



**Politeknik STTT Bandung**  
**Jl Jakarta No 31, Bandung**

**INFAST**  
Fashioning Innovation

**Inkubator Bisnis &  
Transformasi Industri 4.0**



@infast.poltekstt



[sttekstil.ac.id/inkubator-bisnis/](http://sttekstil.ac.id/inkubator-bisnis/)



## Visi:

**Menjadi Pusat Inovasi Industri Kreatif Fashion dan Tekstil serta Transformasi Industri 4.0 di Indonesia**

## Misi:

1. Membangun **wirausaha baru** dari mahasiswa maupun masyarakat berbasis teknologi tekstil
2. Menjadi **pusat inovasi industri kreatif fashion dan tekstil**
3. Menjadi **pusat pengembangan industri 4.0 bagi industri kecil dan menengah**
4. Menjadi **fasilitator antara pemerintah dengan dunia usaha** dalam meningkatkan perekonomian





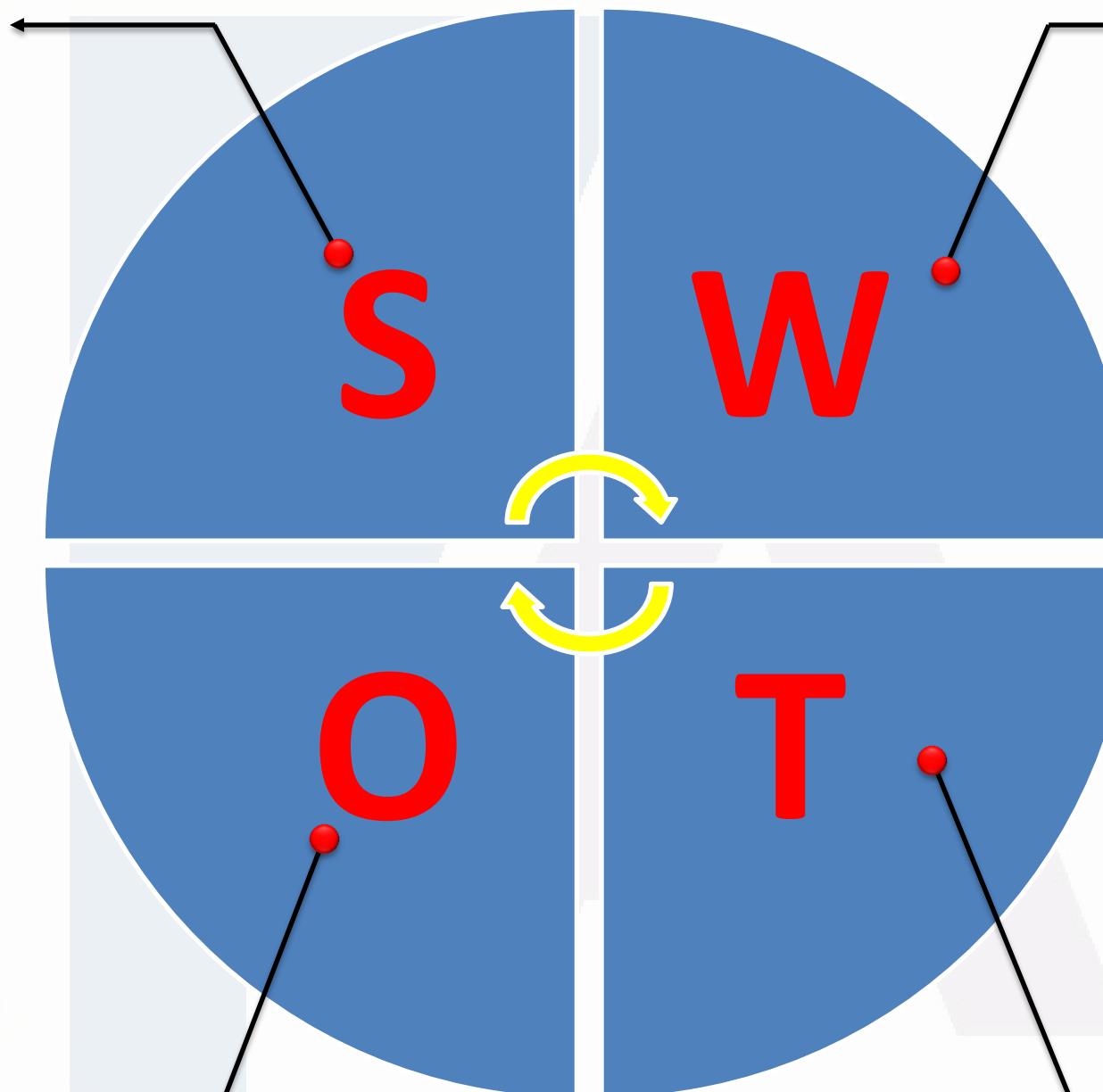
# S-W-O-T

**Fasilitas dan  
Program  
Komprehensif**

**Pertumbuhan  
Industri Fashion dan  
Tekstil**

**Durasi Inkubasi  
yang Terbatas**

**Perubahan Tren  
Pasar yang Cepat**





# TUJUAN & SASARAN

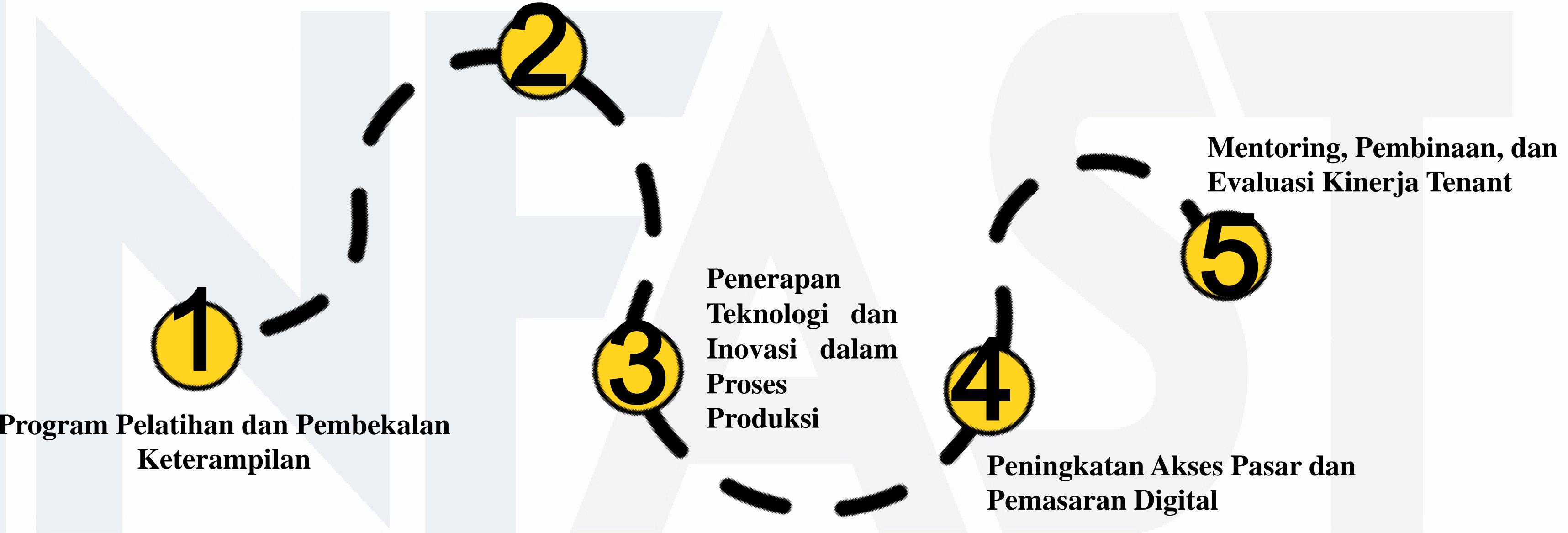
TUJUAN	SASARAN
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mendukung Pengembangan Usaha <i>Start-up</i> di Sektor Tekstil dan Fashion Desain</li><li>• Meningkatkan Kualitas Produk dan Inovasi di Industri Tekstil dan Fashion</li><li>• Menyelaraskan Industri Tekstil dan Fashion dengan Tren Teknologi dan Industri 4.0</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pengembangan Kapasitas dan Kompetensi Tenant</li><li>• Kolaborasi dengan Mitra Strategis</li><li>• Implementasi Teknologi dan Inovasi</li></ul>





# STRATEGI

## Kolaborasi dengan Mitra Industri



@infast.poltekstt



[stttekstil.ac.id/inkubator-bisnis/](http://stttekstil.ac.id/inkubator-bisnis/)



# INDIKATOR KERJA

1	2	3	5	6	7
Jumlah Tenant	Pendapatan Tenant	Produk	Kepuasan Tenant	Pengembangan Keahlian Tenant	Tingkat Keberlanjutan Bisnis Tenant



**RENCANA STRATEGIS**  
**UNIT INKUBASI DAN TRANSFORMASI INDUSTRI 4.0**  
**POLITEKNIK STTT BANDUNG**

<b>Pendahuluan</b>	<p>Inkubator bisnis di instansi pendidikan memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung perkembangan kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan alumni. Seiring dengan meningkatnya kebutuhan untuk menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi angka pengangguran, inkubator bisnis memberikan platform bagi individu untuk mengembangkan ide bisnis mereka dengan dukungan yang komprehensif. Melalui inkubator bisnis, instansi pendidikan dapat menyediakan akses kepada sumber daya, bimbingan, serta jaringan yang mempercepat proses transformasi ide menjadi bisnis yang berkelanjutan. Dengan demikian, inkubator bisnis bukan hanya mendukung pertumbuhan ekonomi, tetapi juga memperkuat kualitas pendidikan dengan menghasilkan lulusan yang siap berkontribusi dalam dunia wirausaha.</p> <p>Politeknik STTT Bandung sebagai institusi pendidikan di bawah Kementerian Perindustrian telah membangun inkubasi bisnis yang dikelola oleh Unit Inkubasi dan Transformasi Industri 4.0 (INFAST). Unit ini bertujuan untuk menumbuhkan wirausaha baru dari kalangan mahasiswa dan masyarakat dengan basis teknologi tekstil, serta mendukung industri kecil dan menengah dalam bertransformasi menuju industri 4.0.</p> <p>INFAST menyediakan berbagai layanan, seperti klinik usaha (pemasaran, keuangan, pengembangan produk), pelatihan, mentoring, seminar, pameran, dan promosi. Selama masa inkubasi, diharapkan usaha di bidang fashion dan tekstil dapat maju dan berkembang, berperan aktif dalam perekonomian nasional, serta membuka lapangan pekerjaan dengan semangat berinovasi dan pembaharuan.</p> <p>Dengan demikian, pembangunan inkubator bisnis di Politeknik STTT Bandung menjadi langkah strategis untuk meningkatkan kualitas pendidikan, mendukung kewirausahaan, dan berkontribusi pada pengembangan industri kreatif di Indonesia.</p>
<b>Visi dan Misi</b>	<p><b>Visi:</b> Menjadi Pusat Inovasi Industri Kreatif Fashion dan Tekstil serta Transformasi Industri 4.0 di Indonesia</p> <p><b>Misi:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Menumbuhkan wirausaha baru dari mahasiswa maupun masyarakat berbasis teknologi tekstil</li><li>2. Menjadi pusat inovasi industry kreatif fashion dan tekstil</li><li>3. Menjadi pusat pengembangan industri 4.0 bagi industry kecil dan menengah</li><li>4. Menjadi fasilitator antara pemerintah dengan dunia usaha dalam meningkatkan perekonomian</li></ol>

Analisis Situasi	<b>Strengths (Kekuatan)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Fasilitas dan Program Komprehensif</b> INFAST menyediakan berbagai layanan seperti klinik usaha (pemasaran, keuangan, pengembangan produk, HAKI), ruang kerja bersama, pelatihan, pameran, dan promosi.</li> <li><b>2. Fokus pada Teknologi dan Inovasi</b> Sebagai unit inkubator bisnis pertama di Indonesia yang berfokus pada fashion dan tekstil, INFAST mengedepankan inovasi dan transformasi industri 4.0, memberikan keunggulan kompetitif bagi tenant.</li> <li><b>3. Akses ke Jaringan dan Kolaborasi</b> INFAST berperan sebagai fasilitator antara pemerintah dan dunia usaha, memperluas jaringan dan peluang kolaborasi bagi tenant untuk meningkatkan perekonomian sektor fashion dan tekstil.</li> </ol>	<b>Weaknesses (Kelemahan)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Durasi Inkubasi yang Terbatas</b> Masa inkubasi yang singkat mungkin belum cukup bagi beberapa usaha untuk berkembang secara optimal, terutama dalam menghadapi tantangan pasar yang dinamis.</li> <li><b>2. Keterbatasan Sumber Daya</b> Sebagai institusi pendidikan, INFAST mungkin menghadapi keterbatasan dalam hal sumber daya manusia dan finansial untuk mendukung semua tenant secara maksimal.</li> <li><b>3. Keterbatasan Infrastruktur</b> Meskipun menyediakan ruang kerja bersama, fasilitas fisik dan teknologi yang tersedia mungkin belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan semua tenant, terutama yang memerlukan peralatan khusus.</li> </ol>
	<b>Opportunities (Peluang)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Pertumbuhan Industri Fashion dan Tekstil</b> Industri fashion dan tekstil di Indonesia, khususnya di Bandung, menunjukkan potensi pertumbuhan yang signifikan, membuka</li> </ol>	<b>Threats (Ancaman)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Persaingan dengan Inkubator Bisnis Lain</b> Banyaknya inkubator bisnis lain yang juga fokus pada sektor fashion dan tekstil dapat meningkatkan tingkat persaingan, mempengaruhi</li> </ol>

	<p>peluang bagi tenant untuk berkembang dan bersaing di pasar global.</p> <p><b>2. Dukungan Pemerintah dan Kebijakan Industri 4.0</b></p> <p>Kebijakan pemerintah yang mendukung transformasi digital dan industri 4.0 memberikan peluang bagi INFAST untuk mengakses dana dan program yang dapat memperkuat kapasitas tenant.</p> <p><b>3. Peningkatan Minat terhadap Produk Lokal dan Berkelanjutan</b></p> <p>Tren konsumen yang semakin peduli terhadap keberlanjutan dan produk lokal membuka peluang bagi tenant untuk mengembangkan produk yang sesuai dengan preferensi pasar.</p>	<p>daya tarik dan retensi tenant di INFAST.</p> <p><b>2. Perubahan Tren Pasar yang Cepat</b></p> <p>Perubahan tren fashion yang cepat memerlukan adaptasi yang cepat pula dari tenant, yang mungkin menjadi tantangan bagi mereka yang masih dalam tahap pengembangan.</p> <p><b>3. Ketergantungan pada Teknologi dan Infrastruktur Digital</b></p> <p>Ketergantungan pada teknologi dan infrastruktur digital yang mungkin belum sepenuhnya tersedia atau terjangkau dapat menghambat proses transformasi digital tenant.</p>
--	--	--

<b>Tujuan dan Sasaran</b>	<p><b>Tujuan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Mendukung Pengembangan Usaha Start-up di Sektor Tekstil dan Fashion Desain</b> Membantu para wirausahawan dan pemilik usaha kecil di sektor tekstil dan fashion untuk berkembang dengan memberikan fasilitas, pelatihan, serta akses ke pasar yang lebih luas.</li> <li><b>Meningkatkan Kualitas Produk dan Inovasi di Industri Tekstil dan Fashion</b> Menjadi wadah yang mendorong inovasi dan peningkatan kualitas produk, sehingga dapat bersaing secara global dan berkelanjutan di pasar tekstil dan fashion.</li> <li><b>Memberikan Akses Pembiayaan dan Jaringan yang Lebih Luas</b> Menyediakan akses kepada berbagai bentuk pendanaan dan jaringan bisnis untuk mempermudah perkembangan usaha serta memperluas pasar bagi tenant inkubator.</li> <li><b>Menyelaraskan Industri Tekstil dan Fashion dengan Tren Teknologi dan Industri 4.0</b> Mengedukasi tenant mengenai penerapan teknologi terbaru dalam proses produksi dan desain, serta membekali mereka dengan</li> </ol>
---------------------------	---

	<p>keterampilan yang relevan dalam menghadapi tantangan industri 4.0.</p> <p><b>Sasaran:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Pengembangan Kapasitas dan Kompetensi Tenant</b> Menyelenggarakan program pelatihan atau workshop yang berfokus pada pengembangan bisnis, manajemen, desain produk, serta inovasi teknologi di sektor tekstil dan fashion, sampai dengan punya ijin usaha, setidaknya 4 tenant.</li> <li><b>Kolaborasi dengan Mitra Strategis</b> Membangun kerjasama dengan mitra industri atau pemerintah yang dapat memberikan peluang pendanaan, pemasaran, atau akses ke teknologi baru untuk tenant.</li> <li><b>Implementasi Teknologi dan Inovasi</b> Mendorong setiap tenant untuk mengadopsi setidaknya satu inovasi teknologi dalam proses produksi atau pemasaran mereka.</li> </ol>
<b>Strategi</b>	<p><b>1. Program Pelatihan dan Pembekalan Keterampilan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Strategi:</b> Menyelenggarakan program pelatihan dan workshop yang fokus pada pengembangan keterampilan bisnis, pemasaran, serta inovasi dalam desain dan teknologi di sektor tekstil dan fashion.</li> <li><b>Tindakan:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun kurikulum pelatihan yang mencakup manajemen bisnis, pemasaran digital, pengembangan produk, dan adopsi teknologi.</li> <li>Mengundang ahli industri, praktisi fashion, dan pengusaha sukses untuk memberikan pelatihan dan berbagi pengalaman.</li> <li>Menawarkan program mentoring bagi tenant yang membutuhkan bimbingan langsung.</li> </ul> </li> </ul> <hr/> <p><b>2. Kolaborasi dengan Mitra Industri</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Strategi:</b> Membangun kemitraan dengan berbagai perusahaan besar, lembaga keuangan, lembaga pendidikan, dan instansi pemerintah untuk memperluas peluang bagi tenant dalam mendapatkan dukungan finansial, akses pasar, dan teknologi terbaru.</li> <li><b>Tindakan:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Membentuk jaringan kolaborasi yang kuat dengan pihak industri tekstil dan fashion nasional maupun internasional.</li> <li>Melakukan negosiasi dengan lembaga keuangan untuk mendapatkan akses pembiayaan atau pendanaan berbasis hibah bagi tenant yang membutuhkan modal.</li> <li>Menjalin kerjasama dengan platform e-commerce dan retailer untuk memasarkan produk tenant ke pasar yang lebih luas.</li> </ul> </li> </ul>

### **3. Penerapan Teknologi dan Inovasi dalam Proses Produksi**

- **Strategi:** Mendorong tenant untuk mengadopsi teknologi terbaru dan inovasi di bidang desain, produksi, dan pemasaran produk fashion agar lebih efisien dan dapat bersaing di pasar global.
- **Tindakan:**
  - Memberikan pelatihan tentang penggunaan perangkat lunak desain dan aplikasi teknologi untuk produksi (seperti CAD atau software desain 3D).
  - Mengadakan workshop tentang pemanfaatan teknologi Industri 4.0, seperti otomasi produksi, IoT (Internet of Things), dan penggunaan AI dalam desain dan pengelolaan bisnis.
  - Menyediakan fasilitas untuk prototyping dan pengujian produk menggunakan teknologi terkini.

---

### **4. Peningkatan Akses Pasar dan Pemasaran Digital**

- **Strategi:** Membantu tenant dalam memasarkan produk mereka secara efektif, baik di pasar domestik maupun internasional, dengan menggunakan pemasaran digital, media sosial, dan platform e-commerce.
- **Tindakan:**
  - Mengadakan pelatihan pemasaran digital, SEO (Search Engine Optimization), dan manajemen media sosial untuk tenant agar mereka dapat menjangkau audiens yang lebih luas.
  - Membantu tenant untuk membuat strategi pemasaran berbasis data dan analitik untuk memahami perilaku konsumen.
  - Mengadakan pameran atau expo fashion yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan di industri untuk memberikan eksposur bagi produk tenant.

---

### **5. Mentoring dan Pembinaan Jangka Panjang**

- **Strategi:** Menyediakan dukungan mentoring yang berkelanjutan agar tenant bisa mengatasi tantangan yang muncul selama proses pengembangan usaha.
- **Tindakan:**
  - Menetapkan program mentoring jangka panjang dengan mentor yang berpengalaman di industri fashion dan tekstil.
  - Membuka akses bagi tenant untuk berkonsultasi dengan mentor secara rutin mengenai berbagai aspek bisnis, seperti

	<p>pemasaran, inovasi produk, hingga pengelolaan keuangan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Membantu tenant dalam mengembangkan jaringan bisnis dan kolaborasi dengan pengusaha lainnya untuk memperluas peluang bisnis.</li> </ul> <hr/> <h4><b>6. Monitoring dan Evaluasi Kinerja Tenant</b></h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Strategi:</b> Melakukan monitoring secara berkala terhadap perkembangan tenant dan memberikan feedback yang konstruktif untuk memastikan tujuan inkubator tercapai dengan baik.</li> <li>• <b>Tindakan:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Menyusun sistem pemantauan kinerja tenant yang mencakup aspek finansial, operasional, dan pencapaian pemasaran produk.</li> <li>○ Menyediakan laporan evaluasi yang membantu tenant untuk mengetahui area yang perlu diperbaiki.</li> <li>○ Memberikan penghargaan atau insentif kepada tenant yang berhasil mencapai target tertentu, seperti peningkatan penjualan atau pengembangan produk inovatif.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Indikator Kinerja</b>	<h4><b>1. Jumlah Tenant yang Bergabung dan Tingkat Retensi Tenant</b></h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Indikator:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Jumlah tenant yang bergabung dengan inkubator setiap tahunnya.</li> <li>○ Persentase tenant yang tetap bertahan setelah masa inkubasi (misalnya, 1 tahun, 2 tahun).</li> </ul> </li> <li>• <b>Tujuan:</b> Mengukur daya tarik inkubator dan kualitas dukungan yang diberikan untuk mempertahankan tenant dalam jangka panjang.</li> </ul> <hr/> <h4><b>2. Peningkatan Pendapatan Tenant</b></h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Indikator:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Persentase kenaikan pendapatan tahunan yang dicapai oleh tenant yang bergabung dengan inkubator.</li> <li>○ Perbandingan pendapatan sebelum dan sesudah bergabung dengan inkubator.</li> </ul> </li> <li>• <b>Tujuan:</b> Mengukur dampak inkubator dalam membantu tenant meningkatkan kinerja keuangan mereka.</li> </ul> <hr/> <h4><b>3. Jumlah Produk yang Dipasarkan dan Terjual</b></h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Indikator:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Jumlah produk fashion yang diproduksi dan dipasarkan oleh tenant.</li> <li>○ Jumlah unit produk yang terjual baik di pasar domestik</li> </ul> </li> </ul>

	<p>maupun internasional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Tujuan:</b> Mengukur seberapa efektif inkubator dalam membantu tenant menembus pasar dan meningkatkan volume penjualan produk.</li> </ul> <hr/> <p><b>4. Tingkat Kepuasan Tenant</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Indikator:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Survei kepuasan tenant terhadap fasilitas, layanan, dan dukungan yang diberikan oleh inkubator.</li> <li>Tingkat kepuasan terhadap pelatihan dan mentoring yang disediakan oleh inkubator.</li> </ul> </li> <li><b>Tujuan:</b> Mengukur efektivitas dukungan inkubator dalam memenuhi kebutuhan tenant dan memastikan pengalaman mereka positif.</li> </ul> <hr/> <p><b>5. Pengembangan Kapasitas dan Keahlian Tenant</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Indikator:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Persentase tenant yang melaporkan peningkatan kapasitas dan keahlian dalam bidang desain, produksi, pemasaran, dan manajemen.</li> <li>Jumlah tenant yang berhasil menciptakan produk inovatif atau mengembangkan lini produk baru selama masa inkubasi.</li> </ul> </li> <li><b>Tujuan:</b> Mengukur efektivitas inkubator dalam membekali tenant dengan keahlian yang dibutuhkan untuk mengelola dan mengembangkan usaha mereka.</li> </ul> <hr/> <p><b>6. Tingkat Keberlanjutan Bisnis Tenant setelah Masa Inkubasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Indikator:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Persentase tenant yang tetap beroperasi dan berkembang setelah menyelesaikan masa inkubasi.</li> <li>Jumlah tenant yang berhasil beralih ke tahap pertumbuhan atau bahkan ekspansi setelah masa inkubasi.</li> </ul> </li> <li><b>Tujuan:</b> Mengukur seberapa sukses inkubator dalam memastikan kelangsungan dan pertumbuhan jangka panjang tenant setelah mereka keluar dari inkubasi.</li> </ul>
<b>Monitorong dan Evaluasi</b>	<p><b>Pendekatan Monitoring</b></p> <p>Monitoring akan dilakukan secara berkelanjutan sepanjang periode inkubasi. Ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap tenant menerima dukungan yang diperlukan dan bahwa mereka berada di jalur yang tepat untuk mencapai tujuan mereka.</p> <p><b>Langkah-langkah Monitoring</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Pemantauan Kinerja Bisnis Tenant</b></li> </ol>

- **Frekuensi:** Pemantauan kinerja keuangan tenant (pendapatan, laba, arus kas) dilakukan setiap kuartal.
- **Indikator:** Jumlah penjualan, pertumbuhan pendapatan, jumlah produk yang dipasarkan, serta feedback dari pelanggan.
- **Metode:** Menggunakan laporan keuangan, survei kepuasan pelanggan, dan data penjualan.

## 2. Pemantauan Program Pelatihan dan Workshop

- **Frekuensi:** Evaluasi dilakukan setelah setiap program pelatihan atau workshop.
- **Indikator:** Tingkat partisipasi tenant, tingkat kepuasan terhadap materi pelatihan, serta penerapan keterampilan yang diperoleh.
- **Metode:** Survei kepuasan peserta, wawancara dengan peserta, dan pengamatan penerapan keterampilan di dunia usaha.

## 3. Pemantauan Implementasi Teknologi dan Inovasi

- **Frekuensi:** Pemantauan dilakukan setiap 6 bulan sekali.
- **Indikator:** Persentase tenant yang mengadopsi teknologi baru, penggunaan perangkat lunak desain atau alat produksi otomatis.
- **Metode:** Laporan progres teknologi, observasi langsung, dan konsultasi dengan mentor atau tenaga ahli.

## 4. Pemantauan Pemasaran dan Penjualan Produk

- **Frekuensi:** Evaluasi pemasaran dilakukan setiap 6 bulan sekali.
- **Indikator:** Jumlah produk yang berhasil dipasarkan dan dijual, jangkauan pasar domestik dan internasional.
- **Metode:** Analisis data pemasaran, feedback dari platform e-commerce, laporan penjualan.

### Pendekatan Evaluasi

Evaluasi dilakukan secara **periodik** untuk menilai keberhasilan program inkubasi dan dampaknya terhadap tenant serta industri secara keseluruhan.

### Langkah-langkah Evaluasi

#### 1. Evaluasi Kinerja Tenant

- **Frekuensi:** Evaluasi dilakukan setahun sekali, atau di akhir periode inkubasi.
- **Indikator:** Peningkatan pendapatan, pertumbuhan jumlah produk, adopsi teknologi, dan keberhasilan memasarkan produk.
- **Metode:** Analisis laporan keuangan tahunan tenant, survey kepuasan pelanggan, dan wawancara dengan tenant untuk

mengetahui perkembangan usaha mereka.

## 2. Evaluasi Keberhasilan Program Inkubasi

- **Frekuensi:** Evaluasi dilakukan setiap tahun.
- **Indikator:** Pencapaian tujuan inkubasi, seperti keberhasilan tenant dalam memperoleh pendanaan, membuka pasar baru, atau mengembangkan produk baru.
- **Metode:** Menggunakan hasil survei dari tenant, laporan kinerja inkubator, dan review pencapaian dibandingkan dengan sasaran yang telah ditetapkan.

## 3. Evaluasi Dampak pada Industri

- **Frekuensi:** Evaluasi dilakukan setiap dua tahun.
- **Indikator:** Peningkatan kontribusi sektor tekstil dan fashion terhadap perekonomian lokal atau nasional, pengembangan industri berbasis keberlanjutan, serta inovasi yang dihasilkan oleh tenant.
- **Metode:** Analisis data statistik industri, wawancara dengan pemangku kepentingan industri, dan pengamatan tren pasar.

---

## Metodologi Evaluasi

### 1. Survei Kepuasan Tenant dan Pemangku Kepentingan

- Melakukan survei kepuasan terhadap tenant dan mitra terkait, yang meliputi fasilitas, dukungan, dan pelatihan yang diberikan.
- Menilai tingkat keberhasilan program inkubasi dalam memenuhi kebutuhan tenant.

### 2. Analisis Data Keuangan dan Kinerja

- Mengumpulkan dan menganalisis data keuangan tenant, seperti pendapatan, laba, dan pengeluaran.
- Menilai apakah tenant berhasil mencapai target pertumbuhan yang telah ditetapkan.

### 3. Studi Kasus Tenant Sukses

- Mengidentifikasi tenant yang berhasil dan mempelajari bagaimana inkubator membantu mereka dalam mengatasi tantangan dan mencapai kesuksesan.
- Menyusun studi kasus untuk membagikan best practices kepada tenant lainnya.

### 4. Wawancara dan Diskusi Kelompok dengan Tenant

- Melakukan wawancara dengan tenant untuk mengetahui tantangan yang mereka hadapi, sejauh mana dukungan inkubator membantu mereka, dan apa yang perlu diperbaiki.
- Menyelenggarakan diskusi kelompok dengan tenant untuk menggali lebih dalam tentang pengalaman mereka dan

mencari solusi bersama.

## 5. Laporan Monitoring dan Evaluasi

- **Laporan Monitoring:** Disusun setiap kuartal, mencakup hasil pemantauan kinerja tenant, pelatihan yang dilakukan, dan penerapan teknologi.
- **Laporan Evaluasi Tahunan:** Laporan tahunan yang mencakup hasil evaluasi terhadap kinerja tenant, program inkubasi, serta dampak inkubator terhadap perkembangan industri tekstil dan fashion.
- **Laporan Evaluasi Dampak:** Laporan yang disusun setiap dua tahun untuk menilai dampak jangka panjang inkubator terhadap industri dan ekonomi lokal.

## 6. Tindak Lanjut dari Hasil Evaluasi

- **Perbaikan Program:** Berdasarkan hasil evaluasi, akan ada rekomendasi untuk memperbaiki program inkubasi, seperti meningkatkan kualitas pelatihan, menyediakan lebih banyak fasilitas, atau memperbaiki dukungan mentoring.
- **Penyempurnaan Strategi:** Jika diperlukan, strategi inkubasi dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasar atau perkembangan industri, misalnya dengan meningkatkan fokus pada keberlanjutan atau adopsi teknologi industri 4.0.
- **Dukungan Lanjutan:** Tenant yang menunjukkan kemajuan signifikan dapat diberi dukungan lanjutan untuk ekspansi bisnis atau pengembangan lebih lanjut.

### Kontak

**Instagram:** @infast.poltekstt

**Alamat:** Jl. Jakarta No. 31, Bandung, Jawa Barat