

RENCANA STRATEGIS INKUBATOR BISNIS DAN TEKNOLOGI (IBT) PABOLO KABUPATEN LABUHANBATU



RENCANA STRATEGIS 2025-2029

KABUPATEN LABUHANBATU,
SUMATERA UTARA



IBT
PABOLO



**KABUPATEN
LABUHANBATU**



Innovation



Entrepreneurship



Digital
Transformation

RENCANA STRATEGIS
INKUBATOR BISNIS DAN TEKNOLOGI (IBT) PABOLO
KABUPATEN LABUHANBATU

1. Pendahuluan

Perkembangan ekonomi global saat ini menunjukkan bahwa inovasi dan teknologi menjadi faktor utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan daya saing daerah. Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) Pabolo hadir sebagai lembaga yang berperan dalam menjembatani proses hilirisasi hasil penelitian dan inovasi menjadi produk komersial yang bernilai ekonomi.

IBT Pabolo didirikan oleh Pemerintah Kabupaten Labuhanbatu sebagai wadah pengembangan kreativitas dan inovasi masyarakat, khususnya dalam menciptakan perusahaan pemula berbasis teknologi (*startup*). Keberadaan IBT Pabolo menjadi strategis dalam mendorong lahirnya wirausaha baru yang inovatif, memperluas lapangan kerja, serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal.

Rencana strategis ini disusun sebagai pedoman dalam pengembangan IBT Pabolo secara terarah, sistematis, dan berkelanjutan dalam menghadapi tantangan serta memanfaatkan peluang yang ada.

2. Visi dan Misi

Visi

Menumbuhkembangkan daya saing daerah melalui penciptaan wirausaha berbasis teknologi yang inovatif, kreatif, dan berkelanjutan.

Misi

- a. Mengembangkan perusahaan pemula berbasis teknologi (*startup/tenant*).
- b. Mendorong komersialisasi hasil penelitian dan inovasi.
- c. Menyediakan layanan inkubasi bisnis yang komprehensif dan berkelanjutan.
- d. Meningkatkan kapasitas SDM inovator dan wirausaha.
- e. Membangun jejaring kolaborasi antara pemerintah, akademisi, dunia usaha, dan masyarakat (*pentahelix*).

3. Analisis Situasi (SWOT)

a. Kekuatan (*Strengths*)

- 1) Dukungan pemerintah daerah (legalitas dan pendanaan APBD).
- 2) Struktur kelembagaan berbasis *pentahelix*.

- 3) Memiliki jaringan mitra perguruan tinggi dan lembaga.
- 4) Sudah memiliki tenant binaan dari berbagai sektor.
- 5) Memiliki layanan inkubasi (pra, inkubasi, pasca inkubasi).

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

- 1) Ketergantungan pada pendanaan pemerintah.
- 2) Kapasitas SDM inkubator masih terbatas.
- 3) Belum optimalnya komersialisasi produk *tenant*.
- 4) Infrastruktur dan fasilitas masih terbatas.
- 5) Minimnya akses investor dan pendanaan eksternal.

c. Peluang (*Opportunities*)

- 1) Pertumbuhan startup di Indonesia yang terus meningkat.
- 2) Dukungan kebijakan nasional terhadap inovasi dan kewirausahaan.
- 3) Potensi sumber daya lokal yang dapat dikembangkan.
- 4) Peluang kolaborasi dengan sektor industri dan swasta.
- 5) Perkembangan teknologi digital.

d. Ancaman (*Threats*)

- 1) Tingginya tingkat kegagalan startup.
- 2) Persaingan dengan inkubator lain yang lebih maju.
- 3) Perubahan kebijakan pemerintah.
- 4) Keterbatasan pasar untuk produk lokal.
- 5) Kurangnya minat investasi di daerah.

4. Target Strategis

a. Jangka Pendek (1–2 Tahun)

- 1) Meningkatkan jumlah *tenant* binaan.
- 2) Menguatkan sistem layanan inkubasi.
- 3) Meningkatkan kapasitas SDM pengelola dan tenant.
- 4) Memperluas jejaring kemitraan.

b. Jangka Menengah (3–5 Tahun)

- 1) Meningkatkan jumlah startup yang berhasil naik kelas (*scale-up*).
- 2) Mendorong komersialisasi produk inovasi.
- 3) Mengembangkan model bisnis inkubator yang mandiri.
- 4) Meningkatkan akses pendanaan bagi tenant.

c. Jangka Panjang (5–10 Tahun)

- 1) Menjadi inkubator unggulan tingkat nasional.
- 2) Mewujudkan ekosistem inovasi daerah yang berkelanjutan.
- 3) Berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

- 4) Menghasilkan startup berbasis teknologi yang kompetitif di pasar global.

5. Strategi dan Arah Kebijakan

a. Strategi Penguatan Kelembagaan

- 1) Penguatan struktur organisasi dan tata kelola.
- 2) Peningkatan kompetensi SDM inkubator.
- 3) Digitalisasi layanan inkubasi.

b. Strategi Pengembangan Tenant

- 1) Seleksi tenant berbasis potensi pasar dan inovasi.
- 2) Pendampingan intensif (*coaching, mentoring*).
- 3) Fasilitasi pengembangan produk dan bisnis model.

c. Strategi Kemitraan dan Jejaring

- 1) Kolaborasi dengan perguruan tinggi, industri, dan investor.
- 2) Penguatan peran pentahelix.
- 3) Pengembangan business matching dan pitching forum.

d. Strategi Pembiayaan

- 1) Diversifikasi sumber pendanaan (APBD, hibah, CSR, investor).
- 2) Pengembangan skema pembiayaan startup.
- 3) Monetisasi layanan inkubator.

e. Strategi Hilirisasi dan Komersialisasi

- 1) Fasilitasi HKI (Hak Kekayaan Intelektual).
- 2) Penguatan branding dan pemasaran produk.
- 3) Akses ke pasar nasional dan internasional.

6. Indikator Keberhasilan

a. Indikator *Output*

- 1) Jumlah *tenant* yang direkrut per tahun.
- 2) Jumlah pelatihan dan pendampingan yang dilakukan.
- 3) Jumlah kerja sama/kemitraan yang terjalin.

b. Indikator *Outcome*

- 1) Persentase *tenant* yang berhasil naik kelas (*scale-up*).
- 2) Jumlah produk inovasi yang dikomersialisasikan.
- 3) Jumlah tenant yang mendapatkan pendanaan/investasi.

c. Indikator *Impact*

- 1) Peningkatan jumlah wirausaha baru berbasis teknologi.
- 2) Peningkatan lapangan kerja dari *tenant*.
- 3) Kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

- 4) Peningkatan daya saing inovasi daerah.

7. Penutup

Rencana strategis ini menjadi pedoman bagi IBT Pabolo dalam menjalankan perannya sebagai penggerak inovasi dan kewirausahaan berbasis teknologi di daerah. Dengan dukungan pemerintah, sinergi antar pemangku kepentingan, serta komitmen dalam pengembangan berkelanjutan, IBT Pabolo diharapkan mampu menciptakan ekosistem inovasi yang kuat dan memberikan kontribusi nyata terhadap pembangunan ekonomi daerah.