



# 2024 LAPORAN INKUBATOR BISNIS TEKNOLOGI BDI MAKASSAR



**Inkubator Bisnis**  
Balai Diklat Industri Makassar



**Balai Diklat Industri**  
**MAKASSAR**



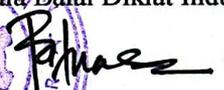
## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga pelaksanaan kegiatan Inkubator Bisnis tahun 2024 dapat berjalan dengan baik sesuai jadwal yang telah ditetapkan.

Program Inkubator Bisnis merupakan program atau organisasi yang bertujuan mempercepat pengembangan dan keberhasilan usaha pemula dengan menyediakan layanan dan sumber daya yang diperlukan. Tujuan dari program inkubator bisnis adalah memfasilitasi pengembangan dan pertumbuhan industri baru serta membina wirausaha industri dan meningkatkan kemampuan IKM utamanya dalam hal manajemen usaha dan pemasaran produk..

Dengan berakhirnya kegiatan Inkubator Bisnis tahun 2024 ini, maka sebagai bahan pertanggungjawaban penyelenggara disusunlah laporan pelaksanaan kegiatan tersebut. Kami menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih banyak kekurangan, karena itu sangat diharapkan adanya masukan yang bersifat konstruktif demi kesempurnaan pelaksanaan kegiatan di masa mendatang.

Akhirnya kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan penyusunan laporan ini.

Makassar, Januari 2025  
Kepala Balai Diklat Industri Makassar  
  
**Euis Ratnasari, ST, M.S.E**  
NIP. 197804282005022001



**DAFTAR ISI**

<b>SAMPUL</b>	
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ii
<b>DAFTAR TABLE</b> .....	iv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	v
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1. Profil Lembaga</b> .....	1
<b>1.2. Latar Belakang</b> .....	2
<b>BAB II</b> .....	4
<b>PELAKSANAAN KEGIATAN</b> .....	4
<b>2.1. Tahap Pra Inkubasi</b> .....	4
<b>2.1.1. Penawaran Program Inkubasi</b> .....	4
<b>2.1.2. Seleksi Calon Tenant</b> .....	5
<b>2.1.3. Penetapan dan Kontrak Tertulis Tenant</b> .....	7
<b>2.1.4. Kontrak Tertulis dengan Tenant</b> .....	8
<b>2.2. Tahap Inkubasi</b> .....	9
<b>2.2.1. Perumusan Ide dan Pengembangan Usaha</b> .....	9
<b>2.2.2. Pelatihan Pengembangan Usaha</b> .....	10
<b>2.2.3. Pemberian Bimbingan dan Konsultasi Pengembangan Usaha</b> .....	11
<b>2.2.4. Pendampingan</b> .....	12
<b>2.2.5. Pertemuan Mitra Usaha (Business Matching)</b> .....	13
<b>2.3. Tahap Paska Inkubasi</b> .....	14
<b>2.3.1. Menyediakan Wadah Komunikasi antar Tenant</b> .....	14
<b>2.3.2. Memberikan Peluang Partisipasi Kepemilikan pada Perusahaan Tenant</b> .....	15
<b>2.3.3. Monitoring dan Evaluasi Perkembangan Tenant</b> .....	17
<b>2.3.4. Memberikan Fasilitas Akses Sumber Pembiayaan</b> .....	31
<b>2.3.5. Mengarahkan Para Alumni Inkubator Membentuk Wadah yang Legal Dalam Pengembangan Usaha</b> .....	32
<b>2.3.6. Peserta Tenant yang Masih Aktif</b> .....	33
<b>2.4. Hasil Inkubasi</b> .....	37

2.4.1. Kondisi Sebelum Mengikuti Inkubator Bisnis .....	37
2.4.2. Kondisi Setelah Mengikuti Inkubator Bisnis .....	38
<b>BAB III.....</b>	<b>45</b>
<b>DATA CALON TENANT, TENANT, DAN ALUMNI .....</b>	<b>45</b>
3.1. Data Calon Tenant yang Daftar Pada Tahap Pra Inkubasi.....	45
3.2. Data Tenant .....	50
3.3. Data Alumni Inkubasi.....	51
3.4. Mitra Lembaga Inkubator.....	57
<b>BAB IV.....</b>	<b>58</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>58</b>
4.1. Hambatan dan Kendala.....	58
4.2. Rencana Kegiatan .....	58
4.2.1. Pengembangan Start-Up.....	58
4.2.2. Peningkatan Kapasitas.....	58
4.2.3. Kolaborasi dan Kemitraan .....	58
4.3. Kesimpulan dan Saran.....	59
4.3.1. Kesimpulan .....	59
4.3.2. Saran .....	59

**DAFTAR TABLE**

Table 1. Profil Lembaga IBT BDI Makassar .....	1
Table 2. Daftar Tenant IBT BDI Makassar tahun 2024 .....	7
Table 3. Sumber Pendanaan Usaha Alumni Tenant .....	19
Table 4. Daftar Mitra Kerja Sama Tenant dengan Pihak Luar .....	19
Table 5. Peningkatan Mutu dan Kualitas Produk Tenant .....	21
Table 6. Data Alumni Tenant yang Memiliki Izin Edar .....	23
Table 7. Data Legalitas Usaha Alumni Tenant.....	24
Table 8. Data Jumlah Kapasitas Produksi Tenant .....	26
Table 9. Data Omset Penjualan Tenant Setelah Masa Inkubasi .....	27
Table 10. Data Peningkatan Jumlah Tenaga Kerja.....	28
Table 11. Data Kontribusi Pajak oleh Tenant.....	30
Table 12. Daftar alumni inkubator bisnis BDI Makassar .....	32
Table 13. Hasil Inkubasi Tenant tahun 2024 .....	40
Table 14. Data Calon Tenant yang Daftar pada Tahap Pra Inkubasi .....	45
Table 15. Data Tenant tahun 2024.....	50
Table 16. Data Alumni Inkubasi IBT BDI Makassar .....	52
Table 17. Data Mitra Lembaga IBT BDI Makassar .....	57

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Poster sosialisasi program Inkubator Bisnis BDI Makassar 2024.....	4
Gambar 2. Seleksi Wawancara Daring Calon Tenant IBT tahun 2024 (1) .....	5
Gambar 3. Seleksi Wawancara Daring Calon Tenant IBT tahun 2024 (2) .....	6
Gambar 4. Kunjungan Lokasi Usaha dalam rangka Seleksi Tenant IBT tahun 2024 .....	6
Gambar 5. Penandatanganan Kontrak Tertulis dengan Tenant .....	9
Gambar 6. Proses Pembelajaran dalam Kegiatan <i>In House Training</i> Inovasi Produk .....	11
Gambar 7. Proses Pembelajaran dalam Kegiatan <i>In House Training</i> Pemasaran .....	12
Gambar 8. Kegiatan Pendampingan/ <i>Coaching</i> terhadap para Tenant Inkubator Bisnis .....	13
Gambar 9. Whatsapp Grup Alumni Inkubator Bisnis BDI Makassar .....	15
Gambar 10. Surat Penawaran dan Surat Konfirmasi dari Tenant Bandeng Sultan .....	16
Gambar 11. Form Kuesioner Money Tenant Online dan Offline.....	17
Gambar 12. Kegiatan Money Tenant ke Lokasi Usaha.....	18
Gambar 13. Grafik Pendanaan Usaha Tenant .....	18
Gambar 14. Grafik Data Tenant yang Memiliki Izin Edar (SPP-IRT).....	23
Gambar 15. Grafik Kontribusi PPh oleh Tenant .....	29
Gambar 16. Grafik Kontribusi PPN oleh Tenant .....	30
Gambar 17. Penyebaran Informasi ke Tenant terkait Akses Pembiayaan (1).....	31
Gambar 18. Penyebaran Informasi ke Tenant terkait Akses Pembiayaan (2).....	32
Gambar 19. Tampilan Konten Katalog Produk Tenant Inkubator Bisnis Tahun 2024 .....	33
Gambar 20. Kegiatan IDEA Expo di Jakarta .....	34
Gambar 21. Kegiatan Industrial Festival 2024 Kemenperin di Surabaya .....	35
Gambar 22. Kegiatan IDUTEX 2024 Kemenperin di Jakarta.....	35
Gambar 23. Kegiatan Vocational Fair 2024 di Makassar .....	36
Gambar 24. Kegiatan Expo 2024 Diskop dan UKM Makassar .....	36

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Profil Lembaga

Data terkait profil lembaga Inkubator Bisnis Teknologi Balai Diklat Industri Makassar dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Table 1. Profil Lembaga IBT BDI Makassar

1.	Nama Lembaga Inkubator	:	Inkubator Bisnis Teknologi Balai Diklat Industri Makassar
2.	Nama Lembaga Induk	:	Balai Diklat Industri Makassar
3.	Bentuk Lembaga Inkubator	:	Pemerintah Pusat
4.	Alamat Lembaga Inkubator	:	Jl. Perintis Kemerdekaan KM.17, Makassar
5.	Kota/Kab Lembaga Inkubator	:	Kota Makassar
6.	Email Lembaga Inkubator	:	inkubis.bdimakassar@gmail.com
7.	Website Lembaga Inkubator	:	inkubator.bdimakassar.go.id
8.	Telepon Lembaga Inkubator	:	0895330022661
9.	Nomor SK Pendirian/Akta Notaris	:	Nomor 97 Tahun 2020
10.	Tanggal SK Pendirian/Akta Notaris	:	17 April 2020
11.	Nomor Tanda Daftar Lembaga Inkubator di SIPENSI	:	20237371003
12.	Latar Belakang	:	Dalam rangka meningkatkan daya saing nasional perlu ditumbuhkembangkan wirausaha baru yang tangguh, kreatif, dan profesional.
13.	Visi	:	Menciptakan Industri Kecil Menengah (IKM) yang Inovatif, Berdaya Saing, dan Mempunyai Nilai Ekonomi
14.	Misi	:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membimbing dan mendampingi IKM untuk mendapatkan kemudahan secara teknis dalam melakukan proses inovasi produk dan sistem manajemen, pemasaran produk, dan akses ke lembaga pendanaan.</li> <li>2. Memberikan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan para IKM</li> <li>3. Mengembangkan kerjasama dan jejaring dengan berbagai pihak dalam rangka penguatan kelembagaan inkubator bisnis</li> </ol>

15.	Tujuan	:	Memfasilitasi pengembangan dan pertumbuhan industri baru serta membina wirausaha industri dan meningkatkan kemampuan IKM utamanya dalam hal manajemen usaha dan pemasaran produk.
16.	Sasaran	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Menumbuhkan wirausaha baru dan penguatan kapasitas wirausaha pemula (startup) yang berdaya saing tinggi;</li> <li>b. Penciptaan dan penumbuhan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi;</li> <li>c. Peningkatan nilai tambah pengelola potensi ekonomi melalui pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi;</li> <li>d. Peningkatan aksesibilitas wirausahawan atau calon wirausahawan untuk mengikuti program inkubasi;</li> <li>e. Peningkatan kemampuan dan keahlian pengelola Inkubator Wirausaha untuk memperkuat kompetensi Inkubator wirausaha;</li> <li>f. Pengembangan jejaring untuk memperkuat akses sumber daya manusia, kelembagaan, permodalan pasar, informasi dan teknologi.</li> </ul>

## 1.2. Latar Belakang

Pengembangan IKM (Industri Kecil dan Menengah) sejalan dengan proses pembangunan, yang diprioritaskan untuk diarahkan pada upaya membina pola pengelolaan ekonomi nasional, yang mengandalkan kekuatan masyarakat dalam melakukan kegiatan ekonomi. Demikian pula dengan tuntutan pembangunan pada era otonomi saat ini ialah semakin mendesak untuk dapat memperkuat struktur perekonomian nasional. Untuk dapat berperan secara optimal, maka tantangan bagi pelaku usaha ialah bagaimana mewujudkan pelaku usaha yang sesuai dengan kepentingan ekonomi.

Upaya pemberdayaan IKM telah dilakukan dengan berbagai kegiatan, yang secara umum diharapkan agar terjadi peningkatan kemampuan dari sikap pengusaha, pemahaman manajemen usaha dan aksesibilitas terhadap instansi yang terkait dalam mendukung kegiatan usaha. Bentuk aktivitas pemberdayaan IKM telah menjadi suatu agenda penting dalam membina pengembangan IKM berkepentingan terhadap pengembangan IKM. Hal ini mengakibatkan tidak terpadunya bentuk aktivitas bagi usaha kecil, yang disebabkan adanya bentuk aktivitas yang tidak terintegrasi dan cenderung berjalan sendiri-sendiri, yang pada akhirnya menghambat dan memperlambat kinerja IKM itu sendiri.

Dilihat dari kondisi yang ada, umumnya keberadaan IKM di Indonesia, selalu terkait dengan permasalahan yang sifatnya internal dan eksternal. Masalah internal biasanya berkaitan dengan kualitas pribadi yang melekat dalam diri pelaku IKM dan teknis manajemen yang meliputi aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek lingkungan, aspek

organisasi, aspek legalitas usaha dan aspek permodalan. Adapun masalah eksternal biasanya meliputi keterbatasan memperoleh akses informasi yang mendukung usaha, persaingan, kemampuan melakukan ekspor, akses untuk memperoleh kredit, lokasi usaha, tenaga kerja terampil, lingkungan usaha, kebijakan pemerintah dan sebagainya. Pembinaan dan pemberdayaan IKM dari pemerintah telah dilakukan dengan berbagai upaya. Perhatian pemerintah terhadap IKM tidak hanya berupa keluarnya peraturan dan kebijaksanaan yang berpihak pada IKM, tetapi juga turunnya berbagai bantuan fasilitas usaha yang diharapkan dapat mendukung kelangsungan serta mempercepat perkembangan IKM. Salah satu metode yang dilakukan ialah dengan menggunakan metode inkubator bisnis.

Berdasarkan peraturan Sekjen Kementerian Perindustrian Nomor: 9/SJ-IND/Per/10/12 dan keputusan Kepala Pusdiklat Industri Kementerian Perindustrian Nomor: 192/SJ-IND/Per/12/2012, serta Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 2 Tahun 2022 Balai Diklat Industri Makassar menjadi tempat penyelenggaraan inkubator bisnis untuk wirausaha industri kecil dan industri menengah. Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Makassar berada dibawah lembaga Balai Diklat Industri Makassar Kementerian Perindustrian yang didirikan pada tanggal 17 April 2020 dengan SK Kepala Balai Diklat Industri Makassar. Melalui program, ini diharapkan akan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis pelaku usaha atau calon tenant melalui rangkaian program yang terstruktur mulai dari tahap awal (*start-up phase*), tahap pengembangan usaha (*the business development phase*), dan tahap kemandirian (*the maturity phase*).

## BAB II

### PELAKSANAAN KEGIATAN

#### 2.1. Tahap Pra Inkubasi

Tahap pra-inkubasi adalah tahap awal dalam program inkubator bisnis yang bertujuan untuk mengidentifikasi, menyeleksi, dan mempersiapkan calon tenant potensial untuk masuk ke program inkubasi.

##### 2.1.1. Penawaran Program Inkubasi

Penawaran bertujuan memberikan informasi mengenai kriteria, syarat, dan ketentuan program inkubasi kepada calon tenant dan benefit atau manfaat yang akan diterima saat mengikuti program inkubasi yang diterima calon tenant. Tahapan ini dilakukan oleh pengelola inkubator bisnis kemudian akan menyebarkan informasi tentang program inkubasi melalui pembuatan poster dan postingan media sosial (*website*, *instagram*, *facebook*). Selain melalui postingan sosial media, informasi ini juga disebarluaskan melalui *whatsapp* ke jaringan alumni diklat, asosiasi, pemerintah daerah, dan pihak lain yang terkait.

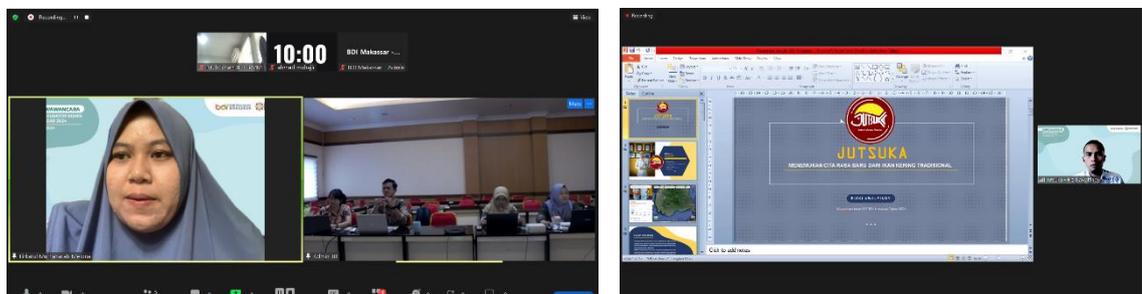


Gambar 1. Poster sosialisasi program Inkubator Bisnis BDI Makassar 2024

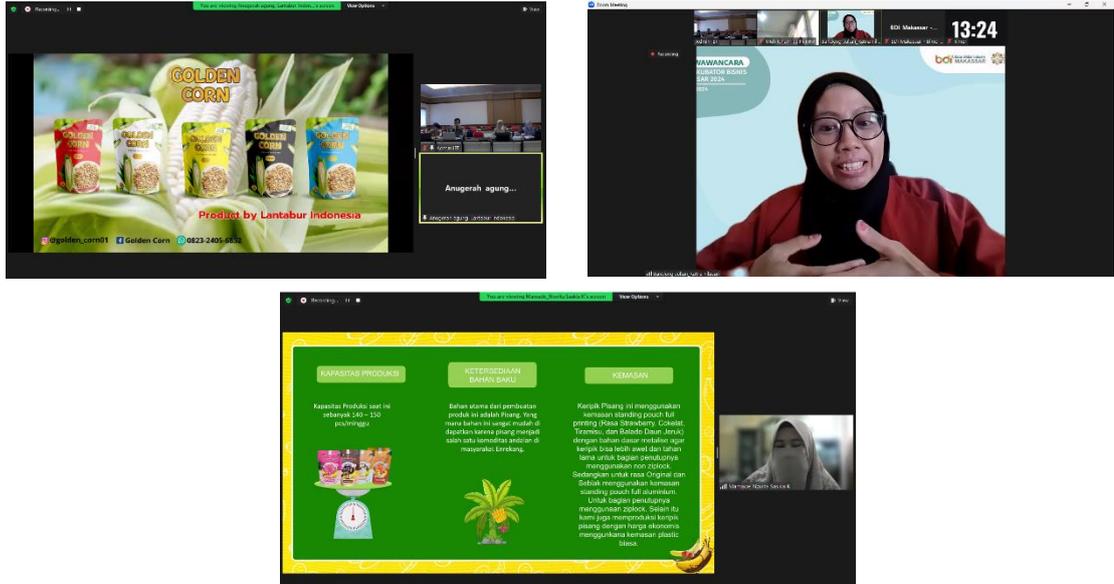
IKM yang memenuhi persyaratan dan berminat untuk menjadi tenant inkubator bisnis, dapat mengisi formulir pendaftaran secara *online* melalui *link* <https://bit.ly/daftaribt2024> menggunakan format yang telah disediakan. Formulir pendaftaran memberikan data awal seperti identitas perusahaan, penjelasan mengenai bidang usaha, proses produksi, pemasaran, manajemen usaha dan SDM, perizinan, kendala usaha serta data penunjang lain yang dibutuhkan. Format formulir pendaftaran pada lampiran 1. Proses pendaftaran dibuka dari 21 Februari – 9 Maret 2024.

### 2.1.2. Seleksi Calon Tenant

Proses seleksi calon tenant dilakukan oleh tim seleksi yang ditunjuk berdasarkan SK Tim Seleksi No. 120 Tahun 2024 tanggal 15 Maret 2024. Seleksi tenant terbagi atas tiga tahap, seleksi administrasi, wawancara, dan kunjungan lapangan. Sejumlah 65 IKM pendaftar di seleksi secara administrasi. Indikator penilaian terbagi atas tiga yaitu penilaian umum, penilaian ide bisnis, permasalahan yang dihadapi. Sebanyak 25 calon tenant lolos seleksi administrasi dan mengikuti seleksi wawancara yang dilaksanakan secara *daring/online*. Indikator penilaian seleksi wawancara terbagi atas tiga, yaitu penilaian produk dan seleksi, penilaian pemasaran, dan penilaian manajemen SDM dan keuangan. Hasil seleksi wawancara meloloskan 15 calon tenant yang selanjutnya dikunjungi untuk mendapatkan fakta-fakta di lapangan yang mendukung penetapan tenant inkubator bisnis. Dari hasil seleksi kunjungan lapangan meloloskan 10 tenant terpilih sebagai tenant inkubator bisnis BDI Makassar tahun 2024.



Gambar 2. Seleksi Wawancara Daring Calon Tenant IBT tahun 2024 (1)



Gambar 3. Seleksi Wawancara Daring Calon Tenan IBT tahun 2024 (2)



Gambar 4. Kunjungan Lokasi Usaha dalam rangka Seleksi Tenan IBT tahun 2024

### 2.1.3. Penetapan dan Kontrak Tertulis Tenant

Penetapan calon tenant inkubasi merupakan tahap penting dalam memilih calon tenant yang paling cocok untuk bergabung dengan program inkubasi. Tim seleksi calon tenant IBT akan melakukan diskusi internal untuk membahas kelebihan dan kekurangan dari masing-masing calon tenant. Hal yang menjadi pertimbangan kurang lebih dari aspek seperti kecocokan bisnis, keberlanjutan, dan kontribusi potensial terhadap komunitas/ekosistem. Setelah dilakukan penilaian, terpilih 10 tenant yang ditetapkan sebagai tenant program Inkubator Bisnis BDI Makassar tahun 2024. Tenant terpilih berdomisili di beberapa wilayah di Provinsi Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat seperti dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini:

Table 2. Daftar Tenant IBT BDI Makassar tahun 2024

No.	Nama Tenant	Nama Pemilik	Jenis Usaha	Alamat	No. Kontrak Kerja Sama
1	Anugrah Markisa	Asmar Anugrah	Sirup Markisa	Dusun Sompong Desa Pattongko, Desa Pattongko, Kec. Sinjai Tengah, Kab. Sinjai, Sulawesi Selatan	
2	Bandeng Sultan	Ratna Nilasari	Ikan Bandeng Frozen	Jl. Perintis Kemerdekaan KM.18, Kel. Pai, Kec. Biringkanaya, Kota Makassar, Sulawesi Selatan	B/1558/BPSDMI/BI-Makassar/HK/07/2024
3	Bunda Alif	Irmawati Lajju	Abon Ikan Tuna	Sappa Bungoro, Desa Bowong Cindea, Kecamatan Bungoro, Kab. Pangkep, Sulawesi Selatan	
4	Dapoer Ummi N3	Yusnidah	Aneka Kripik (Sukun, Pisang, dll)	BTN Magfirah City II Blok.B No.1 Jl. Abdul Syakur, Kel. Karema, Mamuju, Sulawesi Barat	

5	HBL Food	Sahariah	Abon Ikan Cakalang	P.Bontosua Desa Mattiro Bone, Liukang Tupabbiring, Kab. Pangkep, Sulawesi Selatan
6	Izziy Ice Cream	A. Handayani M.	Ice Cream	Kompleks Yayasan Gubernur Daya Paccerakkang blok m4 no. 1, Paccerakkang, Biringkanaya, Kota Makassar, Sulawesi Selatan
7	Jutsuka	Rizki Awalfindy	Ikan Kering	Dusun Sapiri Pangka, Desa Balleanging, Ujung Loe, Kab. Bulukumba, Sulawesi Selatan
8	Mamade Nagih	Novita Saskia K	Kripik Pisang	Jl. Poros Enrekang-Toraja, Belajen/Kecok, Kambiolangi, Alla, Kab. Enrekang, Sulawesi Selatan
9	PT. Karya Petani Milenial	Fadli Anggara Putra	VCO	Jl. Mattoanging, Desa Balleanging, Ujung Loe, Kab. Bulukumba, Sulawesi Selatan
10	PT. Jenk Ranaa Berjaya	Evand Nur Fauzan	Bumbu Masakan Instant	Perumnas Antang blok 1 jl. Bangkala dalam 12 no 8, Biring Romang, Kec. Manggala, Kota Makassar, Sulawesi Selatan

#### 2.1.4. Kontrak Tertulis dengan Tenant

Penandatanganan kontrak kerja sama antara BDI Makassar dengan tenant terpilih tentang kegiatan inkubator bisnis merupakan langkah penting bagi pengelola IBT dalam memastikan kedua belah pihak memahami dan menyetujui persyaratan serta kewajiban yang terkait dengan program inkubasi. Terjalinnnya kemitraan akan memastikan hubungan tersebut didasarkan pada kesepakatan yang jelas dan transparan. Pengelola inkubator terlebih dahulu akan menyampaikan dan menjelaskan draft kontrak kepada tenant terpilih dan akan diberikan waktu untuk dipelajari oleh tim tenant sebelum disepakati bersama.



Gambar 5. Penandatanganan Kontrak Tertulis dengan Tenant

## 2.2. Tahap Inkubasi

Tahap Inkubasi adalah proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh IBT BDI Makassar kepada tenant Inkubator. Manfaat Inkubasi sangat besar bagi peningkatan mental wirausaha tenant, peningkatan ekonomi, omset dan kesejahteraan tenant. Berdasarkan Permenkop dan UKM RI Nomor 14 tahun 2023 tentang Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria Penyelenggaraan Pengembangan Inkubasi Bab II Pasal 19 menyebutkan tahapan Inkubasi paling sedikit terdiri dari:

### 2.2.1. Perumusan Ide dan Pengembangan Usaha

Tahap perumusan ide dan pengembangan usaha merupakan proses membangun pondasi untuk sebuah *startup*. Dimulai dari melakukan identifikasi masalah dan mencari solusi atau peluang yang ingin dimanfaatkan di pasar. Dengan melakukan riset pasar, pelaku usaha dapat melihat dan memahami kebutuhan pelanggan potensial, pesaing, dan tren pasar. Dari sini, ide usaha dapat dirumuskan dengan berfokus pada memberikan nilai tambah dan solusi bagi pengguna. Rencana bisnis kemudian disusun, mencakup strategi pemasaran, model pendapatan, analisis keuangan, dan rencana pengembangan produk atau layanan. Validasi ide dilakukan dengan cara uji coba pasar dan prototipe,

memastikan bahwa ada permintaan pasar yang nyata. Membangun tim yang solid, yaitu memiliki tim dengan keahlian yang sesuai sangat penting. Kemudian, memberikan dukungan program inkubasi yang sesuai guna mendukung pertumbuhan startup. Setelah mengimplementasikan, proses iterasi terus dilakukan berdasarkan respon pasar dan pengalaman pelanggan untuk memperbaiki produk atau layanan serta strategi bisnis secara berkelanjutan. Langkah - langkah tersebut akan membantu tenant memiliki peluang yang lebih baik untuk terus berkembang dan sukses di masa depan.

### 2.2.2. Pelatihan Pengembangan Usaha

Pelatihan pengembangan usaha yang diselenggarakan inkubator kepada tenant untuk memberikan wawasan, keterampilan, dan dukungan yang diperlukan bagi para tenant untuk membangun dan mengelola usaha mereka dengan sukses. Program pelatihan ini mencakup inovasi produk. Dengan dukungan dari inkubator diharapkan memberikan dampak positif bagi tenant dalam mengembangkan usaha mereka untuk meraih kesuksesan dimasa yang akan datang.

Pada tahap inkubasi ini, selain mendapatkan mentoring/coaching dari masing-masing pendamping, tenant inkubator bisnis BDI Makassar juga mendapatkan workshop/pelatihan/inhouse training yaitu terkait Strategi Pengembangan Ide Usaha dan Inovasi Produk. Inovasi produk merupakan salah satu dampak dari perubahan teknologi yang cepat dan variasi produk yang tinggi akan menentukan kinerja organisasi (Hurley & Hult, 1998). Inovasi yang tinggi baik itu inovasi proses maupun inovasi produk akan meningkatkan kemampuan perusahaan menciptakan produk yang berkualitas. Kualitas produk yang tinggi akan meningkatkan keunggulan bersaing perusahaan yang pada akhirnya berdampak pada kinerja perusahaan. Peningkatan perekonomian adalah suatu perubahan atau perbaikan kondisi dari perekonomian yang lemah kearah perekonomian yang lebih baik atau mengalami kemajuan dari sebelumnya.

Tujuan pelaksanaan pelatihan “**Strategi Pengembangan Ide Usaha dan Inovasi Produk**” adalah untuk memberikan pendampingan terhadap pelaku IKM dalam mengembangkan ide usahanya dan menganalisis rencana bisnis dalam perencanaan produksi. Kegiatan ini dilaksanakan selama 2 hari mulai dari tanggal 20-21 Juni 2024 di BDI Makassar. Adapun materi yang diberikan ke para tenant/IKM adalah sbb:

- Konsep Dasar Pengembangan Ide Usaha
- Inception dan Praktik: Brainstorming Ide Usaha
- Inception dan Praktik: Analisis Kelayakan Awal Ide Usaha
- Design & Development: Analisis Pasar
- Praktik: Survei Pasar & Analisis Tren
- Design & Development dan Praktik: Analisis Kompetisi
- Design & Development: Pengembangan Prototype dan Praktik Pengembangan Prototype
- Execution & Launching dan Praktik: Rencana Bisnis
- Execution & Launching dan Praktik: Perencanaan Pengembangan Produk
- Execution & Launching dan Praktik: Strategi Peluncuran Produk
- Execution & Launching dan Praktik: Perencanaan Produksi



Gambar 6. Proses Pembelajaran dalam Kegiatan *In House Training* Inovasi Produk

### 2.2.3. Pemberian Bimbingan dan Konsultasi Pengembangan Usaha

Masalah IKM yang dijumpai saat ini yaitu di era digitalisasi ini, pemanfaatan teknologi digital juga menjadi masalah ketika memasarkan produk diakibatkan persaingan dan menjangkau branding dalam memperkenalkan produk ke konsumen. Kebanyakan para pelaku bisnis IKM masih berfokus pada trading dan melupakan sisi branding. Hal ini dapat disebabkan karena ketidaktahuan, atau sifat tertutup para pelaku bisnis atas ide baru dan merasa cepat puas. Di samping itu, para pelaku IKM belum memahami manfaat dari branding, rendahnya ilmu tentang branding, belum memiliki karakter entrepreneur yang positif dan yang tidak kalah penting adalah belum mendapatkan pelatihan atau pendampingan mengenai teknis strategi branding bagi para pelaku IKM. Oleh karena itu, melalui kegiatan pelatihan ini, para IKM diharapkan mampu menganalisa strategi pemasaran dan menyiapkan diri dalam menghadapi pesaing

pasar. Kegiatan ini berlangsung selama 2 hari di BDI Makassar mulai dari tanggal 29-30 Juli 2024. Adapun materi yang diberikan ke para tenant/IKM adalah sbb:

- Menemukan Why Dalam Branding Produkmu
- Mencari Segmentasi & Targeting
- Siapa customer Produk Mu sebenarnya?
- Menyusun Positioning, Differentiation, dan Branding yang Solid
- Beradaptasi dengan Perubahan Marketing 1.0 – Marketing 5.0
- Customer Journey
- Latihan menyusun Marketing Plan



Gambar 7. Proses Pembelajaran dalam Kegiatan *In House Training* Pemasaran

#### 2.2.4. Pendampingan

Selain memperoleh pelatihan setiap tenant akan diberikan pendamping atau *coach* minimal 1 (satu) orang pendamping yang akan membantu tenant untuk berdiskusi serta memantau perkembangan usaha setiap tenant. Dalam proses pendampingan tersebut, setiap tenant dapat berkonsultasi atas masalah-masalah yang dihadapi dalam pengembangan usahanya. Pemberian bimbingan dan konsultasi pengembangan usaha dilakukan dengan melakukan kunjungan kepada para tenant yang terpilih dan memberikan banyak masukan terkait dengan perbaikan-perbaikan yang wajib harus dilakukan dalam tahap inkubasi. Setiap pendamping bertugas membantu tenant dalam mengevaluasi kemajuan, memberikan umpan balik, dan menawarkan solusi untuk tantangan yang dihadapi.

Setiap pendamping diwajibkan melaporkan hasil pendampingan kepada tim pengelola dengan mengisi form atau logbook pendampingan. Pendamping dapat berasal dari instruktur, widyaiswara dan pengurus inkubator bisnis yang memiliki kompetensi dalam bidang olahan pangan serta memiliki kompetensi sebagai pendamping UMKM. Komunikasi antara tenant dengan pendamping dapat dilakukan menggunakan berbagai media seperti Whatsapp, Zoom, diskusi di kantor, maupun kunjungan langsung ke lokasi usaha tenant.



Gambar 8. Kegiatan Pendampingan/*Coaching* terhadap para Tenant Inkubator Bisnis

### 2.2.5. Pertemuan Mitra Usaha (Business Matching)

*Business matching* adalah kegiatan yang mempertemukan tenant dengan calon mitra usaha, investor, atau mitra yang sesuai dengan kebutuhan tenant. Ini adalah salah satu tahapan yang sangat penting untuk membantu tenant memperluas jaringan bisnis dan mendapatkan dukungan finansial atau pasar. Inkubator bisnis memiliki peran sebagai perantara antara tenant dan mitra potensial, termasuk investor dan partner strategis lainnya. Melalui kegiatan ini, para tenant memiliki kesempatan untuk memperluas jaringan, membangun hubungan, dan menjajaki peluang bisnis, inkubator hanya membantu mereka untuk mendapatkan akses ke sumber daya, pasar baru, dan potensi pertumbuhan yang besar.

Di tahun 2024, Inkubator Bisnis BDI Makassar sudah sampai pada tahap penjangkauan ke beberapa mitra seperti PT. Salesbrity Academy Indonesia dan PT. Rachmat Delapan Putera untuk membangun kolaborasi. Selain itu, kegiatan ini juga menjadi forum berbagi pengetahuan, pengalaman dan *best practice* antara tenant dan mitra bisnis yang membantu memperkuat pondasi bisnis mereka. Dengan demikian *business matching* menjadi salah satu kegiatan yang penting dalam mempercepat pertumbuhan bisnis para tenant.

Tindak lanjut atas penjangkauan yang sudah dilakukan PT Rachmat Delapan Putera berminat terhadap salah satu produk tenant untuk dipasarkan melalui jaringan usahanya. Apabila terdapat kecocokan antara PT Rachmat Delapan Putera ditargetkan pada awal tahun 2025 ini akan dilakukan penandatanganan perjanjian kerjasama antara PT Rachmat Delapan Putera dengan salah satu tenant binaan IBT BDI Makassar.

Selain itu terkait mitra-mitra lain pada saat IBT BDI Makassar mengikuti pameran *Incubator Development and Entrepreneurship Advancement Expo* (IDEA Expo) 2024 terdapat investor dan asosiasi yang diundang menjadi pengunjung pameran. Mereka datang ke booth IBT BDI Makassar dan sempat berdiskusi terkait tenant yang prospektif untuk dikembangkan. Meskipun belum ada kesepakatan yang bisa dilakukan IBT BDI Makassar berhasil memperoleh kontak untuk ditindaklanjuti di masa mendatang. Beberapa kontak yang diperoleh:

1. Bapak Dioray dari Besly Investment Divesment - UMG Idealab
2. Bapak Mizan Lazuardi, Space Program Lead IndigoHub Jakarta
3. Bapak Oktavijanto Putro, Chairman Indonesian Robotic Association
4. Bapak Alex, Sekretaris Jenderal Indonesian Robotic Association

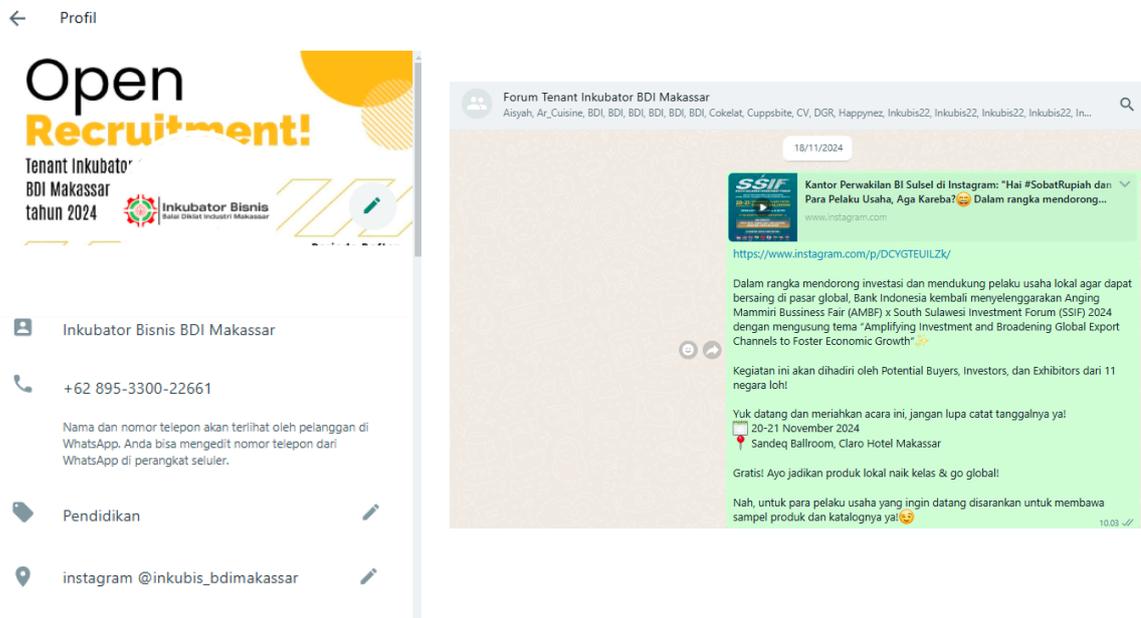
## 2.3. Tahap Paska Inkubasi

### 2.3.1. Menyediakan Wadah Komunikasi antar Tenant

Kegiatan paska inkubasi yang dilakukan oleh inkubator bisnis BDI Makassar melalui wadah komunikasi antar tenant merupakan wujud dari komitmen lembaga inkubator bisnis BDI Makassar dalam memberikan dukungan berkelanjutan kepada tenant alumni. Dengan memberikan wadah yang memungkinkan para tenant alumni tetap terhubung dan berkolaborasi, inkubator bisnis BDI Makassar memfasilitasi pertukaran pengetahuan, pengalaman,

sumber daya yang saling menguntungkan satu sama lain. Melalui acara - acara khusus, forum diskusi, dan pertemuan berkala, para alumni memiliki kesempatan untuk membangun hubungan yang kuat, dan mendapatkan wawasan dari sesama pengusaha.

Melalui jejaring sosial media Whatsapp Group “Forum Tenant Inkubator BDI Makassar” diharapkan membuka kolaborasi dan kerjasama bisnis yang potensial. Dengan mempertahankan koneksi yang berkelanjutan antara tenant yang selesai mengikuti tahap program inkubasi, inkubator bisnis BDI Makassar membantu mereka untuk terus berkembang dalam menjalankan bisnis mereka setelah masa inkubasi berakhir.



Gambar 9. Whatsapp Grup Alumni Inkubator Bisnis BDI Makassar

### 2.3.2. Memberikan Peluang Partisipasi Kepemilikan pada Perusahaan Tenant

Pemberian peluang partisipasi kepemilikan pada tenant yaitu sebagai opsi kepemilikan saham tenant oleh inkubator bisnis BDI Makassar berdasarkan kontribusi dana investasi, fasilitas, layanan dan/atau peran kepakaran dari inkubator kepada tenant. Dengan berakhirnya masa inkubasi tahun 2024, seluruh tenant tetap menjalin kolaborasi dan hubungan kerjasama baik dalam fasilitas maupun layanan kepada lembaga Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) BDI Makassar. Setelah masa inkubasi, seluruh tenant masih dilakukan monitoring dan evaluasi selama 2 (dua) tahun terhadap perkembangan usaha yang dilakukan. Oleh karena itu, seluruh tenant dapat memanfaatkan fasilitas dan layanan yang disiapkan oleh IBT BDI Makassar dalam mendukung proses perkembangan usaha masing-masing tenant.

Saat ini Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) BDI Makassar sudah melakukan penawaran kepemilikan saham tenant dengan sistem bagi hasil keuntungan usaha sebesar antara 5%-10% setiap bulannya berupa uang tunai yang diberikan kepada lembaga Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) BDI Makassar. Namun sampai saat ini, belum ada tenant mengkonfirmasi terkait kesediaan atas penawaran yang dilakukan oleh IBT BDI Makassar.



**BALAI DIKLAT INDUSTRI MAKASSAR**  
**INKUBATOR BISNIS TEKNOLOGI**  
Jl. Perintis Kemerdekaan KM. 17 Makassar, Makassar  
Telp. (0411) 556617. Fax. (0411) 556618



Makassar, 20 Januari 2025

---

Nomor : 001/BDI-Makassar/Inkubator Bisnis/I/2025  
Lampiran : 1 (satu) lembar  
Hal : Penawaran Kepemilikan Saham Tenant oleh Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar

Yth.  
Pemilik Usaha/Tenant Inkubator Bisnis tahun 2024  
di  
tempat

Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar telah melaksanakan program inkubasi tahun 2024 untuk 10 tenant sebagai berikut:

No	Nama Pemilik Usaha	Nama Tenant	Jenis Usaha	Daerah Asal
1	Asmar Anugrah	Anugrah Markisa	Sirup Markisa	Kab. Sinjai
2	Ratna Nilasari	Bandeng Sultan	Ikan Bandeng Frozen	Kota Makassar
3	Irmawati Lajju	Bunda Alif	Abon Ikan Tuna	Kab. Pangkep
4	Yusnidah	Dapoer Ummi N3	Kripik Sukun, DII (Aneka Kripik)	Kab. Mamuju
5	Sahariah	HBL Food	Abon Ikan Cakalang	Kab. Pangkep
6	A. Handayani M.	Izzy Ice Cream	Ice Cream	Kota Makassar
7	Rizki Awalfindy	Jutsuka	Ikan Kering	Kab. Bulukumba
8	Novita Saskia K	Mamade Nagih	Kripik Pisang	Kab. Enrekang
9	Fadli Anggara Putra	PT Karya Petani Milenial	VCO	Kab. Bulukumba
10	Evand Nur Fauzan	PT. Jenk Ranaa Berjaya	Bumbu Masakan Instant	Kota Makassar

Kami dari Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar mengucapkan terima kasih atas partisipasi dan kerjasama dari tenant terpilih di tahun 2024 sehingga kegiatan inkubasi di tahun 2024 dapat berjalan lancar. Dengan berakhirnya masa inkubasi tahun 2024, diharapkan seluruh tenant tetap menjalin kolaborasi dan hubungan kerjasama baik dengan lembaga Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar. Adapun fasilitas yang disediakan seperti pendampingan dan penggunaan workshop BDI Makassar sudah tidak dapat digunakan kembali. Namun setelah masa inkubasi, seluruh tenant masih dilakukan monitoring dan evaluasi selama minimal 2 (dua) tahun terhadap perkembangan usaha yang dilakukan.

Berdasarkan Permenkop dan UKM RI No 14 tahun 2023, maka melalui surat ini kami dari Lembaga Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar berniat untuk memiliki saham/porsi kepemilikan pada usaha tenant sebesar 5%. Dengan adanya kepemilikan saham tersebut, tenant akan mendapatkan fasilitas berupa program pendampingan dan konsultasi intensif serta akses penggunaan workshop BDI Makassar.

Selanjutnya dengan adanya kepemilikan saham oleh Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar dan atas fasilitas serta program yang akan diberikan, tenant akan memiliki kewajiban memberikan bagi hasil kepada IBT BDI Makassar. Periode kepemilikan saham tenant oleh Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar akan diatur dalam kontrak kerjasama.

Demikian penawaran ini kami sampaikan. Jika Bpk/Ibu pemilik usaha bersedia atau berminat, silahkan mengisi surat pernyataan terlampir.

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terimakasih.

KETUA IBT BDI MAKASSAR,



BIMO AJI UTOMO

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

nama tenant : Bandeng Sultan  
nama pemilik : Ratna Nilasari  
tempat dan tanggal lahir : Sragen, 7 Juni 1991  
NIK : 7371114706910013  
alamat : Bumi Permata Sudiang, Blok 19 No 3, Biringkanaya, Makassar.

selaku tenant Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar tahun 2024, dengan ini menyatakan bahwa saya:

**BERSEDIA/ TIDAK BERSEDIA**

untuk menerima penawaran program dari Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar dengan penyerahan kepemilikan saham usaha saya sebesar 5% kepada Lembaga Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) BDI Makassar BDI Makassar dengan sistem bagi hasil.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, tanpa ada tekanan dari siapapun dan dalam keadaan sadar.

Makassar, 24 Januari 2025  
Yang membuat pernyataan,  
  
(Ratna Nilasari)

Gambar 10. Surat Penawaran dan Surat Konfirmasi dari Tenant Bandeng Sultan



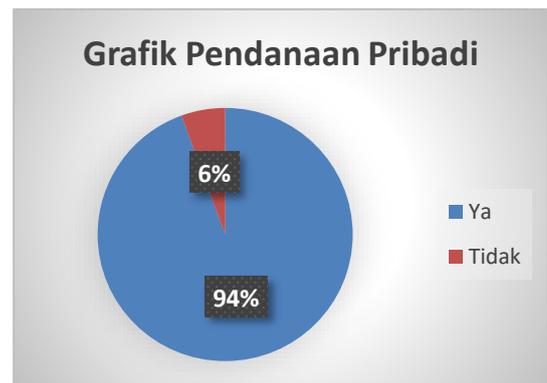


Gambar 12. Kegiatan Monev Tenant ke Lokasi Usaha

Kegiatan monitoring dan evaluasi perkembangan usaha tenant dilakukan selama 2 tahun setelah masa inkubasi. Kegiatan monev dilakukan dengan melakukan pengukuran kinerja usaha yang memuat informasi-informasi antara lain :

#### 1. Pendanaan Usaha

Dalam hal pendanaan usaha, informasi yang dibutuhkan untuk memantau kinerja usaha tenant yaitu seperti sumber pendanaan yang diperoleh oleh tenant. Misalnya dalam menjalankan usaha, tenant



memperoleh pendanaan yang berasal dari modal sendiri, pinjaman, maupun hibah dari pihak eksternal. IBT BDI Makassar sudah melakukan monev kepada tenant-tenant alumni di mana para alumni tenant rata-rata untuk pendanaan usahanya berasal dari modal pemilik usaha sendiri. Berdasarkan data monev alumni tenant, sebanyak 94% alumni tenant masih menjalankan usahanya dengan sumber dana yang diperoleh berasal dari modal pemilik usaha sendiri. Sedangkan 6% nya memakai dana pinjaman sebagai modal awal dalam menjalankan usahanya.

Table 3. Sumber Pendanaan Usaha Alumni Tenant

No	Nama Tenant/IKM	Pendanaan Pribadi	Pinjaman	Investor	Hibah
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
2	Mariqi Cake and Snack	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
3	SULAWESI HERBA NUSANTARA	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
4	Dapoer Amira	Ya	Ada	Tidak ada	Tidak ada
5	SENTRA FOODS	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
6	WA' IYA	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
7	Widya Bakery and Cookies	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
8	PT. INOVASI TUNA BERALAYAR INDONESIA (ITUBER INDONESIA)	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
9	banana paper / Kinggu	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Ada
10	Ondeway Sinergi Indonesia	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
11	Simpaty Lombok Kuning	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
12	ALIBE	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
13	Alisa Cake And Bakery	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada
14	La Unti	Tidak	Ada	Tidak ada	Tidak ada
15	PT.HAPPYNEZ GROUP PRATAMA	Ya	Ada	Tidak ada	Tidak ada
16	Dapur Aisyahsuka	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Ada
17	Goolla	Ya	Ada	Ada	Tidak ada
18	Domami	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Ada
19	Roti Bakar Adakah	Ya	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada

## 2. Mitra Kerja Sama

Dalam memperluas pemasaran produk, beberapa alumni tenant turut bermitra dengan berbagai mitra baik dalam hal pemasok bahan baku, pemasaran produk, maupun dalam meningkatkan/menciptakan inovasi produk yang baru. Setelah dilakukan monitoring, beberapa tenant alumni mengalami peningkatan pada aspek pemasaran setelah mengikuti masa inkubasi. Di mana hanya bekerja sama dengan 1-2 reseller yang ada di dalam 1 kota, tetapi setelah mengikuti program inkubasi para alumni tenant memperluas pemasarannya untuk meningkatkan penjualan usaha dengan menjalin kerjasama dengan berbagai reseller yang tersebar di berbagai kota.

Table 4. Daftar Mitra Kerja Sama Tenant dengan Pihak Luar

No	Nama Tenant/IKM	Kerja Sama dengan Pihak Luar		
		Supplier/Pemasok	Penjualan dan Pemasaran	Inovasi Produk
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	PT. Toarco Jaya	Hotel, Coffee Shop, Restaurant, UMKM	PT. Toarco Jaya, Scuro Lavino

2	Mariqi Cake and Snack	Distributor Kacang,gula,telur Pemasok coklat	Supermarket, hotel,Toko oleh-oleh,agen reseller,marketplace, instansi	Inovasi dari UMKM Mariqi Cake and Snack
3	Sulawesi Herba Nusantara	Petani	Reseller, Distributor	Brand baru dan produk varian baru
4	Dapoer Amira	Distributor rempah2 dari kec.tondong Kab.Pangkep	Outlet, Reseller, Mitra toko offline (Apotek dan toko oleh2) Retail modern, cafe Jamu HERBAMIRA dan penjualan online di WA, IG dan FB	Inovasi produk pada Cafe Jamu HERBAMIRA dengan menyediakan menu yang cocok dan disukai anak milenial seperti Kunyit Latte, Jamer Latte, Telang Sereh, dll.
5	Sentra Foods	RPH KABUPATEN PINRANG DAN NELAYAN	-	BAKSO DAN NUGGET EKSTRAK SAYUR DAN BUAH
6	WA'YIA	Distributor rempah2 dari Makassar	-	-
7	Widya Bakery and Cookies	Toko Vi & Vi	Sekolah dan Toko-toko klontongan wilayah Makassar, Gowa, dan Maros	-
8	PT. Inovasi Tuna Beralayar Indonesia (Ituber Indonesia)	Nelayan, Petani Cabe, Dan Penjual Rempah2 Dipasar	Hotel, Restoran, Supermarket Dam Customer Langsung	Nelayan, Dan Para Petani
9	banana paper / Kinggu	Dapur oma emi Petani lokal sales Minyak Fortune	BDI TDA Rumah BuMN bulukumba Toko oleh2 Wildan mart Aa mart	Fadiba indonesia
10	Ondeway Sinergi Indonesia	Kelompok Petani Kahayya, toko bahan baku Qaar, Dainichi	jajan_bulukumba, beberapa influencer bulukumba	Dripbag coffee, kopi bubuk, espresso botolan
11	Simpaty Lombok Kuning	Kelompok tani binaan BI	Toko dan supermkaet retail	-
12	ALIBE	-	-	-
13	Alisa Cake And Bakery	Supliyer margarin,	toko kue brownies amanda	tidak ada
14	La Unti	Penjual pisang, retail bahan baku, toko plastik	Toko oleh2, cafe	Toko oleh2, cafe

15	PT. Happynez Group Pratama	-	Supermarket gelael Makassar dan gelael Timika, Supermarket Farmers, Suoermarket Baji Pamai, Maros Highland, Roti Daeng Bandara dan semua outlet roti daeng, Minibar Hotel Harper, Hotel Mercure, Hotel Dalton, Hotel Aryaduta, Hotel ibis, Koperasi Bank Indonesia.	-
16	Dapur Aisyahsuka	Indo grosir	Toko oleh2 toraja, jaya karya, gelael, hotel Dalton, aryaduta, novotel, Ibis , HOR, sombaopu oleh oleh	Tidak ada
17	Goolla	Petani Gula Aren	Reseller	Cafe dan Warkop
18	Domami	Toko Bahan Kue	Tidak ada	tidak ada
19	Roti Bakar Adakah	Benteng putera sejahterah, aneka jaya boga sejahtera, mulia jaya plastik, sinar mulia, surya nasional, surya cemerlang	Tidak ada	tidak ada

### 3. Peningkatan Mutu dan Kualitas Produk

Setelah melewati program inkubasi dan dilakukan monev kepada alumni tenant, beberapa tenant sudah melakukan usaha dalam menjaga maupun meningkatkan kualitas produk usaha mereka. Berbagai upaya yang mereka lakukan dapat dilihat dalam tabel di bawah ini.

Table 5. Peningkatan Mutu dan Kualitas Produk Tenant

No	Nama Tenant/IKM	Masa Inkubasi	Peningkatan Mutu & Kualitas Produk
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	Pemilihan biji kopi sesuai grade dan kategori specialty
2	Mariqi Cake and Snack	2022	Peningkatan desain kemasan produk, kualitas produk, pemilihan bahan baku, pelatihan karyawan
3	Sulawesi Herba Nusantara	2023	Menggunakan bahan baku berkualitas tinggi, menanggapi umpan balik pelanggan untuk

			perbaikan, menggunakan kemasan yang lebih aman dan menarik, memastikan kemasan melindungi produk selama distribusi.
4	Dapoer Amira	2022	Menentukan dan menerapkan SOP disetiap proses
5	Sentra Foods	2021	Penggunaan Bahan Baku Segar dari rph dan nelayan
6	WA'YIA	2022	-
7	Widya Bakery and Cookies	2023	Memastikan penggunaan bahan baku yang aman
8	PT. Inovasi Tuna Beralayar Indonesia (Ituber Indonesia)	2021	-
9	banana paper / Kinggu	2022	Setiap memproduksi, bahan baku disortir terlebih dahulu untuk memastikan kualitas yang baik
10	Ondeway Sinergi Indonesia	2023	penerapan sop pengemasan
11	Simpati Lombok Kuning	2023	Memiliki citarasa unik autentik serta menggunakan bahan bahan berkualitas, diolah menggunakan resep turun temurun, tanpa pewarna, tanpa pengental, tanpa msg dan bebas gula
12	ALIBE	2020	Memastikan penggunaan bahan premium dan sterilisasi saat packing.
13	Alisa Cake And Bakery	2020	mengupgrade varian dan bahan baku serta kemasan
14	La Unti	2023	Mengurangi kontak tangan secara langsung, mencari supplier dgn bahan baku lebih bersih/berkualitas
15	PT. SHappynez Group Pratama	2020	Mengupgrade kemasan lebih premium dan bahan yang berkualitas
16	Dapur Aisyahsuka	2021	Bahan baku yang lebih bagus
17	Goolla	2022	Melakukan kontrol hingga ke petani supplier
18	Domami	2022	-
19	Roti Bakar Adakah	2022	Jenis bahan baku ke yang lebih tinggi protein

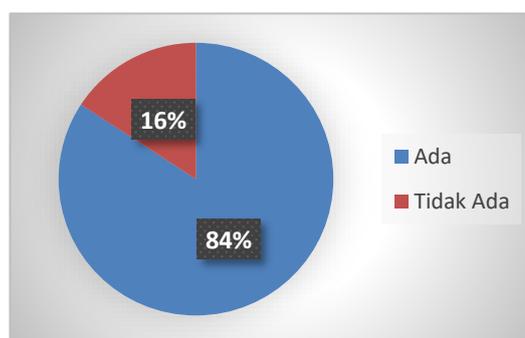
#### 4. Perolehan Sertifikasi dan Izin Edar

Izin edar untuk usaha olahan makanan dan minuman penting karena memastikan produk aman dikonsumsi dan tidak membahayakan kesehatan.

Izin edar juga memberikan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual. Beberapa manfaat izin edar bagi usaha olahan makanan dan minuman, antara lain :

- Menjamin produk pangan diproduksi dengan proses yang aman dan higienis
- Memberikan keyakinan kepada konsumen bahwa produk layak dikonsumsi
- Meningkatkan kepercayaan konsumen
- Memungkinkan produk dijual secara luas

Berdasarkan data monev alumni tenant, sebanyak 84% alumni tenant sudah memiliki sertifikat izin edar yaitu berupa SPP-IRT (Surat Perizinan Pangan Industri Rumah Tangga). Sedangkan



16%-nya belum memiliki surat izin PIRT.

Gambar 14. Grafik Data Tenant yang Memiliki Izin Edar (SPP-IRT)

Table 6. Data Alumni Tenant yang Memiliki Izin Edar

No	Nama Tenant/IKM	Masa Inkubasi	No PIRT
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	23012300122110000000
2	Mariqi Cake and Snack	2022	505730801033429
3	Sulawesi Herba Nusantara	2023	809731201003625
4	Dapoer Amira	2022	212730901028426
5	Sentra Foods	2021	-
6	Wa'iya	2022	1117371010148-24 / 2117371010148-24
7	Widya Bakery And Cookies	2023	2067306012321120
8	PT. Inovasi Tuna Beralayar Indonesia (Ituber Indonesia)	2021	2027302010352
9	Banana Paper / Kinggu	2022	514730201034425
10	Ondeway Sinergi Indonesia	2023	-
11	Simpati Lombok Kuning	2023	18082100143270000000
12	Alibe	2020	-
13	Alisa Cake And Bakery	2020	5057371010742-28
14	La Unti	2023	2067371010045-24; 3067371010045-24
15	PT. Happynez Group Pratama	2020	5067371010139-24/ 2067371010139-24/ 3067371010139-24
16	Dapur Aisyahsuka	2021	5147371010163-28

17	Goolla	2022	209731101004825
18	Domami	2022	3057371030411-27
19	Roti Bakar Adakah	2022	29112100003950000000

#### 5. Perolehan Legalitas Usaha

Usaha makanan, terlebih pangan olahan, merupakan salah satu jenis bisnis yang begitu dinikmati. Hal ini mengingat minat pasar terhadap makanan yang tidak pernah turun. Industri makanan terbagi menjadi industri rumahan (usaha mikro dan kecil) dan industri makanan dengan skala menengah hingga besar. Pelaku usaha wajib mengetahui beberapa izin dasar yang harus dipenuhi dalam bisnis industri makanan agar kegiatan usahanya terjamin legalitasnya. Perlu diketahui bahwa setiap jenis industri makanan membutuhkan perizinan berusaha yang berbeda berdasarkan jenis klasifikasi usahanya dan risiko kegiatan usahanya.

Persyaratan dasar untuk perizinan berusaha dalam industri makanan juga menjadi kunci agar dapat memastikan keamanan konsumen serta keberlanjutan bisnis. Tujuan utama dari adanya berbagai perizinan berusaha yang harus diurus adalah untuk melindungi kesehatan dan keselamatan konsumen serta menjaga integritas produk pangan. Oleh karena itu, industri makanan diharapkan bisa mengendalikan risiko terhadap penyebaran penyakit dan menjaga ekosistem lingkungan hidup.

Dari kegiatan monev yang telah dilakukan, ada beberapa tenant yang mengalami peningkatan dari aspek legalitas usaha, salah satunya yaitu sertifikat HAKI dan Halal. Sebelum masa inkubasi, tenant hanya sebatas memiliki sertifikat usaha yaitu berupa NIB (Nomor Induk Berusaha). Tetapi setelah dilakukan pendampingan terkait pentingnya legalitas usaha dalam menjalankan suatu usaha, tenant mulai untuk mengurus/mendaftarkan legalitas usahanya baik legalitas Hak Kekayaan Intelektual (HaKI) maupun sertifikat Halal. Beberapa tenant yang belum memiliki sertifikat HaKI dan Halal karena beberapa masih dalam proses pendaftaran/pengurusan.

Table 7. Data Legalitas Usaha Alumni Tenant

No	Nama Tenant/IKM	Masa Inkubasi	NIB	HAKI	Sertifikat Halal
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	1512210055309	001005551	ID3110019951160924
2	Mariqi Cake and Snack	2022	9120001710514	00772705	ID73110000188201021
3	Sulawesi Herba Nusantara	2023	9120215081583	00876626	ID73110000191580921

4	Dapoer Amira	2022	1309210019183	001099170	ID73110001372570622
5	Sentra Foods	2021	1263000121744	001046839	ID7311000768600823
6	Wa'iyah	2021	9120209732398	tidak ada	ID73210000045160820
7	Widya Bakery and Cookies	2023	3110230207826	tidak ada	Tidak Ada
8	PT. Inovasi Tuna Berlayar Indonesia (Ituber Indonesia)	2021	1009230013861	001185231	ID73110000629901022
9	banana paper / Kinggu	2022	1509210016983	tidak ada	ID6100019061221
10	Ondeway Sinergi Indonesia	2023	1403220065007	tidak ada	ID73110002320030323
11	Simpatih Lombok Kuning	2023	1808210014327	000819105	ID00060142830322
12	ALIBE	2020	506230077211	IDM001004953	Tidak Ada
13	Alisa Cake And Bakery	2020	9120011190653	tidak ada	ID73110000169601221
14	La Unti	2023	91203026514930001	IDM000773379; IDM000984023; IDM001108647	ID73110000331970622
15	PT. Happynez Group Pratama	2020	9120117221925	IDM000830214	ID73110000045100820
16	Dapur Aisyahsuka	2021	9120302751911	tidak ada	ID73210000045041020
17	Goolla	2022	0220107740382	tidak ada	ID73110000267780621
18	Domami	2022	2709220069016	tidak ada	tidak ada
19	Roti Bakar Adakah	2022	2911210000395	2021083273	ID73110003966760623

#### 6. Peningkatan Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi adalah jumlah maksimum produk yang bisa dihasilkan dalam waktu tertentu. Untuk meningkatkan kapasitas produksi, hal-hal yang bisa dilakukan di antaranya sebagai berikut :

- Evaluasi proses produksi : pantau proses produksi untuk mengetahui apa yang bisa dioptimalkan
- Identifikasi hambatan: Identifikasi hambatan yang terjadi dalam proses produksi
- Pertimbangkan diversifikasi produk: Tambah atau perluas produk baru untuk menarik konsumen.

Informasi peningkatan kapasitas produksi penting untuk membantu suatu usaha dalam mengoptimalkan produksi dan penggunaan sumber daya. Dengan mengetahui kapasitas produksi, suatu usaha dapat menghindari kelebihan produksi yang merugikan. Manfaat mengetahui kapasitas produksi yaitu mencegah usaha tidak mampu memenuhi permintaan pasar, membantu suatu usaha menghemat biaya operasional, membantu suatu usaha memenuhi kebutuhan pelanggan, membantu usaha melakukan ekspansi berkelanjutan, dan membantu usaha meningkatkan kepuasan konsumen. Pentingnya informasi tersebut juga dapat mengukur suatu usaha

apakah usaha tersebut terus mengalami perkembangan dalam aspek produksi yang dapat mempengaruhi ketersediaan produk dalam pemenuhan kebutuhan konsumen. Berikut data alumni tenant pada proses pengembangan usahanya dilihat dari aspek kapasitas produksi.

Table 8. Data Jumlah Kapasitas Produksi Tenant

No	Nama Tenant/IKM	Masa Inkubasi	Kapasitas Produksi		Peningkatan dalam satuan %
			Setelah Masa Inkubasi	Monitoring tahun 2024	
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	400kg/bulan	500 kg / bulan	25%
2	Mariqi Cake and Snack	2022	2000pcs / bulan	3500 pcs / bulan	75%
3	Sulawesi Herba Nusantara	2023	900pcs / bulan	Minyak Balur = 1.000 / bulan	11%
4	Dapoer Amira	2022	500 pcs / bulan	1000 Pcs/bulan	100%
5	Sentra Foods	2021	15kg / minggu	30KG/MINGGU	100%
6	Wa'iya	2022	200 pcs/bulan	300pcs/bln	50%
7	Widya Bakery and Cookies	2023	3000 pcs roti	++4000 pcs roti	33%
8	PT. Inovasi Tuna Berlayar Indonesia (Ituber Indonesia)	2021	bahan baku : 300kg / bulan	Bahan Baku minimal Ikan tuna 500 Kg Perbulann M	67%
9	banana paper / Kinggu	2022	1000 pcs / bulan	1300 pcs / bulan	30%
10	Ondeway Sinergi Indonesia	2023	400kg/bulan	500kg/bulan	25%
11	Simpatil Lombok Kuning	2023	1,5ton perbulan	2 Ton perbulan	33%
12	ALIBE	2022	90pcs/bulan	100 pcs/bulan	11%
13	Alisa Cake And Bakery	2020	20kg tepung	40 kg tepung	100%
14	La Unti	2023	950pcs/bulan	1000/bulan	5%
15	PT. Happynez Group Pratama	2020	700pcs/tahun	1000pcs/tahun	43%
16	Dapur Aisyahsuka	2021	500pcs/minggu	650 pcs/minggu	30%
17	Goolla	2022	150kg per bulan	200 kg per bulan	33%
18	Domami	2022	3kg/hari	5kg/hari	67%
19	Roti Bakar Adakah	2022	700/hari	1000/hari	43%

Dari data tabel tersebut, alumni tenant inkubator bisnis teknologi BDI Makassar mengalami peningkatan pada aspek kapasitas produksi setelah mengikuti program inkubasi di BDI Makassar. Hal ini disebabkan oleh bantuan operasional usaha yang diberikan oleh IBT BDI Makassar kepada

tenant berupa bantuan dalam bentuk kemasan dan/ataupun bahan baku produksi. Para tenant memanfaatkan bantuan tersebut untuk memproduksi produk usaha mereka sehingga mempengaruhi omset penjualan yang bisa berdampak ke perkembangan usaha tenant seperti penambahan mesin atau peralatan produksi untuk menunjang kegiatan produksi usaha tenant.

#### 7. Peningkatan Omset Penjualan

Omset usaha merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja usaha. Omset penjualan adalah jumlah uang yang didapatkan dari penjualan barang atau jasa dalam periode waktu tertentu.

Table 9. Data Omset Penjualan Tenant Setelah Masa Inkubasi

No	Nama Tenant/IKM	Masa Inkubasi	Nilai Omset Penjualan Setelah Masa Inkubasi	Nilai Omset Penjualan 1 tahun setelah masa inkubasi	Nilai Omset Penjualan 2 tahun setelah masa inkubasi	Persentase Kondisi Omset setelah masa inkubasi
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	150,000,000	120,000,000	140,000,000	-7%
2	Mariqi Cake and Snack	2022	24,700,000	28,300,000	43,550,000	76%
3	Sulawesi Herba Nusantara	2023	33,620,000	102,650,000	-	205%
4	Dapoer Amira	2022	2,000,000	4,000,000	7,000,000	254%
5	Sentra Foods	2021	15,700,000	19,000,000	28,000,000	78%
6	Wa'iyia	2022	5,000,000	6,000,000	8,000,000	60%
7	Widya Bakery and Cookies	2023	24,000,000	28,000,000	32,000,000	33%
8	PT. Inovasi Tuna Berlayar Indonesia (Ituber Indonesia)	2021	67,000,000	83,000,000	60,000,000	-28%
9	banana paper / Kinggu	2022	15,000,000	20,000,000	30,000,000	100%
10	Ondeway Sinergi Indonesia	2023	29,000,000	42,000,000	-	45%
11	Simpati Lombok Kuning	2023	184,583,293	206,938,584	-	26%
12	ALIBE	2020	30,000,000	30,000,000	40,000,000	33%
13	Alisa Cake And Bakery	2020	15,000,000	20,000,000	23,000,000	53%
14	La Unti	2023	11,844,000	12,803,908	-	8%
15	PT. Happynez Group Pratama	2020	10,230,000	5,810,000	9,610,000	-6%
16	Dapur Aisyahsuka	2021	21,380,000	29,650,000	24,800,000	16%
17	Goolla	2022	5,000,000	10,000,000	7,000,000	40%

18	Domami	2022	15,000,000	20,000,000	25,000,000	67%
19	Roti Bakar Adakah	2022	100,000,000	104,000,000	125,000,000	25%

Dari data tabel hasil monitoring dan evaluasi alumni tenant, untuk pengukuran kinerja tenant dapat terlihat dari data omset masing-masing di mana kenaikan omset tertinggi mencapai 254% setelah 2 tahun pasca inkubasi. Hal itu dikarenakan tenant tersebut menciptakan berbagai varian produk terbaru sampai di tahun 2024. Selain itu juga aktif dalam mengikuti berbagai kegiatan seperti pameran baik yang diadakan oleh kabupaten setempat maupun tingkat nasional. Adapun untuk tenant yang mengalami penurunan omset, disebabkan karena adanya penurunan ketersediaan bahan baku sehingga kapasitas produksi juga turun.

#### 8. Peningkatan Jumlah Tenaga Kerja

Informasi tentang peningkatan jumlah tenaga kerja suatu usaha penting untuk mengetahui kelancaran usaha dan kinerja suatu usaha. Tenaga kerja merupakan salah satu aset suatu usaha yang harus dijaga dan dipelihara. Berikut data peningkatan jumlah tenaga kerja tenant dari hasil monitoring.

Table 10. Data Peningkatan Jumlah Tenaga Kerja

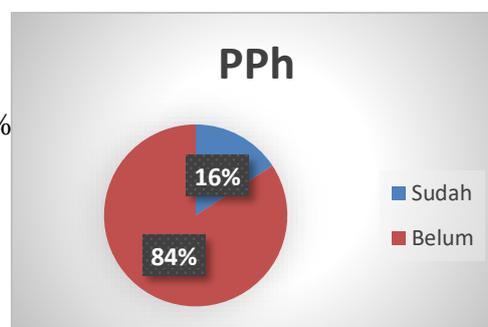
No	Nama Tenant/IKM	Masa Inkubasi	Jumlah Kary. Sebelum Masa Inkubasi	Jumlah Kary. Tetap Setelah Masa Inkubasi
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	3	4
2	Mariqi Cake and Snack	2022	2	5
3	Sulawesi Herba Nusantara	2023	5	5
4	Dapoer Amira	2022	2	2
5	Sentra Foods	2021	5	5
6	Wa'iyā	2022	2	2
7	Widya Bakery and Cookies	2023	1	1
8	PT. Inovasi Tuna Berlayar Indonesia (Ituber Indonesia)	2021	5	5
9	banana paper / Kinggu	2022	1	1
10	Ondeway Sinergi Indonesia	2023	7	8
11	Simpati Lombok Kuning	2023	5	7
12	ALIBE	2022	3	5
13	Alisa Cake And Bakery	2020	1	3
14	La Unti	2023	1	1
15	PT. Happynez Group Pratama	2020	2	3
16	Dapur Aisyahsuka	2021	2	3
17	Goolla	2022	1	1
18	Domami	2022	6	6
19	Roti Bakar Adakah	2022	14	16

Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa rata-rata alumni tenant mengalami peningkatan dalam hal tenaga kerja. Hal itu disebabkan karena tenant sudah mengalami perkembangan usaha baik dari peningkatan kapasitas produksi maupun inovasi produk yang menyebabkan mereka harus menambah SDM. Untuk tenant yang tidak mengalami peningkatan tenaga kerja disebabkan karena para tenant masih bisa *handle* semua bagian kegiatan dalam usaha mereka, baik dari produksi maupun administrasi.

#### 9. Kontribusi Pajak

Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Dengan adanya penerapan pajak ini, tentunya dapat menciptakan struktur perekonomian negara yang kokoh. Meskipun sifatnya yang memaksa, pajak memiliki peran penting dalam masyarakat. Salah satu manfaat yang dapat kita rasakan adalah pembangunan infrastruktur secara bertahap. Membayar pajak dapat menunjukkan kredibilitas suatu usaha. Suatu usaha dengan kredibilitas yang baik pasti rutin membayar pajak tepat waktu, baik setiap bulan maupun setiap tahunnya. Pengaruh pajak dalam bisnis yaitu jika pajak terlalu tinggi, maka akan mengurangi pendapatan yang dapat digunakan untuk investasi dan konsumsi. Sebaliknya, jika pajak rendah, maka dapat meningkatkan pendapatan yang dapat digunakan untuk investasi dan konsumsi. Kedua, pajak dapat mempengaruhi daya saing perusahaan dalam pasar global.

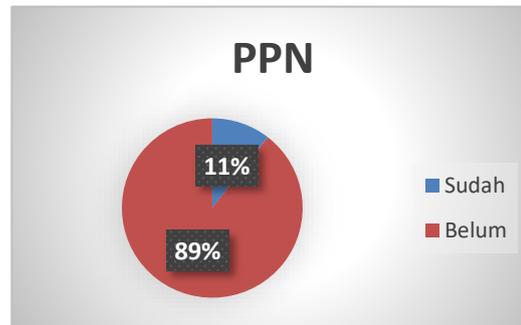
Dalam hal kontribusi pajak, 11% tenant sudah menyetor PPN dan 16% tenant sudah menyetor PPh. Salah satu penyebab rendahnya kontribusi pajak dari tenant adalah karena tak sedikit tenant yang memiliki kemampuan terbatas dalam



Gambar 15. Grafik Kontribusi PPh oleh Tenant

pembukuan dan menjalani administrasi perpajakan. Hal tersebut menyebabkan para tenant kesusahan dalam melaksanakan kewajiban

mereka sebagai wajib pajak. Sebagaimana namanya, tenant yang merupakan IKM adalah usaha dengan modal yang relatif kecil. Modal utama dari IKM



Gambar 16. Grafik Kontribusi PPN oleh Tenant

salah satunya adalah kreativitas dan sumber daya manusia. Maka tak heran jika masih banyak tenant yang belum mengerti mengenai laporan keuangan dan perpajakan, sehingga kontribusi IKM terhadap pajak masih kecil.

Hasil monev untuk pengukuran kinerja berdasarkan data kontribusi pajak dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Table 11. Data Kontribusi Pajak oleh Tenant

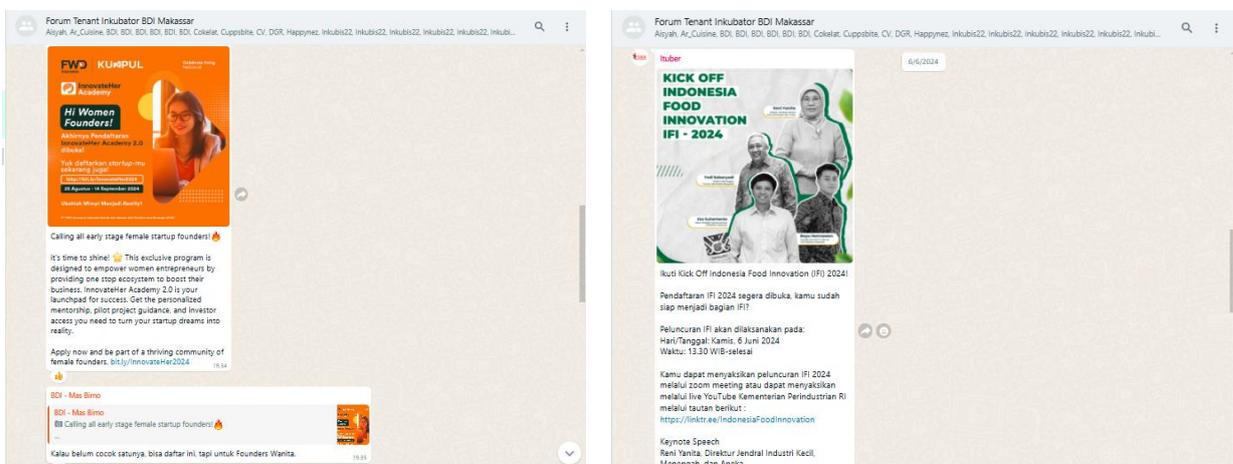
No	Nama Tenant/IKM	Masa Inkubasi	PPh	PPN	Nilai PPh	Nilai PPN
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	Belum	Belum	0	0
2	Mariqi Cake and Snack	2022	Belum	Belum	0	0
3	Sulawesi Herba Nusantara	2023	Sudah	Belum	3.321.560	0
4	Dapoer Amira	2022	Belum	Belum	0	0
5	Sentra Foods	2021	Belum	Belum	0	0
6	Wa'iyia	2022	Belum	Belum	0	0
7	Widya Bakery and Cookies	2023	Belum	Belum	0	0
8	PT. Inovasi Tuna Berlayar Indonesia (Ituber Indonesia)	2021	Belum	Belum	0	0
9	banana paper / Kinggu	2022	Belum	Belum	0	0
10	Ondeway Sinergi Indonesia	2023	Sudah	Sudah		
11	Simpaty Lombok Kuning	2023	Belum	Belum	0	0
12	ALIBE	2022	Belum	Belum	0	0
13	Alisa Cake And Bakery	2020	Belum	Belum	0	0
14	La Unti	2023	Belum	Belum	0	0
15	PT. Happynez Group Pratama	2020	Belum	Belum	0	0
16	Dapur Aisyahsuka	2021	Belum	Belum	0	0
17	Goolla	2022	Belum	Belum	0	0
18	Domami	2022	Belum	Belum	0	0
19	Roti Bakar Adakah	2022	Sudah	Sudah		

### 2.3.4. Memberikan Fasilitas Akses Sumber Pembiayaan

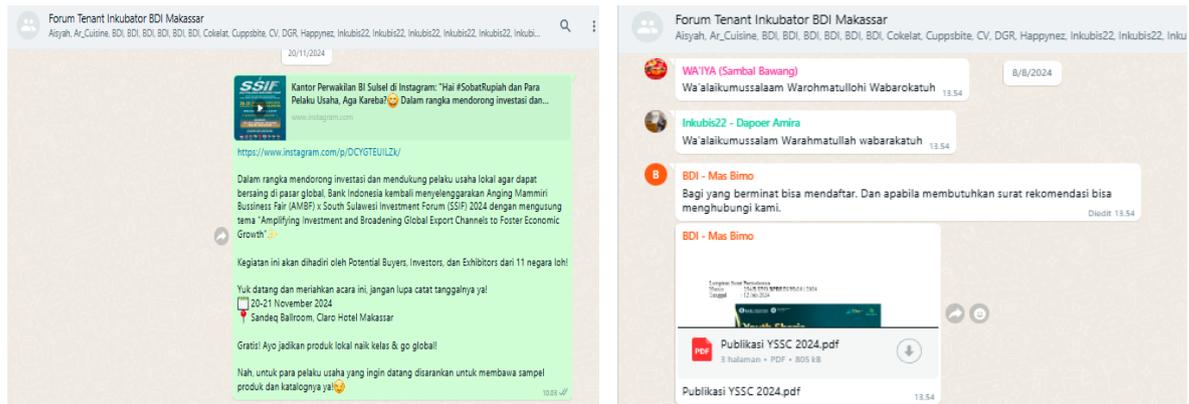
Setelah menyelesaikan program inkubasi, inkubator bisnis BDI Makassar terus memberikan dukungan kepada alumni tenant binaan dengan memberikan informasi akses pendanaan. Pihak keuangan yang dimaksudkan adalah pihak perbankan, calon investor, ataupun pihak-pihak marketplace yang dapat digunakan oleh tenant memasarkan produknya. Dengan menyediakan informasi akses pendanaan ini, lembaga inkubator bisnis BDI Makassar membantu alumni untuk menjadi jembatan informasi dalam mengatasi hambatan pendanaan dan mempercepat pertumbuhan bisnis mereka.

Sampai dengan saat ini belum ada tenant yang mengajukan untuk dibantu memperoleh pendanaan dari pihak perbankan atau investor. Kemungkinan tenant lebih memilih untuk menggunakan modalnya sendiri untuk mengembangkan usaha daripada menggunakan modal dari pihak luar karena adanya beban bunga yang dapat mengurangi potensi keuntungan usaha, padahal sebagai UKM keuntungan usaha harus dikelola seefektif mungkin agar bermanfaat untuk pengembangan usaha.

Untuk memperoleh modal tambahan sebagian tenant memilih untuk mengikuti kegiatan yang bersifat kompetisi atau penghargaan yang dimana apabila mendapatkan hadiah tidak ada kewajiban untuk mengembalikan. Tenant mengaku bahwa status pernah menjadi binaan inkubator bisnis BDI Makassar serta pelatihan & pendampingan yang diberikan sangat membantu untuk mendapat nilai yang baik pada kompetisi atau penghargaan yang diikuti.



Gambar 17. Penyebaran Informasi ke Tenant terkait Akses Pembiayaan (1)



Gambar 18. Penyebaran Informasi ke Tenant terkait Akses Pembiayaan (2)

### 2.3.5. Mengarahkan Para Alumni Inkubator Membentuk Wadah yang Legal Dalam Pengembangan Usaha

IBT BDI Makassar juga tetap mengarahkan para alumni inkubator membentuk wadah yang legal dalam pengembangan usaha terutama untuk tenant yang masih belum memiliki badan hukum. Tenant akan diberikan arahan dan pendampingan terkait pembentukan badan usaha resmi, pengurusan perizinan/registrasi produk (MD/P-IRT), registrasi pangan halal serta registrasi Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) terhadap produk/bisnis jika diperlukan. Untuk mengembangkan jaringan usaha yang lebih luas, Balai Diklat Industri Makassar yang dalam hal ini sebagai lembaga intermediasi jika diperlukan dapat menjadi mediasi antara tenant dengan *stakeholder* terkait pinjaman modal seperti pihak perbankan, pemerintahan, ataupun perusahaan.

Beberapa alumni tenant inkubator bisnis BDI Makassar yang sudah memperoleh berbadan hukum antara lain:

Table 12. Daftar alumni inkubator bisnis BDI Makassar yang sudah Berbadan Hukum

No.	Nama Tenant	Masa Inkubasi	Asal Daerah
1	PT. Kiva Han Group (Kivahan Coffeemore)	2022	Kota Makassar
2	PT. Mariqi Karunia Indonesia	2022	Kab. Bone
3	CV. Sulawesi Herba Nusantara	2023	Kab. Soppeng
4	PT. Inovasi Tuna Beralayar Indonesia	2021	Kota Makassar
5	CV. Ondeway Sinergi Indonesia	2023	Kab. Bulukumba
6	PT. Alibe Herbal Makkasaro Jaya	2022	Kab. Mamuju
7	PT. Happynez Group Pratama	2020	Kota Makassar

8	CV Indra Jaya Food	2020	Kota Makassar
9	PT Roti Bakar Adakah	2022	Kota Makassar

### 2.3.6. Peserta Tenant yang Masih Aktif

Sebagai bagian dari komitmen inkubator terhadap kesuksesan para tenant alumni, inkubator terus mendukung mereka dengan menyediakan media promosi pasca inkubasi. Ada beberapa hal yang dilakukan oleh inkubator bisnis BDI Makassar dalam meningkatkan perkembangan usaha mereka seperti pembuatan katalog dan mengikutsertakan dalam kegiatan expo/pameran.

Melalui katalog yang didesain dengan tampilan yang menarik dengan tujuan untuk menjadi media informasi dan media promosi bagi *stakeholder* maupun masyarakat luas. Inkubator Bisnis BDI Makassar berinisiatif untuk membuat katalog yang berisi tentang produk dan informasi sosial media dari masing-masing tenant. Agar memudahkan distribusi produk ini dicetak dan disediakan di lobby BDI Makassar selain itu katalog ini juga tersedia secara digital di berbagai platform sosial media baik dari lembaga Inkubator Bisnis BDI Makassar maupun di website BDI Makassar sendiri. Selain itu, katalog ini biasa dibawa serta dalam kegiatan pameran yang diikuti oleh Inkubator Bisnis BDI Makassar agar lebih mudah memperkenalkan produk-produk tenant hasil binaan dari inkubator bisnis BDI Makassar.



Gambar 19. Tampilan Konten Katalog Produk Tenant Inkubator Bisnis Tahun 2024

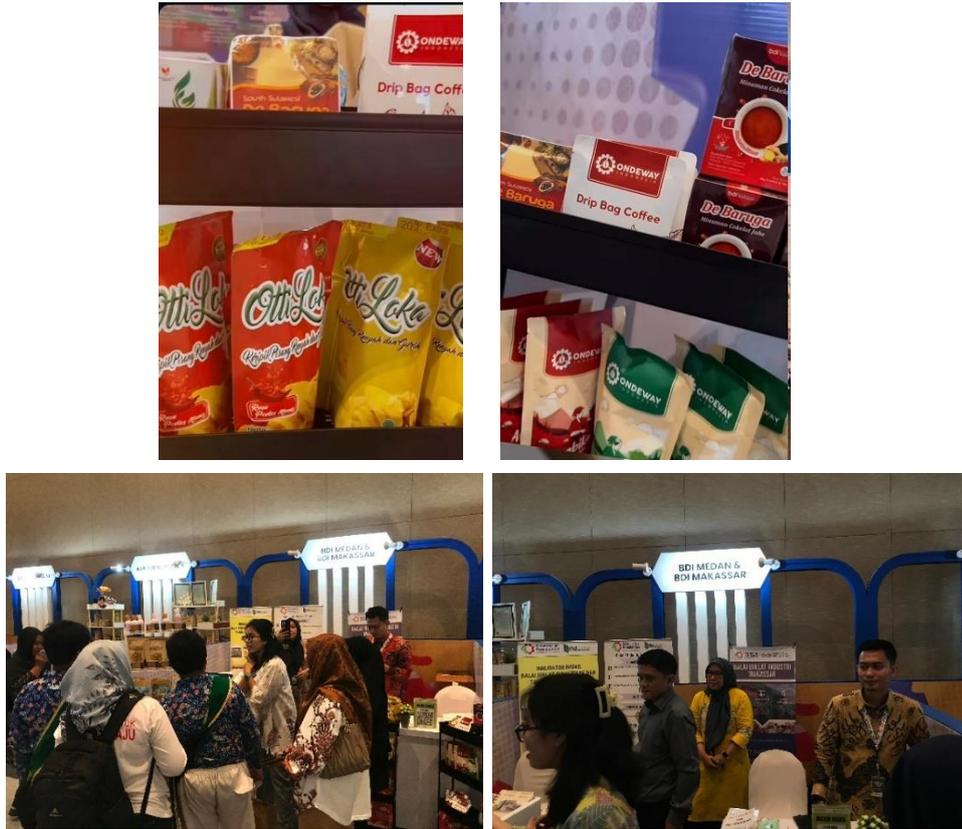
Para tenant inkubator bisnis BDI Makassar juga dapat memasarkan produknya melalui kegiatan yang diikuti oleh lembaga inkubator bisnis BDI Makassar. Salah satunya yaitu kegiatan *Incubator Development and Entrepreneurship Advancement Expo* (IDEA Expo) 2024 dengan tema "Sinergi Inkubator Bisnis dan Wirausaha untuk Pengembangan Industri Nasional Menuju Indonesia Emas 2045" yang dilaksanakan tanggal 18-20 Desember 2024 yang bertempat di Plaza Industri Kementerian Perindustrian, Kota Jakarta. BDI Makassar turut hadir dalam kegiatan tersebut dan mengajak beberapa tenant binaan Inkubator Bisnis BDI Makassar dan membawa produk-produknya untuk langsung dipamerkan selama kegiatan ini berlangsung.



Gambar 20. Kegiatan IDEA Expo di Jakarta

Tidak hanya kegiatan IDEA Expo di Jakarta, ada juga beberapa kegiatan pameran yang diikuti oleh BDI Makassar dengan membawa beberapa produk tenant inkubator bisnis BDI Makassar untuk dipamerkan dalam kegiatan tersebut, antara lain:

## 1. Industrial Festival 2024 Kemenperin di Surabaya



Gambar 21. Kegiatan Industrial Festival 2024 Kemenperin di Surabaya

## 2. Industrial Education and Training Expo (IDUTEX) 2024 Kemenperin di Jakarta



Gambar 22. Kegiatan IDUTEX 2024 Kemenperin di Jakarta

3. Industrial Vocational Fair 2024 Kemenperin di Makassar



Gambar 23. Kegiatan Vocational Fair 2024 di Makassar

4. Cooperative Expo 2024 Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar di Makassar



Gambar 24. Kegiatan Expo 2024 Diskop dan UKM Makassar di Kota Makassar

## **2.4. Hasil Inkubasi**

### **2.4.1. Kondisi Sebelum Mengikuti Inkubator Bisnis**

Sebelum mengikuti inkubator bisnis ada banyak kendala yang dihadapi oleh para tenant khususnya pada aspek produksi, aspek pemasaran, aspek perizinan, dan aspek SDM dan manajemen usaha.

#### **2.4.1.1. Aspek Produksi**

Sebelum mengikuti inkubator bisnis, kendala yang paling banyak dialami oleh para tenant pada aspek produksi yaitu kondisi peralatan, di mana peralatan yang digunakan sangat sederhana dan masih manual. Kondisi produksi yang terbatas tidak sebanding dengan permintaan pesanan produk sehingga kapasitas produksi yang terbatas. Kualitas bahan baku yang tidak stabil karena kondisi cuaca yang tidak menentu sehingga mempengaruhi kualitas akhir produk. Tidak sedikit tenant juga mengalami kendala pada bagian kemasan. Di mana kemasan yang mereka gunakan masih kurang menarik bagi konsumen.

#### **2.4.1.2. Aspek Pemasaran**

Pemasaran produk para tenant inkubator bisnis sebelum mengikuti inkubator bisnis masih sangat terbatas, ada yang hanya memasarkan melalui aplikasi whatsapp, instagram, dan penjualan offline yang berupa penjualan di area atau sekitar rumah produksi masing-masing. Banyak yang belum memahami bagaimana cara memasarkan sebuah produk sehingga penjualan dan daya tarik pembeli akan meningkat.

#### **2.4.1.3. Aspek Perizinan**

Sebelum mengikuti inkubator bisnis, para tenant masih belum mengutamakan pentingnya perizinan dalam menjalankan suatu usaha. Masih ada tenant yang hanya memiliki perizinan hanya sebatas NIB dan PIRT saja. Padahal untuk legalitas usaha dan legalitas produk sangat dibutuhkan oleh setiap usaha dalam menunjang perkembangan usaha mereka.

#### **2.4.1.4. Aspek SDM dan Manajemen Usaha**

Kurangnya sumber daya manusia di dalam usaha para tenant menjadi kendala beberapa tenant inkubator bisnis. Masih ada beberapa tenant yang struktur organisasinya belum jelas bahkan untuk pembagian tugasnya pun masih ada yang memegang 2 tugas/tanggung jawab.

Akibatnya, ada beberapa pekerjaan menjadi terbengkalai misalnya karyawan yang lain melakukan pemasaran, sehingga tidak melakukan produksi lagi, serta kendala lainnya yaitu sangat minim bahkan belum ada pengetahuan sama sekali mengenai pencatatan keuangan usaha, bahkan uang usaha dan uang pribadi sering dicampur baurkan.

#### **2.4.2. Kondisi Setelah Mengikuti Inkubator Bisnis**

Setelah mengikuti inkubator bisnis ada beberapa peningkatan yang dihadapi oleh para tenant khususnya pada aspek produksi, aspek pemasaran, aspek perizinan, dan aspek SDM dan manajemen usaha.

##### **2.4.2.1. Aspek Produksi**

Peningkatan dari aspek produksi yang dialami oleh para tenant sangat signifikan mulai dari kapasitas produksi dan omset penjualan yang meningkat setelah masa inkubasi. Dengan adanya bantuan operasional usaha yang diberikan, para tenant dapat membeli dan menyetok bahan baku dalam jumlah yang banyak sehingga produksi juga meningkat dan menghasilkan omset penjualan yang meningkat pula. Selain itu, para tenant juga memanfaatkan dana bantuan operasional usaha untuk membeli/memesan kemasan produk yang lebih bagus dan menarik juga dengan harga yang lebih murah karena pembelian dalam jumlah yang banyak. Melalui peningkatan kapasitas produksi dan menghasilkan omset penjualan yang meningkat, para tenant dapat membuat varian baru atau melakukan inovasi produk usaha mereka dan juga dapat membeli peralatan yang dapat menunjang kebutuhan produksi usaha mereka masing-masing.

##### **2.4.2.2. Aspek Pemasaran**

Pada tahap inkubasi, para tenant diberikan pelatihan tentang digital marketing. Tujuan dilaksanakan pelatihan ini yaitu untuk mempersiapkan tenant dalam hal menghadapi persaingan khususnya di bidang strategi pemasaran yang dalam perkembangan teknologi saat ini semakin lebih modern dan digital, sehingga para tenant mampu menganalisa strategi pemasaran dalam menghadapi pesaing-pesaing pasar. Melalui pelatihan ini, tingkat pemasaran dari pelaku usaha menjadi semakin luas.

#### **2.4.2.3. Aspek Perizinan**

Setelah mengikuti program yang dilaksanakan oleh inkubator bisnis BDI Makassar, para tenant sudah mendapatkan mentoring dari kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh masing-masing pendamping. Oleh karena itu para tenant banyak yang sudah memulai untuk mengurus perizinan seperti Halal, HaKI, serta BPOM yang menjadi penunjang bagi usaha mereka.

#### **2.4.2.4. Aspek SDM dan Manajemen Usaha**

Pada program inkubator bisnis, para tenant diberikan pendamping atau *coach* minimal 1 (satu) orang pendamping yang akan membantu tenant untuk berdiskusi serta memantau perkembangan usaha setiap tenant. Pemberian bimbingan dan konsultasi pengembangan usaha dilakukan dengan melakukan diskusi kepada para tenant yang terpilih dan memberikan banyak masukan terkait dengan perbaikan-perbaikan yang wajib dan harus dilakukan dalam tahap inkubasi. Dengan adanya pendampingan yang diberikan, setelah masa inkubasi para tenant bisa membuat manajemen SDM mulai dari pembagian masing-masing tugas dan tanggung jawab agar suatu usaha dapat terorganisir dengan baik. Begitupun dengan manajemen keuangan, setelah mengikuti melewati fase masa inkubasi, para tenant dapat mengatur keuangan sampai dapat membuat laporan keuangan.

Dari kondisi tersebut di atas, dapat dirincikan dalam bentuk tabel perbandingan kondisi tenant sebelum dan setelah mengikuti program inkubator bisnis BDI Makassar:

Table 13. Hasil Inkubasi Tenant tahun 2024

No.	Nama Tenant	Daerah Asal	Produk	Kondisi Sebelum Mengikuti Inkubator Bisnis	Kondisi Setelah Mengikuti Inkubator Bisnis
1	Anugrah Markisa	Kab. Sinjai	Sirup Markisa	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 150botol/bulan (produk sirup markisa 600ml)</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 5,7jt/bulan</li> <li>3. Legalitas yang dimiliki NIB, PIRT, Halal</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 190botol/bulan (produk sirup markisa 600ml)</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 9,4jt/bulan</li> <li>3. Penambahan jenis produk yaitu minuman <i>ready to drink</i> yaitu juice markisa</li> <li>4. Legalitas yang dimiliki NIB, PIRT, Halal, TKDN</li> <li>5. Proses pendaftaran BPOM</li> </ol>
2	Bandeng Sultan	Kota Makassar	Ikan Bandeng Frozen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 4000ekor/bulan</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 70jt/bulan</li> <li>3. Legalitas yang dimiliki NIB, PIRT, Halal</li> <li>4. Pemasaran hanya sebatas media <i>online</i> (sosial media)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 5000ekor/bulan</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 73jt/bulan</li> <li>3. Legalitas yang dimiliki NIB, PIRT, Halal, HAKI</li> <li>4. Perluasan mitra baru hingga di luar pulau Sulawesi (Papua dan Jawa)</li> <li>5. Pengurusan BPOM</li> <li>6. Penambahan varian baru yaitu varian parappe</li> </ol>

No.	Nama Tenant	Daerah Asal	Produk	Kondisi Sebelum Mengikuti Inkubator Bisnis	Kondisi Setelah Mengikuti Inkubator Bisnis
3	Bunda Alif	Kab. Pangkep	Abon Ikan Tuna	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi 30 pcs/hari</li> <li>2. Kemasan yang digunakan menggunakan kemasan <i>standing pouch</i> transparan dan ditempel <i>sticker</i></li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 15jt/bulan</li> <li>4. Legalitas yang dimiliki: NIB, PIRT, Halal, HCCP</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi 180pcs/hari</li> <li>2. Kemasan yang digunakan sudah menggunakan kemasan <i>standing pouch full printing</i> dengan desain yang menarik</li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 29,3jt/bulan</li> <li>4. Penambahan jenis produk yaitu kripik keju tulang ikan</li> <li>5. Pengurusan CPPOB dan BPOM</li> </ol>
4	Dapoer Umami N3	Kab. Mamuju	Aneka Kripik (Sukun, Pisang, dll)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 33kg/bulan (kripik pisang dan 27kg/bulan (kripik sukun)</li> <li>2. Kemasan yang digunakan menggunakan kemasan <i>standing pouch</i> transparan dan ditempel <i>sticker</i></li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 40jt/bulan</li> <li>4. Jumlah tenaga kerja: 2 orang</li> <li>5. Legalitas yang dimiliki: NIB. PIRT, Halal, SNI</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 70kg/bulan (kripik pisang) dan 40kg/bulan (kripik sukun)</li> <li>2. Kemasan yang digunakan sudah menggunakan kemasan <i>standing pouch full printing</i> dengan desain yang menarik</li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 70jt/bulan</li> <li>4. Jumlah tenaga kerja: 5 orang</li> <li>5. Legalitas yang dimiliki: NIB. PIRT, Halal, SNI, BPOM, HaKI</li> </ol>

No.	Nama Tenant	Daerah Asal	Produk	Kondisi Sebelum Mengikuti Inkubator Bisnis	Kondisi Setelah Mengikuti Inkubator Bisnis
5	HBL Food	Kab. Pangkep	Abon Ikan Cakalang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 225pcs/bulan (abon ikan cakalang) dan 145pcs/bulan (abon ikan barakuda)</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 7,1jt/bulan</li> <li>3. Kemasan yang digunakan menggunakan plastik bening dan kemasan <i>standing pouch</i> yang ditempel <i>sticker</i></li> <li>4. Legalitas yang dimiliki: NIB, PIRT, Halal</li> <li>5. Mitra kerja sama pemasaran <i>offline</i> : 4 toko</li> <li>6. Pemasaran <i>online</i> : Facebook dan Whatsapp</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 330pcs/bulan (abon ikan cakalang) dan 195pcs/bulan (abon ikan barakuda)</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 10,6jt/bulan</li> <li>3. Kemasan yang digunakan sudah menggunakan kemasan <i>standing pouch full printing</i> dengan desain yang menarik</li> <li>4. Legalitas yang dimiliki: NIB, PIRT, Halal, HaKi (dalam proses pendaftaran)</li> <li>5. Mitra kerja sama pemasaran <i>offline</i> : 7 toko</li> <li>6. Pemasaran <i>online</i> : Facebook, Whatsapp, Instagram, Marketplace (Grab, Gojek, Shopee) dan akun bisnis <i>website</i> usaha</li> </ol>
6	Izziy Ice Cream	Kota Makassar	Ice Cream	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 1088L/bulan (periode Apr-Jun 2024)</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 71jt/bulan</li> <li>3. Legalitas yang dimiliki : NIB</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 2400L/bulan (periode Agst-Sept 2024)</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 92jt /bulan</li> <li>3. Legalitas yang dimiliki : NIB, PIRT, Halal</li> <li>4. Inovasi produk : <i>cone waffle</i></li> <li>5. Penambahan mitra kerja sama yaitu Alfa Midi</li> </ol>

No.	Nama Tenant	Daerah Asal	Produk	Kondisi Sebelum Mengikuti Inkubator Bisnis	Kondisi Setelah Mengikuti Inkubator Bisnis
7	Jutsuka	Kab. Bulukumba	Ikan Kering	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 100kg/bulan</li> <li>2. Kemasan yang digunakan menggunakan plastik bening dan kemasan <i>standing pouch</i> yang ditempel <i>sticker</i></li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 10jt/bulan</li> <li>4. Legalitas yang dimiliki: NIB, PIRT, Halal, TKDN dan HaKI</li> <li>5. Tugas dan tanggung jawab semua bagian (pemilik, manajer produksi, marketing) dilakukan oleh 1 orang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 170kg/bulan</li> <li>2. Kemasan yang digunakan sudah menggunakan kemasan <i>standing pouch full printing</i> dengan desain yang menarik</li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 17jt/bulan</li> <li>4. Penambahan jenis produk yaitu kripik kepala ikan dan kripik kulit ikan.</li> <li>5. Persiapan pengurusan sertifikasi SNI</li> <li>6. Penambahan bagian pada struktur organisasi yaitu bagian keuangan serta pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian sudah jelas</li> </ol>
8	Mamade Nagih	Kab. Enrekang	Kripik Pisang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 660pcs/bulan</li> <li>2. Kemasan yang digunakan menggunakan kemasan <i>standing pouch</i> bening yang ditempel <i>sticker</i></li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 9,1jt/bulan</li> <li>4. Legalitas yang dimiliki : NIB, PIRT</li> <li>5. Jumlah SDM : 3 orang</li> <li>6. Pemasaran hanya sekitar lokasi produksi usaha</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 1050pcs/bulan</li> <li>2. Kemasan yang digunakan sudah menggunakan kemasan <i>standing pouch full printing</i> dengan desain yang menarik</li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 14,7jt/bulan</li> <li>4. Legalitas yang dimiliki : NIB, PIRT, Halal</li> <li>5. Jumlah SDM : 4 orang</li> <li>6. Pemasaran dilakukan dengan menjalin kolaborasi dengan <i>influencer</i></li> </ol>

No.	Nama Tenant	Daerah Asal	Produk	Kondisi Sebelum Mengikuti Inkubator Bisnis	Kondisi Setelah Mengikuti Inkubator Bisnis
9	PT. Karya Petani Milenial	Kab. Bulukumba	VCO dan Kue Baruasa	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 140pcs/bulan (VCO) dan 50pcs/bulan (kue baruasa)</li> <li>2. Kemasan menggunakan botol plastik biasa dan ditempel label (VCO) dan kemasan plastik bening ditempel stiker (kue baruasa)</li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 5,5jt/bulan</li> <li>4. Legalitas yang dimiliki: NIB, PIRT, Halal</li> <li>5. Jumlah tenaga kerja: 4 orang</li> <li>6. Tugas dan tanggung jawab semua bagian (pemilik, produksi, marketing) dilakukan oleh 1 orang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 100pcs/bulan (VCO), 150pcs/bulan (kue baruasa), 200pcs/bulan (minyak goreng kelapa)</li> <li>2. Kemasan yang digunakan sudah menggunakan kemasan <i>standing pouch full printing</i> dengan desain yang menarik (kue baruasa) dan botol plastik bahan premium (VCO)</li> <li>3. Omset penjualan ±Rp 9,3jt/bulan</li> <li>4. Legalitas yang baru diperoleh: izin pabrik CPOTB BPOM</li> <li>5. Penambahan jenis produk baru yaitu minyak goreng.</li> <li>6. Jumlah tenaga kerja: 8 orang</li> <li>7. Pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian sudah jelas (CEO, manajer produksi, pemasaran, keuangan)</li> </ol>
10	PT. Jenk Ranaa Berjaya	Kota Makassar	Bumbu Masakan Instant	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 650 pot / bulan</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 22,3jt/bulan</li> <li>3. Legalitas yang dimiliki: NIB, PIRT, HaKI</li> <li>4. Jumlah mitra kerjasama dalam hal pemasaran : 8 outlet</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi rata-rata 1750 pot / bulan</li> <li>2. Omset penjualan ±Rp 64,2jt/bulan</li> <li>3. Legalitas yang dimiliki: NIB, PIRT, HaKI, Halal</li> <li>4. Jumlah mitra kerjasama dalam hal pemasaran : 16 outlet dan 4 reseller luar kota Makassar</li> <li>5. Adanya penambahan jenis digital marketing yaitu <i>website</i> usaha sendiri</li> </ol>

## BAB III

### DATA CALON TENANT, TENANT, DAN ALUMNI

#### 3.1. Data Calon Tenant yang Daftar Pada Tahap Pra Inkubasi

Pendaftar calon tenant pada saat tahap pra inkubasi dapat dilihat di tabel di bawah ini.

Table 14. Data Calon Tenant yang Daftar pada Tahap Pra Inkubasi

No	Nama Tenant	Alamat Usaha	Nama Pemilik Usaha	No. HP (whatsapp)	Nama Produk Usaha (Brand/Merk)
1	Titicollection	Jl. Sungai Saddang III no.22	Titi Hapsah	081340506718	Fashion
2	PT. Jenk Ranaa Berjaya	Perumnas Antang blok 1 jk.bangkala dalam 12 no 8	Evand Nur Fauzan	082349358955	Bumbu instant jenk'Ranaa
3	Miqdad Group	Pesantren Darussunnah, Kampung Cammado, Desa Benteng	Ramli Malik	081342222404	Susu Kedelai
4	Boothcin	Landak 18	C Meryani W	081340378184	cemilan dan minuman
5	PT. Insan Tekno Inovasi	Jl. Poros Cempa, Sarempo, RT02/RW05, Kelurahan Siparappe, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan. Indonesia. 91217	Azizah Fauziah Misbahuddin	082192657716	Essential Oil
6	Jutsuka	Jl. Poros Palangisang - Tamatto, Dusun Sapiri pangka. RT 001/RW 001, Kec. Ujung Loe	Rizki awalfindy	08114466635	ikan kering kemasan
7	Carbonara Kitchen	Bumi Aura Permai Blok K6 No.5, Gowa	Mayanksari Srie Rahayu	082248111035	sambel
8	PT Karya Petani Milenial	Jl. Mattoanging, Desa Balleanging, Kec. Ujung Loe	Fadli Anggara Putra	082346931068	vco
9	Lamada Food	Jl. Dr.Ratulangi Perumahan Cahaya Jakarta Resident Blok H No. 18 Kel. Baju Bodoa Kec. Maros Baru Kab. Maros Provinsi SulSel	Nurlela Hamada	0811444183	Kerupuk Jintan Hitam
10	Shurya Rajut & Craft	Jl Langgau no.47	Suryana	085396666350	Shurya Rajut & Craft

No	Nama Tenant	Alamat Usaha	Nama Pemilik Usaha	No. HP (whatsapp)	Nama Produk Usaha (Brand/Merk)
11	BIJATA	JALAN PELABUHAN LING. KASSI KEL. TANAH JAYA KEC. KAJANG	FHADIL JABUL RESKI	081242812972	abon ikan
12	Anugrah Markisa	Dusun Sompong Desa Pattongko Kec. Sinjai Tengah Kab. Sinjai	Asmar Anugrah	085399547749	sirup markisa
13	ZASHA	Jln goa ria sudiang, Makassar	Muh Rosehan AS	082189390855	snack udang crispy
14	KOPI OLAHAN	Jl. Kemakmuran Kel. Banyorang Kec. Tompobulu Kab. Bantaeng	MUHAMMAD ARSYAD	082347278404	kopi bubuk, kopi biji
15	UMKM KOPI 1000 NURHIDAYAH	Jl. Poros Mebali Buntu, Dusun Malaleo, Lembang Gandangbatu, Kec. Gandangbatu Sillanan, Kab. Tana Toraja, Prov. Sulawesi Selatan.	Nurhidayah	0853-9642-5873	kopi bubuk, kopi biji
16	Kebab Nusantara daging dan pisang	Tamalate 4 no 15	Asmiati Abubakar	085299603939	Kebab Nusantara daging dan pisang
17	MAMADE NAGIH	Jl. Poros Enrekang - Toraja, belajen/kecok, kelurahan kambiolangi, kecamatan alla, kabupaten enrekang, sulawesi selatan.	NOVITA SASKIA K	085219035414	snack kripik pisang
18	Cv. Taeng Jaya Mandiri	Jl. Dr Wahidin Sudirohusodo No.11A	Diklawati Prasiska	081946453740	bakery
19	Banana Blues	Jl. Urip Sumoharjo No. 47, Karema, Mamuju	Andi Madina Tulmunawwah	085349434799	Keripik Pisang
20	LALA CAKE	Jl.Jenderal Sudirman Kab.Pinrang	Jumriana Bakri	085243800444	Roti dan Kue
21	Sambal Neng	Bao batu, Dusun Tumuki, Desa Bambu	Nurmadina	085298619580	Sambal
22	Dapur ashanty	Griya pinang permai blok c,no 24 maros	Murniati	0895390170805	Bakso
23	PT. UNIVERSAL AGRO NUSANTARA	Ling. Gentungan Timur, Kel. Bebanga, Kec Kalukku, Kab. Mamuju Prov. Sulawesi Barat.	Muh Samnur	085333301756	Gula Bubuk Aren (Gula Semut)
24	KWT RUMAH JAMUR TAKALAR	Jln. Balla Parang Lingkungan Bontorita Kelurahan Manongkoki Kecamatan Polongbangkeng Utara	NURWAHIDA TAIS	082291898277	JAMUR SEGAR DAN JAMUR

No	Nama Tenant	Alamat Usaha	Nama Pemilik Usaha	No. HP (whatsapp)	Nama Produk Usaha (Brand/Merk)
					CRISPY
25	Dapur madaf	BTN graha andika blok k no8	Mulia	082350252590	bakery
26	UKM Gazala	Jl maros 11 kel. Sudiang kec Biringkanaya	Devi Andriani	085328916431	Sambal Tuna Asap
27	FRUITINITY INDONESIA	Jl. Wolter Monginsidi, Pangkajenne. Maritengngae	DANDI ANANDA SHANI	085158322191	Minuman Buah (Smoothies)
28	Bandeng sultan	Jl. Perintis kemerdekaan km. 18	Ratna nilasari	085242425356	olahan ikan bandeng frozen
29	DJ BANGETS	PELATARAN MESJID AGUNG DARUSSALAM	DARMIANTI	08114206002	olahan makanan dan minuman
30	Maikan Prima Sipadecengi	JL. Pungkalawaki no 97 Desa Pitusunggu Kec. Marang	Jumarni	082157161325	rumput laut kering
31	Noorcookies2022	Jl.karaeng makkawari samata	Nurpika	08114123575	kue kering
32	Albarokah barakka	Pagang kel.sibatua kec.pangkajene	Sudirman	085241801415	abon ikan
33	UD. JAMUR 8 BERSAUDARA	DESA BARA BATU, KEC. LABAKKANG, KAB. PANGKEP	ULFAH NUR AMALIAH	085397183604	KRIPIK JAMUR
34	Lego-Lego Griya Home Made Bulukumba	Kompleks BTN Griya Mandiri	Hamdalah dan Nurfadillah	085299197297	lauk teri
35	Ruka Snacks Homemade	Jl semangka	Rahmawati Achmad	08996773467	Stik Sayur dan Stik Rumput laut
36	Bunda Alif	Sappa Bungoro Desa Bowong Cindea Kecamatan Bungoro	Irmawati Lajju	089695180777	Abon ikan Bandeng dan ayam

No	Nama Tenant	Alamat Usaha	Nama Pemilik Usaha	No. HP (whatsapp)	Nama Produk Usaha (Brand/Merk)
37	KEDAI MINUMAN	UJUNG BARU RT/RW:002/000 DESA TAMMERODO UTARA KECAMATAN TAMMERODO SENDANA	MUH. AGUS SYAM	082191843162	kedai minuman
38	HBL Food	P.Bontosua Desa Mattiro Bone	Sahariah,Amd.Keb	082189115830	abon ikan
39	PT. Farm Petani Merdeka Jaya	Jl. Baharuddin Lopa Mamuju	Samsuddin Saleh, SP. M.Si	085293992755	gula semut dan gula cair
40	Celebes Farm	Jl. Perintis Kemerdekaan VII No. 83	Rizki Wahid	085397804518	Kaldu Jamur
41	PT Kopiliakopi Mega Dwi	Jl. Yusuf Bauty Citra Garden	Firman Pranoto	085255038848	olahan minuman
42	Floop Kitchen	Jl. Macan Lr 4 No 2	Andi Gaung Lesang	082226684851	olahan minuman
43	CV Tujuh Lembaran Baru	BTN Hamzy Blok C No 7 , perintis kemerdekaan , makassar, sulse	Aswin Azis Sabarrang, SE	085299364240	Seven Visual Hologram
44	MANDRE "Terang Bulan dan Roti John"	Kompleks Ruko Terminal Lama, Jl. Sultan Hasanuddin, Kel. Tumampua, Kec. Pangkajene.	Zulkarnain Yusuf	+62 852-9886-6116	terang bulan dan roti (bakery)
45	Keysang Indonesia	Jl. Pisang no. 24 kelurahan loka, kecamatan ujung bulu	Sarlinda	085342661736	pisang nugget
46	Tapoji Food	Jl. Tamangapa Raya 3 No. 77a, 90235	Nur Musdalifah Mulyadi	081355754449	kripik kentang
47	Dapoer Ummi N3	BTN Magfirah City II Blok B No.1 Jl. Abd. Syakur kel. Karema	Yusnidah, SP	085255454810	mini pastel, brownchips (aneka kripik)
48	Dapoer Ummi N3	BTN Magfirah City II Blok B No.1 Jl. Abd. Syakur	Yusnidah, SP	085255454810	mini pastel, brownchips (aneka kripik)
49	PT. Nenek Senga Salajo	Jl RPH lr 1 no 11 rt 2 rw 1 kel Tamangapa kec manggala kota Makassar	sri annisa indah lestari	085244708283	cemilan baruasa
50	Bcuwa Kue Tradisional dan Bakery	Jl. Ks Tubun	PT Bcuwa Family Group	081354933371	kue tradisional
51	Bewin Bakwan	Jalan kebersamaan blok AC no 541	Edwin riawan	08114480908	bakwan
52	minuman es boba sindoroi always	Pande-Pandeng desa tammerodo utara kec. tammerodo	sri wahyuni s	085243000620	minuman es

No	Nama Tenant	Alamat Usaha	Nama Pemilik Usaha	No. HP (whatsapp)	Nama Produk Usaha (Brand/Merk)
		sendana			boba
53	Jalangkote Keju Makassar	Residen Alauddin Mas Blok I no,4 Kel. Mangasa Kec. Tamalate Makassar	Arini Lukita Ismiranti Lukman	085289588959	Jalangkote Keju
54	Baksoking	Jln.Bulupacci Kecamatan sinjai selatan	Anto	085340334516	bakso frozen
55	PT (Perorangan) Kongsi Snack and Food	Jalan Sultan Abdullah lorong 3 (Longwis Yeesu) RW.001/RT.B Kelurahan Tallo 90212	Najemaria	081242737553	bakso goreng, kripik singkong
56	Melona	Baba Desa Cendana Kec.Cendana	Firkatul Muthaharah	085377364139	Dangke & Kerupuk dangke
57	Lantabur Indonesia	Desa Tamalanrea Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba. Sulawesi selatan	Anugerah Agung Prawira Gani	082324056852	Jagung marning
58	Usaha Kuliner (Minuman dan Cemilan)	Kompleks Pasar Malakaji	Kasmawati	082190828834	kedai minuman
59	Abon ikan dan kerupuk udang	Kessie, kec. lanrisang	Muh. Ardiansyah. G	082394881877	abon ikan dan kerupuk udang
60	Erang Makmur Aminah	Jl. Poros Takalar - Jeneponto	Muhammad Alwi	085733186243	kripik pisang
61	CV. MORISAMA SEJAHTERA INDONESIA 12	Perintis Kemedederkaan IV Street No. 38 Tamalanrea Makassar, South Sulawesi	Sri Wahyuni	085299787719	sambel
62	Healthina (Dapur Sehat Makassar)	Jl. Nipa-Nipa Raya Dalam Perum Ikhwah C-2, Manggala,, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90234	Muhammad Wafiq, M.Agb	08123457003	herbal
63	KleponHolic	Jalan Andi Noni Rappang	Isumarni	085399163933	bakery
64	IZZIY ICE CREAM	KOMP. YAYASAN GUBERNUR M1/4 DAYA	A. HANDAYANI M.	0811 2 5151 99	ES KRIM
65	Bestcorn Jagung Marning	Jalan Dr Muh Hatta, Tanah Kongkong, Kec Ujung Bulu	Andu Juliandrie Abham S.A.B	081212333960	Jagung marning

### 3.2. Data Tenant

Setelah melewati tahap seleksi dan survey lokasi usaha, maka ditetapkan 10 tenant yang mengikuti program inkubasi tahun 2024. Data 10 tenant tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Table 15. Data Tenant tahun 2024

No.	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Kontrak Inkubasi	Ket
1	Anugrah Markisa	Dusun Sompong Desa Pattongko, Desa Pattongko, Kec. Sinjai Tengah, Kab. Sinjai, Sulawesi Selatan	Asmar Anugrah - 085399547749	Sirup Markisa	No Kontrak: B/1558/BPSDMI/BDI-Makassar/HK/07/2024  Tanggal: 1 Juli 2024  Periode Inkubasi: Jul – Des 2024	
2	Bandeng Sultan	Jl. Perintis Kemerdekaan KM.18, Kel. Pai, Kec. Biringkanaya, Kota Makassar, Sulawesi Selatan	Ratna Nilasari - 085242425356	Ikan Bandeng Frozen		
3	Bunda Alif	Sappa Bungoro, Desa Bowong Cindea, Kecamatan Bungoro, Kab. Pangkep, Sulawesi Selatan	Irmawati Lajju - 089695180777	Abon Ikan Tuna		
4	Dapoer Ummi N3	BTN Magfirah City II Blok.B No.1 Jl. Abdul Syakur, Kel. Karema, Mamuju, Sulawesi Barat	Yusnidah – 085255454810	Aneka Kripik (Sukun, Pisang, dll)		
5	HBL Food	P.Bontosua Desa Mattiro Bone, Liukang Tupabbiring, Kab. Pangkep, Sulawesi Selatan	Sahariah - 082189115830	Abon Ikan Cakalang		

No.	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Kontrak Inkubasi	Ket
6	Izziy Ice Cream	Kompleks Yayasan Gubernur Daya Paccerakkang blok m4 no. 1, Paccerakkang, Biringkanaya, Kota Makassar, Sulawesi Selatan	A. Handayani M. - 08112515199	Ice Cream		
7	Jutsuka	Dusun Sapiri Pangka, Desa Balleanging, Ujung Loe, Kab. Bulukumba, Sulawesi Selatan	Rizki Awalfindy - 0811446635	Ikan Kering		
8	Mamade Nagih	Jl. Poros Enrekang-Toraja, Belajen/Kecok, Kambiolangi, Alla, Kab. Enrekang, Sulawesi Selatan	Novita Saskia K - 085219035414	Kripik Pisang		
9	PT. Karya Petani Milenial	Jl. Mattoanging, Desa Balleanging, Ujung Loe, Kab. Bulukumba, Sulawesi Selatan	Fadli Anggara Putra - 082346931068	VCO		
10	PT. Jenk Ranaa Berjaya	Perumnas Antang blok 1 jl. Bangkala dalam 12 no 8, Biring Romang, Kec. Manggala, Kota Makassar, Sulawesi Selatan	Evand Nur Fauzan - 082349358955	Bumbu Masakan Instant		

### 3.3. Data Alumni Inkubasi

Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) BDI Makassar sudah memiliki alumni tenant sebanyak 37 tenant mulai dari tahun 2020. Berikut data alumni inkubasi IBT BDI Makassar dapat dilihat pada tabel berikut.

Table 16. Data Alumni Inkubasi IBT BDI Makassar

No.	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Periode Inkubasi	Capaian dan Hasil Inkubasi	Ket
1	Kacipo Halijah	Makassar	Herma Sriyanti 0896-6944-6268	Cemilan Kacipo	Tahun 2020		
2	Duo Sayang	Makassar	Irwan 0821-8753-8495	Cokelat Batang	Tahun 2020		
3	Bakso 309	Makassar	M. Ardian	Bakso Frozen	Tahun 2020		
4	UKM Gombara	Makassar	H. Ismail Jalil 0811-4167-141	frozen food	Tahun 2020		
5	CV Indra Jaya Food	Makassar	Al Faudzan Aidid 0895-3211-10852	bolen pisang, krispy brownies	Tahun 2020		
6	Happinez	Makassar	Reny 0811-413-666	cookies/ku e kering	Tahun 2020		
7	Alisa Cake and Bakery	Makassar	Nur Asia 0852-4297-1067	bakery	Tahun 2020		
8	Makaroniqu	Makassar	Tuty Syamsir 0822-9159-2363	makaroni panggang dan pie	Tahun 2020		
9	Cuppsbite	BTN Dirz Bukaka Resident Blok E.05	Zulfah Madinatul Munaqisyah, S.Pd. 0853-4779-9371	Snack, Roti, Aneka Kue	Juli – Des 2021		
10	CV Cetak Gool Sejahtera	Jl. Andi Tonro No 59 Makassar	Muhammad Noer Ashari	Adonan Bakso dan Bakso	Juli – Des 2021		

No.	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Periode Inkubasi	Capaian dan Hasil Inkubasi	Ket
				Frozen			
11	Mogu Indonesia	BTN Haji Banca Blok M30 No 11 Maros, Sul – Sel	Bagus Sarwono, ST 0852-4820-5345	Minuman Serbuk	Juli – Des 2021		
12	Ocean Food	Desa Bulu-Bulu Kecamatan Tonra, Kabupaten Bone	Hamzah 0823-4452-0500	Frozen Food	Juli – Des 2021		
13	Dapur AisyahSuka	Jl. Parumpa Lr. 1, no. 2	Rahmi 0852-5983-2701	Makanan Ringan	Juli – Des 2021		
14	Sentra Foods	Jl. Serigala No 145 Pinrang	RUSLAN, S.TP.,Gr. 0852-9982-8336	Bakso Frozen	Juli – Des 2021		
15	Ituber Indonesia	Jl. Gulindra Lembangnyora Bulukumba	NurhayatTausar S.SI 0877-3683-9725	Ikan Asap	Juli – Des 2021		
16	Tellusilo Aldian Jaya	Jalan Persatuan Raya Mannanti, Kel. Mannanti, Kec. Tellulimpoe, Kab. Sinjai	Awaluddin 0821-2238-3506	Minuman Serbuk	Juli – Des 2021		
17	Ar_Cuisine	BTN Batara Ugi, blok A.No. 5	Leidia Arnita 0821-5535-5553	Makanan Ringan	Juli – Des 2021		
18	Dapoer Amira	Ballajaiya, Kel. Bonto Perak, Kec. Pangkajene, Kab. Pangkajene Kepulauan, Prov. Sulawesi Selatan	Sahriuni Syam 0852-9922-7896	Minuman Rempah Serbuk	Juli – Des 2022		
19	Domami (Donat Madu Mini)	Jalan Nipa-nipa No 85B, Antang, Manggala	Ayu safitri Ismail 0852-5588-1745	Bakery	Juli – Des 2022		

No.	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Periode Inkubasi	Capaian dan Hasil Inkubasi	Ket
20	Goolla	Desa Moncongloe, Kec. Moncongloe, Kab. Maros	Kismawadi 0812-4206-4114	Gula Aren Cair	Juli – Des 2022		
21	Mariqi Cake and Snack	BTN Dirz Bukaka Residence Blok B.30	Kurnia Mariatul Qiftih 0852-4215-6773	Makanan Ringan	Juli – Des 2022	Mariqi Cake and Snack (Kurnia Mariatul) meraih juara 1 SISBERDAYA 2024 kategori Mikro diadakan oleh Dana Indonesia dan Ant Internasional	
22	Mitra Deceng Team	Desa Dampang (Samping Lapangan), Kec. Gantarang	Tahrir Nurhidayat 0813-6727-2422	Makanan Ringan	Juli – Des 2022		
23	Pisang Ijo Balanda	BTP Jl. Laniang. Ruko Pelangi Blok F No 16	Restu Juwita 0813-4215-6674	Snack & Aneka Kue	Juli – Des 2022		
24	PT ALIBE HERBAL MAKKASARO JAYA	Sapona ALIBE, Perumahan Permata Suryani No.7, Kel. Rimuku, Kec. Mamuju, Kab. Mamuju, Prov. Sulawesi Barat.	Fery Jayanta 0822-9339-5299	Minuman Herbal	Juli – Des 2022		

No.	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Periode Inkubasi	Capaian dan Hasil Inkubasi	Ket
25	PT. Kiva Han Group	Jalan Andi Tonro Kav.C No.3A Kel. Bongaya Kec. Tamalate, Kota Makassar	Irsan 0812-5805-0403	Biji Kopi	Juli – Des 2022	PT. Kiva Han Group mengikuti pameran Internationale Tourismus Borse (ITB) Berlin 2024 dengan menyajikan Kopi Arabica yang berasal dari Toraja  PT. Kiva Han Group menjadi finalis di BekUp dari Baparekraf 2024	
26	Roti Bakar Adakah	PuriTaman Sari Blok B 2 Nomor 1, Kel. Kassi-kassi, Kec. Rappocini, Kota Makassar	Anugrah Ismail 0815-2405-7941	Bakery	Juli – Des 2022	Roti Bakar Adakah mendapat penghargaan sebagai "Makassar Most Favourite Culinary 2024 terbaik ke 2" kategori roti bakar	
27	Wa'iya	Jl. KH Jabbar Ashiry, Kel. Pai, Kec. Biringkanaya, Kota Makassar	Marlia MS 0813-8227-9707	Sambal	Juli – Des 2022		
28	BCH Kitchen	Kompleks Pasar Lama Bikeru, Kec. Sinjai Selatan, Kel. Sangiasseri, Kab. Sinjai	Mayangsari	Bakery	Juli – Des 2023		
29	CV Sulawesi Herba Nusantara	Allangkarakenge Desa Tinco Kec. Citta, Kel. Tinco, Kab. Soppeng	A. Nurul Ihwal	Minuman Herbal	Juli – Des 2023		

No.	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Periode Inkubasi	Capaian dan Hasil Inkubasi	Ket
30	dainichi	Perumahan Rindini Green Life, Kec. Panaikang, Kel. Panakkukang, kota Makassar	M Ridwan Y	Gula Aren Cair	Juli – Des 2023		
31	DF Bakery	Jl. Sidrap Raya Blok i No. 60 BSP sudiang, Kec. Biringkanaya, Kel. Laikang, Kab. Makassar	Anisah Fuadah	Aneka Kue dan Roti	Juli – Des 2023		
32	IKM Nia Raya	Dusun Teko Teko , Kec. Kec. Barebbo, Kel. Desa Talungeng, Kab. Kab.Bone	Nia kartika Putri	Snack/Makanan Ringan	Juli – Des 2023		
33	Lombok Kuning Simpati	Jl. Sulawesi no. 204/206, Kec. Wajo, Kel. Melayu Baru , Kota Makassar	Ridwan Wahyudi Chandra	Makanan	Juli – Des 2023		
34	La Unti	Jl. Kakatua II, No. 11A, Kec. Mamajang, Kel. Parang, Kab. Kota Makassar	Muh. Amsyar Azis	Snack	Juli – Des 2023		
35	Nhanas Donuts	Jl Dr Wahidin Sudiro Husodo, Kec. Watang sawitto, Kel. Jaya, Kab. Pinrang	Nanda Wahdana Azhar	Aneka Kue	Juli – Des 2023		
36	Ondeway Indonesia	Jl Pisang, Kec. Ujungbulu, Kel. Loka, Kab. Bulukumba	Andi Reski Anggraini	Minuman Kopi	Juli – Des 2023		
37	Widya Bakery and Cookies	Mega Reski Residence T/23, Samata, Kec. Somba Opu , Kel. Romangpolong, Kab. Gowa	Andi Tenri Awaru / Widyawati	Aneka Kue dan Roti	Juli – Des 2023		

### 3.4. Mitra Lembaga Inkubator

Dalam hal kerjasama dengan lembaga perbankan maupun investor, IBT BDI Makassar sudah menjalin kerjasama dengan beberapa mitra yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Table 17. Data Mitra Lembaga IBT BDI Makassar

No.	Nama Mitra	Bentuk Kerja Sama	Hasil Kerja Sama	Ket
1	PT. Salesbrity Academy Indonesia	Pendampingan dan <i>Coaching</i>	Menjadi narasumber pada kegiatan <i>in house training</i> untuk tenant inkubator bisnis	
2	PT. Rachmat Delapan Putera	Pendampingan dan <i>Coaching</i>	Menjadi narasumber pada kegiatan <i>in house training</i> untuk tenant inkubator bisnis	
3	Bank Indonesia	Pendampingan dan <i>Coaching</i>	Menjadi narasumber pada kegiatan <i>in house training</i> untuk tenant inkubator bisnis	

## BAB IV PENUTUP

### 4.1. Hambatan dan Kendala

Dalam pelaksanaan kegiatan inkubator bisnis selama tahun 2024, Inkubator Bisnis BDI Makassar mengalami beberapa hambatan, seperti:

1. Terbatasnya sumber daya pada tim pengelola inkubator
2. Kurangnya komunikasi antara pendamping tenant dengan pengelola inkubator
3. Sulitnya mengatur waktu antara tim pengelola dalam membangun komunikasi yang efektif

Tetapi dengan hambatan yang dialami, melalui kerjasama dan membangun komunikasi yang baik, maka pekerjaan pelaksanaan kegiatan inkubator bisnis BDI Makassar tahun 2024 dapat diselesaikan dengan baik. Pengawasan kegiatan oleh pengelola dan tim pembimbing serta sikap proaktif tenant menjadi kunci keberhasilan program inkubator bisnis.

### 4.2. Rencana Kegiatan

#### 4.2.1. Pengembangan Start-Up

- a. Mengadakan *in house training* dan pelatihan berkala untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial para tenant.
- b. Memberikan akses ke jaringan bisnis dan pasar dengan mengikutkan di kegiatan pameran.

#### 4.2.2. Peningkatan Kapasitas

- a. Program pengembangan profesional bagi tim pengelola dan pendamping.
- b. Perencanaan program yang lebih baik dan dilakukan lebih awal, sehingga waktu pelaksanaan dapat berjalan sesuai dengan jadwal dan target kegiatan dapat dilaksanakan.

#### 4.2.3. Kolaborasi dan Kemitraan

- a. Membangun kemitraan dengan berbagai pihak seperti perbankan, investor, maupun lembaga inkubator lainnya.
- b. Mengadakan *event* bersama dengan mitra untuk meningkatkan peluang kolaborasi.
- c. Mendorong kolaborasi antar alumni tenant untuk saling mendukung dalam peningkatan usaha.

### 4.3. Kesimpulan dan Saran

#### 4.3.1. Kesimpulan

Program inkubasi yang komprehensif dan terstruktur, mulai dari tahapan pra-inkubasi hingga paska-inkubasi, menunjukkan komitmen Inkubator Bisnis BDI Makassar dalam memberikan dukungan penuh kepada para tenant dalam peningkatan usahanya. Bantuan pendampingan dan bantuan biaya produksi/kemasan yang diberikan tepat sasaran dilihat dari adanya peningkatan omset dan produktifitas setelah mengikuti inkubasi. Untuk menguatkan dalam aspek perizinan dan regulasi, diperlukan usaha baik dari pengelola maupun tenant Inkubator Bisnis untuk memperluas jaringan kemitraan dengan pihak terkait. Jadwal pelatihan terselenggara dua kali, dengan topik pelatihan digital marketing dan strategi inovasi produk melihat hampir semua tenant masih belum memiliki pemahaman yang memadai terkait hal ini. Setelah program inkubasi, tenant diharapkan dapat berdiri secara mandiri dengan kondisi usaha dan produk yang berdaya saing tinggi dengan tetap terus mengembangkan kegiatan produksi, manajemen usaha, membuka kemitraan yang lebih luas, serta memanfaatkan peluang dengan menambah varian atau memanfaatkan limbah/side product yang mempunyai nilai ekonomi.

Kemitraan inkubator bisnis BDI Makassar dengan Bank Indonesia, *Sales Consultant*, serta mitra lainnya telah membantu dalam menyediakan layanan yang komprehensif bagi para tenant. Berbagai layanan yang disediakan, seperti *mentoring*, *coaching*, jaringan, akses pendanaan, dan sumber daya lainnya, sangat membantu tenant dalam memulai dan mengembangkan bisnis mereka.

#### 4.3.2. Saran

- a. Perencanaan program yang lebih baik dan dilakukan lebih awal, sehingga waktu pelaksanaan dapat berjalan sesuai dengan jadwal dan target kegiatan dapat dilaksanakan.
- b. Membangun lebih banyak kemitraan strategis dengan para investor, pihak perbankan, dan lembaga lainnya untuk memperluas jaringan dan peluang bagi para tenant.
- c. Memperkuat sistem monitoring dan evaluasi untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan bagi tenant yang diinkubasi dan memberikan umpan balik yang bersifat membangun.

- d. Meningkatkan dukungan paska-inkubasi dengan memperluas jaringan alumni, memfasilitasi informasi akses pembiayaan, dan memberikan bimbingan tambahan untuk memastikan keberhasilan jangka panjang para tenant.
- e. Terus mendorong inovasi produk bisnis yang tidak hanya sukses secara komersial tetapi juga memberikan dampak positif bagi usaha dan lingkungan.