RENCANA STRATEGIS (RENSTRA)
BCSM BUSINESS INCUBATOR
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
KOPERASI/KDMP DAN KEWIRAUSAHAAN
PERIODE 2027–2031
BCSM FOUNDATION
Provinsi Sulawesi Tengah
Integrated Cooperative, MSME & Entrepreneurship Incubator
Innovate. Empower. Grow.

LEMBAR PENGESAHAN
RENCANA STRATEGIS (RENSTRA)
BCSM BUSINESS INCUBATOR
PERIODE 2027–2031

Dokumen Rencana Strategis BCSM Business Incubator Periode 2027–2031 merupakan pedoman penyelenggaraan kelembagaan, pengembangan program, pelaksanaan layanan inkubasi, penguatan kemitraan, pengembangan sumber daya manusia, pengelolaan pendanaan, serta pencapaian target kinerja lembaga inkubator dalam rangka meningkatkan daya saing Koperasi dan UMKM di Kabupaten Morowali, Provinsi Sulawesi Tengah, dan wilayah lainnya di Indonesia.

Dokumen ini disusun sebagai bentuk komitmen BCSM Foundation dalam mengembangkan ekosistem kewirausahaan yang inovatif, produktif, inklusif, profesional, dan berkelanjutan.

Ditetapkan di : Morowali
Tanggal : 16 November 2026

Mengetahui BCSM Foundation,	Manager BCSM Business Incubator	Disusun oleh, Direktur/Ketua BCSM Business Incubator
Dr. Haeruddin Tobigo, S.E., M.M	Nur Salim, S.M., M.M., Ak	Dr. Haeruddin Tobigo, S.E., M.M

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dokumen Rencana Strategis (Renstra) BCSM Business Incubator Periode 2027–2031 dapat disusun sebagai pedoman pengembangan lembaga inkubator dalam menjalankan peran strategis untuk memperkuat ekosistem kewirausahaan, meningkatkan daya saing UMKM, serta mengembangkan kelembagaan dan usaha koperasi.

Perkembangan perekonomian daerah dan nasional menuntut adanya pendekatan pemberdayaan ekonomi masyarakat yang lebih terintegrasi, profesional, dan berorientasi pada hasil. UMKM dan koperasi tidak cukup hanya diberikan pelatihan, sosialisasi, maupun bantuan modal, tetapi membutuhkan pendampingan berkelanjutan yang mampu menjawab berbagai persoalan mendasar, seperti lemahnya manajemen usaha, keterbatasan akses pasar, rendahnya produktivitas, keterbatasan teknologi, belum optimalnya pencatatan keuangan, serta keterbatasan akses terhadap pembiayaan dan kemitraan.

BCSM Foundation melalui BCSM Business Incubator berkomitmen mengembangkan model inkubasi bisnis yang mengintegrasikan pelatihan, konsultasi, pendampingan, riset terapan, inovasi, penguatan kelembagaan, akses pembiayaan, sertifikasi, digitalisasi, dan perluasan pasar.

Secara khusus, BCSM Business Incubator diarahkan untuk menjadi lembaga inkubator yang memiliki keunggulan dalam pengembangan koperasi dan UMKM berbasis potensi ekonomi lokal, penguatan rantai nilai usaha, serta pengembangan kemitraan multipihak.

Kami menyadari bahwa keberhasilan pelaksanaan Renstra ini memerlukan dukungan dan kolaborasi dari pemerintah, perguruan tinggi, dunia usaha, lembaga keuangan, asosiasi, komunitas, serta seluruh pemangku kepentingan.

Semoga dokumen ini menjadi pedoman kerja yang memberikan kontribusi nyata bagi peningkatan kapasitas usaha, penciptaan lapangan kerja, penguatan ekonomi masyarakat, dan pembangunan ekonomi daerah yang berkelanjutan.

RINGKASAN EKSEKUTIF

BCSM Business Incubator merupakan lembaga inkubator yang dibentuk oleh BCSM Foundation untuk menyelenggarakan kegiatan pembinaan, pelatihan, pendampingan, dan pengembangan usaha bagi calon wirausaha, pelaku UMKM, koperasi, IKM, BUMDes, serta usaha potensial lainnya.

Pengembangan BCSM Business Incubator dilatarbelakangi oleh kebutuhan terhadap lembaga intermediasi yang mampu menghubungkan pelaku usaha dengan sumber daya pengembangan bisnis, teknologi, pembiayaan, pasar, perguruan tinggi, pemerintah, dan dunia industri.

Wilayah Kabupaten Morowali dan Provinsi Sulawesi Tengah memiliki potensi ekonomi yang beragam, antara lain sektor pertanian, perkebunan, perikanan, peternakan, pangan olahan, perdagangan, jasa, ekonomi kreatif, serta peluang usaha pendukung industri dan kawasan pertumbuhan ekonomi.

Potensi tersebut membutuhkan pendekatan inkubasi yang tidak hanya berorientasi pada penciptaan usaha baru, tetapi juga peningkatan kapasitas usaha yang sudah berjalan dan penguatan kelembagaan koperasi sebagai institusi ekonomi masyarakat.

Untuk menjawab kebutuhan tersebut, BCSM Business Incubator menetapkan arah pengembangan lima tahun melalui tiga pilar utama:

1. **Cooperative Incubation:** pengembangan koperasi yang sehat, profesional, produktif, dan memiliki model bisnis berkelanjutan.
2. **MSME Incubation:** peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM melalui pengembangan produk, manajemen, pemasaran, keuangan, teknologi, dan akses pembiayaan.
3. **Entrepreneurship and Innovation Incubation:** penciptaan wirausaha baru, inovasi produk, pengembangan teknologi tepat guna, dan komersialisasi hasil riset terapan.

Dalam periode 2027–2031, BCSM Business Incubator menetapkan target indikatif:

- 500 tenant mengikuti program inkubasi.
- Minimal 486 tenant menyelesaikan program inkubasi.
- Minimal 215 koperasi/KDKMP memperoleh pendampingan pengembangan kelembagaan dan bisnis serta memperoleh pembiaan.
- Minimal 215 UMKM memperoleh peningkatan kapasitas usaha yang terukur dan memperoleh pembiayaan.
- Minimal 40 produk memperoleh fasilitasi legalitas atau sertifikasi sesuai kebutuhan.
- Minimal 30 kemitraan bisnis dan akses pasar terbangun.
- Terbentuk jaringan alumni tenant dan ekosistem kewirausahaan BCSM.

Target tersebut merupakan sasaran perencanaan internal yang akan disesuaikan dengan kapasitas SDM, sumber pendanaan, jumlah tenant, serta hasil evaluasi setiap tahun.
Renstra ini menjadi dasar bagi penyusunan Rencana Kerja Tahunan (RKT), rencana bisnis lembaga inkubator, kurikulum inkubasi, SOP, rencana anggaran, dan laporan kinerja penyelenggaraan inkubasi.

DAFTAR ISI

Contents

KATA PENGANTAR 2
RINGKASAN EKSEKUTIF 3
DAFTAR ISI 4
BAB I 8
PENDAHULUAN 8
1.1 Latar Belakang 8
1.2 Dasar Hukum 8
1.3 Maksud dan Tujuan 9
1.4 Sasaran Strategis 9
1.5 Ruang Lingkup 10
1.6 Prinsip Penyelenggaraan 10
BAB II 11
PROFIL DAN KONDISI KELEMBAGAAN 11
2.1 Profil BCSM Foundation 11
2.2 Profil BCSM Business Incubator 11
2.3 Kedudukan dan Fungsi 11
2.4 Bidang Fokus Inkubasi 12
2.5 Potensi dan Keunggulan Kelembagaan 12
BAB III 13
ANALISIS LINGKUNGAN STRATEGIS 13
3.1 Kondisi Eksternal 13
3.2 Permasalahan UMKM 13
3.3 Permasalahan Koperasi Eksisting dan KDKMP 13
3.4 Peluang Pengembangan Usaha 14
3.5 Analisis SWOT 14
3.6 Strategi Berdasarkan Analisis SWOT 15
3.7 Isu Strategis 15
BAB IV 16
VISI, MISI, TUJUAN DAN SASARAN 16
4.1 Visi 16

4.2 Misi 16
4.3 Tujuan Strategis 16
4.4 Sasaran Strategis 16
4.5 Nilai dan Budaya Organisasi 17
BAB V 18
ARAH KEBIJAKAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN 18
5.1 Kebijakan Umum 18
5.2 Strategi Pengembangan Koperasi Eksisting dan KDKMP 18
5.3 Strategi Pengembangan UMKM 19
5.4 Strategi Penciptaan Wirausaha Baru 19
5.5 Strategi Digitalisasi dan Inovasi 19
5.6 Strategi Kemitraan Multipihak 20
BAB VI 21
MODEL DAN SISTEM PENYELENGGARAAN INKUBASI 21
6.1 Model Inkubasi BCSM 21
6.2 Pra-Inkubasi 21
6.3 Tahap Inkubasi 22
6.4 Tahap Pasca-Inkubasi 22
6.5 Seleksi dan Penetapan Tenant 22
6.6 Kurikulum dan Materi Inkubasi 23
6.7 Monitoring dan Evaluasi Tenant 23
BAB VII 24
PROGRAM PRIORITAS DAN LAYANAN INKUBASI 24
7.1 Program Cooperative Business Incubation 24
7.2 Program MSME Growth Incubation 24
7.3 Program Startup and Entrepreneurship Incubation 24
7.4 Program Halal and Product Certification Incubation 25
7.5 Program Digital Business Incubation 25
7.6 Program Agribusiness and Local Resource Incubation 25
7.7 Program Research and Innovation Commercialization 26
BAB VIII 27
PENGEMBANGAN ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA 27
8.1 Struktur Organisasi 27
8.2 Fungsi Pengelola 27

8.3 Pengembangan Kompetensi SDM 27
8.4 Sistem Kinerja Pengelola 28
8.5 Kemitraan Tenaga Ahli dan Mentor 28
BAB IX 29
SARANA, PRASARANA DAN TEKNOLOGI 29
9.1 Kebutuhan Infrastruktur 29
9.2 Sarana Operasional 29
9.3 Sistem Informasi Inkubasi 29
9.4 Pengembangan Digitalisasi Layanan 29
BAB X 31
PENGEMBANGAN JEJARING DAN KEMITRAAN 31
10.1 Strategi Kemitraan 31
10.2 Mitra Pemerintah 31
10.3 Mitra Perguruan Tinggi dan Riset 31
10.4 Mitra Dunia Usaha dan Industri 32
10.5 Mitra Keuangan 32
10.6 Kemitraan Ekosistem Nonahelix 32
BAB XI 33
STRATEGI PEMBIAYAAN DAN KEBERLANJUTAN 33
11.1 Sumber Pembiayaan 33
11.2 Model Pendapatan 33
11.3 Pengelolaan Anggaran 33
11.4 Keberlanjutan Kelembagaan 34
BAB XII 35
TARGET DAN INDIKATOR KINERJA 35
12.1 Target Lima Tahunan 35
12.2 Indikator Kinerja Utama 35
12.3 Target Tahunan 36
12.4 Pengukuran Dampak 36
BAB XIII 37
PETA JALAN IMPLEMENTASI 2027–2031 37
13.1 Tahapan Pengembangan 37
13.2 Prioritas Tahunan 38
13.3 Agenda Implementasi 38

BAB XIV 39
MONITORING, EVALUASI DAN MANAJEMEN RISIKO 39
14.1 Monitoring 39
14.2 Evaluasi 39
14.3 Pelaporan 39
14.4 Manajemen Risiko 40
14.5 Tindak Lanjut Perbaikan 40
BAB XV 41
PENUTUP 41
LAMPIRAN I 42
LAMPIRAN II 42
LAMPIRAN III 42
LAMPIRAN IV 43

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan bagian penting dalam struktur perekonomian Indonesia. Kedua sektor tersebut memiliki peran strategis dalam penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, penguatan ekonomi masyarakat, serta pengembangan potensi ekonomi daerah. Namun, perkembangan koperasi dan UMKM masih menghadapi berbagai tantangan. Sebagian besar pelaku usaha masih menjalankan kegiatan bisnis dengan sistem manajemen sederhana, keterbatasan modal kerja, rendahnya kemampuan pemasaran, belum optimalnya penggunaan teknologi, serta lemahnya kemampuan menyusun perencanaan dan laporan keuangan.

Di sisi lain, koperasi menghadapi persoalan tata kelola organisasi, rendahnya kapasitas pengurus dan pengawas, keterbatasan pengembangan unit usaha, lemahnya sistem administrasi, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi dan kemitraan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa program pemberdayaan ekonomi masyarakat memerlukan pendekatan yang lebih komprehensif melalui sistem inkubasi bisnis.

Inkubasi bisnis merupakan proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan usaha yang diberikan oleh lembaga inkubator kepada peserta inkubasi atau tenant. Melalui proses ini, calon wirausaha dan pelaku usaha mendapatkan layanan yang terintegrasi untuk meningkatkan kemampuan dalam membangun, mengelola, dan mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

Provinsi Sulawesi Tengah sebagai salah satu wilayah dengan potensi ekonomi dan kegiatan industri yang berkembang memiliki peluang besar dalam pengembangan usaha lokal. Peluang tersebut mencakup usaha pangan, pertanian, perkebunan, perikanan, peternakan, perdagangan, jasa, logistik, ekonomi kreatif, serta berbagai kegiatan usaha pendukung rantai pasok industri. Peluang ekonomi tersebut harus dapat dioptimalkan agar memberikan manfaat lebih besar kepada masyarakat dan pelaku usaha lokal melalui penguatan kapasitas, peningkatan kualitas produk, pengembangan rantai pasok, serta pembentukan kemitraan yang saling menguntungkan.

BCSM Foundation memandang bahwa diperlukan lembaga inkubator yang mampu menjadi penghubung antara pelaku usaha, pemerintah, perguruan tinggi, lembaga keuangan, dunia industri, dan masyarakat. Oleh karena itu, BCSM Business Incubator dibentuk sebagai lembaga pengembangan kewirausahaan yang mengintegrasikan tiga pendekatan utama, yaitu:

1. Penguatan kelembagaan dan bisnis koperasi.
2. Peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM.
3. Penciptaan wirausaha baru dan komersialisasi inovasi.

Renstra 2027–2031 disusun untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan BCSM Business Incubator dilaksanakan secara terencana, terukur, konsisten, dan berorientasi pada dampak ekonomi.

1.2 Dasar Hukum

Penyusunan Renstra BCSM Business Incubator berpedoman pada ketentuan peraturan perundang-undangan sebagai berikut:

1. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian beserta perubahan dan ketentuan pelaksanaannya.

2. Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2001 tentang Yayasan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2004.
3. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah beserta perubahannya.
4. Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang.
5. Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
6. Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 14 Tahun 2023 tentang Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria Penyelenggaraan Pengembangan Inkubasi.
7. Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga BCSM Foundation.
8. Surat Keputusan Ketua BCSM Foundation tentang Pendirian BCSM Business Incubator.
9. Surat Keputusan Ketua BCSM Foundation tentang Pengangkatan Pengelola BCSM Business Incubator.
10. Kebijakan internal dan pedoman operasional BCSM Foundation.

Dalam pelaksanaannya, penyesuaian terhadap perubahan nomenklatur kementerian dan ketentuan regulasi terbaru dilakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

1.3 Maksud dan Tujuan

A. Maksud

Renstra ini dimaksudkan sebagai dokumen perencanaan jangka menengah yang menjadi pedoman bagi pengelola BCSM Business Incubator dalam menyelenggarakan kegiatan inkubasi bisnis selama periode 2027–2031.

B. Tujuan Umum

Mewujudkan lembaga inkubator yang profesional, mandiri, inovatif, dan berkelanjutan dalam meningkatkan kapasitas, produktivitas, daya saing, serta keberlanjutan usaha Koperasi dan UMKM.

C. Tujuan Khusus

1. Mengembangkan kelembagaan koperasi yang sehat, profesional, dan memiliki model bisnis berkelanjutan.
2. Meningkatkan kemampuan manajerial pelaku UMKM.
3. Mengembangkan usaha mikro menuju usaha kecil dan usaha kecil menuju usaha menengah sesuai kriteria yang berlaku.
4. Menciptakan wirausaha baru yang inovatif dan produktif.
5. Meningkatkan kualitas produk dan kapasitas produksi.
6. Mendorong digitalisasi pengelolaan dan pemasaran usaha.
7. Memfasilitasi legalitas usaha dan sertifikasi produk.
8. Meningkatkan akses terhadap pembiayaan dan investasi.
9. Mengembangkan kemitraan usaha dan akses pasar.
10. Mengembangkan ekosistem kewirausahaan berbasis potensi lokal dan riset terapan.

1.4 Sasaran Strategis

Sasaran pengembangan BCSM Business Incubator meliputi:

1. Calon wirausaha dan wirausaha pemula.
2. Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah.

3. Koperasi primer dan koperasi sekunder.
4. Kelompok usaha produktif dan komunitas ekonomi masyarakat.
5. BUMDes dan unit usaha desa.
6. Industri Kecil dan Menengah.
7. Usaha berbasis pertanian, perkebunan, perikanan, dan peternakan.
8. Usaha pangan olahan dan industri kreatif.
9. Usaha pendukung rantai pasok industri.
10. Usaha berbasis teknologi, inovasi, dan hasil riset terapan.

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup Renstra mencakup:

- Pengembangan kelembagaan inkubator.
- Penguatan sumber daya manusia pengelola dan pendamping.
- Penyelenggaraan pra-inkubasi, inkubasi, dan pasca-inkubasi.
- Pengembangan kurikulum dan materi inkubasi.
- Penguatan koperasi dan UMKM.
- Pengembangan produk dan inovasi.
- Fasilitasi legalitas dan sertifikasi.
- Digitalisasi usaha.
- Fasilitasi pembiayaan.
- Pengembangan kemitraan dan akses pasar.
- Pengelolaan keuangan dan pendanaan.
- Monitoring, evaluasi, dan pelaporan.

1.6 Prinsip Penyelenggaraan

BCSM Business Incubator melaksanakan kegiatan berdasarkan enam prinsip utama:

1. **Profesional:** seluruh layanan dilaksanakan oleh SDM yang kompeten.
2. **Terbuka:** proses rekrutmen dan seleksi tenant dilakukan secara transparan.
3. **Adil:** seluruh peserta mendapatkan kesempatan sesuai kriteria dan kapasitas program.
4. **Mandiri:** inkubator mengembangkan kemampuan kelembagaan dan sumber pendanaan secara berkelanjutan.
5. **Akuntabel:** seluruh kegiatan dan penggunaan sumber daya dapat dipertanggungjawabkan.
6. **Independen:** keputusan layanan inkubasi dilakukan secara objektif dan bebas dari konflik kepentingan.

BAB II
PROFIL DAN KONDISI KELEMBAGAAN

2.1 Profil BCSM Foundation

BCSM Foundation merupakan organisasi yang menjalankan kegiatan pelatihan, pendampingan, pemberdayaan, dan riset terapan untuk mendukung peningkatan kapasitas ekonomi masyarakat, khususnya Koperasi, UMKM, IKM, dan BUMDes. BCSM Foundation berorientasi pada pengembangan kapasitas sumber daya manusia, peningkatan produktivitas, penguatan kelembagaan, dan pengembangan ekonomi masyarakat berbasis potensi lokal.

Identitas kelembagaan:

Komponen	Keterangan
Nama lembaga	BCSM Foundation
Unit incubator	BCSM Business Incubator
Alamat	Jl. Trans Sulawesi No. 76, Desa Samarenda
Kecamatan	Bumi Raya
Kabupaten	Morowali
Provinsi	Sulawesi Tengah
Bidang kegiatan	Pelatihan, pendampingan dan riset terapan UMKM
Wilayah pengembangan	Morowali, Sulawesi Tengah dan regional
Website	bcsmfoundation.com
Email	yayasanbcsm2023@gmail.com
Tagline	Innovate. Empower. Grow.

2.2 Profil BCSM Business Incubator

BCSM Business Incubator merupakan unit penyelenggara inkubasi bisnis di bawah naungan BCSM Foundation yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi untuk memberikan layanan pengembangan usaha kepada tenant. BCSM Business Incubator mengembangkan pendekatan inkubasi yang mengintegrasikan penguatan kelembagaan, manajemen usaha, produksi, pemasaran, keuangan, teknologi, inovasi, sertifikasi, dan kemitraan.

Model pengembangan diarahkan pada integrasi antara kebutuhan pelaku usaha dengan sumber daya pendukung dari pemerintah, perguruan tinggi, lembaga keuangan, dunia industri, asosiasi, dan komunitas.

2.3 Kedudukan dan Fungsi

Secara kelembagaan, BCSM Business Incubator berada di bawah BCSM Foundation dan bertanggung jawab kepada Ketua BCSM Foundation.

Fungsi utamanya meliputi:

1. Penyelenggaraan program pra-inkubasi.
2. Pelaksanaan program inkubasi.
3. Pelaksanaan program pasca-inkubasi.
4. Pembinaan dan pendampingan tenant.
5. Pengembangan model bisnis.
6. Fasilitasi akses pasar dan pembiayaan.
7. Pengembangan jejaring dan kemitraan.
8. Pengembangan inovasi dan komersialisasi produk.

9. Monitoring dan evaluasi perkembangan usaha.

2.4 Bidang Fokus Inkubasi

BCSM Business Incubator menetapkan enam bidang fokus:

1. **Cooperative Business Development**
   Pengembangan koperasi melalui penguatan tata kelola, manajemen organisasi, sistem akuntansi, pengembangan unit usaha, digitalisasi, dan kemitraan.
2. **MSME Business Growth**
   Pengembangan UMKM melalui peningkatan kapasitas produksi, manajemen, kualitas produk, pemasaran, dan pengelolaan keuangan.
3. **Entrepreneurship Development**
   Pengembangan calon wirausaha, wirausaha pemula, dan usaha rintisan melalui validasi ide bisnis, penyusunan model bisnis, dan pengembangan pasar.
4. **Halal and Product Standardization**
   Pendampingan sertifikasi halal, SJPH, NIB, PIRT, BPOM, SNI, merek, dan legalitas lainnya sesuai karakteristik produk.
5. **Digital Transformation**
   Pengembangan digital marketing, sistem pencatatan keuangan, e-commerce, digital branding, dan pemanfaatan teknologi dalam operasional usaha.
6. **Local Resource and Innovation Development**
   Pengembangan usaha berbasis potensi lokal melalui riset terapan, inovasi produk, teknologi tepat guna, dan hilirisasi komoditas daerah.

2.5 Potensi dan Keunggulan Kelembagaan

BCSM Business Incubator memiliki sejumlah potensi pengembangan:

1. Memiliki basis kegiatan pemberdayaan UMKM dan koperasi.
2. Memiliki pengalaman tim dalam pendampingan usaha dan pengembangan kelembagaan.
3. Memiliki jaringan kerja sama dan peluang kolaborasi dengan perguruan tinggi.
4. Memiliki kompetensi multidisiplin dalam bidang bisnis, manajemen, keuangan, riset, pelatihan, digitalisasi, dan teknologi produksi.
5. Berada di wilayah dengan peluang pengembangan rantai pasok industri dan ekonomi berbasis sumber daya lokal.
6. Memiliki peluang mengembangkan program inkubasi berbasis kolaborasi multipihak.

BAB III
ANALISIS LINGKUNGAN STRATEGIS

3.1 Kondisi Eksternal

Lingkungan usaha mengalami perubahan yang dipengaruhi oleh perkembangan teknologi, persaingan pasar, perubahan perilaku konsumen, kebijakan pemerintah, serta meningkatnya kebutuhan terhadap produk yang berkualitas dan memiliki legalitas. UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan sistem pemasaran digital, pencatatan keuangan yang tertib, standardisasi produk, serta pengelolaan rantai pasok. Koperasi dituntut untuk memperkuat profesionalisme pengurus, meningkatkan partisipasi anggota, mengembangkan unit usaha produktif, dan menerapkan tata kelola yang transparan.

Di wilayah Sulawesi Tengah, pertumbuhan kegiatan industri membuka peluang bagi UMKM lokal untuk memasuki rantai pasok melalui penyediaan pangan, jasa, perdagangan, transportasi, kebutuhan operasional, dan produk pendukung industri. Namun, peluang tersebut membutuhkan peningkatan kapasitas usaha agar UMKM lokal dapat memenuhi persyaratan kualitas, kuantitas, kontinuitas, legalitas, dan profesionalisme.

3.2 Permasalahan UMKM

Permasalahan utama UMKM yang menjadi fokus penanganan inkubator antara lain:

1. Belum optimalnya legalitas dan administrasi usaha.
2. Rendahnya kemampuan menyusun perencanaan bisnis.
3. Keterbatasan kemampuan menghitung harga pokok produksi (HPP).
4. Pencatatan keuangan belum terstruktur.
5. Keterbatasan modal kerja dan investasi.
6. Kualitas produk dan kemasan belum memenuhi standar pasar.
7. Belum optimalnya pemanfaatan pemasaran digital.
8. Keterbatasan jaringan distribusi dan kemitraan.
9. Belum optimalnya sertifikasi dan standardisasi produk.
10. Rendahnya kemampuan melakukan inovasi dan pengembangan produk.

3.3 Permasalahan Koperasi Eksisting dan KDKMP

Beberapa persoalan koperasi yang menjadi sasaran program inkubasi meliputi:

1. Tata kelola organisasi dan administrasi belum optimal.
2. Pengelolaan keuangan belum sepenuhnya sesuai standar akuntansi yang berlaku.
3. Penyusunan laporan keuangan dan pertanggungjawaban RAT masih memerlukan penguatan.
4. Pengembangan unit usaha belum berbasis analisis kelayakan.
5. Pengurus dan pengelola membutuhkan peningkatan kompetensi manajerial.
6. Digitalisasi administrasi dan transaksi belum optimal.
7. Belum berkembangnya jaringan bisnis dan kemitraan.
8. Keterbatasan kemampuan menyusun rencana bisnis dan rencana anggaran.
9. Belum optimalnya partisipasi ekonomi anggota.
10. Belum terbentuknya sistem pengawasan dan pengendalian internal yang efektif.

3.4 Peluang Pengembangan Usaha

BCSM Business Incubator mengidentifikasi peluang pengembangan usaha berdasarkan potensi ekonomi daerah.

Sektor	Peluang pengembangan
Pertanian	Pengolahan hasil pertanian, pupuk organik, dan distribusi pangan
Perkebunan	Kelapa terpadu, kakao, komoditas perkebunan dan produk turunannya
Perikanan	Pengolahan hasil perikanan, produk beku dan rantai dingin
Peternakan	Pengolahan daging, pakan ternak, dan produk peternakan
Pangan	Makanan olahan, minuman, katering dan produk halal
Perdagangan	Gerai koperasi, perdagangan umum dan distribusi
Jasa	Transportasi, logistik, konstruksi dan jasa pendukung industri
Ekonomi kreatif	Desain, kerajinan, konten digital dan produk kreatif
Teknologi	Digitalisasi UMKM dan inovasi teknologi tepat guna
Koperasi	Koperasi konsumen, produsen, jasa dan pemasaran

3.5 Analisis SWOT

A. Strengths (Kekuatan)

1. Memiliki lembaga induk yang berorientasi pada pemberdayaan ekonomi.
2. Memiliki pengalaman tim dalam pendampingan UMKM dan koperasi.
3. Memiliki keahlian lintas disiplin.
4. Memiliki peluang kerja sama dengan perguruan tinggi dan pemerintah.
5. Memiliki fokus pengembangan usaha yang terintegrasi.

B. Weaknesses (Kelemahan)

1. Sistem operasional inkubator masih perlu dikembangkan.
2. Infrastruktur khusus inkubasi masih perlu dilengkapi.
3. Pendanaan operasional jangka panjang perlu diperkuat.
4. Database tenant dan sistem monitoring perlu dibangun.
5. Kompetensi dan sertifikasi pengelola perlu terus ditingkatkan.

C. Opportunities (Peluang)

1. Program pemerintah dalam pengembangan koperasi dan UMKM.
2. Pertumbuhan ekonomi dan industri di wilayah Morowali.
3. Peluang kemitraan CSR dan program tanggung jawab sosial perusahaan.
4. Pengembangan ekosistem kewirausahaan perguruan tinggi.
5. Kebutuhan sertifikasi halal dan standardisasi produk.
6. Perkembangan perdagangan digital.
7. Peluang pembiayaan melalui perbankan dan lembaga keuangan.

D. Threats (Ancaman)

1. Persaingan produk dan usaha yang semakin tinggi.
2. Perubahan teknologi dan perilaku konsumen.
3. Ketidakpastian akses pembiayaan.
4. Keterbatasan kemampuan tenant dalam mempertahankan usaha.
5. Perubahan regulasi dan persyaratan pasar.
6. Risiko ketergantungan terhadap bantuan program pemerintah.

3.6 Strategi Berdasarkan Analisis SWOT

Strategi	Arah kebijakan
SO	Memanfaatkan pengalaman pendampingan dan jaringan untuk mengembangkan inkubasi berbasis potensi daerah
WO	Memperkuat SDM, infrastruktur, sistem digital dan pendanaan melalui kemitraan
ST	Mengembangkan keunggulan produk lokal, standardisasi, efisiensi dan inovasi
WT	Menerapkan seleksi tenant, manajemen risiko dan pengendalian kinerja inkubasi

3.7 Isu Strategis

Berdasarkan analisis tersebut, terdapat delapan isu strategis:

1. Penguatan kelembagaan dan profesionalisme BCSM Business Incubator.
2. Pengembangan koperasi sebagai institusi ekonomi produktif.
3. Peningkatan daya saing dan skala usaha UMKM.
4. Penciptaan wirausaha baru berbasis potensi lokal.
5. Pengembangan produk berkualitas dan bersertifikasi.
6. Digitalisasi pengelolaan dan pemasaran usaha.
7. Penguatan akses pembiayaan dan pasar.
8. Pengembangan ekosistem kemitraan dan inovasi.

BAB IV
VISI, MISI, TUJUAN DAN SASARAN

4.1 Visi

"Menjadi Lembaga Inkubator Bisnis yang Profesional, Inovatif, dan Berkelanjutan dalam Mengembangkan Koperasi, UMKM, serta Wirausaha Berdaya Saing melalui Penguatan Ekosistem Kewirausahaan Berbasis Potensi Lokal dan Kemitraan Multipihak."

4.2 Misi

Untuk mewujudkan visi tersebut, BCSM Business Incubator menetapkan misi:

1. Menyelenggarakan layanan inkubasi bisnis yang profesional, terukur, dan berkelanjutan.
2. Mengembangkan kapasitas kelembagaan dan model bisnis koperasi.
3. Meningkatkan kualitas, produktivitas, dan daya saing UMKM.
4. Menciptakan wirausaha baru yang inovatif dan berorientasi pasar.
5. Mendorong digitalisasi, inovasi, dan pemanfaatan teknologi tepat guna.
6. Memfasilitasi legalitas, sertifikasi, standardisasi, dan peningkatan mutu produk.
7. Memperluas akses pembiayaan, investasi, dan pasar.
8. Mengembangkan kemitraan strategis dengan pemerintah, perguruan tinggi, lembaga keuangan, dunia usaha, dan masyarakat.
9. Mengembangkan sistem monitoring dan evaluasi berbasis kinerja dan dampak ekonomi.

4.3 Tujuan Strategis

Tujuan strategis BCSM Business Incubator periode 2027–2031 meliputi:

Tujuan 1 : Terwujudnya lembaga inkubator yang memiliki legalitas, sistem manajemen, SDM, sarana, dan pendanaan yang memadai.

Tujuan 2 : Meningkatnya kualitas tata kelola dan kapasitas bisnis koperasi.

Tujuan 3 : Meningkatnya produktivitas, omzet, kualitas produk, dan kemampuan manajerial UMKM.

Tujuan 4 : Terbentuknya wirausaha baru yang memiliki model bisnis dan pasar potensial.

Tujuan 5 : Meningkatnya akses tenant terhadap teknologi, pembiayaan, sertifikasi, dan pasar.

Tujuan 6 : Terbangunnya ekosistem kewirausahaan yang melibatkan pemerintah, perguruan tinggi, industri, lembaga keuangan, dan komunitas.

4.4 Sasaran Strategis

1. Terdaftarnya BCSM Business Incubator dalam sistem pendaftaran inkubasi pemerintah.
2. Terbentuknya organisasi pengelola yang profesional.
3. Tersedianya kurikulum dan SOP penyelenggaraan inkubasi.
4. Terbentuknya database dan sistem monitoring tenant.
5. Terlaksananya program inkubasi setiap tahun.
6. Meningkatnya jumlah koperasi yang memiliki rencana bisnis dan tata kelola yang lebih baik.

7. Meningkatnya jumlah UMKM yang memiliki legalitas dan sertifikasi sesuai kebutuhan.
8. Meningkatnya jumlah tenant yang mampu memperluas pasar.
9. Terbentuknya jaringan kemitraan bisnis dan pembiayaan.
10. Terciptanya alumni tenant yang mandiri dan berkembang.

4.5 Nilai dan Budaya Organisasi

BCSM Business Incubator menerapkan nilai dasar:

- **Amanah:** menjalankan tugas dengan integritas dan tanggung jawab.
- **Ihsan:** memberikan pelayanan dan pendampingan terbaik.
- **Ta'awun:** membangun kolaborasi dan saling membantu.
- **Barakah:** mengembangkan usaha yang bermanfaat dan beretika.
- **Kemandirian:** mendorong tenant menjadi pelaku usaha yang mandiri.
- **Pembelajaran Sepanjang Hayat:** membangun budaya inovasi dan peningkatan kompetensi secara berkelanjutan.

BAB V
ARAH KEBIJAKAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN

5.1 Kebijakan Umum

Kebijakan umum BCSM Business Incubator diarahkan pada pembangunan sistem inkubasi yang berorientasi pada peningkatan kapasitas usaha dan penciptaan dampak ekonomi.

Kebijakan tersebut dilaksanakan melalui:

1. Penguatan kelembagaan dan sistem manajemen inkubator.
2. Pengembangan program inkubasi berbasis kebutuhan tenant.
3. Penguatan kompetensi pengelola dan mentor.
4. Pengembangan layanan pendampingan berbasis kebutuhan spesifik.
5. Pengembangan kemitraan dan akses sumber daya.
6. Penguatan pembiayaan dan keberlanjutan organisasi.
7. Penerapan sistem monitoring dan evaluasi berbasis indikator kinerja.

5.2 Strategi Pengembangan Koperasi Eksisting dan KDKMP

Program pengembangan koperasi difokuskan pada transformasi koperasi dari organisasi yang hanya berorientasi pada administrasi menjadi badan usaha yang dikelola secara profesional dan memberikan manfaat ekonomi kepada anggota.

Strategi yang diterapkan:

A. Penguatan kelembagaan

- Pendampingan legalitas dan administrasi koperasi.
- Penguatan pemahaman prinsip dan nilai koperasi.
- Pengembangan SOP organisasi dan unit usaha.
- Peningkatan kapasitas pengurus, pengawas, dan pengelola.
- Penguatan pelaksanaan RAT dan pertanggungjawaban pengurus.

B. Penguatan manajemen dan keuangan

- Pelatihan sistem pencatatan transaksi.
- Penyusunan laporan keuangan.
- Pengembangan sistem pengendalian internal.
- Penguatan penyusunan RAPBK.
- Perhitungan HPP dan analisis usaha.
- Penerapan standar akuntansi yang relevan, termasuk SAK EP sesuai kelayakan dan ketentuan yang berlaku.

C. Pengembangan bisnis koperasi Eksisting dan KDKMP

- Identifikasi potensi ekonomi anggota.
- Penyusunan business plan koperasi.
- Pengembangan unit usaha.
- Pengembangan kemitraan pemasaran.
- Pengembangan koperasi produsen, konsumen, pemasaran dan jasa.
- Digitalisasi transaksi dan administrasi.

D. Penguatan jaringan usaha

- Menghubungkan koperasi dengan offtaker.
- Pengembangan rantai pasok.
- Fasilitasi kerja sama antar-koperasi.
- Pengembangan kemitraan dengan industri dan perusahaan.

5.3 Strategi Pengembangan UMKM

Strategi pengembangan UMKM diarahkan pada peningkatan kapasitas dan transformasi usaha.

Tahapan pengembangan:

1. Identifikasi dan pemetaan kondisi usaha.
2. Diagnosis permasalahan bisnis.
3. Penyusunan model bisnis.
4. Penguatan manajemen dan keuangan.
5. Peningkatan kualitas produk.
6. Pengembangan branding dan kemasan.
7. Fasilitasi legalitas dan sertifikasi.
8. Pengembangan pemasaran digital.
9. Fasilitasi akses pembiayaan.
10. Pengembangan pasar dan kemitraan.

Setiap tenant mendapatkan rencana aksi usaha yang disusun berdasarkan kondisi awal dan target pengembangan.

5.4 Strategi Penciptaan Wirausaha Baru

BCSM Business Incubator menyelenggarakan program penciptaan wirausaha baru melalui:

- Pelatihan dasar kewirausahaan.
- Identifikasi peluang usaha.
- Validasi ide dan kebutuhan pasar.
- Penyusunan Business Model Canvas.
- Penyusunan rencana bisnis.
- Pengembangan prototipe produk.
- Uji pasar.
- Pendampingan pembentukan usaha.
- Fasilitasi legalitas.
- Pengembangan jaringan pemasaran.

5.5 Strategi Digitalisasi dan Inovasi

Digitalisasi menjadi salah satu strategi utama dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing tenant.

Program meliputi:

1. Digital marketing.
2. Pembuatan katalog produk digital.
3. Optimalisasi media sosial.
4. Penggunaan marketplace.
5. Pencatatan keuangan digital.
6. Penggunaan aplikasi kasir.
7. Pengelolaan database pelanggan.
8. Penggunaan teknologi informasi untuk koperasi.
9. Pemanfaatan teknologi tepat guna.
10. Pengembangan inovasi produk dan proses produksi.

5.6 Strategi Kemitraan Multipihak

BCSM Business Incubator mengembangkan kemitraan dengan pendekatan ekosistem multipihak yang melibatkan:

- Pemerintah.
- Perguruan tinggi.
- Dunia usaha dan industri.
- Lembaga keuangan.
- Asosiasi dan komunitas.
- Media.
- Lembaga riset.
- Masyarakat.

Kemitraan diarahkan untuk memperkuat akses tenant terhadap pengetahuan, teknologi, pembiayaan, pasar, dan kesempatan pengembangan usaha.

BAB VI
MODEL DAN SISTEM PENYELENGGARAAN INKUBASI

6.1 Model Inkubasi BCSM

BCSM Business Incubator mengembangkan model:

BCSM INTEGRATED BUSINESS INCUBATION MODEL

Model ini merupakan sistem inkubasi terpadu yang menghubungkan identifikasi potensi usaha, peningkatan kapasitas, pendampingan, pengembangan bisnis, fasilitasi kemitraan, dan pengukuran hasil usaha.

Model inkubasi dilaksanakan melalui tiga tahapan:

1. Pra-Inkubasi.
2. Inkubasi.
3. Pasca-Inkubasi.

Siklus layanan dirancang berdasarkan karakteristik masing-masing tenant, dengan masa program inkubasi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan ketentuan yang berlaku.

6.2 Pra-Inkubasi

Pra-inkubasi merupakan tahapan untuk memperoleh tenant yang memiliki potensi dan kesiapan mengikuti program inkubasi.

Kegiatan meliputi:

A. Sosialisasi dan Rekrutmen

- Pengumuman program.
- Sosialisasi kepada calon tenant.
- Penerimaan pendaftaran.
- Pengumpulan profil dan dokumen usaha.

B. Seleksi Calon Tenant

- Seleksi administrasi.
- Penilaian kelayakan usaha.
- Wawancara.
- Penilaian potensi pasar.
- Penilaian komitmen dan kesiapan tenant.

C. Diagnosis Usaha

Setiap calon tenant yang dinyatakan memenuhi syarat dilakukan diagnosis terhadap:

- Legalitas usaha.
- Produk dan kapasitas produksi.
- Pasar dan pelanggan.
- Keuangan dan pembukuan.
- Manajemen dan SDM.
- Teknologi dan peralatan.
- Kebutuhan pembiayaan.
- Potensi pengembangan.

D. Penetapan Tenant

Tenant yang lulus seleksi ditetapkan melalui keputusan pengelola dan menandatangani kontrak inkubasi. Kontrak memuat identitas tenant, masa inkubasi, hak dan kewajiban, kesediaan mengikuti program, serta ketentuan lain sesuai peraturan.

6.3 Tahap Inkubasi

Tahap inkubasi merupakan proses peningkatan kapasitas usaha melalui pelatihan, konsultasi, pendampingan, dan fasilitasi kemitraan.

Program inti meliputi:

1. Pelatihan manajemen usaha.
2. Penyusunan model bisnis.
3. Penyusunan rencana aksi.
4. Pendampingan keuangan.
5. Pengembangan produksi.
6. Pengembangan pemasaran.
7. Penguatan SDM.
8. Pendampingan legalitas dan sertifikasi.
9. Fasilitasi teknologi dan digitalisasi.
10. Business matching.

Setiap tenant wajib memiliki:

- Profil usaha.
- Dokumen diagnosis awal.
- Business Model Canvas atau model bisnis yang sesuai.
- Rencana bisnis.
- Target luaran.
- Rencana aksi.
- Catatan perkembangan.
- Laporan hasil inkubasi.

6.4 Tahap Pasca-Inkubasi

Pasca-inkubasi merupakan tahap pengembangan lanjutan untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Kegiatan meliputi:

1. Monitoring perkembangan usaha.
2. Evaluasi omzet dan penjualan.
3. Evaluasi produktivitas.
4. Evaluasi jumlah tenaga kerja.
5. Evaluasi legalitas dan sertifikasi.
6. Fasilitasi akses pembiayaan.
7. Pengembangan kemitraan.
8. Perluasan pasar.
9. Pengembangan jaringan alumni.
10. Penguatan kelembagaan usaha.

Monitoring dan evaluasi tenant pasca-inkubasi dilakukan paling singkat dua tahun sesuai ketentuan Permenkop UKM Nomor 14 Tahun 2023.

6.5 Seleksi dan Penetapan Tenant

Kriteria seleksi meliputi:

Kriteria	**Bobot penilaian**
Potensi dan kelayakan usaha	20%
Peluang pasar	20%
Inovasi dan keunggulan produk	15%

Komitmen pengelola usaha	15%
Kesiapan pengembangan	15%
Potensi dampak ekonomi dan sosial	15%
Total	**100%**

Bobot tersebut merupakan instrumen seleksi internal yang dapat disesuaikan dengan jenis program dan karakteristik tenant.

6.6 Kurikulum dan Materi Inkubasi

Materi inkubasi disusun berdasarkan kebutuhan pengembangan usaha.

Modul	**Pokok materi**
Modul 1	Orientasi dan pengenalan inkubasi bisnis
Modul 2	Analisis peluang dan model bisnis
Modul 3	Legalitas dan perizinan usaha
Modul 4	Manajemen organisasi dan SDM
Modul 5	Manajemen keuangan dan pembukuan
Modul 6	Perhitungan HPP dan penetapan harga
Modul 7	Manajemen produksi dan kualitas
Modul 8	Branding, kemasan dan pemasaran
Modul 9	Digital marketing dan e-commerce
Modul 10	Sertifikasi halal dan standardisasi produk
Modul 11	Akses pembiayaan dan investasi
Modul 12	Business matching dan pengembangan pasar
Modul 13	Pengembangan kemitraan dan rantai pasok
Modul 14	Evaluasi bisnis dan rencana pertumbuhan

6.7 Monitoring dan Evaluasi Tenant

Setiap tenant dinilai berdasarkan indikator:

- Pertumbuhan omzet.
- Peningkatan kapasitas produksi.
- Peningkatan jumlah pelanggan.
- Perbaikan pencatatan keuangan.
- Perolehan legalitas usaha.
- Perolehan sertifikasi.
- Peningkatan jumlah tenaga kerja.
- Perolehan mitra bisnis.
- Akses pembiayaan.
- Keberlanjutan usaha.

BAB VII
PROGRAM PRIORITAS DAN LAYANAN INKUBASI

7.1 Program Cooperative Business Incubation

Program ini ditujukan bagi koperasi yang membutuhkan penguatan kelembagaan dan pengembangan bisnis.

Kegiatan prioritas:

1. Assessment kelembagaan koperasi.
2. Penguatan AD/ART dan tata kelola.
3. Penyusunan SOP pengurus dan pengelola.
4. Pelatihan akuntansi koperasi.
5. Penyusunan laporan keuangan.
6. Penyusunan RAPBK.
7. Pengembangan unit usaha.
8. Perhitungan HPP dan analisis kelayakan.
9. Penguatan RAT dan pertanggungjawaban.
10. Digitalisasi manajemen koperasi.
11. Pengembangan kemitraan usaha.
12. Penguatan partisipasi anggota.

Target hasil:

Koperasi memiliki tata kelola lebih baik, sistem keuangan tertib, rencana bisnis, unit usaha produktif, dan kemitraan yang berkembang.

7.2 Program MSME Growth Incubation

Program ini ditujukan bagi UMKM yang telah menjalankan kegiatan usaha dan memiliki potensi peningkatan skala usaha.

Kegiatan:

- Assessment UMKM.
- Penyusunan profil usaha.
- Pengembangan business model.
- Perbaikan manajemen usaha.
- Pembukuan dan keuangan.
- Peningkatan kualitas produk.
- Pengembangan kemasan.
- Legalitas dan sertifikasi.
- Digital marketing.
- Pengembangan pasar.
- Akses pembiayaan.

Target hasil:

UMKM memiliki sistem usaha yang lebih baik, produk yang lebih kompetitif, peningkatan omzet, dan akses pasar yang lebih luas.

7.3 Program Startup and Entrepreneurship Incubation

Program ini ditujukan kepada calon wirausaha dan usaha pemula.

Kegiatan:

1. Pelatihan kewirausahaan.
2. Identifikasi peluang bisnis.
3. Validasi ide usaha.

4. Pengembangan produk awal.
5. Penyusunan model bisnis.
6. Uji pasar.
7. Pengembangan strategi pemasaran.
8. Pembentukan legalitas usaha.
9. Fasilitasi kemitraan.
10. Pengembangan jaringan wirausaha.

7.4 Program Halal and Product Certification Incubation

Program ini menjadi salah satu layanan unggulan BCSM Business Incubator.

Kegiatan:

- Sosialisasi regulasi sertifikasi halal.
- Assessment kesiapan sertifikasi.
- Penyusunan dokumen SJPH.
- Pendampingan penerapan SJPH.
- Pendampingan proses pengajuan sertifikasi halal melalui mekanisme yang berlaku.
- Penguatan kualitas produk.
- Pendampingan NIB dan perizinan.
- Fasilitasi PIRT, BPOM, SNI dan sertifikasi lainnya sesuai kebutuhan.
- Pengembangan halal branding dan halal awareness.

Program ini dikembangkan melalui kemitraan dengan Halal Center, LPH, LP3H, BPJPH, dan pihak terkait sesuai kewenangan masing-masing.

7.5 Program Digital Business Incubation

Program ini diarahkan pada peningkatan kemampuan tenant memanfaatkan teknologi digital.

Kegiatan:

- Pembuatan identitas digital usaha.
- Pengelolaan media sosial.
- Pembuatan konten pemasaran.
- Fotografi produk.
- Pengelolaan katalog digital.
- Pemasaran melalui marketplace.
- Penggunaan aplikasi keuangan.
- Digitalisasi administrasi koperasi.
- Pengembangan sistem informasi pelanggan.

7.6 Program Agribusiness and Local Resource Incubation

Program ini diarahkan pada pengembangan usaha berbasis potensi sumber daya lokal.

Prioritas sektor:

1. Pertanian dan perkebunan.
2. Perikanan dan kelautan.
3. Peternakan.
4. Pengolahan pangan.
5. Industri berbasis kelapa dan komoditas lokal.
6. Pupuk organik dan produk pertanian.
7. Distribusi dan perdagangan hasil produksi.

Kegiatan meliputi pengembangan produk, teknologi produksi, efisiensi biaya, standardisasi, pemasaran, dan kemitraan dengan pembeli.

7.7 Program Research and Innovation Commercialization

BCSM Business Incubator mendorong pengembangan hasil riset terapan menjadi produk dan model bisnis yang dapat dikomersialisasikan.

Program dilakukan melalui:

- Identifikasi hasil riset potensial.
- Kerja sama dengan perguruan tinggi.
- Pengembangan prototipe.
- Pengujian produk.
- Validasi pasar.
- Perlindungan kekayaan intelektual jika relevan.
- Pengembangan model bisnis.
- Fasilitasi produksi dan komersialisasi.

BAB VIII
PENGEMBANGAN ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

8.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi BCSM Business Incubator terdiri atas:

1. Pembina/Ketua BCSM Foundation.
2. Ketua Inkubator.
3. Manajer Inkubator.
4. Bidang Program.
5. Bidang Pendanaan.
6. Bidang Pengembangan Jejaring dan Kerja Sama.
7. Bidang Komersialisasi Produk.
8. Tim Pendamping.
9. Administrasi dan Monitoring Evaluasi.

8.2 Fungsi Pengelola

Ketua Inkubator

Bertanggung jawab atas kebijakan strategis, pengembangan kelembagaan, hubungan eksternal, pengawasan, dan evaluasi penyelenggaraan inkubasi.

Manajer Inkubator

Bertanggung jawab atas operasional harian, perencanaan program, koordinasi SDM, pengelolaan tenant, pencapaian target, dan pelaporan.

Bidang Program

Bertanggung jawab atas kurikulum, modul, jadwal, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi program.

Bidang Pendanaan

Bertanggung jawab atas pengembangan sumber pembiayaan, fasilitasi akses kredit, investasi, dan pengelolaan hubungan dengan lembaga keuangan.

Bidang Jejaring dan Kerja Sama

Bertanggung jawab atas kemitraan dengan pemerintah, perguruan tinggi, dunia usaha, industri, asosiasi, dan komunitas.

Bidang Komersialisasi Produk

Bertanggung jawab atas pengembangan pasar, branding, pemasaran, distribusi, business matching, dan komersialisasi produk.

Tim Pendamping

Bertanggung jawab atas konsultasi dan pendampingan teknis kepada tenant berdasarkan bidang kompetensinya.

8.3 Pengembangan Kompetensi SDM

Pengembangan SDM dilakukan melalui:

1. Pelatihan manajemen inkubator.
2. Pelatihan penyusunan business plan.
3. Pelatihan penyusunan kurikulum inkubasi.
4. Pelatihan pendampingan usaha.
5. Pelatihan manajemen keuangan.
6. Pelatihan digitalisasi.
7. Pelatihan pengembangan koperasi.
8. Pelatihan fasilitasi akses pembiayaan.

9. Peningkatan kompetensi melalui sertifikasi yang relevan.
10. Pengembangan jejaring mentor dan konsultan.

8.4 Sistem Kinerja Pengelola

Setiap pengelola memiliki indikator kinerja sesuai bidang tugas.
Evaluasi dilakukan secara berkala berdasarkan:

- Pencapaian target tenant.
- Kualitas pendampingan.
- Kualitas pelaksanaan pelatihan.
- Jumlah kemitraan.
- Pencapaian akses pembiayaan.
- Hasil pengembangan pasar.
- Kelengkapan administrasi dan pelaporan.

8.5 Kemitraan Tenaga Ahli dan Mentor

BCSM Business Incubator dapat melibatkan tenaga ahli dari:

- Akademisi.
- Praktisi bisnis.
- Konsultan manajemen.
- Ahli keuangan dan akuntansi.
- Ahli produksi.
- Ahli pemasaran.
- Pendamping halal.
- Ahli teknologi dan inovasi.
- Praktisi koperasi.

Keterlibatan tenaga ahli dilaksanakan berdasarkan kompetensi, kebutuhan program, dan kesepakatan kerja sama.

BAB IX
SARANA, PRASARANA DAN TEKNOLOGI

9.1 Kebutuhan Infrastruktur

Untuk mendukung penyelenggaraan inkubasi, BCSM Business Incubator secara bertahap menyediakan:

1. Ruang kerja pengelola.
2. Ruang usaha tenant.
3. Ruang rapat.
4. Ruang pelatihan.
5. Ruang komunikasi dan interaksi virtual.
6. Perangkat komputer.
7. Jaringan internet.
8. Peralatan kantor.
9. Proyektor dan perangkat presentasi.
10. Perangkat dokumentasi dan komunikasi.

9.2 Sarana Operasional

Sarana operasional meliputi:

- Komputer dan laptop.
- Printer dan scanner.
- Perangkat presentasi.
- Meja dan kursi.
- Papan tulis.
- Perangkat konferensi daring.
- Peralatan dokumentasi.
- Perangkat pendukung pengembangan produk sesuai kebutuhan program.

9.3 Sistem Informasi Inkubasi

BCSM Business Incubator mengembangkan database terintegrasi yang mencakup:

1. Profil tenant.
2. Data legalitas.
3. Hasil assessment awal.
4. Rencana aksi tenant.
5. Riwayat pelatihan.
6. Catatan pendampingan.
7. Data perkembangan omzet.
8. Data produksi dan pemasaran.
9. Data sertifikasi.
10. Data kemitraan dan pembiayaan.
11. Data alumni inkubasi.

9.4 Pengembangan Digitalisasi Layanan

Pengembangan sistem digital dilakukan secara bertahap melalui:

- Pendaftaran tenant secara daring.
- Database tenant.
- Sistem administrasi program.

- Pelaporan digital.
- Dashboard kinerja.
- Sistem konsultasi daring.
- Pengelolaan dokumen elektronik.

BAB X
PENGEMBANGAN JEJARING DAN KEMITRAAN

10.1 Strategi Kemitraan

Kemitraan merupakan strategi utama dalam membangun ekosistem inkubasi yang berkelanjutan. BCSM Business Incubator menerapkan pendekatan kolaborasi untuk menghubungkan tenant dengan sumber daya yang tidak seluruhnya dapat disediakan secara internal.

10.2 Mitra Pemerintah

Kemitraan diarahkan kepada:

1. Kementerian Koperasi dan LPDB Koperasi
2. Kementerian UMKM sesuai bidang kewenangannya.
3. Pemerintah Provinsi Sulawesi Tengah.
4. Pemerintah Kabupaten Morowali.
5. Dinas Koperasi dan UMKM.
6. Dinas Perindustrian dan Perdagangan.
7. Dinas Pertanian dan Perkebunan.
8. Dinas Perikanan.
9. Dinas Tenaga Kerja.
10. Perangkat daerah lainnya.

Bentuk kerja sama:

- Program pembinaan.
- Pelatihan dan pendampingan.
- Pengembangan koperasi.
- Fasilitasi legalitas dan sertifikasi.
- Pengembangan pasar.
- Fasilitasi akses pembiayaan.
- Penguatan data dan pemetaan UMKM.

10.3 Mitra Perguruan Tinggi dan Riset

Mitra potensial meliputi:

- Universitas Tadulako.
- Perguruan tinggi lainnya.
- Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat.
- Pusat studi dan pusat inovasi.
- Lembaga penelitian pemerintah.

Bentuk kerja sama:

- Riset terapan.
- Pengembangan teknologi tepat guna.
- Pendampingan tenant.
- Pengembangan produk.
- Pembiayaan UMKM dan Koperasi Eksisting & KDKMP
- Pelatihan dan konsultasi.
- Magang mahasiswa.
- Komersialisasi hasil riset.

10.4 Mitra Dunia Usaha dan Industri

Mitra potensial meliputi perusahaan industri, perusahaan perdagangan, offtaker, distributor, perusahaan logistik, dan pelaku usaha besar.

Bentuk kerja sama:

- Pengembangan rantai pasok lokal.
- Business matching.
- Kemitraan pemasaran.
- Pembinaan UMKM pemasok.
- Pengembangan produk pendukung industri.
- Program CSR dan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

10.5 Mitra Keuangan

Mitra potensial meliputi:

- Perbankan.
- LPDB Koperasi.
- Lembaga pembiayaan.
- BPR/BPRS.
- Lembaga keuangan syariah.
- Lembaga penjaminan.
- Investor dan mitra usaha.

Bentuk kerja sama:

- Edukasi literasi keuangan.
- Penyiapan dokumen pembiayaan.
- Pendampingan proposal bisnis.
- Fasilitasi pertemuan pembiayaan.
- Pengembangan investasi dan kemitraan.

Fasilitasi tidak berarti menjamin persetujuan kredit atau investasi. Keputusan pembiayaan tetap menjadi kewenangan lembaga penyedia dana.

10.6 Kemitraan Ekosistem Nonahelix

BCSM Business Incubator mengembangkan pendekatan **Strategic Ecosystem Nonahelix M-SMEs & Cooperative**, yaitu model kolaborasi sembilan unsur dalam pengembangan koperasi dan UMKM:

1. Government: pemerintah dan regulator.
2. Academic: perguruan tinggi dan akademisi.
3. Business: dunia usaha dan industri.
4. Financial: perbankan dan lembaga pembiayaan.
5. Community: komunitas dan masyarakat.
6. Media: media dan komunikasi publik.
7. Research and Technology: lembaga riset dan teknologi.
8. Association: asosiasi dan organisasi profesi.
9. Environment: lingkungan dan keberlanjutan.

Pendekatan ini diarahkan untuk membangun ekosistem yang saling mendukung, bukan program pemberdayaan yang berjalan secara terpisah.

BAB XI
STRATEGI PEMBIAYAAN DAN KEBERLANJUTAN

11.1 Sumber Pembiayaan

Pembiayaan kegiatan BCSM Business Incubator berasal dari sumber yang sah dan tidak mengikat, meliputi:

1. Anggaran internal BCSM Foundation.
2. Hibah dan bantuan program yang sah.
3. Kerja sama pemerintah.
4. Program CSR perusahaan.
5. Kerja sama perguruan tinggi dan lembaga riset.
6. Kerja sama dunia usaha.
7. Pendapatan layanan konsultasi dan pelatihan sesuai ketentuan.
8. Pendanaan kemitraan dan sumber sah lainnya.

11.2 Model Pendapatan

Untuk menjaga keberlanjutan operasional, BCSM Business Incubator mengembangkan beberapa model pendapatan:

A. Program Pelatihan

Pendapatan diperoleh melalui penyelenggaraan pelatihan dan peningkatan kapasitas SDM berdasarkan kontrak atau kerja sama program.

B. Jasa Konsultasi dan Pendampingan

Layanan konsultasi bisnis, pengembangan koperasi, manajemen, keuangan, produksi, pemasaran, dan legalitas sesuai ruang lingkup kewenangan.

C. Kerja Sama Program

Pendanaan diperoleh melalui pelaksanaan program pemerintah, CSR, perguruan tinggi, dan dunia usaha.

D. Pengembangan Kemitraan

Pengembangan kegiatan bersama mitra untuk mendukung pengembangan produk dan usaha tenant.

E. Layanan Pengembangan Bisnis

Layanan tambahan berupa riset pasar, penyusunan rencana bisnis, studi kelayakan, pengembangan produk, dan fasilitasi business matching.

Seluruh pendapatan dan pembiayaan dikelola secara transparan dan dicatat dalam administrasi keuangan sesuai kebijakan BCSM Foundation.

11.3 Pengelolaan Anggaran

Anggaran disusun berdasarkan:

- Rencana kerja tahunan.
- Jumlah tenant.
- Kebutuhan pelatihan.
- Kebutuhan tenaga ahli.
- Kebutuhan pendampingan.
- Kebutuhan sarana dan prasarana.
- Kegiatan kemitraan.
- Monitoring dan evaluasi.

11.4 Keberlanjutan Kelembagaan

Keberlanjutan BCSM Business Incubator dilakukan melalui:

1. Diversifikasi sumber pendanaan.
2. Pengembangan layanan profesional.
3. Penguatan kapasitas SDM.
4. Pengembangan jaringan kemitraan.
5. Penguatan sistem informasi.
6. Pengembangan alumni tenant.
7. Pengembangan reputasi dan kualitas layanan.
8. Pengelolaan aset dan sarana secara efektif.

BAB XII
TARGET DAN INDIKATOR KINERJA

12.1 Target Lima Tahunan

BCSM Business Incubator menetapkan target kinerja indikatif periode 2027–2031 sebagai berikut:

Indikator	Target 5 tahun
Tenant mengikuti inkubasi	500
Tenant menyelesaikan inkubasi	Minimal 486
Koperasi mendapatkan pendampingan pengembangan	215
UMKM mendapatkan layanan inkubasi	215
Produk mendapatkan fasilitasi legalitas/sertifikasi	40
Kemitraan bisnis dan akses pasar	30
Program pelatihan dan peningkatan kapasitas	50
Kerja sama kelembagaan aktif	20
Sistem database tenant	1 sistem
Laporan perkembangan tenant	Setiap semester

Target UMKM dan koperasi dapat beririsan apabila suatu koperasi juga mengelola unit usaha yang menjadi tenant. Penghitungan kinerja harus menggunakan identitas tenant yang jelas agar tidak terjadi penghitungan ganda.

12.2 Indikator Kinerja Utama

A. Indikator Kelembagaan

- Legalitas lembaga.
- Tanda daftar inkubator.
- Kelengkapan organisasi.
- Kompetensi pengelola.
- Ketersediaan sarana dan prasarana.
- Ketersediaan kurikulum.
- Ketersediaan SOP.
- Keberlanjutan pendanaan.

B. Indikator Kinerja Tenant

- Jumlah tenant yang direkrut.
- Jumlah tenant yang menyelesaikan inkubasi.
- Jumlah tenant dengan model bisnis.
- Jumlah tenant yang memperoleh legalitas.
- Jumlah tenant yang memperoleh sertifikasi.
- Jumlah tenant yang memperoleh akses pembiayaan.
- Jumlah tenant yang memiliki kemitraan.
- Jumlah tenant yang mengalami pertumbuhan usaha.

C. Indikator Dampak Ekonomi

- Pertumbuhan omzet tenant.
- Pertumbuhan kapasitas produksi.
- Peningkatan tenaga kerja.
- Peningkatan produktivitas.
- Peningkatan akses pasar.
- Peningkatan pendapatan usaha.

- Penguatan ekonomi anggota koperasi.

12.3 Target Tahunan

Target pelaksanaan ditetapkan secara bertahap sebagai berikut:

Indikator	2027	2028	2029	2030	2031
Tenant baru	100	100	100	100	100
Tenant menyelesaikan inkubasi	95	97	98	97	99
Koperasi/KDMP didampingi	43	43	43	43	43
UMKM diinkubasi	43	43	43	43	43
Produk difasilitasi sertifikasi/legalitas	5	7	8	9	11
Tenant difasilitasi pembiayaan	2	3	4	5	6
Kemitraan bisnis baru	3	5	6	7	9

Catatan: angka merupakan target indikatif perencanaan, bukan capaian aktual. Target tenant yang menyelesaikan inkubasi dapat berasal dari kelompok yang direkrut pada tahun sebelumnya.

12.4 Pengukuran Dampak

BCSM Business Incubator mengukur dampak melalui perbandingan kondisi tenant sebelum dan sesudah mengikuti program.

Indikator yang digunakan meliputi:

1. Perubahan omzet.
2. Perubahan jumlah pelanggan.
3. Perubahan kapasitas produksi.
4. Perubahan jumlah tenaga kerja.
5. Perubahan laba usaha.
6. Perubahan kualitas pencatatan keuangan.
7. Perubahan status legalitas dan sertifikasi.
8. Perubahan jaringan pemasaran.
9. Perubahan akses pembiayaan.
10. Perubahan kinerja kelembagaan koperasi.

Pengukuran menggunakan data awal (baseline), data akhir inkubasi (endline), serta data monitoring pasca-inkubasi.

BAB XIII
PETA JALAN IMPLEMENTASI 2027–2031

13.1 Tahapan Pengembangan

Pengembangan BCSM Business Incubator dilaksanakan dalam lima tahapan strategis.

TAHAP I: Penguatan Fondasi Kelembagaan (2027)

Fokus utama:

- Penyempurnaan legalitas.
- Pendaftaran tanda daftar inkubator.
- Penyusunan SOP.
- Penyusunan kurikulum.
- Penguatan SDM.
- Pembangunan database tenant.
- Pelaksanaan angkatan pertama inkubasi.

Output:

Lembaga memiliki sistem dasar penyelenggaraan inkubasi dan mulai melaksanakan program secara terstruktur.

TAHAP II: Konsolidasi dan Pengembangan Program (2028)

Fokus utama:

- Pengembangan program inkubasi koperasi.
- Pengembangan UMKM naik kelas.
- Penguatan kemitraan pemerintah.
- Pengembangan program sertifikasi produk.
- Penguatan jejaring mentor.
- Pengembangan akses pembiayaan.

Output:

Layanan inkubasi semakin berkembang dan memiliki mitra aktif.

TAHAP III: Ekspansi dan Inovasi (2029)

Fokus utama:

- Pengembangan startup dan wirausaha baru.
- Komersialisasi inovasi.
- Pengembangan digitalisasi usaha.
- Pengembangan kemitraan industri.
- Penguatan koperasi produsen dan pemasaran.

Output:

Inkubator memiliki model layanan yang semakin beragam dan mampu mengembangkan tenant berbasis inovasi.

TAHAP IV: Penguatan Daya Saing dan Kemitraan (2030)

Fokus utama:

- Pengembangan pasar regional dan nasional.
- Pengembangan rantai pasok industri.
- Penguatan akses investasi.
- Peningkatan kualitas produk.
- Pengembangan model bisnis koperasi.

Output:
Tenant semakin siap memasuki pasar yang lebih luas dan menjalin kemitraan strategis.

TAHAP V: Kemandirian dan Keberlanjutan (2031)

Fokus utama:

- Penguatan kelembagaan inkubator.
- Evaluasi dampak lima tahunan.
- Penguatan pendanaan berkelanjutan.
- Pengembangan alumni tenant.
- Penguatan sistem layanan dan standar mutu.
- Penyusunan Renstra periode berikutnya.

Output:
BCSM Business Incubator memiliki kelembagaan, layanan, jejaring, dan pendanaan yang semakin mandiri dan berkelanjutan.

13.2 Prioritas Tahunan

Tahun	Tema strategis	Prioritas
2027	Institutional Foundation	Legalitas, SDM, SOP, kurikulum dan database
2028	Program Consolidation	Penguatan koperasi, UMKM dan kemitraan
2029	Innovation Expansion	Startup, riset terapan dan digitalisasi
2030	Market Competitiveness	Rantai pasok, pembiayaan dan pasar
2031	Sustainable Incubation	Kemandirian, dampak dan keberlanjutan

13.3 Agenda Implementasi

Pelaksanaan Renstra dijabarkan dalam Rencana Kerja Tahunan yang disusun oleh Manajer Inkubator dan disetujui oleh Ketua Inkubator serta Ketua BCSM Foundation sesuai kewenangannya.

Rencana kerja tahunan sekurang-kurangnya memuat:

1. Program dan kegiatan.
2. Target peserta.
3. Target keluaran.
4. Target hasil.
5. Jadwal pelaksanaan.
6. Penanggung jawab.
7. Kebutuhan anggaran.
8. Sumber pembiayaan.
9. Indikator kinerja.
10. Mekanisme evaluasi.

BAB XIV
MONITORING, EVALUASI DAN MANAJEMEN RISIKO

14.1 Monitoring

Monitoring dilakukan untuk memastikan seluruh kegiatan inkubasi berjalan sesuai rencana.

Monitoring dilaksanakan melalui:

- Pemeriksaan administrasi tenant.
- Pemantauan pelaksanaan pelatihan.
- Pemantauan kegiatan pendampingan.
- Kunjungan usaha.
- Pemeriksaan perkembangan keuangan dan produksi.
- Pemantauan akses pasar dan kemitraan.
- Pemeriksaan capaian rencana aksi tenant.

14.2 Evaluasi

Evaluasi dilakukan terhadap:

1. Kinerja organisasi inkubator.
2. Kinerja pengelola.
3. Kualitas layanan inkubasi.
4. Pencapaian target tenant.
5. Perkembangan usaha tenant.
6. Efektivitas kemitraan.
7. Efisiensi penggunaan anggaran.
8. Dampak ekonomi dan sosial.

Evaluasi internal dilakukan setiap semester dan pada akhir tahun.

14.3 Pelaporan

Pelaporan internal BCSM Business Incubator terdiri atas:

A. Laporan Bulanan

Memuat kegiatan operasional, jumlah layanan, perkembangan tenant, dan permasalahan yang ditemukan.

B. Laporan Semester

Memuat capaian program, kinerja tenant, penggunaan anggaran, kemitraan, dan rekomendasi perbaikan.

C. Laporan Tahunan

Memuat evaluasi pelaksanaan RKT, capaian indikator, realisasi anggaran, dampak program, dan rencana kerja tahun berikutnya.

D. Pelaporan kepada Pemerintah

BCSM Business Incubator menyampaikan laporan penyelenggaraan inkubasi kepada Menteri melalui Deputi melalui sistem yang ditetapkan, dua kali dalam satu tahun, yaitu pada bulan Juni dan Desember, serta sewaktu-waktu apabila diperlukan sesuai ketentuan.

14.4 Manajemen Risiko

Risiko	Dampak	Strategi mitigasi
Keterbatasan pendanaan	Program tidak berjalan optimal	Diversifikasi sumber dana dan kerja sama
Keterbatasan SDM	Layanan tidak maksimal	Pengembangan mentor dan pelatihan
Rendahnya komitmen tenant	Tenant tidak menyelesaikan program	Seleksi dan kontrak inkubasi
Produk tidak memenuhi standar	Sulit memasuki pasar	Pendampingan kualitas dan sertifikasi
Keterbatasan akses pasar	Penjualan tidak berkembang	Business matching dan kemitraan
Keterbatasan teknologi	Produktivitas rendah	Fasilitasi teknologi tepat guna
Ketidaktertiban administrasi	Data kinerja tidak akurat	Database dan SOP dokumentasi
Ketergantungan program	Keberlanjutan terganggu	Pengembangan pendapatan mandiri

14.5 Tindak Lanjut Perbaikan

Setiap hasil evaluasi menjadi dasar penyempurnaan:

1. Kurikulum dan metode inkubasi.
2. Kinerja pengelola.
3. Sistem seleksi tenant.
4. Strategi pendampingan.
5. Pengembangan kemitraan.
6. Pengelolaan anggaran.
7. Sistem monitoring dan evaluasi.

BAB XV
PENUTUP

Rencana Strategis BCSM Business Incubator Periode 2027–2031 merupakan pedoman pengembangan kelembagaan dan penyelenggaraan program inkubasi bisnis dalam rangka memperkuat koperasi, meningkatkan daya saing UMKM, dan menciptakan wirausaha baru yang inovatif dan berkelanjutan. Keberhasilan pelaksanaan Renstra ini tidak hanya ditentukan oleh kapasitas internal lembaga, tetapi juga oleh kemampuan membangun kolaborasi dengan pemerintah, perguruan tinggi, lembaga keuangan, dunia usaha, industri, asosiasi, komunitas, dan masyarakat.

BCSM Business Incubator berkomitmen menjadikan proses inkubasi sebagai instrumen strategis untuk mengembangkan potensi ekonomi lokal, memperkuat kelembagaan koperasi, meningkatkan skala usaha UMKM, memperluas akses pasar, dan menciptakan kesempatan ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat. Seluruh sasaran dan program dalam dokumen ini akan dijabarkan lebih lanjut ke dalam Rencana Kerja Tahunan, rencana bisnis, kurikulum, SOP, dan anggaran pelaksanaan.

Dengan semangat **Innovate. Empower. Grow.**, BCSM Business Incubator bertekad menjadi mitra strategis dalam pembangunan ekosistem kewirausahaan dan penguatan ekonomi masyarakat.

LAMPIRAN I

MATRIKS PROGRAM STRATEGIS

No.	Program strategis	Kegiatan utama	Hasil yang diharapkan
1	Penguatan kelembagaan	Legalitas, SOP, sistem manajemen	Inkubator profesional
2	Penguatan SDM	Pelatihan pengelola dan mentor	SDM kompeten
3	Cooperative Incubation	Tata kelola dan pengembangan unit usaha	Koperasi produktif
4	MSME Growth	Manajemen, produksi dan pemasaran	UMKM berkembang
5	Entrepreneurship	Pelatihan dan pembentukan usaha baru	Wirausaha baru
6	Halal Certification	SJPH dan sertifikasi produk	Produk terstandar
7	Digital Business	Digital marketing dan digitalisasi	Usaha terdigitalisasi
8	Agribusiness	Pengembangan potensi komoditas lokal	Nilai tambah produk
9	Research Commercialization	Hilirisasi inovasi dan riset	Produk inovatif
10	Business Matching	Pertemuan mitra dan pembeli	Kemitraan usaha
11	Financing Access	Fasilitasi akses pembiayaan	Usaha memperoleh akses modal
12	Alumni Development	Monitoring pasca-inkubasi	Usaha berkelanjutan

LAMPIRAN II

MATRIKS TARGET KINERJA LIMA TAHUN

No.	Indikator	2027	2028	2029	2030	2031
1	Tenant baru	100	100	100	100	100
2	Koperasi/KDKMP didampingi	43	43	43	43	43
3	Produk difasilitasi legalitas/sertifikasi	5	7	8	9	11
4	Tenant difasilitasi pembiayaan	50	50	50	50	50
5	Kemitraan bisnis baru	3	5	6	7	9
6	Program pelatihan	8	9	10	11	12
7	Kerja sama kelembagaan aktif	5	8	10	15	20

LAMPIRAN III

KERANGKA KURIKULUM INKUBASI

Tahapan	Materi	Output
Pra-inkubasi	Seleksi dan assessment	Profil dan diagnosis tenant
Pra-inkubasi	Analisis peluang usaha	Peta peluang bisnis
Inkubasi	Model bisnis	Business Model Canvas
Inkubasi	Perencanaan usaha	Business Plan
Inkubasi	Manajemen dan SDM	Sistem manajemen

Inkubasi	Keuangan dan HPP	Sistem pembukuan
Inkubasi	Produksi dan mutu	Standar operasional produksi
Inkubasi	Legalitas dan sertifikasi	Dokumen legalitas
Inkubasi	Pemasaran digital	Strategi pemasaran
Inkubasi	Akses pembiayaan	Proposal pembiayaan
Inkubasi	Business matching	Potensi kemitraan
Pasca-inkubasi	Monitoring dan evaluasi	Laporan perkembangan usaha

LAMPIRAN IV
FORMAT RENCANA AKSI TENANT

Setiap tenant diwajibkan memiliki rencana aksi yang sekurang-kurangnya memuat:

1. Identitas usaha.
2. Profil produk.
3. Kondisi awal usaha.
4. Permasalahan utama.
5. Target pengembangan.
6. Strategi pemasaran.
7. Rencana produksi.
8. Rencana keuangan.
9. Kebutuhan legalitas dan sertifikasi.
10. Kebutuhan pembiayaan.
11. Jadwal kegiatan.
12. Indikator keberhasilan.
13. Penanggung jawab.
14. Hasil monitoring.

LAMPIRAN V
KERANGKA RENCANA PEMBIAYAAN

Anggaran indikatif disusun berdasarkan kebutuhan dan kapasitas penyelenggaraan program.
Komponen anggaran:

1. Pengembangan kelembagaan dan administrasi.
2. Honorarium dan tenaga ahli sesuai kontrak.
3. Pelatihan dan peningkatan kapasitas.
4. Pendampingan tenant.
5. Pengembangan sarana dan prasarana.
6. Pengembangan sistem informasi.
7. Kemitraan dan business matching.
8. Monitoring dan evaluasi.
9. Dokumentasi dan pelaporan.
10. Pengembangan jejaring dan alumni.

Besaran anggaran ditetapkan dalam Rencana Kerja Tahunan dan Rencana Anggaran Biaya berdasarkan jumlah tenant, cakupan wilayah, durasi program, serta sumber pendanaan yang tersedia.

DOKUMEN INI MERUPAKAN PEDOMAN STRATEGIS INTERNAL BCSM BUSINESS INCUBATOR PERIODE 2027–2031.