



Science & Technology Park - IPB

# PANDUAN KEGIATAN 2019

## PROGRAM INKUBASI TENANT STP IPB



incuBie\_IPB



0251-8866889



stp@apps.ipb.ac.id



stp.ipb.ac.id



PANDUAN KEGIATAN  
**PROGRAM INKUBASI TENANT**  
**STP IPB**  
TAHUN 2019

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena dengan perkenan-Nya maka Panduan Kegiatan Inkubasi Tenant STP IPB Tahun 2019 ini dapat disusun dan diterbitkan. Penyusunan panduan ini dimaksudkan agar pelaksanaan kegiatan ini dapat berjalan baik dan menjadi dasar acuan bagi semua pihak terkait dalam kegiatan pelaksanaan sehingga tujuan program dapat tercapai dengan baik.

Program kegiatan Inkubasi Tenant STP IPB ini merupakan salah satu rangkaian kegiatan dalam Program Pengembangan Kelembagaan dan Tata Kelola STP Serta Fasilitasi Implementasi Inovasi Pada Kawasan Sains dan Teknologi Tahun 2019, kerjasama Direktorat Kawasan Sain Teknologi dan Lembaga Penunjang Lainnya, Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi, Republik Indonesia dan Direktorat Kawasan Sains Teknologi dan Inkubator Bisnis, Institut Pertanian Bogor atau dikenal dengan nama STP IPB.

Kegiatan Inkubasi Tenant STP IPB memberikan skema pendanaan kepada pengusaha pemula berbasis teknologi (startup) yang inovatif dan prospektif pada bidang usaha pertanian tropis, biosains dan maritim. Tahapan kegiatan mulai dari seleksi dan rekrutmen calon tenant, kegiatan inkubasi (pelatihan, pendampingan teknis produksi dan manajemen usaha, business matching, pameran dan monev).

Kami menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyusunan dan penerbitan panduan ini. Kami berharap panduan ini dapat bermanfaat dalam pelaksanaan program inkubasi tenant STP IPB.

## **DAFTAR ISI**

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI .....	ii
PENGAJUAN & SELEKSI.....	1
Persyaratan Tenant.....	2
Seleksi Tenant .....	3
Jadwal Pelaksanaan .....	4
PELAKSANAAN PROGRAM .....	5
Jangka Waktu .....	6
Kegiatan Inkubasi.....	6
Monev dan Pelaporan .....	6
LAMPIRAN - LAMPIRAN .....	7
Lampiran 1. Outline Profil Usaha .....	8
Lampiran 2. Format Sampul.....	9
Lampiran 3. Business Model Canvas (BMC).....	10
Lampiran 4. Action Plan .....	11
Lampiran 5. Format Presentasi .....	12

# PENGAJUAN & SELEKSI

Science & Technology Park - IPB

## Persyaratan Tenant

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh tenant untuk menjadi tenant STP IPB adalah sebagai berikut:

1. Tenant merupakan Alumni IPB.
2. Tenant telah menjalankan usaha untuk produk yang diusulkan minimal (1) tahun.
3. Produk yang diusulkan merupakan produk yang inovatif dan prospektif dengan bidang fokus pertanian tropis, biosains, dan maritim.
4. Tenant tidak sedang mendapatkan pendanaan dari APBN tahun 2019.
5. Tenant harus membuat Profil Usaha seperti pada **Lampiran 1**, dan menyerahkannya dalam bentuk *hardcopy* ke kantor Direktorat Kawasan Sains Teknologi dan Inkubator Bisnis (STP IPB) di Jl. Pinus depan Asrama Putra, Kampus IPB Dramaga.



# Seleksi Tenant

Tenant yang telah mendaftar untuk mengikuti kegiatan Inkubasi Tenant STP IPB, akan diseleksi dalam beberapa tahap:

## 1. Seleksi Administrasi

Tim seleksi melakukan seleksi administrasi terhadap kesesuaian dokumen Profil Usaha yang diajukan.

## 2. Seleksi Wawancara

Tenant yang dinyatakan memenuhi syarat administrasi akan diundang untuk mengikuti seleksi wawancara dan presentasi di kantor Direktorat Kawasan Sains Teknologi dan Inkubator Bisnis (STP IPB). Wawancara tenant wajib dihadiri oleh CEO atau Direktur perusahaan. Format presentasi dapat dilihat di **Lampiran 5**.

## 3. Site Visit

Tim seleksi melakukan *fact finding* ke lokasi usaha calon tenant

## 4. Pengumuman Hasil Seleksi

Tenant yang telah lolos seleksi akan diumumkan melalui website STP IPB (<http://stp.ipb.ac.id>), instagram (incubie\_ipb), dan kontak masing-masing tenant.

## Jadwal Pelaksanaan



No	Kegiatan	Batas Waktu
1	Penyerahan berkas pendaftaran ke Direktorat KSTIb (STP IPB) Jl. Pinus Kampus IPB Dramaga	25 April – 6 Mei 2019
2	Seleksi Administrasi dan Wawancara	7 – 8 Mei 2019
3	Site visit / fact finding	9 – 11 Mei 2019
4	Pengumuman Hasil Seleksi	13 Mei 2019
5	Penandatanganan Kontrak	14 Mei 2019
6	Running Program	14 Mei – 14 Desember 2019

# PELAKSANAAN PROGRAM

Science & Technology Park - IPB

## **Jangka Waktu**

Jangka waktu inkubasi tenant dalam program Inkubasi Tenant STP IPB adalah selama 215 hari terhitung sejak tanggal 14 Mei 2019 hingga 14 Desember 2019.

## **Kegiatan Inkubasi**

Selama dalam masa inkubasi, tenant akan didampingi oleh STP IPB dalam menjalankan usahanya. STP IPB akan membantu tenant dalam meningkatkan kapasitasnya dengan beberapa kegiatan seperti:

1. Pendampingan teknis produksi dan manajemen usaha
2. Coaching dan Mentoring
3. Training
4. Business Matching
5. Exhibition
6. Pemanfaatan pilot plant dan packaging house di STP IPB Taman Kencana
7. Seed capital hingga 100 juta rupiah per tenant.

## **Monev dan Pelaporan**

Selama masa inkubasi, tenant akan dimonev oleh tim monev dari STP IPB yang akan dilaksanakan sebanyak 2 kali yaitu monev awal di pertengahan jalannya program dan monev akhir di akhir program.

Tenant juga diwajibkan menyusun dan menyerahkan Laporan Kemajuan dan Laporan Akhir hasil perkembangan usaha.

## LAMPIRAN - LAMPIRAN

Science & Technology Park - IPB

# Lampiran 1. Outline Profil Usaha

## Sampul

Berisi judul/nama produk, nama startup/tenant, logo startup (jika ada). Format sampul dapat dilihat pada **Lampiran 2**.

## Identitas

Berisi nama produk, nama tenant/startup, alamat kantor, tahun berdiri, CEO/direktur, narahubung (nama, telepon, email, foto)

## Daftar Isi

## Latar Belakang

Berisi masalah yang ingin diselesaikan, solusi yang ditawarkan.

## Aspek Produk

Berisi informasi terkait inovasi produk, spesifikasi teknis produk, keunikan/keunggulan, jumlah dan kapasitas produksi, status perizinan dan tahun perolehan (jika ada, seperti PIRT, MD, Halal, SNI, dan lainnya)

## Aspek Bisnis

Berisi informasi terkait target pasar dan potensi pasar, identifikasi kompetitor, strategi penjualan, skema harga, data dan proyeksi penjualan 1 tahun terakhir hingga 1 tahun kedepan, mitra bisnis yang dimiliki, foto-foto kegiatan.

## Aspek Perusahaan

Berisi informasi terkait, nama perusahaan, alamat, bentuk usaha (CV/PT jika sudah ada), tahun mulai usaha, status izin usaha (SIUP/TDP/Akta jika sudah ada), kanal website/media sosial (instagram, facebook, youtube, twitter jika sudah ada)

## Profil Tim

Berisi informasi terkait data tim seperti nama lengkap beserta gelar, jabatan/posisi, foto.

## Lampiran

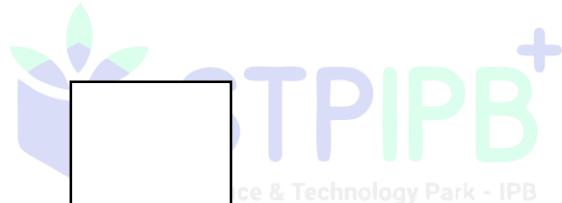
BMC (**Lampiran 3**), Action Plan (**Lampiran 4**)

## Lampiran 2. Format Sampul

### PROGRAM INKUBASI TENANT STP IPB

Judul/Nama Produk

Nama Tenant/Startup



TAHUN 2019

## Lampiran 3. Business Model Canvas (BMC)

### The Business Model Canvas

		<b>Team or Company Name:</b> <b>COMPANY NAME</b>	<b>Date:</b> <b>MM/DD/YY</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Primary Canvas <input type="checkbox"/> Alternative Canvas
<b>Key Partners</b> Who are our Key Partners? Who are our Key Suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?	<b>Key Activities</b> What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?	<b>Value Proposition</b> What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?	<b>Customer Relationships</b> What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?	<b>Customer Segments</b> For whom are we creating value? Who are our most important customers?
	<b>Key Resources</b> What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?		<b>Channels</b> Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?	
<b>Cost Structure</b> What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?		<b>Revenue Streams</b> For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?		

Source: [www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)

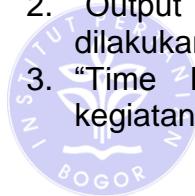
Source: [www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)

## Lampiran 4. Action Plan

No	Kegiatan	Output	Time Line (bulan ke)							
			1	2	3	4	5	6	7	8

Keterangan:

1. "Kegiatan" memuat rencana kegiatan apa saja yang akan dilakukan selama 8 bulan kedepan
2. "Output" memuat luaran dari setiap kegiatan yang dilakukan. Luaran kegiatan bersifat terukur/kuantitatif
3. "Time Line" berisi waktu pelaksanaan rencana kegiatan. Diisi dengan *shading* berwarna abu-abu.



## Lampiran 5. Format Presentasi

Format file presentasi:

1. Dibuat dalam format PPT
2. Maksimal 10 slide termasuk cover
3. Outline terdiri dari sampul, identitas perusahaan dan tim, latar belakang, aspek produk, aspek bisnis, aspek perusahaan, BMC, dan action plan.
4. Presentasi oleh tenant dilakukan selama 10 menit, dan tanya jawab 20 menit.





Direktorat Kawasan Sains Teknologi dan Inkubator Bisnis  
Institut Pertanian Bogor  
Jalan Pinus, Kampus IPB Dramaga, Bogor  
0251-8866889  
[stp@apps.ipb.ac.id](mailto:stp@apps.ipb.ac.id)  
<http://stp.ipb.ac.id>