

## **RENCANA STRATEGIS (RENSTRA) DIREKTORAT INOVASI DAN INKUBATOR BISNIS**

### **A. PENDAHULUAN**

Rencana Strategis (RENSTRA) Direktorat Inovasi dan Inkubator Bisnis (DIIB) Universitas Bina Darma disusun sebagai acuan pengembangan kelembagaan inkubator dalam lima tahun mendatang. Dokumen ini diarahkan untuk mewujudkan pelaksanaan program inkubasi yang lebih sistematis, terukur, dan berkelanjutan, guna mendukung penguatan inovasi, kewirausahaan, serta pengembangan ekosistem usaha berbasis teknologi dan kreativitas. Sebagai lembaga inkubator bermodel hybrid yang berfokus pada sektor Teknologi Informasi dan Digital, Industri Kreatif, serta Usaha Kuliner, DIIB menempatkan pengembangan tenant, perluasan jejaring kemitraan, dan peningkatan daya saing usaha sebagai prioritas utama. Melalui arah kebijakan ini, RENSTRA diharapkan mampu memperkuat kontribusi DIIB terhadap pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional secara nyata dan berkelanjutan.

### **B. VISI DAN MISI**

Visi:

"Menjadi pusat unggulan dalam inovasi, pengembangan kewirausahaan, dan inkubasi bisnis yang mendorong terciptanya ekosistem kreatif dan berdaya saing tinggi di lingkungan Universitas Bina Darma serta berkontribusi bagi pembangunan nasional."

Misi:

1. Memberikan Meningkatkan karya cipta inovasi melalui pengembangan teknologi.
2. Mengembangkan inovasi menjadi produk yang bermanfaat dan dapat dimanfaatkan oleh masyarakat.
3. Meningkatkan jumlah kualitas Hak Kekayaan Intelektual sebagai bentuk pengakuan atas ciptaan.
4. Membina rencana bisnis agar berkembang menjadi bisnis yang mampu bersaing di pasar.

### **C. SASARAN STRATEGIS**

1. Meningkatkan jumlah dan kualitas tenant inkubasi setiap siklus.
2. Meningkatkan daya saing usaha tenant melalui inovasi dan digitalisasi.
3. Meningkatkan keberhasilan tenant dalam aspek legalitas, pasar, dan pembiayaan.
4. Memperluas jejaring kemitraan dengan pemerintah, industri, dan lembaga pembiayaan.
5. Mengoptimalkan sistem tata kelola inkubator berbasis kinerja dan akuntabilitas.

#### **D. RENCANA KERJA DAN TARGET**

##### **1. Jangka Pendek (Tahun 1-2)**

###### **a. Target:**

- 1) Mendampingi rata-rata 5-10 tenant per siklus.
- 2) Meningkatkan legalitas usaha tenant hingga  $\geq 90\%$ .
- 3) Meningkatkan adopsi digitalisasi usaha hingga 100%.
- 4) Meningkatkan omzet tenant minimal 60-70%.

###### **b. Strategi:**

- 1) Melakukan rekrutmen tenant secara terbuka melalui media digital dan kampus.
- 2) Menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan, digital marketing, dan manajemen bisnis.
- 3) Memberikan pendampingan intensif berbasis kebutuhan tenant.
- 4) Memfasilitasi pengurusan legalitas usaha dan HKI.
- 5) Mengoptimalkan sistem inkubasi hybrid (offline & online).

###### **c. Indikator Keberhasilan:**

- 1) Minimal 5-10 tenant aktif per siklus.
- 2)  $\geq 90\%$  tenant memiliki legalitas usaha.
- 3)  $\geq 75\%$  tenant mengalami peningkatan kinerja usaha.
- 4) 100% tenant mengadopsi digitalisasi usaha.

##### **2. Jangka Menengah (Tahun 3-4)**

###### **a. Target:**

- 1) Mendampingi 15-20 tenant per siklus.
- 2) Meningkatkan omzet tenant  $\geq 75-80\%$ .
- 3) Meningkatkan jumlah tenaga kerja pada tenant  $\geq 75\%$ .
- 4) Memperluas jejaring kemitraan minimal 10 mitra aktif.

###### **b. Strategi:**

- 1) Mengembangkan kurikulum inkubasi berbasis sektor prioritas.
- 2) Menjalinkan kerja sama dengan industri, pemerintah, dan lembaga pembiayaan.
- 3) Mengadakan kegiatan business matching dan expo produk tenant.
- 4) Mendorong tenant masuk ke marketplace dan platform digital nasional.
- 5) Mengembangkan sistem monitoring dan evaluasi berbasis kinerja tenant.

###### **c. Indikator Keberhasilan:**

- 1) 15-20 tenant mengikuti program setiap siklus.
- 2)  $\geq 80\%$  tenant mengalami peningkatan skala usaha.
- 3) Terjalinnnya minimal 10 kemitraan aktif.
- 4)  $\geq 75\%$  tenant siap akses pasar dan pembiayaan relevan.

3. Jangka Panjang (Tahun ke 5)

a. Target:

- 1) Mendampingi  $\geq 25$  tenant per siklus.
- 2) Meningkatkan omzet tenant  $\geq 85-90\%$ .
- 3) Meningkatkan kesiapan scale-up usaha  $\geq 85\%$ .
- 4) Menambah mitra strategis hingga  $\geq 20$  mitra.

b. Strategi:

- 1) Mengembangkan program akselerasi bagi tenant unggulan.
- 2) Mendorong ekspansi pasar nasional dan internasional.
- 3) Mengembangkan platform digital inkubator untuk promosi tenant.
- 4) Memperkuat ekosistem kewirausahaan berbasis inovasi kampus.
- 5) Menjalin kolaborasi internasional dalam pengembangan bisnis global.

c. Indikator Keberhasilan:

- 1)  $\geq 25$  tenant per siklus.
- 2)  $\geq 85\%$  tenant mengalami pertumbuhan signifikan.
- 3)  $\geq 20$  mitra strategis aktif.
- 4) Terbentuknya ekosistem inkubasi yang berkelanjutan.

## E. PENUTUP

Rencana Strategis (RENSTRA) ini menjadi pedoman dalam pengembangan Direktorat Inovasi dan Inkubator Bisnis Universitas Bina Darma selama lima tahun ke depan. Dengan arah kebijakan yang jelas, strategi yang terukur, serta dukungan berbagai pihak, DIIB diharapkan dapat tumbuh menjadi inkubator unggulan yang melahirkan wirausaha yang inovatif, berdaya saing, dan berkelanjutan. Keberhasilan pelaksanaan RENSTRA ini sangat ditentukan oleh sinergi antara pengelola inkubator, tenant, mitra strategis, dan dukungan institusi. Oleh karena itu, kolaborasi, inovasi, serta kemampuan beradaptasi terhadap perkembangan teknologi menjadi faktor utama dalam mewujudkan visi yang telah ditetapkan.

Manajer Inovasi dan Inkubator Bisnis,



Rahmat Novrianda Dasmien, S.T., M.Kom.