:

- Visi, misi, dan tujuan Inkubator BICUBE
- Rencana strategis institusi Politeknik STIA LAN Bandung
- Kebutuhan pengembangan kewirausahaan berbasis inovasi
- Dinamika ekosistem startup nasional dan regional

1.3. Maksud dan Tujuan

Dokumen Rencana Strategis ini dibuat sebagai pedoman operasional dan pengembangan Inkubator Bicube Politeknik STIA LAN Bandung selama 5 tahun.

Tujuan:

- Menetapkan arah kebijakan strategis inkubator
- Menyusun program kerja yang terukur
- Menjadi acuan evaluasi kinerja inkubator

Bab II

Visi, Misi, dan Tujuan

2.1 Visi

Menjadi pusat inkubator bisnis terkemuka melalui pendampingan pengusaha pemula di Jawa Barat Tahun 2035

2.2 Misi

1. Melayani pengusaha pemula dalam bidang pangan olahan, teknologi informasi, dan public sector melalui proses inkubasi.
2. Mendorong lahirnya inovator yang mampu bersaing di tingkat nasional.
3. Membangun kemitraan dengan pemerintah dan swasta dalam pengembangan inkubator.
4. Mengembangkan jejaring antara tenant dan stakeholder untuk peningkatan usaha

2.3 Tujuan

1. Menciptakan inkubator yang mampu membentuk pengusaha pemula.
2. Menghasilkan pengusaha pemula yang mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan.

2.4 Sasaran Strategis

1. Meningkatnya jumlah dan kualitas tenant inkubasi
2. Meningkatnya keberhasilan bisnis tenant
3. Terbangunnya ekosistem kemitraan yang kuat
4. Terwujudnya sistem inkubasi yang profesional dan berkelanjutan

Bab III

Analisis Lingkungan Strategis

3.1 Analisis Internal

Kekuatan (Strengths):

- Berbasis institusi pemerintah (Politeknik STIA LAN Bandung)
- Lokasi strategis di tengah kota
- Memiliki akses ke akademisi dan riset
- Struktur organisasi inkubator sudah terbentuk
- Memiliki pengalaman pendampingan yang baik

Kelemahan (Weaknesses):

- Sistem inkubasi belum terstandarisasi sepenuhnya
- Keterbatasan akses pendanaan tenant
- Pengalaman inkubasi masih berkembang

3.2 Analisis Eksternal

Peluang (Opportunities):

- Dukungan pemerintah terhadap startup
- Pertumbuhan sektor ekonomi kreatif dan digital
- Kebutuhan inovasi di sektor publik

Ancaman (Threats):

- Persaingan dengan inkubator lain
- Tingginya tingkat kegagalan startup
- Perubahan pasar yang cepat

3.3 Isu Strategis Utama

- Rendahnya kesiapan bisnis tenant awal
Sebagian besar calon tenant yang masuk ke dalam program inkubasi masih berada pada tahap ide atau *early-stage startup*, sehingga belum memiliki kesiapan yang memadai dari sisi model bisnis, pemahaman pasar, maupun kemampuan manajerial

- Terbatasnya akses pendanaan
Akses terhadap sumber pembiayaan masih menjadi kendala utama bagi tenant, khususnya pada tahap awal (seed dan early stage). Banyak tenant yang belum memenuhi kriteria kelayakan untuk mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan formal maupun investor.
- Lemahnya hilirisasi inovasi
Banyak inovasi yang dihasilkan, khususnya dari lingkungan akademik, belum mampu dihilirisasi menjadi produk atau layanan yang siap dipasarkan.
- Keterbatasan jejaring pasar
Tenant umumnya memiliki keterbatasan dalam mengakses pasar yang lebih luas, baik dari sisi distribusi, kemitraan, maupun promosi.
- Belum optimalnya sistem manajemen inkubator
Sebagai inkubator yang sedang berkembang, sistem pengelolaan internal masih memerlukan penguatan agar lebih profesional dan terstandar.

Bab IV

Arah Kebijakan dan Strategi

4.1. Arah Kebijakan

4.1.1 Penguatan inkubasi berbasis output bisnis

Arah kebijakan ini menekankan bahwa seluruh proses inkubasi tidak hanya berorientasi pada pembelajaran atau pelatihan, tetapi harus menghasilkan output bisnis yang nyata dan terukur. Output tersebut dapat berupa produk yang tervalidasi pasar, peningkatan omzet, legalitas usaha, hingga kesiapan ekspansi.

Implementasinya dilakukan melalui:

- Penetapan target capaian setiap tenant (milestone bisnis)
- Pendampingan berbasis hasil (result-oriented mentoring)
- Evaluasi berbasis performa bisnis, bukan hanya keikutsertaan program
- Penekanan pada *product-market fit* dan keberlanjutan usaha

4.1.2 Integrasi pendampingan, jejaring, dan pendanaan

BICUBE mengintegrasikan tiga komponen utama, yaitu:

- Pendampingan (mentoring): peningkatan kapasitas bisnis
- Jejaring (networking): akses ke pasar, mitra, dan ekosistem
- Pendanaan (financing): akses ke sumber modal

Integrasi ini dilakukan melalui pendekatan ekosistem, di mana tenant tidak hanya dibina, tetapi juga dihubungkan langsung dengan peluang nyata seperti investor, buyer, maupun mitra strategis.

4.1.3 Fokus pada dampak ekonomi dan sosial

Sebagai inkubator yang berada dalam lingkungan institusi publik, BICUBE tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga pada dampak (impact), yang meliputi:

- Ekonomi: peningkatan pendapatan, penciptaan lapangan kerja, pertumbuhan UMKM
- Sosial: kontribusi pada penyelesaian masalah masyarakat, khususnya di sektor pangan, digital, dan layanan publik

Dengan demikian, tenant yang dibina diharapkan tidak hanya sukses secara bisnis, tetapi juga memiliki nilai kebermanfaatannya bagi masyarakat luas.

4.1.4 Penguatan kelembagaan inkubator

Sangat penting bagi incubator Bicube Politeknik STIA LAN Bandung untuk dibangun menjadi profesional, sistematis, dan berkelanjutan, yaitu dapat melalui:

- Penyusunan SOP dan standar layanan inkubasi
- Pengembangan kapasitas SDM (manajer, mentor, dan tim)
- Penguatan sistem manajemen dan tata kelola
- Digitalisasi proses inkubasi dan monitoring

4.2. Strategi Umum

4.2.1 Meningkatkan kualitas seleksi dan kurasi tenant

Peningkatan kualitas seleksi tenant dilakukan melalui beberapa hal seperti penyusunan kriteria seleksi berbasis kelayakan bisnis (market, tim, produk), menggunakan proses seleksi berlapis (administrasi, pitching, wawancara), serta kurasi berdasarkan kesesuaian dengan fokus sektor inkubator dan tingkat kesiapan tenant.

4.2.2 Mengembangkan sistem pendampingan berbasis action plan

Pendampingan dilakukan secara terstruktur dengan mengacu pada rencana aksi (action plan) yang disusun bersama antara tenant dan mentor.

4.2.3 Memperluas jaringan kemitraan strategis

Strategi ini bertujuan membangun ekosistem inkubator yang kuat melalui kolaborasi dengan berbagai pihak. Kemitraan yang dikembangkan meliputi:

- Pemerintah: dukungan program dan kebijakan
- Swasta/industri: akses pasar dan supply chain
- Lembaga keuangan/investor: akses pendanaan
- Komunitas/startup ecosystem: kolaborasi dan sharing knowledge

4.2.4 Membangun sistem monitoring dan evaluasi berbasis data

Strategi ini menekankan pentingnya pengambilan keputusan berbasis data, seperti penggunaan logbook dan dashboard monitoring tenant, pengukuran indikator kinerja secara berkala, dan pelaporan kinerja inkubator secara sistematis. Hal ini dilakukan untuk mengukur efektivitas program, mengidentifikasi masalah lebih cepat, serta melakukan perbaikan berkelanjutan

Bab V

Program Strategis

5.1 Pengembangan Inovasi dan Hilirisasi

Peran divisi ini adalah untuk menghasilkan inovasi bisnis berbasis riset dan ide kreatif yang memiliki potensi pasar serta siap untuk dikembangkan menjadi usaha yang berkelanjutan.

Program dan Kegiatan:

- Scouting ide bisnis, kegiatan penjangkaran ide inovasi dari mahasiswa, dosen, alumni, dan masyarakat.
- Pengembangan prototipe, pendampingan teknis untuk mengubah ide menjadi produk awal (prototype).
- Validasi pasar

Indikator Kinerja

- Jumlah inovasi yang lolos kurasi
- Jumlah prototipe yang dihasilkan
- Jumlah produk yang tervalidasi pasar

5.2 Inkubasi dan Pendampingan Tenant

Peran divisi ini adalah meningkatkan kapasitas manajerial, operasional, dan strategi bisnis tenant agar mampu berkembang secara berkelanjutan.

Program dan Kegiatan:

- Bootcamp inkubasi
Pelatihan intensif awal untuk membekali tenant dengan dasar bisnis, dengan materi seperti Business Model Canvas, Strategi pemasaran, Manajemen keuangan, Operasional bisnis, Pitching dan komunikasi bisnis
- Mentoring intensif (rasio 1:3)
Pendampingan personal oleh mentor kepada tenant. Pendampingan dilakukan berbasis kebutuhan spesifik tenant dan fokus pada penyelesaian masalah bisnis nyata
- Monitoring logbook triwulan
Pemantauan perkembangan tenant secara berkala sebagai bahan evaluasi milestone tenant.
- Demo Day

Indikator Kinerja

- Tingkat keberhasilan tenant (survival rate)
- Peningkatan omzet tenant

- Jumlah tenant yang naik kelas (scale-up)
- Tingkat kepuasan tenant terhadap mentoring

5.3 Jejaring, Pendanaan, dan Program Eksternal

Peran divisi ini adalah membuka akses tenant terhadap pasar, mitra strategis, dan sumber pendanaan untuk mendukung pertumbuhan usaha.

Program dan Kegiatan:

- Business matching
Mempertemukan tenant dengan calon mitra bisnis, salah satunya untuk mendapatkan pendanaan.
- Kolaborasi program eksternal
Keterlibatan dalam program di luar inkubator, seperti kerjasama dengan inkubator lain, partisipasi dalam program pemerintah/swasta, kolaborasi riset dan pengembangan, atau program akselerasi lanjutan

Indikator Kinerja

- Jumlah mitra aktif
- Jumlah tenant yang memperoleh pendanaan
- Jumlah kerjasama bisnis yang terjalin

5.4 Operasional dan Dukungan Program

Peran divisi ini adalah menjamin keberlangsungan, kualitas, dan efektivitas layanan inkubator melalui sistem manajemen yang profesional.

Program dan Kegiatan:

- Evaluasi SOP secara berkala
- Evaluasi Kinerja Pendamping
Penilaian kualitas mentor/praktisi dan pendamping melalui review capaian pendampingan dan dilakukan pula penilaian oleh tenant.
- Penguatan SDM Inkubator, melalui pelatihan dan workshop, sertifikasi inkubator, benchmarking ke inkubator lain, knowledge sharing internal

Indikator Kinerja

- Tingkat implementasi SOP
- Kepuasan tenant terhadap layanan
- Kinerja mentor (evaluasi \geq target)

Bab VI

Pendanaan

6.1 Sumber Pendanaan

6.1.1. Institusi (Politeknik STIA LAN Bandung)

Pendanaan utama yang bersumber dari institusi sebagai bentuk komitmen dalam pengembangan kewirausahaan. Pendanaan ini mencakup antara lain biaya operasional dasar inkubator, kegiatan rutin inkubasi (pelatihan, mentoring), serta pengadaan sarana pendukung dasar.

6.1.2. Hibah Pemerintah

Pendanaan yang diperoleh melalui program hibah dari kementerian/lembaga atau pemerintah daerah. Pemanfaatannya dapat digunakan untuk pengembangan program inkubasi lanjutan, fasilitasi tenant (alat produksi, pelatihan khusus), serta kegiatan akselerasi dan scaling-up.

6.1.3. Kerjasama mitra

Pendanaan atau dukungan dari pihak eksternal melalui skema kemitraan strategis. Bentuk Kerjasama antara lain adalah Co-funding program inkubasi, dukungan fasilitas atau teknologi, program bersama (joint program), atau sponsorship kegiatan tertentu.

6.1.4. Sponsorship dan CSR

Pendanaan yang berasal dari program tanggung jawab sosial perusahaan. Dukungan pendanaan ini dapat dimanfaatkan untuk kegiatan promosi dan branding, penguatan kapasitas tenant, serta dukungan event inkubator.

6.2 Arah Penggunaan

Penggunaan dana diarahkan untuk mendukung efektivitas program inkubasi serta penguatan kelembagaan inkubator secara berkelanjutan.

6.2.1. Program inkubasi

Dialokasikan untuk pelaksanaan seluruh kegiatan inti inkubasi.

6.2.2. Pengembangan SDM

Dialokasikan untuk peningkatan kapasitas tim pengelola dan mentor, seperti pelatihan dan workshop SDM inkubator, sertifikasi kompetensi (inkubator/mentor), serta studi banding dan benchmarking

6.2.3. Fasilitas dan operasional

Dialokasikan untuk mendukung keberlangsungan operasional inkubator. Komponen penggunaannya antara lain pengadaan dan pemeliharaan fasilitas kerja, peralatan pendukung tenant (jika diperlukan) serta sistem teknologi.

6.2.4. Kegiatan jejaring dan promosi

Dialokasikan untuk memperluas akses pasar dan meningkatkan visibilitas inkubator serta tenant, seperti kegiatan expo dan pameran, promosi digital dan branding, serta pengembangan kemitraan strategis.