MODEL INKUBASI BISNIS
BCSM BUSINESS INCUBATOR
Model Pengembangan dan Pemberdayaan UMKM dan Koperasi/KDKMP
Berbasis Ekosistem, Inovasi, Digitalisasi, dan Kemitraan Berkelanjutan

BCSM INTEGRATED GROWTH INCUBATION MODEL
Innovate. Empower. Grow.

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

BCSM Foundation melalui BCSM Business Incubator mengembangkan model inkubasi bisnis sebagai instrumen strategis untuk mempercepat pertumbuhan, meningkatkan kapasitas kelembagaan, memperkuat daya saing, dan menciptakan kemandirian ekonomi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta Koperasi. Permasalahan UMKM dan koperasi tidak hanya berkaitan dengan keterbatasan modal, tetapi juga menyangkut lemahnya tata kelola, manajemen usaha, kualitas produk, legalitas, standardisasi, akses pasar, teknologi, digitalisasi, dan jejaring kemitraan.

Oleh karena itu, BCSM Business Incubator menerapkan pendekatan inkubasi yang tidak hanya berorientasi pada pelatihan, tetapi juga memberikan pendampingan langsung, konsultasi bisnis, pengembangan kelembagaan, fasilitasi pembiayaan, serta penghubungan tenant dengan pasar dan mitra strategis. Model ini dirancang untuk mengembangkan UMKM dari usaha rintisan menjadi usaha yang produktif, legal, profesional, berdaya saing, dan berkelanjutan. Sementara itu, koperasi dikembangkan menjadi lembaga ekonomi yang sehat, profesional, transparan, akuntabel, produktif, dan mampu memberikan manfaat ekonomi kepada anggota.

1.2. Landasan Regulasi

Model inkubasi ini mengacu pada:

1. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian beserta perubahannya sesuai ketentuan yang berlaku.
2. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM beserta perubahannya.
3. Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM.
4. Peraturan Menteri Koperasi dan UKM Nomor 14 Tahun 2023 tentang Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria Penyelenggaraan Pengembangan Inkubasi.
5. Ketentuan peraturan perundang-undangan terkait perizinan berusaha, standardisasi, sertifikasi halal, perlindungan konsumen, dan pengembangan usaha.

Permenkop UKM Nomor 14 Tahun 2023 menjadi acuan utama dalam penyelenggaraan pra-inkubasi, inkubasi, pasca-inkubasi, pengadministrasian, dan pelaporan kegiatan inkubasi.

1.3. Tujuan Model Inkubasi

1. Mengembangkan UMKM dan koperasi melalui proses pembinaan yang terstruktur.
2. Meningkatkan kapasitas manajemen dan kompetensi kewirausahaan.
3. Memperkuat tata kelola kelembagaan dan legalitas usaha.
4. Meningkatkan produktivitas, kualitas, inovasi, dan nilai tambah produk.
5. Mempercepat transformasi digital UMKM dan koperasi.
6. Memperluas akses pasar, pembiayaan, teknologi, dan kemitraan.
7. Mendorong terbentuknya wirausaha baru yang inovatif.
8. Mewujudkan UMKM naik kelas dan koperasi yang mandiri serta profesional.

1.4. Sasaran Inkubasi

BCSM Business Incubator menetapkan empat kelompok sasaran:

Kelompok	Sasaran pengembangan

UMKM rintisan	Usaha baru, calon wirausaha, dan usaha berbasis inovasi
UMKM berjalan	Usaha mikro dan kecil yang membutuhkan peningkatan kapasitas
UMKM berkembang	Usaha yang membutuhkan ekspansi pasar, investasi, dan kemitraan
Koperasi/KDKMP	Koperasi aktif yang membutuhkan penguatan tata kelola, kelembagaan, dan unit usaha

Wilayah prioritas pelaksanaan meliputi Kabupaten Morowali dan kabupaten/kota lainnya di Sulawesi Tengah, dengan peluang pengembangan program secara nasional.

BAB II
KONSEP MODEL INKUBASI BCSM

2.1. Nama dan Identitas Model

Model yang diterapkan adalah:

BCSM INTEGRATED GROWTH INCUBATION MODEL (BCSM-IGIM)

Model ini merupakan sistem inkubasi terintegrasi yang menggabungkan tujuh pendekatan utama: Development pengembangan jiwa dan kompetensi kewirausahaan.

1. Business Development – pengembangan model dan manajemen bisnis.
2. Institutional Strengthening – penguatan kelembagaan UMKM dan koperasi.
3. Technology and Digital Transformation – transformasi teknologi dan digitalisasi.
4. Product Innovation and Standardization – inovasi, kualitas, dan standardisasi produk.
5. Market and Partnership Development – pengembangan pasar dan kemitraan.
6. Financial Access and Investment – akses pembiayaan dan investasi.

2.2. Filosofi Model

BCSM-IGIM menggunakan filosofi:

Dari usaha tradisional menuju usaha profesional, dari usaha individual menuju ekosistem bisnis, dan dari koperasi administratif menuju koperasi produktif.

Model ini menempatkan tenant sebagai pelaku utama pengembangan usaha, sedangkan inkubator bertindak sebagai fasilitator, konsultan, mentor, penghubung pasar, dan pengembang ekosistem bisnis.

2.3. Arsitektur Model Inkubasi

INPUT

Calon Tenant UMKM dan Koperasi

Ide usaha • Usaha berjalan • Koperasi aktif • Produk unggulan daerah

PROSES INKUBASI

Pra-Inkubasi → Inkubasi → Pasca-Inkubasi

Seleksi • Diagnosis • Pelatihan • Mentoring • Konsultasi • Pendampingan • Business Matching

OUTPUT

UMKM Naik Kelas dan Koperasi Profesional

Legalitas • Produk berkualitas • Manajemen sehat • Digitalisasi • Pasar • Pembiayaan

OUTCOME & IMPACT

Kemandirian Ekonomi dan Ekosistem Bisnis Berkelanjutan

Pertumbuhan omzet • Produktivitas • Lapangan kerja • Kesejahteraan anggota • Daya saing daerah

2.4. Karakteristik Model

BCSM-IGIM memiliki karakteristik sebagai berikut:

- **Integrated:** mengintegrasikan pengembangan bisnis, kelembagaan, teknologi, dan akses pasar.
- **Customized:** pendampingan disesuaikan dengan kebutuhan setiap tenant.
- **Mentorship-based:** mengutamakan pendampingan langsung oleh mentor dan tenaga ahli.

- **Market-oriented:** pengembangan usaha berdasarkan kebutuhan pasar.
- **Collaborative:** melibatkan pemerintah, perguruan tinggi, dunia usaha, lembaga keuangan, komunitas, dan media.
- **Sustainable:** membangun usaha dan kelembagaan yang mampu bertahan serta berkembang secara mandiri.

BAB III
TAHAPAN PENYELENGGARAAN INKUBASI

BCSM Business Incubator melaksanakan program inkubasi melalui tiga tahapan utama, yaitu Pra-Inkubasi, Inkubasi, dan Pasca-Inkubasi.

3.1. TAHAP I – PRA-INKUBASI

Tahap persiapan dan seleksi tenant

Tujuan: Mengidentifikasi, menyeleksi, dan menetapkan calon tenant yang memiliki potensi untuk dikembangkan melalui program inkubasi.

Durasi yang direncanakan: 1 bulan.

Kegiatan yang dilakukan:

No.	Kegiatan	Hasil yang diharapkan
1	Sosialisasi program inkubasi	Informasi program tersampaikan
2	Publikasi dan rekrutmen	Terhimpun calon tenant
3	Pendaftaran calon tenant	Data calon tenant tersedia
4	Seleksi administrasi	Calon tenant memenuhi persyaratan
5	Wawancara/presentasi	Potensi dan komitmen terukur
6	Analisis kebutuhan usaha	Profil dan kebutuhan tenant
7	Penetapan tenant	SK atau daftar tenant terpilih
8	Penandatanganan kontrak	Perjanjian inkubasi

Instrumen penilaian calon tenant:

- Identitas dan legalitas usaha.
- Profil dan pengalaman pengelola.
- Potensi produk atau jasa.
- Kelayakan pasar.
- Inovasi dan keunggulan produk.
- Komitmen mengikuti inkubasi.
- Potensi penciptaan lapangan kerja.
- Dampak ekonomi dan sosial.

Dokumen yang harus dihasilkan:

1. Formulir pendaftaran calon tenant.
2. Formulir seleksi administrasi.
3. Instrumen penilaian calon tenant.
4. Berita acara seleksi.
5. Surat keputusan penetapan tenant.
6. Kontrak/perjanjian inkubasi.
7. Profil awal tenant.

3.2. TAHAP II – INKUBASI

Tahap pengembangan dan pendampingan intensif

Tujuan: Meningkatkan kapasitas usaha dan kelembagaan tenant melalui pelatihan, konsultasi, mentoring, pendampingan teknis, serta fasilitasi kemitraan.

Durasi yang direncanakan: 10 bulan.

Tahap inkubasi dibagi menjadi tiga fase.

A. Fase 1 – Business Foundation

BULAN 1–3

Fokus: membangun fondasi bisnis dan kelembagaan.

Program	Bentuk kegiatan
Business Diagnosis	Identifikasi kondisi dan permasalahan usaha
Business Model	Penyusunan Business Model Canvas
Business Planning	Penyusunan rencana bisnis
Institutional Strengthening	Penguatan organisasi dan tata kelola
Financial Management	Pencatatan transaksi dan pembukuan
Market Research	Analisis konsumen dan pesaing
Legal Compliance	Pemeriksaan legalitas dan perizinan

Target luaran:

- Dokumen diagnosis usaha.
- Business Model Canvas.
- Rencana pengembangan usaha.
- Rencana aksi tenant.
- Peta kebutuhan legalitas dan standardisasi.

B. Fase 2 – Business Development

BULAN 4–7

Fokus: peningkatan kualitas produk, kapasitas produksi, manajemen, dan daya saing.

Program	Bentuk kegiatan
Product Development	Pengembangan produk dan kemasan
Production Management	Efisiensi proses produksi
Quality Management	Pengendalian mutu
Halal Certification	Pendampingan sertifikasi halal
Standardization	Fasilitasi SNI dan standar terkait sesuai kebutuhan
Digital Marketing	Pemasaran digital dan media sosial
Financial Management	Penyusunan laporan keuangan
Human Resources	Pengembangan SDM dan pembagian tugas
Cooperative Governance	Penguatan tata kelola koperasi
Business Mentoring	Konsultasi dan pendampingan berkala

Target luaran:

- Produk yang telah diperbaiki.
- Peningkatan kapasitas produksi.
- Sistem administrasi dan keuangan.
- Legalitas dan sertifikasi sesuai kebutuhan.
- Strategi pemasaran.
- Sistem manajemen usaha atau koperasi.

C. Fase 3 – Business Acceleration

BULAN 8–10

Fokus: akselerasi usaha, perluasan pasar, pembiayaan, dan kemitraan strategis.

Program	Bentuk kegiatan
Market Expansion	Perluasan pasar

Digital Commerce	Pengembangan kanal penjualan digital
Business Matching	Pertemuan dengan calon mitra
Investment Readiness	Persiapan kebutuhan investasi
Financing Access	Fasilitasi akses pembiayaan
Partnership Development	Kemitraan dengan perusahaan
Business Pitching	Presentasi bisnis
Graduation Assessment	Penilaian kelulusan tenant

Target luaran:

- Produk siap dipasarkan secara lebih luas.
- Jaringan pemasaran dan kemitraan.
- Proposal pembiayaan atau investasi.
- Strategi ekspansi bisnis.
- Laporan akhir pelaksanaan inkubasi.

3.3. TAHAP III – PASCA-INKUBASI

Tahap akselerasi dan keberlanjutan

Tujuan: Memastikan tenant mampu menjalankan usaha secara mandiri, mempertahankan pertumbuhan, dan mengembangkan jejaring bisnis setelah menyelesaikan program inkubasi.

Durasi pemantauan dan evaluasi: paling singkat 2 tahun.

Kegiatan pasca-inkubasi:

1. Monitoring dan evaluasi perkembangan usaha.
2. Konsultasi lanjutan.
3. Fasilitasi akses pembiayaan dan investasi.
4. Pengembangan jaringan antartenant.
5. Kemitraan dengan perusahaan besar.
6. Perluasan pasar regional, nasional, dan internasional.
7. Penguatan komunitas alumni inkubator.
8. Fasilitasi pembentukan wadah usaha alumni yang legal.
9. Pengembangan peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan tenant sesuai ketentuan dan kesepakatan para pihak.

Target luaran:

- Tenant mampu beroperasi secara mandiri.
- Terjadi pertumbuhan usaha.
- Peningkatan omzet dan aset usaha.
- Peningkatan jumlah tenaga kerja.
- Terbentuk jaringan bisnis alumni.
- Terbuka akses pasar dan pembiayaan berkelanjutan.

Ketiga tahap tersebut mengikuti struktur penyelenggaraan yang diatur dalam Permenkop UKM Nomor 14 Tahun 2023.

JDIH Kementerian Koperasi+1

BAB IV
MODEL KHUSUS INKUBASI UMKM DAN KOPERASI

BCSM Business Incubator menerapkan dua jalur inkubasi yang saling terintegrasi, tetapi memiliki kurikulum dan indikator keberhasilan berbeda.

4.1. Model Inkubasi UMKM

Model pengembangan UMKM menggunakan pendekatan **UMKM Growth Acceleration**, yaitu proses pendampingan dari usaha yang belum tertata menuju usaha yang profesional dan memiliki daya saing.

Area pengembangan	Program inkubasi	Indikator keberhasilan
Kelembagaan	NIB, NPWP dan administrasi usaha	Legalitas tersedia
Produk	Inovasi dan desain kemasan	Produk kompetitif
Produksi	SOP dan efisiensi produksi	Produktivitas meningkat
Halal	SJPH dan sertifikasi halal	Pemenuhan ketentuan halal
Keuangan	HPP, arus kas, laporan keuangan	Pembukuan tertib
Pemasaran	Branding dan digital marketing	Pasar bertambah
SDM	Pelatihan dan pembagian tugas	Kompetensi meningkat
Pembiayaan	Proposal dan kelayakan usaha	Akses pembiayaan terbuka
Kemitraan	Business matching	Kemitraan terbentuk

Contoh sektor UMKM prioritas:

- Industri makanan dan minuman.
- Produk pertanian dan perkebunan.
- Perikanan dan hasil laut.
- Produk olahan kelapa.
- Industri kreatif dan kerajinan.
- Jasa dan perdagangan.
- Produk berbasis teknologi.
- Produk unggulan dan kearifan lokal.

4.2. Model Inkubasi Koperasi Eksisting dan KDKMP

Untuk koperasi, BCSM Business Incubator menerapkan pendekatan **Cooperative Institutional and Business Transformation**.

Pendekatan ini menggabungkan penguatan organisasi koperasi dengan pengembangan unit usaha produktif.

Area pengembangan	Program inkubasi	Indikator keberhasilan
Kelembagaan	Penguatan AD/ART dan organisasi	Kelembagaan tertib
Tata kelola	Penguatan RAT dan pengawasan	Akuntabilitas meningkat
Manajemen	SOP pengurus dan pengelola	Operasional profesional
Keuangan	SAK EP dan laporan keuangan	Laporan keuangan tersusun
Usaha	Pengembangan unit bisnis	Unit usaha produktif
SDM	Pelatihan pengurus dan pengawas	Kompetensi meningkat
Digitalisasi	Sistem informasi koperasi	Administrasi terdigitalisasi
Permodalan	Pengembangan modal dan akses pembiayaan	Struktur modal sehat

Kemitraan	Kerja sama antarkoperasi dan perusahaan	Jejaring usaha terbentuk

Fokus pengembangan koperasi:

1. Koperasi konsumen.
2. Koperasi produsen.
3. Koperasi pemasaran.
4. Koperasi jasa.
5. Koperasi simpan pinjam dan koperasi yang memiliki unit usaha simpan pinjam sesuai perizinan dan ketentuan yang berlaku.

Khusus koperasi, program inkubasi tidak boleh hanya menghasilkan dokumen administrasi. Hasil akhirnya harus berupa koperasi yang memiliki aktivitas usaha nyata, sistem manajemen yang berjalan, dan manfaat ekonomi yang dirasakan anggota.

BAB V
PROGRAM UNGGULAN BCSM BUSINESS INCUBATOR

Untuk memperkuat identitas dan diferensiasi kelembagaan, BCSM Business Incubator mengembangkan delapan program unggulan.

1. **BCSM Business Start-Up**
   Pendampingan pendirian dan pengembangan usaha rintisan, mulai dari ide bisnis, validasi pasar, hingga model bisnis.
2. **BCSM Product Innovation Center**
   Pengembangan produk, inovasi kemasan, standardisasi, kualitas, dan peningkatan nilai tambah produk unggulan daerah.
3. **BCSM Halal Business Development**
   Pendampingan SJPH, sertifikasi halal, halal branding, dan pengembangan ekosistem bisnis halal.
4. **BCSM Digital Business Transformation**
   Digitalisasi administrasi, keuangan, pemasaran, perdagangan elektronik, dan pemanfaatan teknologi.
5. **BCSM Cooperative Excellence**
   Penguatan tata kelola, manajemen, SDM, keuangan, dan pengembangan unit bisnis koperasi.
6. **BCSM Market and Partnership Access**
   Fasilitasi business matching, kemitraan rantai pasok, pengadaan, dan perluasan pasar.
7. **BCSM Investment and Financing Access**
   Peningkatan kesiapan pembiayaan, penyusunan proposal investasi, dan penghubungan dengan lembaga keuangan.
8. **BCSM Green and Rural Enterprise**
   Pengembangan UMKM dan koperasi berbasis potensi desa, pertanian, perkebunan, perikanan, ekonomi sirkular, dan keberlanjutan lingkungan.

BAB VI
METODE PENDAMPINGAN DAN PELAKSANAAN INKUBASI

6.1. Metode Pendampingan

BCSM Business Incubator menggunakan lima metode utama.

Metode	Pelaksanaan
Training	Pelatihan klasikal, workshop, dan praktik
Mentoring	Pendampingan oleh mentor berpengalaman
Coaching	Konsultasi untuk menyelesaikan masalah spesifik tenant
Consulting	Pemberian rekomendasi professional
Business Networking	Pertemuan dan pengembangan jejaring usaha

6.2. Sistem Pendampingan Tenant

Setiap tenant mendapatkan pendampingan berdasarkan hasil diagnosis awal.
Sistem pelaksanaan yang direkomendasikan:

- Pertemuan pendampingan minimal dua kali setiap bulan.
- Konsultasi teknis sesuai kebutuhan tenant.
- Evaluasi perkembangan setiap bulan.
- Evaluasi capaian setiap tiga bulan.
- Business matching minimal satu kali dalam satu periode inkubasi.
- Evaluasi akhir sebelum kelulusan.

Setiap tenant memiliki seorang mentor utama yang bertanggung jawab mengoordinasikan pendampingan dengan tenaga ahli lainnya.

6.3. Sistem Penilaian Perkembangan Tenant

BCSM menggunakan pendekatan *Tenant Performance Scorecard*.

Aspek penilaian	Bobot
Kelembagaan dan legalitas	10%
Manajemen dan SDM	15%
Keuangan dan pembukuan	15%
Produk dan produktivitas	15%
Pemasaran dan penjualan	20%
Digitalisasi dan inovasi	10%
Kemitraan dan akses pembiayaan	10%
Komitmen dan kemandirian	5%
Total	**100%**

Kriteria interpretasi nilai:

Nilai	Kategori	Rekomendasi
85–100	Sangat berkembang	Siap lulus
70–84	Berkembang	Lulus dengan penguatan
55–69	Cukup berkembang	Pendampingan tambahan
Di bawah 55	Belum berkembang	Evaluasi dan perbaikan program

Nilai tersebut merupakan standar internal yang diusulkan BCSM, bukan batas kelulusan yang ditetapkan Kementerian.

6.4. Kriteria Kelulusan Tenant

Tenant dapat dinyatakan lulus apabila:

1. Telah menyelesaikan program inkubasi.
2. Memiliki rencana bisnis dan rencana pengembangan usaha.
3. Memiliki administrasi dan pencatatan keuangan.
4. Menunjukkan perkembangan produk atau layanan.
5. Memiliki strategi pemasaran yang berjalan.
6. Memenuhi legalitas dan standardisasi sesuai karakteristik usahanya.
7. Menunjukkan peningkatan kinerja berdasarkan indikator awal.
8. Memiliki rencana keberlanjutan usaha.

Untuk tenant koperasi, penilaian tambahan meliputi kualitas tata kelola, aktivitas unit usaha, pelayanan anggota, dan transparansi laporan keuangan.

BAB VII
EKOSISTEM KEMITRAAN INKUBASI

BCSM Business Incubator tidak bekerja secara sendiri, tetapi membangun ekosistem kolaborasi multipihak.
Model ini menggunakan pendekatan **Strategic Ecosystem NonaHelix M-SMes & Cooperative**.

BCSM NonaHelix Ecosystem
BCSM BUSINESS INCUBATOR
Orkestrator dan fasilitator ekosistem inkubasi

1. **Pemerintah :** Kebijakan, program, fasilitas
2. **Akademisi :** Riset, inovasi, tenaga ahli
3. **Dunia Usaha :** Kemitraan, rantai pasok
4. **Komunitas :** Pendampingan dan jejaring
5. **Lembaga Keuangan :** Pembiayaan dan investasi
6. **Media :** Promosi dan publikasi
7. **Teknologi :** Digitalisasi dan teknologi
8. **Lembaga Pendukung :** Sertifikasi dan standardisasi
9. **Masyarakat :** Partisipasi dan pasar

7.1. Bentuk Kemitraan Strategis

Mitra	Bentuk kerja sama
Kementerian Koperasi	Pengembangan dan fasilitasi inkubasi koperasi
Kementerian UMKM	Program pemberdayaan dan pengembangan UMKM
Pemerintah Provinsi/Kabupaten	Pembinaan dan pengembangan tenant daerah
Perguruan tinggi	Riset terapan, inovasi, dan tenaga ahli
OJK dan perbankan	Literasi, inklusi, dan akses pembiayaan
BUMN dan perusahaan swasta	CSR, kemitraan, dan rantai pasok
Kadin dan asosiasi usaha	Jejaring pasar dan kemitraan
BPJPH dan lembaga terkait	Fasilitasi sertifikasi halal
BAZNAS dan lembaga sosial	Program pemberdayaan ekonomi produktif
Marketplace dan platform digital	Pengembangan pemasaran digital

7.2. Pola Hubungan dengan Mitra

Kemitraan dapat dilaksanakan melalui:

1. Nota Kesepahaman (MoU).
2. Perjanjian Kerja Sama (PKS).
3. Kontrak pendampingan.
4. Program CSR.
5. Program pembinaan bersama.
6. Business matching.
7. Riset dan inovasi bersama.

Prinsipnya, setiap kerja sama harus memiliki tujuan, keluaran, pembagian tanggung jawab, dan mekanisme evaluasi yang jelas.

BAB VIII
ORGANISASI PELAKSANA MODEL INKUBASI

8.1. Struktur Pengelola

BCSM Business Incubator berada di bawah pembinaan dan tanggung jawab BCSM Foundation.

Susunan pengelola yang direkomendasikan:

PEMBINA / PENGURUS BCSM FOUNDATION
DIREKTUR BCSM BUSINESS INCUBATOR
Manajer Program Inkubasi
Manajer Administrasi dan Keuangan
Manajer Pendampingan UMKM
Manajer Pengembangan Koperasi
Manajer Kemitraan dan Akses Pasar
Manajer Monitoring dan Evaluasi
MENTOR, COACH, KONSULTAN DAN TENAGA AHLI
TENANT UMKM DAN KOPERASI

8.2. Kompetensi Tenaga Ahli

Tenaga ahli yang dilibatkan meliputi:

- Ahli manajemen bisnis dan kewirausahaan.
- Ahli kelembagaan dan perkoperasian.
- Ahli akuntansi dan keuangan.
- Ahli perpajakan.
- Ahli pemasaran dan digital marketing.
- Ahli produksi dan teknologi pengolahan.
- Ahli sertifikasi halal dan standardisasi.
- Ahli hukum dan legalitas usaha.
- Ahli investasi dan pembiayaan.

Penugasan mentor disesuaikan dengan kebutuhan dan sektor usaha tenant.

BAB IX
TARGET KINERJA DAN INDIKATOR KEBERHASILAN

BCSM Business Incubator menetapkan target kinerja melalui indikator input, proses, output, outcome, dan impact.

9.1. Target Program Lima Tahun

Berikut adalah usulan target perencanaan 2027–2031 yang dapat disesuaikan dengan kapasitas pendanaan dan sumber daya inkubator.

Indikator	Target 5 tahun
Calon tenant teridentifikasi	500
Tenant mengikuti pra-inkubasi	300
Tenant mengikuti inkubasi	200
Tenant lulus inkubasi	160
UMKM naik kelas	100
Koperasi mendapatkan penguatan	50
Produk dikembangkan	100
Tenant difasilitasi sertifikasi/standardisasi	100
Kemitraan strategis terbentuk	25
Business matching	20 kegiatan
Akses pembiayaan terfasilitasi	50 tenant

Catatan: angka di atas adalah target usulan BCSM, bukan target resmi pemerintah atau hasil capaian yang telah terealisasi.

9.2. Target Tahunan

Tahun	Tenant inkubasi	Tenant lulus
2027	100	95
2028	100	97
2029	100	98
2030	100	97
2031	100	99
Total	**500**	**486**

Target tenant inkubasi 2027–2031

Target jumlah tenant yang mengikuti program inkubasi per tahun.

9.3. Pengukuran Dampak

Evaluasi keberhasilan tidak hanya diukur dari jumlah tenant yang mengikuti pelatihan, tetapi juga dari:

1. Pertumbuhan omzet dan laba usaha
2. Peningkatan kapasitas produksi.
3. Penambahan tenaga kerja.
4. Peningkatan jumlah anggota aktif koperasi.
5. Peningkatan volume transaksi koperasi.
6. Peningkatan akses pasar.
7. Peningkatan produktivitas.
8. Peningkatan kualitas tata kelola.
9. Keberlanjutan usaha setelah inkubasi.

BAB X
MONITORING, EVALUASI, DAN PELAPORAN

10.1. Monitoring

Monitoring dilakukan untuk memastikan seluruh program berjalan sesuai rencana.
Frekuensi monitoring:

- Bulanan: perkembangan kegiatan dan kinerja tenant.
- Triwulanan: evaluasi pencapaian target.
- Semesteran: evaluasi pelaksanaan program dan anggaran.
- Tahunan: evaluasi kinerja inkubator.

10.2. Evaluasi

Evaluasi meliputi:

- Kinerja pengelola inkubator.
- Kinerja mentor dan tenaga ahli.
- Perkembangan masing-masing tenant.
- Efektivitas program pendampingan.
- Pemanfaatan anggaran.
- Keberhasilan kemitraan.
- Dampak ekonomi dan sosial.

10.3. Dokumen Monitoring dan Evaluasi

Dokumen yang wajib disiapkan:

1. Formulir profil tenant.
2. Formulir diagnosis awal.
3. Rencana aksi tenant.
4. Laporan mentoring.
5. Laporan coaching.
6. Formulir penilaian perkembangan tenant.
7. Laporan triwulan.
8. Berita acara business matching.
9. Laporan akhir inkubasi.
10. Formulir monitoring pasca-inkubasi.

Pengadministrasian, pendaftaran lembaga, dan pelaporan penyelenggaraan inkubasi harus mengikuti mekanisme pemerintah melalui sistem informasi yang berlaku.

BAB XI
MODEL PEMBIAYAAN DAN KEBERLANJUTAN INKUBATOR

11.1. Sumber Pembiayaan

BCSM Business Incubator mengembangkan sumber pembiayaan melalui beberapa alternatif:

Sumber pembiayaan	Bentuk dukungan
BCSM Foundation	Pembiayaan kelembagaan dan operasional
Pemerintah pusat	Program pemberdayaan dan fasilitasi inkubasi
Pemerintah daerah	Hibah/program dan dukungan fasilitas sesuai ketentuan
CSR perusahaan	Pendanaan program dan pengembangan tenant
Perguruan tinggi	Riset, tenaga ahli, dan fasilitas
Lembaga keuangan	Dukungan program literasi dan akses pembiayaan
Mitra usaha	Pendanaan kegiatan dan kemitraan
Pendapatan layanan	Jasa konsultasi, pelatihan, dan pendampingan sesuai ketentuan

11.2. Strategi Keberlanjutan

Untuk menjaga keberlanjutan operasional, BCSM Business Incubator menerapkan strategi:

1. Mengembangkan kerja sama jangka panjang dengan pemerintah dan swasta.
2. Mengakses program pendanaan pemerintah.
3. Mengembangkan jasa konsultasi dan pendampingan profesional.
4. Menyelenggarakan pelatihan berbayar dan program kerja sama.
5. Membangun jaringan alumni tenant.
6. Mengembangkan program inkubasi tematik berdasarkan potensi daerah.
7. Mengembangkan kemitraan investasi dan rantai pasok.

Prinsip pentingnya adalah layanan inkubasi kepada tenant harus memiliki skema pembiayaan yang transparan, tidak membebani tenant secara tidak wajar, serta memperhatikan kepentingan dan kemampuan UMKM maupun koperasi.

BAB XII
RENCANA IMPLEMENTASI MODEL INKUBASI

Untuk memudahkan penerapan model, berikut contoh jadwal operasional satu angkatan inkubasi.

12.1. Kalender Pelaksanaan Program

Bulan	Tahapan	Program utama
1	Pra-inkubasi	Sosialisasi, rekrutmen, Diagnosis
2	Inkubasi	Business Model
3	Inkubasi	Business Plan
4	Inkubasi	Penguatan kelembagaan dan keuangan
5	Inkubasi	Pengembangan produk
6	Inkubasi	Produksi, kualitas, dan standardisasi
7	Inkubasi	Digitalisasi dan pemasaran
8	Inkubasi	Kemitraan dan pengembangan pasar
9	Inkubasi	Pembiayaan dan investasi
10	Inkubasi	Business matching dan evaluasi
11	Pasca-inkubasi	Monitoring dan konsultasi lanjutan
12	Pasca-inkubasi	Penguatan jejaring dan alumni

Masa inkubasi utama pada contoh ini berlangsung selama 10 bulan, sedangkan kegiatan bulan ke-11 dan ke-12 merupakan awal pendampingan pasca-inkubasi. Pemantauan pasca-inkubasi dilanjutkan sesuai ketentuan.

12.2. Contoh Penerapan pada Tenant UMKM

Misalnya, BCSM menerima tenant UMKM pengolahan kelapa di Kabupaten Morowali.

Kondisi awal:

- Produksi masih menggunakan peralatan sederhana.
- Belum mempunyai pencatatan keuangan.
- Kemasan belum memenuhi kebutuhan pasar.
- Pemasaran masih terbatas di lingkungan sekitar.
- Belum memiliki strategi pengembangan usaha.

Intervensi BCSM:

Tahapan	Intervensi
Pra-inkubasi	Seleksi dan diagnosis usaha
Inkubasi awal	Penyusunan BMC, HPP, dan rencana bisnis
Inkubasi pengembangan	Perbaikan proses produksi dan kemasan
Inkubasi akselerasi	Digital marketing dan business matching
Pasca-inkubasi	Pendampingan akses pasar dan pembiayaan

Hasil yang ditargetkan:

- Produk memiliki kualitas dan kemasan yang lebih baik.
- Administrasi dan keuangan tertata.
- Legalitas usaha terpenuhi.
- Pasar semakin luas.
- Kapasitas produksi meningkat.
- Usaha mampu berjalan secara mandiri.

12.3. Contoh Penerapan pada Tenant Koperasi

Misalnya, koperasi produsen di Morowali memiliki unit usaha perkebunan dan perdagangan hasil pertanian.

Kondisi awal:

- Unit usaha belum dikelola secara profesional.
- Administrasi keuangan belum tertib.
- Pembagian tugas pengurus dan pengelola belum jelas.
- Pemasaran hasil produksi masih individual.
- Kerja sama dengan pembeli belum terbangun.

Intervensi BCSM:

Tahapan	**Intervensi**
Pra-inkubasi	Diagnosis kelembagaan dan usaha
Inkubasi awal	Penguatan organisasi dan SOP
Inkubasi pengembangan	Pembukuan, SAK EP, dan pengembangan unit usaha
Inkubasi akselerasi	Kemitraan pembeli dan akses pembiayaan
Pasca-inkubasi	Monitoring usaha dan penguatan jaringan koperasi

Hasil yang ditargetkan:

- Tata kelola koperasi semakin profesional.
- Pengelolaan unit usaha semakin produktif.
- Transaksi anggota tercatat.
- Laporan keuangan tersusun.
- Akses pasar dan kemitraan meningkat.
- Manfaat ekonomi bagi anggota meningkat.

BAB XIII
PENUTUP

BCSM Integrated Growth Incubation Model merupakan model pengembangan UMKM dan koperasi yang dirancang untuk menjawab kebutuhan peningkatan kapasitas usaha dan penguatan kelembagaan secara terintegrasi. Melalui pendekatan pra-inkubasi, inkubasi, dan pasca-inkubasi, BCSM Business Incubator berperan sebagai lembaga penggerak ekosistem bisnis yang menghubungkan pelaku usaha dengan pemerintah, perguruan tinggi, dunia usaha, lembaga keuangan, dan berbagai pemangku kepentingan lainnya.

Model ini diharapkan menjadi instrumen strategis BCSM Foundation dalam mendukung pengembangan UMKM dan koperasi di Sulawesi Tengah, khususnya Kabupaten Morowali, sekaligus berkontribusi terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi daerah.

BCSM Business Incubator
Innovate. Empower. Grow.

XIV. DOKUMEN PENDUKUNG YANG DIMILIKI

Agar model ini dapat diimplementasikan dan dipersiapkan untuk pendaftaran serta penilaian lembaga inkubator pemerintah, BCSM melengkapi dokumen berikut.

No.	Dokumen	Status pengembangan
1	SK Pendirian BCSM Business Incubator	Dokumen kelembagaan
2	SK Pengelola Inkubator	Dokumen SDM
3	Profil Lembaga Inkubator	Dokumen profil
4	Rencana Strategis Inkubator	Dokumen perencanaan
5	Model Inkubasi BCSM-IGIM	Dokumen model
6	SOP Pra-Inkubasi	SOP operasional
7	SOP Inkubasi	SOP operasional
8	SOP Pasca-Inkubasi	SOP operasional
9	Kurikulum dan Modul Inkubasi	Dokumen pembelajaran
10	Formulir Seleksi Tenant	Instrumen seleksi
11	Kontrak Inkubasi	Dokumen perjanjian
12	Formulir Diagnosis Tenant	Instrumen penilaian
13	Formulir Monitoring dan Evaluasi	Instrumen evaluasi
14	Rencana Kerja Tahunan	Dokumen program
15	Rencana Anggaran Biaya	Dokumen pembiayaan
16	Dokumen kerja sama dan kemitraan	Dokumen pendukung

Rekomendasi strategis

Dalam pengelolaan inkubasi, BCSM Business Incubator menggunakan BCSM-IGIM sebagai model utama, dengan dua program inti yang menjadi identitas lembaga:

- **UMKM Growth Acceleration:** inkubasi untuk meningkatkan kelas, produktivitas, daya saing, dan akses pasar UMKM.
- **Cooperative Institutional and Business Transformation:** inkubasi untuk memperkuat tata kelola, profesionalisme, dan produktivitas bisnis koperasi.

Keduanya menjadi satu ekosistem, bukan dua lembaga inkubator yang terpisah. Dengan demikian, BCSM memiliki diferensiasi yang kuat: bukan sekadar lembaga pelatihan UMKM, tetapi lembaga inkubator yang mengembangkan bisnis sekaligus kelembagaan koperasi.