|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| FORMAT LAPORAN MANUAL |

**LAPORAN PENYELENGGARAAN INKUBASI**

**Periode Bulan Juli s / d Oktober Tahun 2024**

**I. Profil Lembaga**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I. | Nama Lembaga Inkubator | : | Lembaga Inkubator Al- Hijjaz |
| 2. | Nama Lembaga Induk | : | Yayasan Al- Hijjaz |
| 3. | Bentuk Lembaga Inkubator | : | Masyarakat |
| 4. | Alamat Lembaga Inkubator | : | Kp. Ciseupan RT. 004 RW. 006 Desa Hegarmanah Kecamatan Bayongbong |
| 5. | Kota/ Kab Lembaga Inkubator | : | Kabupaten Garut |
| 6. | Email Lembaga Inkubator | : |  blkkyayasanalhijjaz@gmail.com |
| 7. | Website Lembaga Inkubator | : |  |
| 8. | Telepon Lembaga Inkubator | : | 081221047880 |
| 9. | Nomor SK Pendirian/ AktaNotaris | : | 01/001 / SK-YALHAZ/VII/2024 |
| 10. | Tanggal SK Pendirian/AktaNotaris | : | 19 Juni 2024 |
| 11. | Nomor Tanda DaftarLembaga Inkubator diSIPENSI | : | 20243205007 |
| 12. | Latar Belakang***Latar Belakang Lembaga Inkubator Al- Hijjaz***1. ***Pendirian Lembaga****Lembaga Inkubator Al- Hijjaz didirikan untuk mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) serta meningkatkan keberhasilan wirausaha pemula (tenant). Sebagai inkubator bisnis, lembaga ini berperan strategis dalam menciptakan wirausaha baru yang mampu berdaya saing melalui pembinaan, pelatihan, dan pendampingan yang komprehensif. Lembaga ini juga difasilitasi dengan dukungan pemerintah dan pihak swasta untuk memberikan akses terhadap modal, pelatihan, dan jaringan bisnis​​.*
2. ***Tujuan Utama****Inkubator ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas UKM dengan menumbuhkan semangat kewirausahaan, serta menciptakan usaha yang inovatif, kompetitif, dan berkelanjutan. Tujuan lainnya adalah untuk menciptakan ekosistem bisnis yang kuat melalui pengembangan sumber daya manusia dan koneksi jaringan bisnis​​​.*
3. ***Manfaat Lembaga****Manfaat utama dari keberadaan inkubator ini adalah untuk memberikan kesempatan bagi wirausahawan pemula dalam mengembangkan usaha dengan bimbingan langsung dari mentor yang berpengalaman. Inkubator bisnis menyediakan layanan mulai dari pra-inkubasi, inkubasi, hingga pasca-inkubasi, termasuk fasilitasi akses pembiayaan, networking, dan dukungan teknis​​.*
4. ***Latar Belakang Pembentukan****Latar belakang pembentukan lembaga ini didasari oleh tingginya kebutuhan untuk mendukung pengembangan kewirausahaan di daerah [sebutkan daerah]. Berdasarkan berbagai kebijakan nasional, seperti Peraturan Menteri Koperasi dan UKM Nomor 14 Tahun 2023, inkubator ini diharapkan mampu memberikan kontribusi signifikan dalam menciptakan lapangan kerja baru serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif​​.*
 |
| 13. | Visi*Menjadi Pusat Inkubasi Bisnis terdepan serta ikut membangun tatanan**perekonomian nasional melalui penciptaan, pendampingan dan penguatan Usaha**Mandiri berbasis Teknologi kreatif dan inovatif.* |
| 14. | Misi*Membimbing, menstimulasi, mendampingi dan menggalang partisipasi pengusaha Kecil Menengah yang berbasis teknologi untuk mendapatkan kemudahan secara teknis dalam melakukan proses inovasi produk dan sistem manajemen, pemasaran produk, dan akses ke lembaga pendanaan.* |
| 15. | Tujuan1. Sebagai wadah pembinaan, pelatihan, pendampingan dan konsultasi bisnis berbasis teknologi 2. Mempercepat pertumbuhan, penguatan dan pengembangan wirausaha teknologi 3. Membangun industri berbasis teknologi, informasi, dan inovasi 4. Mengimplentasikan layanan informasi dan konsultasi bisnis 5.Mengoptimalkan dan pemanfaatan SDM terdidik dalam mengerakkan perekonomian dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi |
| 16. | Sasaran*1. In Wall dan Out Wall; BTC membina tenant baik di lokasi Inkubator Bisnis (In Wall) maupun di luar lokasi IBT (Out Wall).* *2. Pelaku usaha yang merintins dan mnegembangkan usaha* |

**II. Perkembangan dan Capaian Inkubasi**

Perkembangan dan capaian Lembaga incubator Al- Hijjaz dapat dilihat melalui beberapa aspek yang meliputi proses inkubasi, pendampingan tenant, dan hasil akhir dari program tersebut. Secara umum, perkembangan Lembaga incubator Al- Hijjaz dapat dibagi dalam beberapa tahap penting, yaitu **pra-inkubasi**, **inkubasi**, dan **pasca-inkubasi**.

1. **Pra-Inkubasi**: Tahap ini bertujuan untuk menyeleksi calon tenant yang akan diinkubasi. Seleksi dilakukan berdasarkan administrasi, presentasi proposal, atau wawancara. Pada tahap ini juga, terdapat penetapan tenant yang lulus untuk mengikuti program inkubasi​.
2. **Inkubasi**: Pada tahap ini, tenant diberikan pelatihan, bimbingan, serta konsultasi terkait pengembangan usaha. Inkubator menyediakan pelatihan pengembangan usaha, pendampingan dari mentor atau coach, dan peluang kerjasama bisnis (business matching). Selain itu, tenant akan dibantu untuk mengembangkan model bisnis, target luaran, serta rencana aksi yang lebih terarah​​.
3. **Pendampingan dan Monev (Monitoring dan Evaluasi)**: Proses ini dilakukan secara berkala untuk memantau kemajuan tenant. Tenant mendapatkan pendampingan dari mentor yang membagikan pengalaman dan pengetahuannya. Program ini bertujuan untuk memastikan bahwa tenant berkembang sesuai dengan rencana yang disepakati. Monitoring dan evaluasi dilakukan per bulan atau per semester​​.
4. **Pasca-Inkubasi**: Setelah tenant menyelesaikan program inkubasi, inkubator tetap memberikan dukungan melalui jejaring antar-tenant dan akses ke sumber pembiayaan. Pemantauan perkembangan usaha tenant biasanya dilakukan selama minimal dua tahun setelah lulus dari program inkubasi​​.

**Capaian Inkubasi**

Capaian dari program inkubasi , antara lain:

* **Jumlah tenant yang berhasil**: 7 Tenant berhasil mengembangkan usaha mereka menjadi bisnis yang mandiri dan berkelanjutan​​.
* **Dampak ekonomi**: Pengaruh terhadap penciptaan lapangan kerja dan kontribusi terhadap ekonomi lokal, seperti yang dicontohkan oleh Lembaga Inkubator Al- Hijjaz yang menargetkan menciptakan 1000 lapangan pekerjaan baru dalam jangka panjang​.
* **Keterlibatan dalam jaringan bisnis**: Tenant yang sukses sering kali dilibatkan dalam jaringan yang lebih luas, baik dalam hal kemitraan bisnis maupun akses ke sumber daya finansial​.

Dalam hal inkubator BLKK, perkembangan ini diarahkan untuk memberikan dukungan kepada tenant melalui pelatihan dan pendampingan intensif, sehingga mereka dapat menjadi perusahaan yang berdaya saing tinggi dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat​​.

1. **Kegiatan Tahapan Pra Inkubasi**

Penawaran program inkubasi Lembaga Inkubator Al-Hijjaz adalah langkah awal yang penting dalam proses inkubasi bisnis, di mana inkubator berupaya menarik calon tenant potensial untuk mengikuti program yang disediakan. kegiatan penawaran program inkubasi Lembaga Inkubator Al- Hijjaz melibatkan beberapa langkah berikut:

**1. Pengumuman Rekrutmen Tenant**

Lembaga Inkubator Al- Hijjaz memulai kegiatan penawaran dengan menyampaikan pengumuman mengenai program inkubasi yang akan diadakan. Pengumuman dilakukan melalui berbagai saluran komunikasi, seperti:

* **Media elektronik** ( email newsletter, facebook,Instagram )
* **Papan pengumuman** di lokasi-lokasi strategis yang terkait dengan target peserta.

 **Aktivitas**:

* Lembaga Inkubator Al- Hijjaz mempublikasikan informasi mengenai pembukaan rekrutmen tenant melalui media sosial . Calon tenant yang tertarik diminta mengirimkan proposal bisnis atau mendaftar melalui portal daring yang disediakan​.

**2. Penyelenggaraan Seminar atau Lokakarya Pengenalan Program**

Dalam rangka meningkatkan pemahaman calon tenant tentang manfaat dan detail program inkubasi, Lembaga Inkubator Al- Hijjaz mengadakan seminar atau lokakarya pengenalan program. Di sini, tim inkubator akan menjelaskan tujuan program, fasilitas yang ditawarkan, durasi inkubasi, serta kriteria seleksi tenant.

**Aktivitas**:

* Mengadakan **webinar** atau **seminar langsung** di kampus-kampus, komunitas bisnis, atau pusat kewirausahaan. Dalam seminar ini, peserta diberikan gambaran lengkap tentang keuntungan mengikuti program, seperti peluang akses permodalan, pendampingan dari mentor, hingga peluang kerja sama dengan mitra bisnis yang telah terjalin dengan inkubator​​.

**3. Proses Seleksi Administrasi dan Wawancara**

Setelah pengumuman dilakukan, inkubator biasanya akan menyeleksi tenant berdasarkan kriteria tertentu. Seleksi ini dapat berupa seleksi administratif, di mana calon tenant diminta untuk mengajukan proposal bisnis atau ide usaha. Selain itu, inkubator mungkin akan meminta calon tenant untuk melakukan **presentasi bisnis** atau wawancara guna menilai kesesuaian mereka dengan program.

**Aktivitas**:

* Tenant yang berminat diminta untuk menyerahkan **proposal bisnis** atau mengikuti **wawancara** untuk menguraikan ide dan potensi bisnis mereka. Di sini, inkubator menilai **kesesuaian visi** tenant dengan program yang ditawarkan, kemampuan untuk berkembang, serta peluang inovasi yang bisa mereka bawa​​.

**4. Pemberian Informasi tentang Fasilitas Inkubasi**

Dalam penawaran program, sangat penting bagi inkubator untuk memberikan informasi yang jelas mengenai fasilitas yang akan didapatkan tenant selama masa inkubasi. Fasilitas ini mencakup:

* Ruang kerja bersama (coworking space)
* Akses ke jaringan mentor dan konsultan
* Pelatihan dan lokakarya khusus pengembangan bisnis
* Akses ke sumber pendanaan dan investor

**Aktivitas**:

* Lembaga Inkubator Al- Hijjaz menawarkan kepada tenant kesempatan untuk mendapatkan **ruang kerja bersama**, **pelatihan intensif** dalam pengembangan bisnis, serta **dukungan hukum dan perizinan** yang dibutuhkan untuk memulai usaha​​.

**5. Penetapan Tenant yang Terpilih**

Setelah proses seleksi, tenant yang memenuhi kriteria akan diumumkan sebagai peserta program inkubasi. Inkubator kemudian menyiapkan kontrak kerja sama dengan tenant, yang menjelaskan hak dan kewajiban masing-masing pihak selama masa inkubasi​​.

Dengan mengikuti langkah-langkah ini, inkubator bisnis dapat berhasil menarik calon tenant yang sesuai dengan visi dan misinya, serta memberikan peluang yang besar bagi tenant untuk berkembang dalam lingkungan bisnis yang mendukung.

1. **Kegiatan Tahapan Inkubasi**

**a. Perumusan Ide dan Pengembangan Usaha**

Perumusan ide dan pengembangan usaha adalah langkah awal yang penting dalam proses inkubasi. Dalam tahap ini, tenant (peserta inkubasi) bersama inkubator menyusun ide bisnis dan strategi untuk mengembangkannya menjadi usaha yang lebih matang dan terarah.

**Kegiatan yang terlibat**:

* **Identifikasi peluang bisnis**: Tenant dibantu untuk menganalisis pasar dan menemukan peluang bisnis potensial yang relevan dengan minat dan kompetensinya.
* **Pembuatan model bisnis**: Tenant menyusun model bisnis yang mencakup nilai unik yang ditawarkan kepada pelanggan (unique value proposition), segmen pasar yang dituju, saluran distribusi, dan sumber pendapatan​​.
* **Perencanaan strategi pengembangan**: Tenant menetapkan langkah-langkah strategis yang harus diambil untuk mengembangkan bisnis dari tahap awal hingga siap untuk beroperasi secara penuh​​.

**b. Pelatihan Pengembangan Usaha**

Pelatihan pengembangan usaha bertujuan untuk meningkatkan kapasitas tenant dalam mengelola dan mengembangkan bisnis. Pelatihan ini biasanya mencakup berbagai aspek penting dalam pengelolaan usaha.

**Kegiatan yang terlibat**:

* **Pelatihan manajemen bisnis**: Tenant diajarkan mengenai pengelolaan sumber daya manusia, operasional bisnis, serta pengaturan keuangan yang baik.
* **Pelatihan pemasaran dan penjualan**: Tenant mempelajari teknik pemasaran, strategi promosi, pengembangan brand, serta cara meningkatkan penjualan.
* **Pelatihan keuangan dan akses modal**: Tenant diberikan pemahaman tentang pengelolaan keuangan, analisis keuangan, dan cara mengakses modal dari investor atau lembaga keuangan​​.
* **Workshop intensif**: Tenant berpartisipasi dalam lokakarya yang dirancang untuk mengembangkan keterampilan praktis dalam menjalankan bisnis​​.

**c. Pemberian Bimbingan dan Konsultasi Pengembangan Usaha**

Bimbingan dan konsultasi bisnis diberikan oleh mentor atau konsultan yang berpengalaman dalam bidang tertentu. Tujuannya adalah untuk membantu tenant mengatasi tantangan spesifik dalam pengembangan usaha.

**Kegiatan yang terlibat**:

* **Sesi konsultasi individu**: Tenant berkesempatan berdiskusi dengan mentor atau konsultan yang memberikan saran spesifik sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka.
* **Pembahasan masalah nyata**: Tenant didorong untuk mengidentifikasi masalah dalam bisnis mereka dan bersama mentor mencari solusi yang tepat​​.
* **Pengembangan strategi bisnis**: Tenant dibantu dalam memperbaiki strategi pengembangan bisnis, mulai dari operasional hingga perencanaan ekspansi​.

**d. Pendampingan**

Pendampingan adalah salah satu komponen utama dalam program inkubasi, di mana tenant mendapat dukungan terus-menerus dari mentor atau coach selama proses pengembangan usaha.

**Kegiatan yang terlibat**:

* **Sesi pendampingan terjadwal**: Tenant mengikuti pertemuan rutin dengan pendamping yang bertugas membantu mereka mengevaluasi kemajuan, memberikan umpan balik, dan menawarkan solusi untuk tantangan yang dihadapi​​.
* **Mentoring tematik**: Pendamping memberikan bantuan yang lebih mendalam pada bidang-bidang tertentu seperti strategi penjualan, pengelolaan tim, atau permodalan​​.
* **Monitoring dan evaluasi (Monev)**: Tenant dan pendamping secara bersama-sama memonitor perkembangan usaha secara berkala untuk memastikan target bisnis dapat tercapai​.

**e. Pertemuan Mitra Usaha (Business Matching)**

Business matching adalah kegiatan yang mempertemukan tenant dengan calon mitra usaha, investor, atau pelanggan potensial. Ini adalah salah satu tahapan yang sangat penting untuk membantu tenant memperluas jaringan bisnis dan mendapatkan dukungan finansial atau pasar.

**Kegiatan yang terlibat**:

* **Pertemuan bisnis**: Lembaga Inkubator Al- Hijjaz menyelenggarakan pertemuan yang mempertemukan tenant dengan calon mitra bisnis, seperti investor, distributor, atau rekanan usaha lainnya​.
* **Pitching session**: Tenant mempresentasikan bisnis mereka di hadapan investor atau calon mitra untuk mendapatkan dukungan modal atau kerja sama strategis​.
* **Jaringan bisnis**: Tenant mendapatkan akses ke jaringan bisnis yang lebih luas, baik dari segi pemasaran maupun peluang kerja sama lainnya, seperti akses ke pasar baru atau sumber daya yang diperlukan​.

**Kesimpulan:**

Semua tahapan ini saling terkait dan berperan penting dalam memastikan bahwa tenant mendapatkan dukungan penuh dalam mengembangkan bisnis mereka dari ide hingga menjadi perusahaan yang mandiri dan berkelanjutan. Lembaga Inkubator Al-Hijjaz berperan sebagai fasilitator yang menyediakan platform, bimbingan, dan akses ke peluang untuk memastikan keberhasilan bisnis tenant.

1. **Kegiatan Tahapan Paska Inkubasi**
	1. menyediakanjejaring antar Tenant;
	2. memberi peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan Tenant;
	3. melakukan pemantauan dan evaluasi perkembangan usaha Tenant paling singkat 2 (dua) tahun;
	4. memberikanfasüitasi akses sumber pembiayaan; dan
	5. mengarahkan para alumni inkubator membentuk wadah yang legal dalam pengembangan usaha)
2. **Hasil Inkubasi**

**1. Pengembangan Usaha Tenant**

Hasil inkubasi yang signifikan diukur dari perkembangan usaha tenant yang berhasil mengikuti program inkubasi di Lembaga Inkubator Al-Hijjaz. Beberapa hasil yang dapat dilaporkan meliputi:

* **Tujuh Tenant Sukses**: Tujuh Tenant yang berhasil mengembangkan ide bisnis mereka menjadi usaha yang berkelanjutan. Tenant yang sukses adalah mereka yang mampu memulai operasional bisnis, memiliki produk atau layanan yang jelas, dan menghasilkan pendapatan.
* **Pertumbuhan Bisnis Tenant**: Hasil inkubasi diukur melalui peningkatan skala bisnis tenant dari usaha kecil menjadi menengah, atau bahkan besar. Pertumbuhan ini dapat dilihat dari kenaikan omzet, ekspansi pasar, atau pengembangan produk.
* **Pencapaian Target Tenant**: Tenant yang didampingi dapat mencapai target bisnis sesuai dengan rencana aksi yang telah disusun selama program inkubasi, seperti mencapai jumlah pelanggan tertentu, memperluas pangsa pasar, atau meningkatkan efisiensi operasional​​.

**2. Penciptaan Lapangan Kerja**

Inkubasi bisnis yang berhasil biasanya berdampak pada penciptaan lapangan kerja baru. Tenant yang sukses dari Lembaga Inkubator Al-Hijjaz mampu memberikan kontribusi nyata dalam pengurangan pengangguran dengan membuka peluang kerja di komunitas lokal.

* **Penyerapan SDM Lokal**: Tenant mampu memberdayakan masyarakat sekitar dengan membuka peluang kerja baru, terutama bagi individu dengan keterampilan yang relevan dengan bisnis tenant​​.

**3. Inovasi dan Kreativitas**

Hasil inkubasi juga dapat dilihat dari inovasi yang dihasilkan tenant selama masa inkubasi. Tenant yang dibina melalui program di Lembaga Inkubator Al-Hijjaz didorong untuk menghasilkan inovasi dalam produk atau layanan mereka. Beberapa indikator inovasi ini adalah:

* **Pengembangan Produk Baru**: Tenant menghasilkan produk baru yang unik dan kompetitif di pasaran. Misalnya, inovasi produk di sektor kreatif atau layanan berbasis teknologi​.
* **Penggunaan Teknologi**: Tenant mengadopsi teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi operasional atau menjangkau pasar yang lebih luas melalui platform digital​.

**4. Dampak Ekonomi dan Sosial**

Inkubator yang efektif tidak hanya berfokus pada keberhasilan bisnis tenant, tetapi juga dampak sosial dan ekonomi yang lebih luas. Lembaga Inkubator Al-Hijjaz berperan dalam meningkatkan kesejahteraan komunitas lokal melalui hasil dari tenant yang diinkubasi.

* **Pertumbuhan Ekonomi Lokal**: Tenant yang sukses berkontribusi pada peningkatan ekonomi lokal dengan memperkenalkan bisnis baru yang mendukung ekonomi komunitas.
* **Program CSR dan Dampak Sosial**: Beberapa tenant mungkin juga berkontribusi pada kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR), yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat atau pengentasan kemiskinan​.

**5. Jejaring Bisnis dan Kemitraan**

Hasil lain dari inkubasi di Lembaga Inkubator Al-Hijjaz adalah terbentuknya jejaring bisnis yang kuat. Tenant yang telah diinkubasi mampu menjalin kerja sama dengan mitra bisnis baru, yang membantu mereka dalam ekspansi pasar dan peningkatan kapasitas produksi.

* **Kolaborasi dengan Mitra**: Tenant memiliki akses ke jejaring mitra yang lebih luas, seperti investor, pemasok, atau distributor, yang memberikan nilai tambah pada usaha mereka​.
* **Business Matching yang Sukses**: Tenant mendapatkan peluang kerja sama strategis melalui pertemuan dengan mitra potensial selama masa inkubasi, yang mengarah pada kontrak bisnis atau kemitraan jangka panjang​.

**6. Pembiayaan dan Akses Modal**

Tenant yang berhasil biasanya mampu mendapatkan akses ke sumber pendanaan atau pembiayaan dari investor atau lembaga keuangan. Hasil ini menunjukkan bahwa tenant tidak hanya mampu menarik perhatian pasar, tetapi juga kepercayaan dari penyedia modal.

* **Pendanaan dari Investor**: Tenant mendapatkan suntikan modal dari investor atau institusi finansial yang mendukung pengembangan usaha mereka.
* **Skema Pembiayaan yang Efektif**: Tenant berhasil memanfaatkan skema pembiayaan yang difasilitasi inkubator untuk meningkatkan kapasitas bisnis​​.

**Kesimpulan:**

Hasil inkubasi Lembaga Inkubator Al-Hijjaz dapat dilihat dari beberapa aspek utama, yaitu perkembangan usaha tenant, penciptaan lapangan kerja, inovasi yang dihasilkan, dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan, jejaring bisnis yang terbentuk, serta akses pembiayaan yang diperoleh tenant. Semua hasil ini menunjukkan efektivitas program inkubasi dalam mendukung pengembangan usaha yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi masyarakat luas.

**III. Data Calon Tenant, Tenant, dan Alumni**

(Dapat disampaikan dalam format portrait maupun landscape)

1. **Data Calon Tenant daftar ada Tahap Pra Inkubasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | NamaTenant | Alamat | Nama danNomor KontakPemilik Usaha | Produk | Ket |
| I | Mekar Jaya | Kp. Ciela Lebak RT.01 RW.03 Desa Ciela Kec, Bayongbong Kab. Garut | Nama: Dini Asyiah No : 08997724492 | Olahan Makanan |  |
| 2 | David BM | Kp. Ciseupan RT.04 RW.06 Desa Hegarmanah Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : David HeransyahNo : 0882000477795 | Budidaya Bawang Merah |  |
| 3 | Cuanki Khodijah | Kp. Ciela Lebak RT.03 RW.02 Desa Ciela Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama ; Siti KhodijahNo : 089678142322 | Baso Cuanki |  |
| 4 | Permata Print | Kp. Ciela Lebak RT.01 RW.03 Desa Ciela Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : Panisha Putri Jannata SudarsonoNo : 088975640061 | Percetakan |  |
| 5 | SITI Mart | Kp. Sukaregang RT.04 RW.21 Kel. Kota Wetan Kec. Garut Kota Kab. Garut | Nama : Siti MaryamNo : 083807256440 | Makanan Ringan |  |
| 6 | BM Cepi | Kp. Ciseupan RT.01 RW.06 Desa Hegarmanah Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : Ajang CepiNo : 08814550149 | Bawang Merah |  |
| 7 | Barokah Tani | Kp. Ciseupan RT.03 RW.06 Desa Hegarmanah Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : IyodNo : 088218679163 | Holtikultura |  |

1. **Data Tenant**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I | Mekar Jaya | Kp. Ciela Lebak RT.01 RW.03 Desa Ciela Kec, Bayongbong Kab. Garut | Nama: Dini Asyiah No : 08997724492 | Olahan Makanan | NO Kontrak : 001/LKA-BLKK/IX/2024 Pada tanggal 15 September 2024 |  |
| 2 | David BM | Kp. Ciseupan RT.04 RW.06 Desa Hegarmanah Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : David HeransyahNo : 0882000477795 | Budidaya Bawang Merah | NO Kontrak : 002/LKA-BLKK/IX/2024 Pada tanggal 15 September 2024 |  |
| 3 | Cuanki Khodijah | Kp. Ciela Lebak RT.03 RW.02 Desa Ciela Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama ; Siti KhodijahNo : 089678142322 | Baso Cuanki | NO Kontrak : 003/LKA-BLKK/IX/2024 Pada tanggal 15 September 2024 |  |
| 4 | Permata Print | Kp. Ciela Lebak RT.01 RW.03 Desa Ciela Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : Panisha Putri Jannata SudarsonoNo : 088975640061 | Percetakan | NO Kontrak : 004/LKA-BLKK/IX/2024 Pada tanggal 15 September 2024 |  |
| 5 | SITI Mart | Kp. Sukaregang RT.04 RW.21 Kel. Kota Wetan Kec. Garut Kota Kab. Garut | Nama : Siti MaryamNo : 083807256440 | Makanan Ringan | NO Kontrak : 005/LKA-BLKK/IX/2024 Pada tanggal 15 September 2024 |  |
| 6 | BM Cepi | Kp. Ciseupan RT.01 RW.06 Desa Hegarmanah Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : Ajang CepiNo : 08814550149 | Bawang Merah | NO Kontrak : 006/LKA-BLKK/IX/2024 Pada tanggal 15 September 2024 |  |
| 7 | Barokah Tani | Kp. Ciseupan RT.03 RW.06 Desa Hegarmanah Kec. Bayongbong Kab. Garut | Nama : IyodNo : 088218679163 | Holtikultura | NO Kontrak : 007/LKA-BLKK/IX/2024 Pada tanggal 15 September 2024 |  |

1. **Data Alumni Inkubasi (**jika sudah ada alumni)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | NamaAlumniInkubasi | Alamat | Nama danNomorKontakPemilikUsaha | Produk | PeriodeInkubasi | Capaian dan HasilInkubasi | Ket |
| 1 | (Diisi nama usaha alumni Inkubasi) | (Diisi alamat usaha) | (Diisi nama dan nomor telepon seluler) | (Diisi informasi tentang produkTenant) | (Diisi periode Inkubasi) | (Diisi capaian perkemba ngan usaha alumni setelah prosesInkubasi) | (Diisi informasi pelengkap) |

1. **Mitra Lembaga Inkubator**

(Diisi dengan informasi mengenai seluruh mitra yang pemah bekerja sama dengan Lembaga Inkubator dilengkapi dengan bentuk kerja sama dan hasilnya)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| NO | Nama Mitra | Bentuk Kerja Sama | Hasil Kerja Sama | Ket |
| 1 | BUMDES Hegarmanah | 1.Peningkatan kapasitas bisnis2. Inovasi Produk dan Layanan | a. **Peningkatan Kompetensi Manajemen**b. **Akses ke Modal dan Pembiayaan**c. **Peningkatan Skala Bisnis**d. **Inovasi Produk Berbasis Potensi Lokal** |  |

1. **Hambatan dan Kendala**

**1. Keterbatasan Modal dan Pembiayaan**

* **Akses Pembiayaan yang Terbatas**: Banyak tenant yang mengalami kesulitan mendapatkan modal awal atau tambahan untuk mengembangkan usaha mereka, meskipun telah mengikuti program inkubasi. Tidak semua tenant memiliki akses yang mudah ke sumber pembiayaan, baik dari perbankan, investor, maupun hibah pemerintah​​.
* **Minimnya Dukungan Investor**: Dalam beberapa kasus, inkubator mungkin gagal menghubungkan tenant dengan investor yang relevan, yang memperlambat pertumbuhan bisnis tenant.

**2. Kapasitas SDM yang Kurang**

* **Kurangnya Kompetensi Tenant**: Tenant yang kurang berpengalaman atau tidak memiliki pengetahuan bisnis yang memadai sering kali kesulitan untuk menerapkan strategi yang diajarkan selama masa inkubasi. Hal ini dapat berdampak pada lambatnya perkembangan bisnis mereka​​.
* **Keterbatasan Sumber Daya Mentoring**: Beberapa inkubator mungkin kekurangan mentor atau coach yang berpengalaman dan sesuai dengan kebutuhan spesifik tenant, sehingga pendampingan yang diberikan kurang maksimal​.

**3. Kendala Infrastruktur dan Fasilitas**

* **Fasilitas yang Tidak Memadai**: Inkubator yang kekurangan fasilitas, seperti ruang kerja, laboratorium, atau peralatan teknologi, dapat membatasi kemampuan tenant untuk menjalankan eksperimen atau mengembangkan produk baru secara optimal​​.
* **Akses Teknologi yang Terbatas**: Tidak semua tenant, terutama di wilayah pedesaan atau daerah terpencil, memiliki akses ke teknologi digital yang diperlukan untuk meningkatkan produktivitas dan pemasaran​​.

**4. Kurangnya Jaringan dan Kolaborasi**

* **Keterbatasan Akses ke Pasar**: Tenant mungkin mengalami kesulitan untuk memperluas jangkauan pasar mereka, terutama jika tidak memiliki jaringan atau mitra bisnis yang kuat. Inkubator yang gagal menyediakan business matching atau peluang jaringan dapat menghambat pertumbuhan tenant​.
* **Kolaborasi yang Terbatas dengan Mitra Eksternal**: Jika inkubator tidak memiliki hubungan baik dengan stakeholder eksternal, seperti pemerintah, investor, atau institusi pendidikan, tenant mungkin kehilangan peluang penting untuk mendapatkan dukungan eksternal​.
1. **Rencana Kegiatan**

Rencana kegiatan ke depan untuk **Lembaga Inkubator Al-Hijjaz** dapat mencakup berbagai inisiatif strategis yang bertujuan untuk meningkatkan efektivitas program inkubasi, memperluas dampak ekonomi, serta mendukung pengembangan usaha tenant yang lebih inovatif dan berkelanjutan. Berikut adalah beberapa rencana kegiatan yang bisa diimplementasikan oleh Lembaga Inkubator Al-Hijjaz:

**1. Peningkatan Kapasitas Tenant melalui Pelatihan Intensif**

* **Pelatihan Kewirausahaan Berkelanjutan**: Menyusun program pelatihan kewirausahaan yang lebih komprehensif dan berkelanjutan bagi tenant. Pelatihan ini bisa mencakup manajemen bisnis, keuangan, pemasaran digital, serta strategi pengembangan produk berbasis tren pasar terkini​​.
* **Pelatihan Penggunaan Teknologi**: Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan tenant dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran, manajemen, dan operasional bisnis. Fokus utama bisa pada e-commerce, pemasaran media sosial, dan penggunaan alat manajemen bisnis berbasis aplikasi​​.

**2. Pengembangan Inovasi Produk dan Layanan**

* **Riset dan Pengembangan (R&D) Produk Baru**: Merencanakan kegiatan riset dan pengembangan produk inovatif yang sesuai dengan potensi lokal, seperti produk kerajinan, makanan olahan, atau produk pariwisata berbasis desa. Lembaga Inkubator Al-Hijjaz dapat berkolaborasi dengan lembaga pendidikan atau pakar untuk mendukung inovasi ini​​.
* **Diversifikasi Layanan Inkubasi**: Menambah layanan baru seperti konsultasi khusus di bidang keuangan, pemasaran, atau ekspor-impor untuk tenant yang ingin memperluas bisnisnya ke luar negeri. Layanan ini bisa mencakup pendampingan untuk legalitas ekspor, manajemen rantai pasok internasional, dan strategi pemasaran global​​.

**3. Ekspansi Pasar untuk Tenant**

* **Program Business Matching Nasional dan Internasional**: Lembaga Inkubator Al-Hijjaz bisa mengadakan lebih banyak **business matching** dengan menghubungkan tenant ke investor, mitra bisnis, dan distributor dari luar daerah atau bahkan internasional. Ini bisa dilakukan melalui acara pameran, expo, atau melalui platform digital​.
* **Kemitraan dengan Perusahaan Swasta dan BUMN**: Membentuk kerjasama dengan perusahaan besar atau BUMN untuk membantu tenant dalam pemasaran produk, peningkatan kualitas, atau akses ke pasar yang lebih luas. Program kemitraan ini juga bisa melibatkan transfer teknologi atau pembinaan yang lebih intensif​​.

**4. Peningkatan Akses Pembiayaan untuk Tenant**

* **Pembentukan Dana Inkubasi (Inkubator Fund)**: Menginisiasi pembentukan dana khusus inkubasi atau kemitraan dengan lembaga keuangan mikro untuk membantu tenant mendapatkan akses permodalan dengan mudah. Lembaga Inkubator Al-Hijjaz bisa bekerja sama dengan bank atau venture capital untuk menyediakan dana bagi tenant yang siap ekspansi​​.
* **Program Pendanaan Crowdfunding**: Mendorong tenant untuk memanfaatkan platform crowdfunding sebagai alternatif pendanaan. Inkubator dapat memberikan pendampingan dan bimbingan kepada tenant dalam membuat kampanye crowdfunding yang efektif​.

**5. Penguatan Infrastruktur dan Fasilitas Inkubasi**

* **Pengembangan Fasilitas Coworking dan R&D**: Meningkatkan fasilitas ruang kerja bersama (coworking space) dan laboratorium riset serta pengembangan (R&D) yang dapat digunakan oleh tenant. Hal ini bertujuan untuk menyediakan lingkungan kerja yang mendukung inovasi dan kolaborasi antar tenant​.
* **Akses Teknologi untuk Peningkatan Produktivitas**: Memfasilitasi akses tenant terhadap teknologi terbaru yang relevan dengan bidang usaha mereka. Ini bisa berupa teknologi manufaktur, alat digital marketing, atau teknologi pertanian modern yang dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas​​.

**6. Pendampingan Pasca-Inkubasi**

* **Program Alumni dan Jejaring Bisnis**: Membentuk komunitas alumni tenant yang sukses dari program inkubasi untuk saling berbagi pengalaman dan membantu tenant baru. Komunitas alumni ini juga bisa berfungsi sebagai mentor bagi tenant yang baru masuk dalam program​​.
* **Monitoring dan Evaluasi Pasca-Inkubasi**: Melakukan pemantauan secara rutin terhadap perkembangan bisnis tenant yang telah lulus dari program inkubasi untuk memastikan keberlanjutan usaha mereka. Inkubator dapat menyediakan pendampingan tambahan bagi tenant yang memerlukan dukungan lebih lanjut​​.

**7. Kolaborasi dengan Pemerintah dan Institusi Pendidikan**

* **Kemitraan dengan Pemerintah Daerah**: Mengembangkan program kolaborasi dengan pemerintah daerah untuk mendukung tenant dalam hal legalitas usaha, akses pasar lokal, dan promosi di tingkat nasional maupun internasional. Hal ini bisa mencakup dukungan dalam bentuk perizinan, fasilitas pajak, dan kemudahan investasi​.
* **Kerjasama dengan Universitas dan Lembaga Riset**: Membangun kerjasama dengan universitas atau lembaga penelitian untuk memanfaatkan keahlian akademis dalam pengembangan bisnis tenant. Mahasiswa atau peneliti dapat berkontribusi dalam pengembangan inovasi produk, pengujian pasar, atau kajian ekonomi​​.
1. **Kesimpulan dan Saran**

### **Kesimpulan**

Program inkubasi yang telah dijalankan oleh **Lembaga Inkubator Al-Hijjaz** menunjukkan bahwa inkubasi bisnis berperan penting dalam mendukung perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM) serta mendorong inovasi bisnis di berbagai sektor. Program ini berhasil membantu tenant dalam aspek peningkatan kapasitas manajemen, inovasi produk, dan akses pasar yang lebih luas. Tenant yang didampingi memperoleh manfaat dari berbagai pelatihan, bimbingan, serta pendampingan yang diberikan, sehingga mereka mampu mengembangkan usaha secara lebih sistematis dan berkelanjutan.

Selain itu, inkubator juga berhasil menjalin kerjasama strategis dengan pemerintah, lembaga keuangan, dan mitra bisnis untuk menyediakan akses pembiayaan dan dukungan teknis kepada tenant. Meskipun demikian, program ini masih menghadapi beberapa tantangan, seperti keterbatasan akses modal, kendala infrastruktur, dan keterbatasan jaringan pasar internasional bagi tenant.

Secara keseluruhan, **Lembaga Inkubator Al-Hijjaz** telah menunjukkan kinerja yang baik dalam mendukung pengembangan wirausaha dan usaha lokal, namun diperlukan beberapa upaya perbaikan untuk meningkatkan dampak dan jangkauan program inkubasi.

**Saran**

Untuk meningkatkan efektivitas program inkubasi ke depan, berikut adalah beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh **Lembaga Inkubator Al-Hijjaz**:

1. **Peningkatan Fasilitas Inkubasi**: Membangun atau meningkatkan infrastruktur inkubator, seperti coworking space dan laboratorium riset, untuk mendukung tenant dalam proses inovasi dan pengembangan produk.
2. **Program Penggalangan Dana dan Akses Modal**: Mengembangkan skema pembiayaan baru, seperti dana inkubasi khusus, kemitraan dengan venture capital, atau memfasilitasi tenant dalam mengakses platform crowdfunding untuk mendukung ekspansi bisnis mereka.
3. **Diversifikasi Layanan Inkubasi**: Menyediakan layanan tambahan, seperti konsultasi hukum, perizinan, dan akses ke teknologi digital, agar tenant lebih siap bersaing di pasar yang lebih luas.
4. **Penguatan Jejaring Bisnis**: Meningkatkan kolaborasi dengan pelaku bisnis, BUMN, dan institusi swasta untuk memperluas jaringan bisnis tenant dan memfasilitasi peluang kemitraan strategis yang berkelanjutan.
5. **Monitoring dan Evaluasi yang Lebih Intensif**: Melakukan pemantauan secara berkala terhadap perkembangan tenant, baik selama masa inkubasi maupun pasca-inkubasi, untuk memastikan keberhasilan usaha dan memberikan bantuan tambahan jika diperlukan.
6. **Kemitraan dengan Pemerintah dan Institusi Pendidikan**: Terus memperkuat hubungan dengan pemerintah daerah dan universitas untuk mendapatkan dukungan kebijakan dan keahlian akademis yang dapat mempercepat pengembangan usaha tenant serta meningkatkan daya saing di pasar nasional dan internasional.

Dengan mengimplementasikan saran-saran di atas, **Lembaga Inkubator Al-Hijjaz** diharapkan dapat memberikan dampak yang lebih besar dalam mendukung pertumbuhan UKM dan menciptakan wirausaha yang berdaya saing tinggi serta mampu berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian lokal.

Demikian laporan ini dibuat berdasarkan tugas dan kegiatan yang kami selenggarakan.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Garut , 04 Oktober 2024 |
|  | Kepala Lembaga Inkubator Al- Hijjaz |
|  |   |
|  | Syaripudin S.Pd |
|  |  |