

LAPORAN PENYELENGGARAAN

Inkubator Bisnis BDI Jakarta
Periode II
(Juli - Desember) 2024



LAPORAN PENYELENGGARAAN INKUBASI
Periode 1 Juli s/d Desember Tahun 2024

I. Profil Lembaga

1.	Nama Lembaga Inkubator	:	MAJU Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta
2.	Nama Lembaga Induk	:	Balai Diklat Industri Jakarta
3.	Bentuk Lembaga Inkubator	:	Kementerian Perindustrian (Pemerintah Pusat)
4.	Alamat Lembaga Inkubator	:	Jl. Balai Kimia No.1 A, Pekayon, Kec. Ps. Rebo, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13710
5.	Kota/Kabupaten Lembaga Inkubator	:	DKI Jakarta
6.	Email Lembaga Inkubator	:	jakartabdi@gmail.com
7.	Website Lembaga Inkubator	:	https://www.bdijakarta.id/
8.	Telepon Lembaga Inkubator	:	0813-5144-7714
9.	Nomor SK Pendirian / Akta Notaris	:	14 Tahun 2024
10.	Tanggal SK Pendirian / Akta Notaris	:	05 Februari 2024
11.	Nomor Tanda Daftar Lembaga Inkubator di SIPENSI	:	20243172001
12.	<p>Latar Belakang</p> <p>Peran pemerintah dalam pengembangan wirausaha industri sangat besar ditandai dengan telah dikeluarkannya Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah. Dalam Perpres tersebut Balai Diklat Industri Jakarta berperan penting untuk pengembangan wirausaha baru melalui program inkubator bisnis dengan proses-proses inkubasi yang dilakukan terhadap tenant. Dalam hal ini, program inkubator bisnis berperan penting karena pada umumnya wirausaha pemula sangat rentan dan mudah sekali mengalami kegagalan atau kebangkrutan terutama pada fase awal pendirian dan pengembangan perusahaannya.</p>		

12.	<p>Latar Belakang (Lanjutan...)</p> <p>Kegagalan tersebut biasanya disebabkan antara lain karena, kesulitan dalam mengimplementasi ide bisnis yang direncanakan, manajemen bisnis yang belum baik, dan minimnya pengalaman di dunia bisnis. Untuk menjembatani permasalahan tersebut Balai Diklat Industri Jakarta mengembangkan program inkubator bisnis yang Bernama MAJU dengan fasilitasi yang diharapkan dapat berkontribusi pada penciptaan dan penumbuh kembangan industri kecil dan menengah.</p>
13.	<p>Visi</p> <p>Sebagai <i>Center Of Excellence</i> pendampingan wirausaha industri menuju wirausaha MAJU (Mandiri, Akselerasi, Jiwa Usaha)</p>
14.	<p>Misi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membangun sinergi dengan praktisi ahli dalam pengembangan program inkubasi - Menyelenggarakan Inkubator Bisnis melalui proses pra inkubasi, inkubasi dan pasca inkubasi - Membangun jejaring usaha bagi tenant inkubasi
15.	<p>Tujuan</p> <p>Program ini bertujuan untuk :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mendorong komersialisasi hasil inovasi dan ide bisnis 2. Menumbuhkembangkan wirausaha pemula 3. Meningkatkan perkembangan wirausaha dalam negeri 4. Terwujudnya inkubator bisnis yang terintegrasi sesuai mandat Corpu BPSDMI dimanaBDI Jakarta sebagai <i>Centre of Excellences</i> 5. Membantu wirausaha baru untuk mengembangkan usahanya dengan memfasilitasi mereka dibidang manajemen dan kompetensi teknis
16.	<p>Sasaran</p> <p>Sasaran dari program ini antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendidikan, pelatihan dan pendampingan kepada calon pelaku bisnis 2. Pengembangan pelaku bisnis pemula yang inovatif dan produktif 3. Peningkatan jaringan usaha dan kerjasama kepada pelaku usaha, praktisi maupun asosiasi

II. Perkembangan dan Capaian Inkubasi

Kegiatan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta pada periode 1(Juli - Desember) Tahun 2024 adalah tahapan pra inkubasi dan inkubasi.

a. Kegiatan pra inkubasi terdiri dari beberapa tahapan diantaranya :

1.) Seleksi tahap 3 (seleksi presentasi dan wawancara) dilakukan pada tanggal 08 – 15 Juli 2024)

b. Kegiatan inkubasi terdiri dari beberapa tahapan diantaranya :

1.) Bootcamp ke 1 dilakukan pada tanggal 23–26 Juli 2024

2.) Bootcamp ke 2 dilakukan pada tanggal 5–7 Agustus 2024

3.) Produksi pada tanggal 22-25 Oktober 2024

1. Kegiatan pra inkubasi :

a. Seleksi tahap 3 (tiga)

Pada seleksi tahap 3, terdapat 3 tahapan diantaranya :

1. Presentasi bisnis

Tujuan dilaksanakan presentasi bisnis untuk memberikan pemaparan mengenai profil pemilik usaha, profil usaha dan produk calon tenant. Waktu yang diberikan untuk tahap presentasi bisnis sebanyak 15 menit dan untuk sesi wawancara 30 menit. Minimal materi presentasi yang harus disiapkan oleh calon tenant Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta sebagai berikut :

a. Profil pemilik perusahaan (*founder*)

b. Profil usaha

c. Perjalanan usaha 3 tahun terakhir

d. Data penjualan 6 bulan terakhir

e. Rencana usaha untuk mencapai omset 10 Milyar

f. Video dan foto campaign

Untuk mendukung kegiatan presentasi bisnis peserta diwajibkan membawa sampel produk, hasil produksi, koleksi pameran atau alat promosi lainnya (produk dan alat pemasaran lainnya) yang dapat membantu jalannya presentasi wawancara.

2. Wawancara

Tujuan tahapan wawancara untuk mengetahui informasi mengenai usaha yang sedang dijalani oleh calon tenant, pada tahapan ini terdapat juga sesi tanya jawab untuk lebih mengetahui informasi tentang usaha calon tenant yang sedang dijalani sehingga memudahkan tim juri untuk memberikan penilaian kepada calon tenant inkubator bisnis Balai Diklat Industri Jakarta. Berikut hasil penilaian dari setiap juri :

No	Dimensi Penilaian	Bobot	Pertanyaan Umum
1	Founder	10%	Seberapa kuat founder dari brand dinilai dari pengalaman, pengetahuan, motivasi, sikap dan perilaku sebagai pebisnis.
2	Brand DNA	10%	Seberapa kuat DNA brand dilihat dari keunikan brand, karakteristik, dan nilai autentik perusahaan yang dianut.
3	Inovasi	30%	Seberapa kuat inovasi yang dihadirkan oleh brand jika dilihat dari rata-rata produk serupa yang ada di pasar?
4	Reputasi Brand	10%	Seberapa kuat reputasi brand di dunia maya dilihat dari social media, jejaring, komunitas, atau liputan?
5	Kontrol Produksi	10%	Seberapa mampu brand memiliki kontrol terhadap produksi?
6	Pemasaran	20%	Seberapa kuat strategi pemasaran yang sudah dijalankan oleh brand?
7	Kesesuaian dengan Program	10%	Seberapa mampu program inbis dapat membantu brand?

Nilai Kumulatif

No.	Tenant	Penilai				Total nilai
		Nazmi	Udhik Pandu	Melinda Baby	Regina	
1	Fenny Saptalia	67	76	59	0	67
2	Chivvy Me	58	65	66	0	63
3	Cendana Sleepwear	70	79	56	0	68
4	Its Me Darling	68	76	68	0	71
5	Savior	67	69	55	0	64
6	Kamaku	74	80	78	0	77
7	Sewish and Rich	68	70	0	66	46
8	Deisha Keisha Jewelry	64	76	0	53	47
9	Kayo	76	81	72	0	76
10	Fordan by Usus Sebastian	61	66	49	0	59
11	Kahla Hijab	78	84	74	0	79
12	King-3 Apparel	70	80	75	0	75
13	Double Eight Craft	74	78	0	77	76
14	Lievik Atelier	79	80	0	86	81
15	Lampu Hias Vintage	69	71	0	0	47

16	Sepiak Belitung	70	81	77	0	76
17	Bepulin Belitung	69	72	68	0	70
18	Wong Kito Galeri	64	74	71	0	70

3. Pleno

Setelah melakukan penilaian dengan cara memberikan bobot pada setiap poin penilaian, tahap selanjutnya adalah melakukan siding pleno, dimana tim penilai berkumpul untuk memberikan hasil penilaian masing-masing kepada setiap calon tenant dan hasil akhirnya dituangkan kedalam surat pengumuman hasil seleksi tahap 3 tenant inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta.



4. Penetapan tenant

Setelah melakukan proses seleksi tahap 1 sampai dengan tahap 3 dan melakukan survei lokasi atau tempat produksi calon tenant, maka tahap selanjutnya adalah penetapan tenant yang telah dinyatakan lolos pada seleksi tahap 1 sampai dengan tahap 3. Setelah tenant terpilih, maka akan dilakukan pemanggilan, setiap tenant akan melalui kegiatan orientasi berupa pengenalan program, penyamaan persepsi, persiapan inkubasi dan penandatanganan kontrak kerja dengan Balai Diklat Industri Jakarta. Berdasarkan hasil penilaian terhadap calon tenant Inkubator Bisnis yang dilakukan pada hari Selasa, tanggal 09 Juli, Tahun 2024 maka ditetapkan hasil penilaian adalah sebagai berikut:

REKAPITULASI CALON TENANT INKUBATOR BISNIS LOLOS SELEKSI TAHAP 3			
NAMA TEAM	PRODUK/BISNIS	NILAI	DOMISILI
KAMAKU	FASHION	77	Bandung
KAYO	FASHION	76	Jakarta
KAHLA HIJAB	HIJAB	79	Bandung
KING 3 APPAREL	FASHION	75	Tangerang
DOUBLE EIGHT CRAFT	HOME TEXTILE	76	Semarang
LIEVIK ATELIER	PENGOLAHAN LOGAM	81	Bandung
SEPIAK BELITUNG	BATIK	76	Belitung

5. Kontrak tertulis dengan tenant

Proses terakhir pada tahap Pra Inkubasi adalah penandatanganan kontrak kerja dengan tenant-tenant yang telah ditetapkan lolos tahap seleksi, kontrak tertulis atau yang disebut dengan Memorandum of Understanding (MoU) paling sedikit memuat tentang :

- a.) Nama tenant
- b.) Jangka waktu kontrak kerja
- c.) Hak dan kewajiban para pihak
- d.) Kesiapan tenant untuk mengikuti tahapan kegiatan inkubasi
- e.) Kesiapan tenant untuk tidak mengikuti inkubasi dari lembaga inkubator lain selama masa inkubasi

Berdasarkan hasil penilaian terhadap calon tenant Inkubator Bisnis, maka terpilih 7 (tujuh) calon tenant yang lolos seleksi tahap 3 (tiga) dan dinyatakan lolos sebagai tenant Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta, berikut nama-nama calon tenant yang lolos menjadi tenant Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Tahun 2024 :

NAMA TEAM	PRODUK/BISNIS	DOMISILI
KAMAKU	FASHION	BANDUNG
KAYO	FASHION	JAKARTA
KAHLA HIJAB	HIJAB	BANDUNG
KING 3 APPAREL	FASHION	TANGERANG
DOUBLE EIGHT CRAFT	HOME TEXTILE	SEMARANG
LIEVIK ATELIER	PENGOLAHAN LOGAM	BANDUNG
SEPIAK BELITUNG	BATIK	BELITUNG

Alur Seleksi Calon Tenant Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta



2. Kegiatan tahapan inkubasi :

Tahap inkubasi pada kegiatan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta dilakukan untuk meningkatkan kapasitas tenant. Peningkatan kapasitas tenant dilakukan melalui

beberapa tahap diantaranya :

1.) Business Diagnostic

Tujuan kegiatan *business diagnostic* adalah untuk mengdiagnosa atau menganalisa apa kendala yang sedang dihadapi oleh para tenant dalam menjalankan bisnis usahanya, berikut beberapa kegiatan yang dilakukan untuk tercapaiannya tujuan tersebut, diantaranya : peta perjalanan usaha dan *Founder's bootcamp*.

2.) Mentoring dan Coaching

Tujuan kegiatan *mentoring* dan *coaching* adalah melakukan bimbingan dan konsultasi dengan pelatih, pendamping atau konsultan yang kompeten dan berpengalaman dibidangnya, berikut beberapa kegiatan yang dilakukan untuk tercapaiannya tujuan tersebut, diantaranya :

- a. *Mentor-in-residence*
- b. *Weekly chek-in*
- c. Produksi

3.) Demoday dan launching

Berikut beberapa kegiatan yang dilakukan pada saat *demoday* dan *launching*, diantaranya:

- a. Business matching
- b. Exhibition/Pameran

1.) *Business Diagnostic*

Tujuan kegiatan *business diagnostic* adalah untuk mengdiagnosa atau menganalisa apa kendala yang sedang dihadapi oleh para tenant dalam menjalankan bisnis usahanya, berikut beberapa kegiatan yang dilakukan untuk tercapaiannya tujuan tersebut, berikut hasil Business Diagnostic masing-masing tenant dari mentor.

A. BUSINESS DIAGNOSTIC KAYO

Nama Mentor : Nazmi Fathnur A.
 Nama Tenant : KAYO
 Hari / Tanggal : Jumat, 26 Juli 2024
 Waktu : 13.00 – 14.00 WIB
 Tempat : Balai Diklat Industri Jakarta

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Strategis	<ul style="list-style-type: none"> • Visi dan misi masih sangat umum sekali • Rencana strategis sebenarnya cukup tergambar namun belum terdokumentasi dengan baik • Bisnis model masih bercabang, masih banyak mengandalkan produksi 	Secara strategis Kayo ingin menjadi Button Scarves. Rencana Bu Fei adalah mengeluarkan ready to wear dengan desain yang lebih bisa diterima orang banyak.	<ul style="list-style-type: none"> • Perumusan Rencana Strategis • Perumusan Model Bisnis
Konsumen / Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Target pasar Kayo cukup jelas, wanita muslim middle up yang berani tampil dengan busana runway. • Kayo ingin mencoba meraih konsumen yang lebih luas dengan mengeluarkan desain yang lebih dapat diterima. 	Ibu Fei sebenarnya sudah bagus positioning konsumen melalui price point di atas 1jt. Namun Ibu Fei khawatir dengan harga yang tinggi tersebut tidak semua orang bisa terjangkau.	<ul style="list-style-type: none"> • Market Analysis (STP) • Customer Analysis • Competitor Analysis • Value Proposition Analysis (positioning statement)
Team	<ul style="list-style-type: none"> • Team produksi Kayo sangat kuat. • Team fashion dan desain juga kuat. • Team marketing juga tergolong kuat 	Dari sisi tim, Kayo memiliki tim yang cukup kuat. Namun Bu Fei masih merasa belum ada yang kuat dari sisi bisnis.	<ul style="list-style-type: none"> • Internal Competence Analysis • Team Performance Management

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Produk/Brand	<ul style="list-style-type: none"> • Brand DNA kayo perlu diperkuat • Secara positioning produk cukup baik • Ingin mengeluarkan koleksi dengan desain yang lebih bisa terjangkau oleh banyak orang 	Kayo perlu dibantu dalam merancang koleksi baru dan memperkuat brand DNA-nya.	<ul style="list-style-type: none"> • Brand DNA • Collection Plan • Costing • Inventory Control
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Dari sisi pemasaran, Kayo tergolong yang paling kuat untuk kehadiran secara offline. • Kayo mengandalkan penjualan offline dengan sistem konsinyasi • Kayo ingin memperbanyak konsinyasi toko di berbagai daerah • Digital marketing Kayo masih perlu diperkuat untuk menghasilkan new customer. • Kayo ingin fokus ke konsep pemasaran Online to Offline 	Sosial media dan website Kayo menjadi salah satu driver utama traffic saat ini. Dari sisi pemasaran, Bu Fei ingin lebih banyak konsinyasi dan memperkuat digital marketing Kayo.	<ul style="list-style-type: none"> • Omnichannel Marketing • Digital Marketing • Customer Relationship Management

TARGET PERTUMBUHAN JANGKA PENDEK

Periode: Agustus – November (selama periode inkubasi)

1. Omnichannel Marketing
2. Pengembangan koleksi baru RTW
3. Kolaborasi dengan brand lain

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Nazmi Fathnur Ahmad	Mentor		26 Juli 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		26 Juli 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		26 Juli 2024

B. BUSINESS DIAGNOSTIC KAMAKU

Nama Mentor : Nazmi Fathnur A.
 Nama Tenant : Kamaku
 Hari / Tanggal : Jumat, 26 July 2024
 Waktu : 15.00 – 16.00 WIB
 Tempat : Balai Diklat Industri Jakarta

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Strategis	<ul style="list-style-type: none"> Kamaku belum jelas apakah sebenarnya fokus menjadi sebuah fashion brand ATAU sebuah bisnis sosial dengan misi memberdayakan penyandang down syndrome 	Ibu Ratri perlu secara jelas menetapkan sesungguhnya Kamaku ini adalah sebuah fashion brand atau social enterprise. Kalau dari hasil diskusi, sebenarnya fokus utama bu Ratri adalah di social enterprise.	<ul style="list-style-type: none"> Perumusan Rencana Strategis Perumusan Model Bisnis (Retail vs Social Enterprise)
Konsumen / Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> Belum clear target audience Belum ada database konsumen secara digital Belum terbayang sebenarnya orang membeli karena desain atau faktor sosial 	Saat ini yang membeli kebanyakan adalah ibu-ibu pekerja khususnya ibu-ibu kementerian atau perusahaan yang datang ke workshop Shibori yang diadakan oleh KAMAKU.	<ul style="list-style-type: none"> Market Analysis (STP) Customer Analysis Competitor Analysis Value Proposition Analysis (positioning statement)
Team	<ul style="list-style-type: none"> Team belum terlihat memiliki kompetensi yang cukup untuk membawa brand KAMAKU ke jenjang berikutnya. 	Rendahnya kompetensi internal khususnya di area fashion dan digital marketing menjadi tantangan terbesar KAMAKU untuk berkembang. Terlihat dari sosial media sendiri masih belum align dengan brand dan model bisnis yang diinginkan oleh Bu Ratri,	<ul style="list-style-type: none"> Internal Competence Analysis Team Performance Management
Produk/Brand	<ul style="list-style-type: none"> Kembali ke keputusan strategis apakah KAMAKU adalah sebuah fashion brand atau sebuah bisnis sosial. KAMAKU ingin bukan hanya terfokus sama produk apparel, namun juga masuk ke home decor. 	Ibu Ratri perlu segera memutuskan model bisnis KAMAKU.	<ul style="list-style-type: none"> Brand DNA Collection Plan Costing Inventory Control

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Omset penjualan perbulan masih sangat kecil (7jt per bulan) • Penjualan terpusat dari kegiatan offline khususnya dari workshop shibori atau event-event offline • Marketplace belum teroptimasi • Belum jelas marketing funnel KAMAKU • Belum terbayang pricing structure • Belum berjalan ads 	KAMAKU perlu segera aktivasi digital marketing.	<ul style="list-style-type: none"> • Digital Marketing • Marketplace Optimization • Customer Relationship Management

TARGET PERTUMBUHAN JANGKA PENDEK

Periode: Agustus – November (selama periode inkubasi)

1. Pengembangan Model Bisnis
2. Rebranding
3. Aktivasi Digital Marketing
4. Kolaborasi dengan brand lain

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Nazmi Fathnur Ahmad	Mentor		26 Juli 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		26 Juli 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		26 Juli 2024

C. BUSINESS DIAGNOSTIC SEPIAK BELITONG

Nama Mentor : Nazmi Fathnur A.
 Nama Tenant : Sepiak Belitong
 Hari / Tanggal : Jumat, 26 Juli 2024
 Waktu : 13.00 – 14.00 WIB
 Tempat : Balai Diklat Industri Jakarta

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Strategis	<ul style="list-style-type: none"> • Belum memiliki visi dan misi yang jelas • Belum ada rencana strategis, rencana baru sebatas rencana tahunan • Belum adanya breakdown rencana strategis • Nilai-nilai perusahaan belum jelas • Masih belum jelas sebenarnya Sepiak Belitong ingin menjalankan bisnis apa, Fashion brand? Produsen kain? 	Ibu Bella masih belum bisa menentukan sebenarnya Sepiak Belitong ini akan fokus ke model bisnis apa, antara menjadi produsen kain atau menjadi sebuah brand fashion. Sementara Ibu Bella masih ingin keduanya berjalan, menjadi produsen kain dan juga membuat brand fashion baru.	<ul style="list-style-type: none"> • Perumusan Rencana Strategis • Perumusan Model Bisnis
Konsumen / Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Hampir 90% penjualan masih mengandalkan wisatawan yang datang ke Pulau Belitong • Penjualan online masih dibawah 10% bahkan terkadang di bawah 5% • Belum ada gambaran jelas persona pelanggan • Database pelanggan belum terlalu rapih 	Bisnis Ibu Bella menjadi besar dikarenakan Sepiak Belitong menjadi salah satu destinasi wisata belanja di pulau belitong. Jika Sepiak ingin menjadi sebuah brand fashion, maka perlu target pasar yang lebih jelas lagi.	<ul style="list-style-type: none"> • Market Analysis (STP) • Customer Analysis • Competitotr Analysis • Value Proposition Analysis (positioning statement)
Team	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetensi team belum memadai untuk membawa Sepiak ke jenjang bisnis yang lebih besar • Belum ada kompetensi secara internal yang dapat mengaktivasi penjualan online Sepiak Belitong 	Rendahnya kompetensi internal khususnya di area fashion dan digital marketing menjadi tantangan terbesar Sepiak jika ingin meraih pasar di luar Belitong	<ul style="list-style-type: none"> • Internal Competence Analysis • Team Performance Management

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Produk/Brand	<ul style="list-style-type: none"> Brand DNA masih belum kuat, hal ini dikarenakan Sepiak sebenarnya fokusnya adalah produksi motif kain yang kemudian dijadikan baju dengan style basic. Belum ada Brand DNA yang jelas jika Sepiak ingin menjadi fashion brand Sudah memiliki rencana koleksi namun untuk motif batik, bukan koleksi desain baju. 	Ibu Bella mesti memutuskan Sepiak Belitung ini akan menjadi produsen kain atau fashion brand. Ada keinginan untuk mengeluarkan brand baru "Sepiak" yang fokus ke fashion retail.	<ul style="list-style-type: none"> Brand DNA Collection Plan Costing Inventory Control
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Masih terfokus pada penjualan offline khususnya di Belitung Marketplace belum berjalan Social media masih belum menggambarkan secara jelas brand Sepiak Sudah memiliki data penjualan berdasarkan sales channel Perlu membentuk tim digital marketing yang kuat Ads belum jalan 	Kembali ke isu awal, Ibu Bella masih bingung akan 3 pilihan berikut: <ol style="list-style-type: none"> Sepiak dikenal sebagai produsen batik dimana tersedia baju batik dengan style basic. Sepiak membuat brand baru untuk bisnis fashion retailnya Sepiak tetap satu brand namun dibawah brand tersebut terdapat 2 offering, kain batik dan fashion apparel. 	<ul style="list-style-type: none"> Digital Marketing Marketplace Optimization Customer Relationship Management

TARGET PERTUMBUHAN JANGKA PENDEK

Periode: Agustus – November (selama periode inkubasi)

1. Rebranding
2. SOP Produksi
3. Aktivasi Digital Marketing
4. Kolaborasi dengan brand lain

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Nazmi Fathnur Ahmad	Mentor		26 Juli 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		26 Juli 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		26 Juli 2024

D. BUSINESS DIAGNOSTIC LIEVIK ATELIER

Nama Mentor : Regina Imelda Kindangen.
 Nama Tenant : Lievik Atelier
 Hari / Tanggal : Jumat, 26 July 2024
 Waktu : 14.00 – 15.00 WIB
 Tempat : Balai Diklat Industri Jakarta

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Strategis	<ul style="list-style-type: none"> • Belum memiliki izin usaha dan HaKI • Masih memaksimalkan penjualan dari offline/event dan workshop sebagai pemasukan paling besar dibandingkan dengan Online 	Karena background dari seni rupa dan desain sehingga pokok pokok strategis dari bisnis lievik masih harus banyak pendampingan dikarenakan masih minimnya ilmu dari sudut pandang bisnis	<ul style="list-style-type: none"> • Perumusan Rencana Strategis
Konsumen / Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Hampir 70 % penjualan masih mengandalkan event event / pameran yang ada di luar maupun dalam negeri • Konsumer terbesar dari lievik yang menghargai proses dan cerita dibalik produk yang mereka buat sehingga kebanyakan pembelinya berasal dari luar 	Bisnis dari lievik harus berfokus bagaimana cara menyampaikan cerita (<i>story telling</i>) untuk target pasar di Indonesia relatif susah diakrenakan lebih melihat output dibandingkan proses berbeda dengan luar ang sanagt menghargai proses. Oleh karena itu disarankan untuk boosting penjualan di Indonesia dibutuhkan reaserch market terhadap orang indonesia terhadap produk lievik yang telah terjual di indoensia untuk bisa melihat type dan bentuk yang sesuai dengan pasar indonesia	<ul style="list-style-type: none"> • Market Analysis (STP) • Customer Analysis • Competitotr Analysis • Value Proposition Analysis (positioning statement)
Team	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetensi team belum memadai untuk membawa Lievik ke jenjang bisnis yang lebih besar • Masih sedikitnya SDM untuk mengelola bisnis 	Lievik membutuhkan team yang dapat meringankan beban kerja dari tiap anggota terutama bagian bagian yang bukan bidang mereka seperti marketing dan keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Internal Competence Analysis • Team Performance Management

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Produk/Brand	<ul style="list-style-type: none"> • Brand DNA sudah kuat • Produksi yang masih terbatas dikarenakan proses dalam pembuatan yang cukup lama • Produk masih harus ditingkatkan kualitasnya agar sebanding dengan harga yang ditawarkan 	Lievik harus lebih konsen terhadap kualitas produk agar konsumen tidak merasa kecewa dengan apa yang ditawarkan	<ul style="list-style-type: none"> • Collection Plan • Costing • Inventory Control • Finishing Produk
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Masih terfokus pada penjualan offline khususnya dipameran • Marketplace sudah berjalan namun produk yang terbeli harga yang 500.000 • Belum memiliki data penjualan berdasarkan sales channel • Perlu membentuk tim digital marketing yang kuat 		<ul style="list-style-type: none"> • Digital Marketing • Marketplace Optimization • Customer Relationship Management • Optimalization SEO

TARGET PERTUMBUHAN JANGKA PENDEK

Periode: Agustus – November (selama periode inkubasi)

1. Rebranding
2. SOP Produksi
3. Aktivasi Digital Marketing
4. Kolaborasi dengan brand lain

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Regina Imelda kindangen	Mentor		26 Juli 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		26 Juli 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		26 Juli 2024

E. BUSINESS DIAGNOSTIC KINGS 3 APPAREL

Nama Mentor : Nazmi Fathnur A.
 Nama Tenant : Sepiak Belitong
 Hari / Tanggal : Jumat, 26 Juli 2024
 Waktu : 13.00 – 14.00 WIB
 Tempat : Balai Diklat Industri Jakarta

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Strategis	<ul style="list-style-type: none"> • Belum memiliki visi dan misi yang jelas • Belum ada rencana strategis, rencana baru sebatas rencana tahunan • Belum adanya breakdown rencana strategis • Nilai-nilai perusahaan belum jelas • Masih belum jelas sebenarnya King 3 Apparel ingin menjalankan bisnis apa, Fashion brand? Fashion sport ? 	Ibu Ria masih belum bisa menentukan sebenarnya King 3 Apparel ini akan fokus ke model bisnis apa, antara menjadi fashion brand atau fashion sport. Sementara Ibu Ria masih ingin keduanya berjalan.	<ul style="list-style-type: none"> • Perumusan Rencana Strategis • Perumusan Model Bisnis
Konsumen / Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Penjualan online sudah diatas 50% terutamadi tiktok • Belum ada gambaran jelas persona pelanggan • Database pelanggan belum terlalu rapih 	Bisnis Ibu Ria menjadi besar dikarenakan harga produk yang cukup kompetitif dengan produk sejenis lainnya, maka perlu pengembangan produk supaya bisnis dapat berkembang dan maju.	<ul style="list-style-type: none"> • Market Analysis (STP) • Customer Analysis • Competitotr Analysis • Value Proposition Analysis (positioning statement)
Team	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetensi team belum memadai untuk membawa King 3 Apparel ke jenjang bisnis yang lebih besar • Belum ada kompetensi secara internal yang dapat mengaktivasi penjualan online King 3 Apparel 	Rendahnya kompetensi internal khususnya di area fashion dan digital marketing menjadi tantangan terbesar Kings 3	<ul style="list-style-type: none"> • Internal Competence Analysis • Team Performance Management

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Produk/Brand	<ul style="list-style-type: none"> Brand DNA masih belum kuat, hal ini dikarenakan King 3 belum konsisten dalam pemilihan produk esential Belum ada Brand DNA yang jelas jika Kings 3 Apparel ingin menjadi fashion brand yang dapat bersaing dengan brand ready to wear sport 	Ibu Ria mesti memutuskan fokus bisnis di baju sport atau fashion lain	<ul style="list-style-type: none"> Brand DNA Collection Plan Costing Inventory Control
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Masih terfokus pada penjualan di tiktok Belum memiliki website official shop 	Sebaiknya Ibu ria sudah mulai fokus membangun website official shop King 3 Apparel	<ul style="list-style-type: none"> Digital Marketing Marketplace Optimization Customer Relationship Management

TARGET PERTUMBUHAN JANGKA PENDEK

Periode: Agustus – November (selama periode inkubasi)

1. Rebranding
2. SOP Produksi
3. Aktivasi Digital Marketing
4. Kolaborasi dengan brand lain

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Nazmi Fathnur Ahmad	Mentor		26 Juli 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		26 Juli 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		26 Juli 2024

F. BUSINESS DIAGNOSTIC KAHLA HIJAB

Nama Mentor : Nazmi Fathnur A.
 Nama Tenant : KAHLA
 Hari / Tanggal : Jumat, 26 Juli 2024
 Waktu : 14.00 – 15.00 WIB
 Tempat : Balai Diklat Industri Jakarta

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Strategis	<ul style="list-style-type: none"> • Kahla hijab ingin mengekspansi brand kahla dari hijab menjadi modest wear. • Kahla perlu melakukan rebranding • Saat ini kahla belum memiliki rencana strategis yang jelas. 	Saat ini kahla hijab adalah sebuah shopee brand yang berfokus menyediakan produk hijab. Jika Kahla Hijab ingin melakukan rebranding ke modest wear, maka Kahla perlu merumuskan kembali rencana strategisnya.	<ul style="list-style-type: none"> • Perumusan Rencana Strategis • Perumusan Model Bisnis
Konsumen / Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Kahla tidak memiliki akses atau database konsumen dikarenakan selama ini mengandalkan Shopee sebagai saluran utama • Segmentasi konsumen Kahla masih belum clear karena tidak adanya data konsumen. • Jika akan rebranding, maka kahla perlu untuk menentukan value proposition yang tepat. 	Kahla perlu untuk segera merumuskan target pasar secara clear untuk bisa menentukan positioning brand Kahla.	<ul style="list-style-type: none"> • Market Analysis (STP) • Customer Analysis • Competitor Analysis • Value Proposition Analysis (positioning statement)
Team	<ul style="list-style-type: none"> • Kahla perlu mulai berfokus untuk investasi tim jika ingin berubah dari shopee brand menjadi sebuah fashion brand, khususnya di divisi fashion design dan creative • Saat ini Kahla tidak memiliki task management & performance management system dan sangat bergantung sama owner untuk bisa eksekusi sebuah task. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bu Yeni perlu untuk mulai berubah mindsetnya dari mindset “pemilik bisnis kecil” menjadi CEO perusahaan (korporasi) jika memang ingin Kahla bisa scale up secara cepat. • Kahla perlu untuk segera mengembangkan performance management system 	<ul style="list-style-type: none"> • Internal Competence Analysis • Team Performance Management

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Produk/Brand	<ul style="list-style-type: none"> Sesuai dengan keputusan strategis Kahla, maka kategori produk Kahla akan berkembang dari yang hanya hijab ke koleksi pakaian lengkap. Saat ini kahla belum memiliki rencana koleksi yang jelas 	Kahla perlu untuk merancang ulang Brand DNA dan collection plan modest wear.	<ul style="list-style-type: none"> Brand DNA Collection Plan Costing Inventory Control
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Kahla sudah sangat kuat fondasi pemsaran di shopee Sosial media kahla (IG dan Tiktok) belum aktif Kahla belum memiliki website Kahla belum ada sistem customer relationship management 	Kahla perlu merancang rencana pemasaran secara lebih detail, termasuk aktivasi saluran penjualan yang belum aktif serta program CRM.	<ul style="list-style-type: none"> Digital Marketing Marketplace Optimization Customer Relationship Management

TARGET PERTUMBUHAN JANGKA PENDEK

Periode: Agustus – November (selama periode inkubasi)

1. Pengembangan Rencana Strategis Perusahaan
2. Rebranding
3. Aktivasi Social Media dan Live Shopping
4. Pengembangan koleksi Kahla
5. Kolaborasi dengan Influencer

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Nazmi Fathnur Ahmad	Mentor		26 Juli 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		26 Juli 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		26 Juli 2024

G. BUSINESS DIAGNOSTIC DOUBLE EIGHT CRAFT

Nama Mentor : Regina Imelda Kindangen.
 Nama Tenan : Double Eight Craft
 Hari / Tanggal : Jumat, 26 July 2024
 Waktu : 13.00 – 14.00 WIB
 Tempat : Balai Diklat Industri Jakarta

ASPEK BISNIS	MASALAH YANG DITEMUKAN	KESIMPULAN	RENCANA AKSI
Strategis	<ul style="list-style-type: none"> Masih bingung untuk fokus antara fashion dan Interior Masih sering mencoba coba development tanpa mereseach pasar terlebih dahulu 	Konsistensi sangat penting dalam keberlanjutan sebuah bisnis.	<ul style="list-style-type: none"> Perumusan Rencana Strategis dalam merencanakan produk ke fashion
Konsumen / Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> Penjualan terbesar dari bandara (stand join) tetapi kesusahan untuk mencari data konsumen dikarenakan bukan pemilik tenant dan tidak diperbolehkan masuk ke bandara 	Mencoba mencari tahu data pembeli yang bertransaksi di booth yang ada di bandara untuk mengalasis target pasar selanjutnya	<ul style="list-style-type: none"> Market Analysis (STP) Customer Analysis Competitotr Analysis Value Proposition Analysis (positioning statement)
Team	<ul style="list-style-type: none"> Masih terbatasnya SDM yang dapat mengerjakan produk yang diarahkan karena kesulitan saat menjahit. Masih mencari daerah untuk dijadikan sebagai sentra jahit double Eight Craft 	Kekurangan SDM penjahit menjadi salah satu kunci keberhasilan dari double eight craft dikarenakan mereka lebih tertarik menjadi pihak ketiga dalam memproduksi dibandingkan dengan menjual langsung ke customer	<ul style="list-style-type: none"> Internal Competence Analysis Team Performance Management
Produk/Brand	<ul style="list-style-type: none"> Brand DNA sudah dibenahi saat coaching dengan Pande Putu Prasada tinggal menyesuaikan dengan target pasar yang baru 	Double Eight Craft harus lebih konsen terhadap produk decorasi dan kualitas produksi	<ul style="list-style-type: none"> Collection Plan Costing Inventory Control Finishing Produk
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Masih terfokus pada penjualan offline khususnya dipameran Menyesuaikan pemasaran terhadap target market (lebih kearah B2B) 	Mencari partner kolaborasi seperti IKEA, Decorumah dsb sebagai target pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Digital Marketing Marketplace Optimization Customer Relationship Management Optimalization SEO

TARGET PERTUMBUHAN JANGKA PENDEK

Periode: Agustus – November (selama periode inkubasi)

1. Rebranding
2. SOP Produksi
3. Aktivasi Digital Marketing
4. Kolaborasi dengan brand lain

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Regina Imelda kindangen	Mentor		26 Juli 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		26 Juli 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		26 Juli 2024

2.) Mentoring dan Coaching

Tujuan kegiatan *mentoring* dan *coaching* adalah melakukan bimbingan dan konsultasi dengan pelatih, pendamping atau konsultan yang kompeten dan berpengalaman dibidangnya. Sebelum melakukan *mentoring* dan *coaching* penyelenggara inkubator bisnis membuat jadwal kegiatan Inkubator Bisnis. Berikut jadwal kegiatan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta :

TIMELINE INKUBATOR BISNIS BDI JAKARTA TAHUN 2024			
Pra Inkubasi	online	Posting Pembukaan Inbis	06 - 27 Mei 2024
	online	Pendaftaran	06 - 27 Mei 2024
	offline	Sosialisasi Inbis	06 - 27 Mei 2024
	online	Seleksi Tahap 1 (administrasi)	27-31 Mei 2024
	online	Seleksi Tahap 2 (profil bisnis dll)	03-04 Juni 2024
	offline	Seleksi Tahap 3 (Presentasi dan Wawancara)	08 - 15 Juli 2024
Inkubasi	offline	Bootcamp ke 1	23 - 26 Juli 2024
	offline	Bootcamp ke 2	5 - 7 Agustus 2024
	offline dan online	Mentoring dan Coaching	27 Agustus - 24 Desember 2024
	offline	Produksi	22 - 25 Oktober 2024
	offline	Demoday dan Launching Produk Tenant	18 - 20 Desember 2024
Pasca Inkubasi	offline	Menyediakan jejaring antar tenant	TBA
	offline	Melakukan pemantauan dan evaluasi perkembangan usaha tenant	TBA
	offline	Memberikan fasilitas akses sumber pembiayaan	TBA

Berikut lampiran hasil mentoring pada masing-masing tenant, disesuaikan dengan hasil *Business Diagnostic* pada setiap tenant.

2.1. Mentoring Technical Double Eight Craft

Rekapitulasi Mentoring DOUBLE EIGHT CRAFT						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Materi Review
1	DOUBLE 8 CRAFT	Technical	08 October 2024	Baby	2	Brand Story, Competitor Analysis, Target Market, Collaboration Concept
2	DOUBLE 8 CRAFT	Technical	16 October 2024	Baby	1	Persipan bertemu kolaborator
3	DOUBLE 8 CRAFT	Technical	22 October 2024	Baby	2	Collaboration Concept, Style Board, Collection Plan, Material Suggestion
4	DOUBLE 8 CRAFT	Technical	25 October 2024	Baby	0,5	Sample Making Supervision
5	DOUBLE 8 CRAFT	Technical	08 November 2024	Philly	1	Finance
6	DOUBLE 8 CRAFT	Technical	15 November 2024	Paimo	1	Sample Riview, Photoshoot Concept, Costing Plan
7	DOUBLE 8 CRAFT	Technical	03 December 2024	Baby	1	Final Review Sample
TOTAL JP					8,5	

2.2. Mentoring Technical Kahla

Rekapitulasi Mentoring KAHLA						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Materi Review
1	KAHLA	Technical	29 Agustus 2024	Baby	2	Suggestion Potential Illustrator, Collaboration Concept, Develop Brand DNA
2	KAHLA	Technical	05 September 2024	Baby	1,5	Brand Benchmarks, Target Market, Price Segmentation, Brand Identity
3	KAHLA	Technical	20 September 2024	Pande	1	Brand DNA
4	KAHLA	Technical	03 October 2024	Paimo	1	Final Review Storyboard, Review 1 Illustration
5	KAHLA	Technical	03 October 2024	Pande	1	Sosial Media Branding, Advertisement, Content Marketing
6	KAHLA	Technical	10 October 2024	Paimo	2	Illustration Development, Inspiration, Review 1
7	KAHLA	Technical	11 October 2024	Pande	1	Content Marketing
8	KAHLA & LIEVIK	Technical	18 October 2024	Rizaldi	1	Pembuatan NIB
9	KAHLA	Technical	25 October 2024	Baby	0,5	Sample Making Supervision
10	KAHLA	Technical	31 October 2024	Paimo	1	Collection and website launching
11	KAHLA	Technical	05 November 2024	Philly	1	Finance
12	KAHLA	Technical	14 November 2024	Paimo	1	Chosen SKU for Showcase, Photoshoot tips, Costing Plan
13	KAHLA	Technical	24 December 2024	Paimo	1	Final Review
TOTAL JP					15	

2.3. Mentoring Technical Kamaku

Rekapitulasi Mentoring KAMAKU						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Materi Review
1	KAMAKU	Technical	26 Agustus 2024	Baby	1	Brainstorming List Brand for Collaboration
2	KAMAKU	Technical	29 Agustus 2024	Paimo	2	Suggestion Influencer, Dept. Store, Collection Development
3	KAMAKU	Technical	05 September 2024	Baby	1	Back and Forth Meeting with Chosen Dept Store and Influencer for Collaboration, and Agreement Letter
4	KAMAKU	Technical	06 September 2024	Baby	1	Back and Forth Meeting with Chosen Brand, and Agreement Letter
5	KAMAKU	Technical	12 September 2024	Paimo	1	Sample Making Supervision, Collection Plan
6	KAMAKU	Technical	18 September 2024	Pande	1	Branding Content Plan: Instagram dan Tiktok
7	KAMAKU	Technical	03 October 2024	Baby	1	Brainstorming Influencer Collaboration
8	KAMAKU	Technical	03 October 2024	Pande	1	Sosial Media Branding, Advertisement, Content Marketing
9	KAMAKU	Technical	17 October 2024	Pande	1	Pembuatan Pitch Deck
10	KAMAKU	Technical	25 October 2024	Baby	0,5	Sample Making Supervision
11	KAMAKU	Technical	04 November 2024	Philly	1	Finance
12	KAMAKU	Technical	05 November 2024	Paimo	1	Collaboration Concept, Back and Forth Meeting with Chosen Influencer, Agreement Letter
13	KAMAKU	Technical	06 December 2024	Paimo	1	Pra Coasting Plan, Final Review
			TOTAL JP		13,5	

2.4. Mentoring Technical Kayo

Rekapitulasi Mentoring KAYO						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Materi Review
1	KAYO	Technical	30 Agustus 2024	Baby	2	Chosen designer, scale up through collaboration, opsi konsep kolaborasi, inspiration arrangement.
2	KAYO	Technical	03 September 2024	Baby	1	Collection Plan, Review 1
3	KAYO	Technical	10 September 2024	Baby	1	Technical File Riview, Size Pack Review, Material Suggestion
4	KAYO	Technical	25 October 2024	Baby	0,5	Sample Making Supervision
5	KAYO	Technical	01 November 2024	Paimo	1	Sample Making Supervision
6	KAYO	Technical	06 November 2024	philly	1	Finance
7	KAYO	Technical	21 November 2024	Baby	1	Final Review
8	KAYO	Technical	23 December 2024	Paimo	1	Final Review, Final Costing Plan
TOTAL JP					8,5	

2.5. Mentoring Technical Kings 3 Apparel

Rekapitulasi Mentoring KINGS 3 APPAREL						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Materi Review
1	KINGS 3 APPAREL	Technical	30 Agustus 2024	Paimo	1	CMT Services, Potential Brand Collaborations
2	KINGS 3 APPAREL	Technical	12 September 2024	Paimo	1	Technical File Riview, Size Pack Review, Material Suggestion
3	KINGS 3 APPAREL	Technical	25 September 2024	Paimo	1	Agrrement Letter Colaborator
			TOTAL JP		3	

2.6. Mentoring Technical Lievik

Rekapitulasi Mentoring LIEVIK						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Plan Review
1	LIEVIK	Technical	09 October 2024	Baby	1	Brand DNA, Competitor Analysis, Brand Identity
2	LIEVIK	Technical	17 October 2024	Baby	1	Collaboration Concept
3	LIEVIK	Technical	25 October 2024	Baby	0,5	Sample Making Supervision
4	LIEVIK	Technical	25 October 2024	Baby	1	Collaboration Concept
5	LIEVIK	Technical	07 November 2024	philly	1	Finance
6	LIEVIK	Technical	05 December 2024	Baby	1	Pre Coasting Plan, Final Review, Final Costing Plan
			TOTAL JP		5,5	

2.7. Mentoring Technical Sepiak

Rekapitulasi Mentoring SEPIAK						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Plan Review
1	SEPIAK	Technical	27 Agustus 2024	Baby	2	Rebranding sepiak
2	SEPIAK	Technical	03 September 2024	Paimo	1,5	Target Market, Price Segmentation, dan Brand Identity
3	SEPIAK	Technical	10 September 2024	Baby	1	Rebranding Logo And Branding Packaging, Logo Development Preview, Hangtag Review, Main Label Preview
4	SEPIAK	Technical	17 September 2024	Paimo	0,5	Agreement Letter Sepiak x Studio Ikaten
5	SEPIAK	Technical	27 September 2024	Moffy	1	Sosial Media Branding, Advertisement, Content Marketing
6	SEPIAK	Technical	15 October 2024	Baby	1	Finalize Design
7	SEPIAK	Technical	25 October 2024	Baby	0,5	Sample Making Supervision
8	SEPIAK	Technical	29 October 2024	Paimo	1	Photoshoot Campaign Concept
9	SEPIAK	Technical	15 November 2024	philly	1	Finance
10	SEPIAK	Technical	20 November 2024	Baby	1	Photoshoot concept, Final Review
11	SEPIAK	Technical	03 December 2024	Melinda	3	Photoshoot concept, Final Review
12	SEPIAK	Technical	10 December 2024	Paimo	1	Final Review, Final Costing Plan
TOTAL JP					14,5	

2.8. Mentoring Technical All Tenant

Rekapitulasi Mentoring All tenant						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Materi Review
1	All Tenant	Technical	6 Agustus 2024	Pande	7	Mentoring Technical Fashion Bootcamp 5-7 Agustus 2024
2	All Tenant	Technical	6 Agustus 2024	Paimo	2	Mentoring Technical Fashion Bootcamp 5-7 Agustus 2024
3	All Tenant	Technical	6 Agustus 2024	Baby	4,5	Mentoring Technical Fashion Bootcamp 5-7 Agustus 2024
4	All Tenant	Technical	22 October 2024	Pande	2	Materi Pitchdeck
5	All Tenant	Technical	23 October 2024	Pande	3	Review Pitchdeck
6	All Tenant	Technical	24 October 2024	Gangga	2	Pendamping Produksi
7	All Tenant	Technical	25 October 2024	Darso	2	Pendamping Produksi
8	All Tenant	Technical	24 October 2024	Machra	2	HaKI
9	All Tenant	Technical	25 October 2024	Pande	2,5	Produksi Lanjutan
TOTAL JP					27	

2.9. Review Kegiatan Tim BDI Jakarta dengan mentor

Rekapitulasi Mentoring Tim BDI Jakarta						
No	Tenant	Mentoring	Tgl Mentoring	Mentor	JPL	Plan Review
1	Tim BDI Jakarta	Technical	02 October 2024	Baby	1	Brainstorming Influencer Collaboration
2	Tim BDI Jakarta	Technical	27 December 2024	Baby	1	Final Review Kegiatan Inkubator Bisnis BDI Jakarta Tahun 2024
TOTAL JP					2	

2.10. Rekapitulasi Mentoring Setiap Tenant

No	Nama Tenant	Jumlah Mentoring Technical (JP)	Jumlah Mentoring Bisnis (JP)	Keterangan
1.	All Tenant	27	-	Mentoring semua tenant dalam waktu bersamaan
2.	Double Eight Craft	8,5	12	
3.	Kahla	15	14	
4.	Kamaku	13,5	12	
5.	Kayo	8,5	14	
6.	Kings 3 Apparel	3	11	
7.	Lievik	5,5	13	
8.	Sepiak	14,5	12	
9.	Tim BDI Jakarta	2	-	Tim BDI Jakarta review kegiatan dengan mentor
Total		97,5	88	

3.) Produksi

Salah satu output dari kegiatan inkubator bisnis Balai Diklat Industri Jakarta adalah produksi produk baru minimal 5 SKU atau *look*, dimana masing-masing tenant di targetkan untuk *launching* produk terbaru tersebut pada akhir kegiatan Inkubator Bisnis. Berikut hasil produksi pada masing-masing tenant.

3.1. Review Produk Double Eight Craft

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	
REVIEW PRODUK	Kode. Dok	F-PKD-007-07
	Edisi/Revisi	
	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Double Eight Craft
Bidang Produk : Home Textile
Kolaborasi : Double Eight Craft x Tjah Ayoe by Riana Kesuma
Nama Series Produk : Botanical Reverie
Jumlah Produk : 5 SKU

Hasil Review Produk :

No	Foto Produk				
1.					

Dokumentasi kolaborasi :

Catatan :

1. Produk yang direview adalah 01 pashmina dan 01 vest
2. Teknik Aplikasi OK
3. Perbanyak aplikasi pada pashmina dan tetap fokus di satu sisi pinggir saja
4. Disarankan menggunakan perca bahan katun untuk aplikasi agar lebih firm saat dijahit
5. Arrange pengiriman sample upcycled pashmina dan vest ke Butik Riana Kesuma

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		5 November 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		5 November 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		5 November 2024

3.2. Review Produk Kahla

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok F-PKD-007-07 Edisi/Revisi
REVIEW PRODUK	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Kahla
 Bidang Produk : Hijab
 Kolaborasi : Kahla x Rona Mentari
 Nama Series Produk : Cirebon Series
 Jumlah Produk : 5 SKU

Hasil Review Produk :

No	Foto Produk				
1.					

Catatan :

1. Warna dan bahan *voal tryspan approved*
2. Bahan tancel coba print di Zalmon Fabric, bisa mendapatkan sertifikat Tencel dan kolaborasi dengan akunTencel untuk meningkatkan *exposure*
3. Lasercut tipe “Nara” akan menjadi signature dari Kahla
4. *Price range* Rp. 349.000 – Rp. 410.000
5. *Colorways* koleksi *essential* Taman Arum mengacu pada ketersediaan warna bahan baju abaya
6. Disarankan untuk rilis 2 *colorways* dulu pada saat *launching* awal, yang lainnya disimpan sebagai stock selama tahun kedepan (membuat *sample room* untuk semua warna)
7. Rencana tema koleksi 2025 : *Raya collection* dan *Earth Day*

8. Agenda selanjutnya : membahas penjadwalan koleksi, menentukan *hero product* Kahla dan rencana *launching website* yang disarankan bertepatan dengan *Demo Day*

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		5 November 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		5 November 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		5 November 2024

3.3 Review Produk Kamaku

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBDER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok : F-PKD-007-07 Edisi/Revisi :
REVIEW PRODUK	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Kamaku
 Bidang Produk : Fesyen
 Kolaborasi : Kamaku x Shinta Zahara
 Nama Series Produk : Eclipse Serenity
 Jumlah Produk : 5 SKU

Hasil Review Produk :

No	Foto Produk
1.	

Catatan :

1. SKU 02 (Seasonal)
 - Bagian belakang full smocking / bagian depan 1 sisi smocking
2. SKU 04 (Essential)
 - Material putih ganti
 - Pita rok ditambahkan kain keras, dibuat lebih standout
 - Add detail di kerah : smocking celup warna sedikit untuk efek gradas
3. SKU 05 (Seasonal)
 - Pita ditambahkan kain keras
 - Smocking pada bagian kerah
4. SKU 03 (Limited)
 - Kain linen putih

- Vest denim
5. SKU 02 (Essential) – Tailored outer dan bawahan celana
- Kerah tinggi
 - Celana bahan linen baige atau denim
 - Tailored
6. SKU 02 (Essential) – Sleeveless top dan bawahan rok
- Kancing ganti, hidden button
 - Untuk demo day, kerah diperbesar dan tambahkan kain keras, dibuat lebih berdiri
 - Untuk produksi, kerah biasa saja
 - Untuk demo day, katun putih ganti bahan denim
 - Konsep campaign : mengikuti keseharian influencer
 - Sample hari ini tetap display di booth showcase
7. Sample shibori ada 2 warna : indogo dan coffee

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		5 November 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		5 November 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		5 November 2024

3.4 Review Produk Kayo

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok : F-PKD-007-07 Edisi/Revisi :
REVIEW PRODUK	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : KAYO
 Bidang Produk : Fesyen
 Kolaborasi : KAYO x Rinda Salmun
 Nama Series Produk : Rescue
 Jumlah Produk : 5 SKU

Hasil Review Produk :

No	Foto Produk				
1.					

Catatan :

1. SKU 01 (Essential)
 - Jaket dan celana approved
 - Tenun dibagian bawah celana
2. SKU 02 (Seasonal)
 - Bahan jaket ganti dengan kain gramasi 10/11 oz
 - Jika memungkinkan, bagian kerah dibuat lebih tebal
3. SKU 03 (Seasonal)
 - Bagian bawah celana dibuat lebih menjadi palazzo
 - Bahan celana ganti menjadi yang lebih structured
 - Jaket dibuat bomber, tambahkan rib/karet dibawah, dibuat lebih pendek

4. SKU 05 (Essential)

- Lining dalam jaket diperbaiki
- Bagian pundak jaket terlalu jatuh ke belakang, direvisi
- Rok OK, revisi gambar

5. SKU 06 (Limited)

- Celana approved
- Atasan diubah menjadi jaket tenun tambahan, border "KAYO" ditake out
- Atasan vest dipertahankan, dirapihkan dan disimpan untuk display booth showcase

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		5 November 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		5 November 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		5 November 2024

3.5 Review Produk Kings 3 Apparel

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok F-PKD-007-07 Edisi/Revisi
REVIEW PRODUK	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Kings 3 Apparel
 Bidang Produk : Fesyen
 Kolaborasi : Kings 3 Apparel x PT Andria Fesyen Indonesia Tekstil
 Series Produk : Hijab Sporty
 Jumlah Produk : 5 SKU

Hasil Review Produk :

No	Foto Produk				
1.					

Catatan :

1. SKU 1
 - Bahan diganti dengan *cutton combed*
2. SKU 2
 - Bahan diganti dengan *cutton combed*
 - Jika memungkinkan dibuat model celana yang sedang hype seperti ada rok nya
3. SKU 3
 - Bahan diganti dengan *cutton combed*
 - Celana dan baju *approved*
4. SKU 4
 - Bahan diganti dengan *cutton combed*

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		5 November 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		5 November 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		5 November 2024

3.6 Review Produk Lievik

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok F-PKD-007-07 Edisi/Revisi
REVIEW PRODUK	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Lievik Atelier
 Bidang Produk : Aksesories Logam
 Kolaborasi : Lievik x Masshiro & Co
 Nama Series Produk : Archeologist collection
 Jumlah Produk : 5 SKU

Hasil Review Produk :

No	Foto Produk
1.	

Catatan :

1. Lievik atelier akan berkolaborasi dengan Masshiro & Co dengan koleksi Lievik "Archeologist" yang akan di styling pada produk Masshiro & Co, untuk photoshoot dengan konsep yang akan didiskusikan lebih lanjut.
2. Photoshoot dilaksanakan di Bandung dan di handle oleh Lievik Atelier dengan arahan konsep dari tim stylist Masshiro & Co
3. Hasil photoshoot berupa foto 5 SKU dan video, untuk di instagram dan website
4. Feedback dari tim Masshiro & Co :
 - Fokus ke koleksi womenswear karena Masshiro Men tidak memakai jewelry
 - Photoshoot dilakukan on set
 - Jika menggunakan properti batu atau dan lainnya, disarankan untuk keep it minimal

dikarenakan produk Masshiro & Co dan Atelier sudah sama-sama cukup detail

- Brand Jil Sander dan Flippa K sebagai referensi
- Diutamakan model wasian (mix White – Asian)

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		5 November 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		5 November 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		5 November 2024

3.7 Review Produk Sepiak

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok F-PKD-007-07 Edisi/Revisi
REVIEW PRODUK	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Sepiak
 Bidang Produk : Batik
 Kolaborasi : Sepiak x Studio Ikaten
 Nama Series Produk : Puake Series
 Jumlah Produk : 5 SKU

Hasil Review Produk :

No	Foto Produk				
1.					

Catatan :

1. SKU 01 (Essential) – Jaket pria
 - Sample di size M dan L
 - Kaos putih dan celana denim by model
2. SKU 02 (Essential) – Kemeja wanita
 - Sample di size M dan L
 - Tambah hijab dan celana by sepiak (tinggi model 170 cm)
3. SKU 03 (Seasonal) – Celana wanita
 - Sample di size M dan L
 - Kemeja by sepiak

4. SKU 04 (Seasonal) – Kemeja Pria

- Sample di size M dan L
- Celana by Sepiak

5. SKU 02 (Limited) – reversible Cropped Jacket Wanita

- Sample di size M (teracotta) dan L (hitam)
- Celana by Sepiak

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		5 November 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		5 November 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		5 November 2024

4.) Launching Product

Kegiatan *launching product* tenant Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta dilaksanakan pada tanggal 18-20 Desember 2024 bersamaan dengan kegiatan IDEA EXPO Tahun 2024 yang dilaksanakan di Plaza Industri, Kementerian Perindustrian, selain *launching product* terdapat juga kegiatan lain seperti : pameran produk masing-masing tenant, *launching product* perwakilan dari Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta adalah Sepiak, Kamaku dan Kayo dan *Business Matching*.

a. Dokumentasi kegiatan pameran



b. Dokumentasi kegiatan launching produk



b. Kegiatan *Business Matching*

Kegiatan *business matching* seperti mengundang beberapa *stakeholder* yang sesuai dengan bidang Balai Diklat Industri Jakarta dengan adanya kegiatan ini diharapkan tenant mendapatkan kerjasama, link penjualan dan akses pendanaan sesuai dengan *stakeholder* yang telah diundang seperti : *Lievik Atelier* yang bertemu dengan salah satu eksportir negara timur tengah, *buyer* tersebut ingin mencoba membuka peluang untuk tenant *Lievik Atelier* agar produk yang dibuat dapat diekspor ke negara Eropa sesuai dengan target market *Lievik Atelier*.

Berikut link pendaftaran kegiatan Business Matching dan lampiran daftar hadir

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1GKtOj8LzeU56IX6ba9Pm5wTgUMD-AnmTW0s3lHy9rc/edit?gid=1349268013#gid=1349268013>

No	Tanggal	Nama Owner	No HP	Alamat Email Nama	Nama Brand	Keterangan
1.	12/16/2024 12:16:46	Nurkamala	081282926026	fashtershop@gmail.com	CLN	KAYO by FEYA KAYO
2.	12/16/2024 14:04:28	Jendi Ratu Kado	081282006970	tanyajendisaja@gmail.com	JnD Cake & Bakery	Kementerian Perindustrian
3.	12/16/2024 14:15:26	Aelina Ariestya	081226175642	Aelinafatahillah83@gmail.com	Aelina Florist,Jakarta	Kementerian Perindustrian
4.	12/16/2024 15:40:45	Eka Kurnia	+62 813-3705-2350	Eka.maxyacademy@gmail.com	Maxy Academy	Kementerian Perindustrian
5.	12/16/2024 15:40:48	suci rahayu	082110084007	ziahafid13	jakpreneur	kamaku
6.	12/16/2024 15:50:37	Dien ayu Kartika sari	088809000590	dienayu1978@gmail.com	Jakpreneur	Kementerian Perindustrian
7.	12/16/2024 15:52:15	Qonita Fajrin	081343263269	qonitafajrin31@gmail.com	PT.Qofanita Muslimah Berkarya	Kementerian Perindustrian
8.	12/16/2024 15:54:09	Isti Maryani Ratnakasih	081296416022	istimaryani74@gmail.com	Jakperner UMKM	UMKM
9.	12/16/2024 16:29:24	Sydney Yuanita	0818224311	sydney.yuanita@maxy.academ y	Maxy Academy	BDI jakarta
10.	12/16/2024 16:30:06	Andy Febrico Bintoro	+62 813-3222-9657	toro@maxy.academy	PT Linkdataku Solusi Indonesia	BDI Jakarta
11.	12/16/2024 16:42:09	Novita Widiayanti	087869973464	Kameliyaputri04@gmail.com	Jakpreneur	Kamaku
12.	12/16/2024 16:47:47	Isaac Munandar	+62 855-3056-677	isaac@maxy.academy	PT Linkdataku Solusi Indonesia (MAXY Academy)	BDI Jakarta
13.	12/16/2024 16:57:00	Nadhira Cannadianti	085697880136	nadhira.canna@gmail.com	Genggam Tangan Indonesia	Kementerian Perindustrian
14.	12/16/2024 17:00:41	Sri pudji lestari	085718673818	04sripudjilestari@gmail.com	Dapoer billa	Kementerian Perindustrian
15.	12/16/2024 17:34:50	Nurul Fatayati	085715828141	fatayatinurul0@gmail.com	UMKM GTI Bekasi	Kementerian Perindustrian
16.	12/16/2024 17:47:20	Tatan Sediatin	08128492768	tatansediatin06@gmail.com	Genggam tangan Indonesia	Kementerian Perindustrian
17.	12/16/2024 17:52:33	Utari windiastuti	085718133806	utariwindi@gmail.com	Dapoer jengwin	Kementerian Perindustrian
18.	12/16/2024 18:10:49	Nursyam Septawati	081218000759	nursyamseptawati@gmail.com	Jakpreneur	Kementerian Perindustrian
19.	12/16/2024 18:42:58	Sri lestari	085312847497	sl3stary@gmail.com	Lestari Snack & Bakery	Kementerian Perindustrian
20.	12/16/2024 20:53:45	Vita Sari	081804700047	tenuneboon.indonesia@gmail.c om	Ukm	The Bespoke Fashion Consultant
21.	12/17/2024 7:46:53	Nurhayati	085881696967	nurvanhayati@gmail.com	PT.Nurvan Kreatif	Kementerian Perindustrian
22.	12/17/2024 8:58:14	Maulidina Niharotul Izzah	085156929165	id.success@kass.asia	PT KASS INDONESIA IP SERVICES	The Bespoke Fashion Consultant
23.	12/17/2024 11:19:10	Sri Marsida	081929693269	srimsidass75@gmail.com	Sakato group belitung	Sepiak
24.	12/17/2024 14:57:27	Heriwati Noviani	081297999839	novie08matatula@gmail.com	BMI	Kementerian Perindustrian
25.	12/17/2024 15:36:49	Umi kulsum	081219644633	umicikari74@gmail.com	Cikari	Umum
26.	12/17/2024 17:23:35	Ida hidayati	081284067011	idasyahira6@gmail.com	hejaz pty	King-3 Apparel
27.	12/17/2024 17:49:46	Ita Suhada	081317961178	itasuhada513@gmail.com	OK OCE Indonesia	Kementerian Perindustrian
28.	12/17/2024 20:02:59	Anna Handayani	081219908882	ancehandayani@gmail.com	PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	Kementerian Perindustrian
29.	12/17/2024 20:48:50	Tridia	+6285171541988	Trindriani1188@gmail.com	Perorangan	Sepiak

No	Tanggal	Nama Owner	No HP	Alamat Email Nama	Nama Brand	Keterangan
30.	12/17/2024 20:52:15	Ryan Ng	08119103503	ryan@pt-mvi.com	PT MVI	The Bespoke Fashion Consultant
31.	12/17/2024 22:32:39	Minarni	08881135558	minarnidjufri26522@gmail.com	Media	Media
32.	12/17/2024 22:36:09	Jaya Putra	081284941260	jaya.putra5844@gmail.com	Media	Kementerian Perindustrian
33.	12/18/2024 6:08:27	Indah hamzah	087762809421	azzaliaputri5@gmail.com	Detikjakarta	The Bespoke Fashion Consultant
34.	12/18/2024 6:17:18	Rustam M	085280039769	rmatbina88@gmail.com	Prosatu.com	Teman
35.	12/18/2024 6:57:45	Maya Hasan	087727162320	mayahasan9999@gmail.com	Media	Kementerian Perindustrian
36.	12/18/2024 8:30:38	Fakhri Mujahid Maolani, S.M., M.M	082114373713	raden.maulany431@gmail.com	SMK PGRI Telagasari Karawang	Kementerian Perindustrian
37.	12/18/2024 10:07:53	Anita Resmasari	081908242001	artha.resma01@gmail.com	Genggam Tangan Indonesia	Kementerian Perindustrian
38.	12/18/2024 10:13:21	Kety Rohani Sormin	081293902450	kety.sormin@gmail.com	UMKM	Kementerian Perindustrian
39.	12/18/2024 10:33:44	Lucky	082299009281	luckyindrawan892@gmail.com	PT Suara Demokrasi Indonesia	Kementerian Perindustrian
40.	12/18/2024 11:59:59	Dzubaidy	085817008225	azlany787@gmail.com	PT Alam Raya	Kementerian Perindustrian
41.	12/18/2024 13:17:59	NATALIA SUMIHAR MUTIARA	081310541290	natalia.lovly.nl@gmail.com	UMUM	Kementerian Perindustrian



Dokumentasi kegiatan *Business Matching* melibatkan para stakeholder dengan tenant inkubator bisnis BDI Jakarta



Dokumentasi penandatanganan kerja sama antara Sepiak dengan Studio Ikatan

5.) Evaluasi Kegiatan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta

Notulensi Rapat

Judul	: Evaluasi kegiatan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta x TBF
Tanggal	: 23 Desember 2024
Pimpinan rapat	: Udhik Pandu T R (Balai Diklat Industri Jakarta)
Mentor	: Melinda Babyana (The bespoke fashion)
Via	: Daring (zoom)

1. Membuat kurikulum dan silabus untuk kegiatan Inkubator Bisnis BDI Jakarta Tahun 2025
3. Target tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta Tahun 2025 sebanyak 4 tenant
2. Mentoring Bisnis dari tim BDI Jakarta 1 tenant 1 fasilitator
4. Melakukan sinkronisasi matrik mentoring technical dari hasil Business Diagnostic sebelum di validasi ketua tim
5. Melakukan sinkronisasi antar mentor technical sebelum jadwal mentoring release
6. Rencana rekrutment tenant Inkubator Bisnis Tahun 2025 :
 - a. Komitmen waktu tenant
 - b. Konsistensi tenant
 - c. Ketersediaan tenant untuk kolaborasi
 - d. Pendampingan bisnis lebih intensif
7. Rencana rekrutmen tahap 3 Tahun 2025 :
 - a. Brand check up, Indikator pertanyaan ke tenant lebih dalam dan dituangkan kedalam Google form
 - b. Info **fokus brand** hasil dari brand check up, supaya mentoring terarah
8. Membuat testimoni alumni tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta Tahun 2024 dan di show up, ketika kegiatan sosialisasi kegiatan Inkubator Bisnis BDI Jakarta Tahun 2025
9. Membuat evaluasi meeting dengan semua tenant Inkubator Bisnis Tahun 2024 via zoom
10. Rating ke aktifan tenant :
 - a. Peringkat ke 1 **Sepiak**
 - b. Peringkat ke 2 **Kamaku**

11. Dokumentasi evaluasi



Mengetahui,

Udhik Pandu T R
Ketua Tim Inkubator Bisnis BDI Jakarta

3. Kegiatan tahapan paska inkubasi

Kegiatan tahapan paska inkubasi terdiri dari beberapa kegiatan, diantaranya :

a. Menyediakan jejaring antar tenant

Kegiatan menyediakan jejaring antar tenant, inkubator bisnis BDI Jakarta melibatkan tenant-tenant pada kegiatan pameran dan mengundang salah satu perusahaan produsen kain ke acara Bootcamp inkubator bisnis BDI Jakarta, berikut lampiran kegiatan-kegiatan tersebut :



Dokumentasi pameran produk tenant-tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta di event Industrial Vocational Fair, Solo



Dokumentasi pameran produk tenant-tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta di event Jarvis, Bandung



Dokumentasi pameran produk tenant-tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta di event Industrial Festival 2024, Surabaya



Dokumentasi pameran produk tenant-tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta di Semarang



Dokumentasi pameran produk tenant-tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta di event IDUTEX 2024, Jakarta



Dokumentasi pameran produk tenant-tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta di event IDEA EXPO 2024, Jakarta



Dokumentasi kegiatan bootcamp inkubator bisnis BDI Jakarta pada tanggal 24 Juli 2024 mengundang seorang Direktur Marketing PT Pulau Intan Lestari, yaitu Ibu Merryta Chan untuk memberikan pengetahuan tentang Product Efficiency Vs Cost Efficiency



Dokumentasi Lievik Atelier membahas konsep kolaborasi dengan tim Masshiro & Co



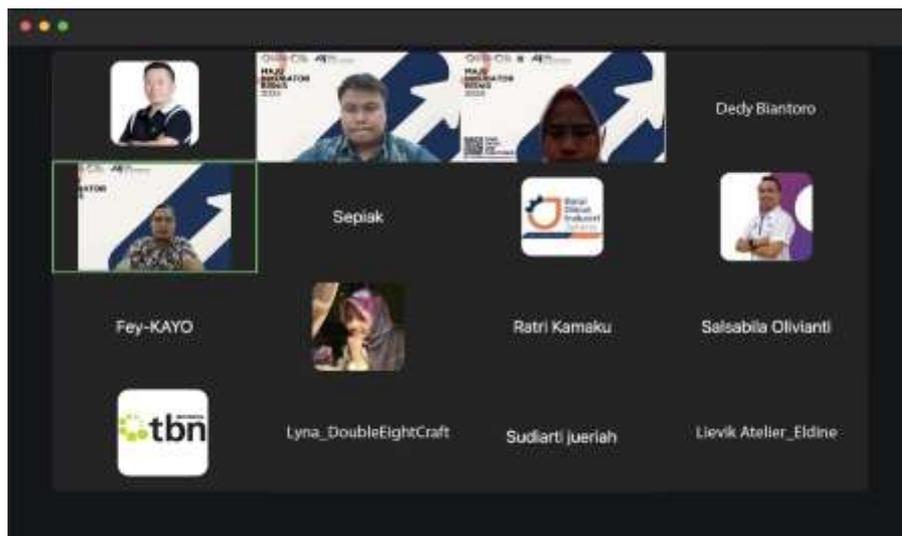
Dokumentasi Double Eight Craft membahas konsep kolaborasi dengan Butik Riana Kesuma

b. Memberi peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan tenant

Salah satu kegiatan untuk memberikan peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan tenant yaitu, peninjauan Inkubator Bisnis BDI Jakarta dengan *Transformational Business Network Indonesia* (TBN Indonesia) sebagai lembaga non pemerintah yang menghubungkan para wirausaha untuk menjalin kerjasama dengan investor. Berikut dokumentasi peninjauan.



Dokumentasi peninjauan secara daring via zoom meeting antara tenant-tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta dengan TBN Indonesia



Dokumentasi peninjauan Tim Inkubator Bisnis BDI Jakarta ke kantor *Transformational Business Network Indonesia* (TBN Indonesia) bertemu dengan *Chair Man* TBN Indonesia yaitu Bapak Fedy Hartono

c. Melakukan pemantauan dan evaluasi perkembangan usaha tenant paling singkat 2 (dua) tahun

Untuk kegiatan pemantauan dan evaluasi perkembangan tenant sudah tim inkubator bisnis BDI Jakarta lakukan, yaitu melakukan monitoring evaluasi pasca inkubasi tenant Tahun 2022-2023 dengan hasil sebagai berikut :

Hasil analisis monitoring dan evaluasi menunjukkan bahwa program inkubator bisnis telah berhasil dalam meningkatkan kemampuan wirausaha dan membantu tenant dalam mengembangkan bisnisnya. Adapun rincian hasil analisis monitoring dan evaluasi program inkubator bisnis lebih lanjut :

1. Apakah Maju Inkubator Bisnis BDI Jakarta Sudah menyediakan Jejaring antar tenant (whatsapp Group atau media lain) ?

7 responses



Gambar 1 Jejaring antar Tenant

Gambar 1 Jejaring antar tenant menjelaskan bahwa responden 100% sudah tergabung dalam jejaring yang telah disediakan oleh Inkubator Bisnis BDI Jakarta.

2. Apakah Usaha saudara sudah terdapat struktur Organisasi secara Formal ?

7 responses



Gambar 2 Struktur Organisasi Tenant

Gambar 2 Struktur Organisasi tenant menjelaskan bahwa responden 100%

sudah memiliki struktur organisasi yang formal dalam menjalankan bisnis tersebut dibuktikan dengan data dukung yang di upload oleh tenant dalam Gambar 3.



Gambar 3 Data Dukung Struktur Organisasi Tenant



Gambar 4 Perkembangan Usaha Tenant

Sejalan dengan sudah adanya struktur organisasi yang formal, diikuti dengan perkembangan usaha dilihat dari gambar 4 diatas menunjukkan setelah 1 tahun mengikuti program inkubator 3 tenant mengalami peningkatan sedangkan 4 tenant lainnya tetap, namun setelah 2 tahun mulai ada peningkatan untuk 1 tenant lainnya.

5. Jelaskan Hasil Jawaban Perkembangan Usaha anda sesudah mengikuti Program Inkubator Bisnis di Balai Diklat Industri Jakarta sesuai pertanyaan sebelumnya ?

7 response

Customer dari kalangan masyarakat umum, instansi pemerintahan, sekolah-sekolah, di semakin bertambah setelah mengetahui bahwa Dahlia Batik Gentraran Cianjur sudah mengikuti Program Inkubator Bisnis di Balai Diklat Industri Jakarta yang tentunya mejadikan jaminan produk yang dihasilkan semakin meningkat kualitasnya.

Semakin bersemangat dan tenar dalam mengembangkan usaha

Terdapat peningkatan Brand Awareness, Perbaikan konsistensi Cashflow, Mulai menjaring beberapa pelanggan tetap dan kolaborator

terdapat peningkatan penjualan termasuk dengan improvements dari sisi manajemen dan branding

MENJADI SOCIAL MEDIA TERBESAR DAN NOMER 1 DI ASIA DALAM BIDANG SABLON

Setelah mengikuti program inbis BDI Jakarta saat ini ada peningkatan usaha baik dari skill dan peningkatan penjualan

Meningkat dari segi penjualan dan kualitas SDM dan Produksi

Gambar 5 Deskripsi Hasil Perkembangan Usaha Tenant

Berdasarkan penjelasan dari Gambar 5 diatas dapat dilihat bahwa seluruh responden mengalami peningkatan baik dari segi mengelola usaha, penjualan, produksi dan juga memperluas jejaring usaha.

6. Apakah ada penambahan sumber Pendanaan Usaha baru bagi usaha anda setelah mengikuti Program Inkubator Bisnis di Balai Diklat Industri Jakarta ? Jelaskan jawaban anda

7 response

Belum ada

Tidak ada

Belum ada, Kami mengandalkan serta mengoptimalkan cashflow dari profit yang ada

belum ada, tetapi kami butuhkan

social media endorse

Gambar 6 Penambahan Sumber Pendanaan Tenant

Pada Gambar 6 menunjukkan bahwa sumber pendanaan responden belum ada penambahan, hanya mengandalkan dan mengoptimalkan casflow dan profit yang ada.



Gambar 7 Penambahan Kerjasama/Kolaborasi Tenant

Dari 7 responden terdapat 5 responden yang telah memiliki penambahan kerjasama/kolaborasi dengan pihak lainnya dan merasakan manfaat dari kerjasama tersebut, namun masih ada 2 tenant yang belum melakukan kerjasama maupun kolaborasi dengan pihak lain.



Gambar 8 Peningkatan Mutu dan Kualitas Produk

Peningkatan penjualan yang dirasakan oleh seluruh responden salah satu factor pendukungnya yaitu adanya peningkatan mutu dan kualitas produk yang dihasilkan. Dapat dilihat dari Gambar 8 seluruh responden menjawab adanya

peningkatan mutu dan kualitas produk yang mereka hasilkan. Artinya peningkatan mutu dan kualitas produk meningkatkan daya beli customer.

9. Apakah ada peningkatan Sertifikasi produk/usaha anda setelah mengikuti Program Inkubator Bisnis di Balai Diklat Industri Jakarta ? Jika ada sebutkan penambahan sertifikasi yang dimiliki

7 responses

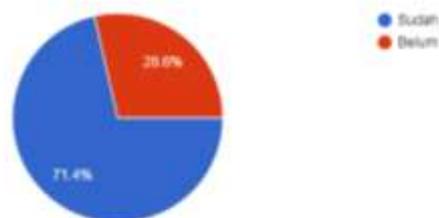


Gambar 9 Peningkatan Srtifikasi Produk

Dari 7 responden hanya 1 responden yang telah mensertifikasi produk/usahanya yaitu dengan mendaftarkan produk/usahanya ke HaKI, namun masih banyak responden yang belum menambahkan sertifikasi produk/ usahannya.

10. Apakah Usaha anda sudah memiliki Legalitas usaha (contoh : NIB) sebelum mengikuti Program Inkubator Bisnis BDI Jakarta ?

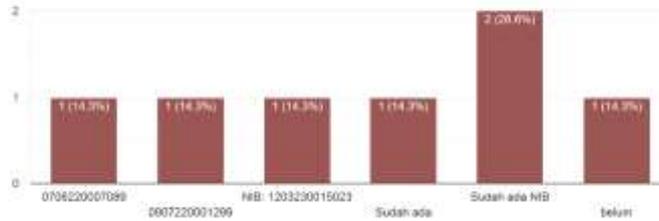
7 responses



Gambar 10 Legalitas Usaha

Lebih dari 71,4% responden menjawab sudah memiliki NIB sebelum mengikuti program Inkubator Bisnis BDI Jakarta, sedangkan 28,6% menjawab belum memiliki NIB.

11. Jika Anda Belum memiliki legalitas Usaha sebelum mengikuti program Inkubator bisnis, apakah setelah mengikuti proses inkubasi saat ini sudah...as usaha sebutkan minimal nomor NIB usaha anda ?
7 responses



Gambar 11 Legalitas Usaha Setelah Mengikuti Program

Setelah mengikuti program Inkubator Bisnis 6 responden menjawab sudah memiliki NIB, sedangkan 1 responden masih dalam proses pengajuan NIB.

12. Berapa Kapasitas Produksi Usaha anda (dalam 1 Tahun) sebelum mengikuti program Inkubator Bisnis BDI Jakarta
7 responses



Gambar 12 Kapasitas Produksi Usaha Sebelum

Sebelum mengikuti program Inkubator Bisnis, rata-rata kapasitas produksi usaha para responden menjawab bahwa mulai dari 500 – 7.200 pcs produksi yang dihasilkan. Dapat dilihat dari gambar 12 diatas.

13. Berapa Kapasitas Produksi Usaha anda (dalam 1 Tahun) setelah mengikuti program inkubator Bisnis BDI Jakarta
7 responses



Gambar 13 Kapasitas Produksi Usaha Setelah

Dari gambar 13 diatas dapat dilihat bahwa ada kenaikan jumlah produksi dari masing-masing responden.



Gambar 14 Omset Usaha

Para responden mengalami peningkatan omset usahanya setelah mengikuti program Inkubator Bisnis BDI Jakarta dapat dilihat dari Gambar 14 diatas. Artinya para responden menerima manfaat yang didapat dari kegiatan yang telah di berikan oleh BDI Jakarta.

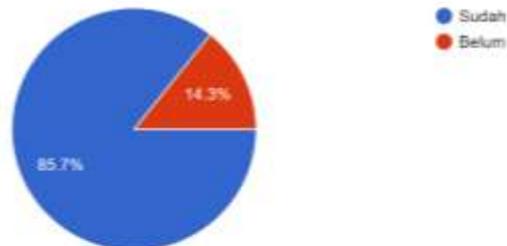


Gambar 15 Tenaga Kerja Usaha

Dari gambar 15 diatas para responden menjawab rata-rata ada penambahan jumlah tenaga kerja dalam usaha yang dijalankan seiring dengan bertambahnya jumlah produksi dan peningkatan penjualan yang di dapat.

16. Sudahkah anda rutin menyeter Pajak Usaha anda ?

7 responses



Gambar 16 Pajak Usaha

Sejalan dengan pendaftaran NIB salah satu responden yang masih berjalan sehingga ada 14,3% responden yang belum menyeter pajaknya. Sedangkan 85,7% responden telah rutin menyeter pajaknya. Diharapkan proses pendaftaran NIB dapat selesai dengan segera.

17. Apakah Maju Inkubator Bisnis BDI Jakarta sudah memberikan/membantu/memberikan pengetahuan (jawat mentoring maupun coaching) terkait akses pembiayaan dalam proses inkubasi yang sudah dilakukan?

7 responses

Sudah
sudah
Ya
Belum

Gambar 17 Akses Pembiayaan

Hampir seluruh responden telah mendapatkan pengetahuan terkait akses pembiayaan dalam proses inkubasi dapat dilihat pada Gambar 17.

18. Apakah ada sumber pembiayaan lain yang Usaha anda terima selain dari Anggaran Negara melalui Balai Diklat Industri Jakarta? Jika ada mohon disebutkan?

7 responses

Belum ada
tidak ada
Ya, dari Bi Banten pembelian baju fashion show
Belum ada/ Masih dalam Proses
belum ada
belum

Gambar 18 Sumber Pembiayaan Lainnya

Dari 7 responden hanya 1 responden yang baru mempunyai sumber pembiayaan lainnya selain dari Anggaran Negara melalui BDI Jakarta. Ini dapat dilihat dari Gambar 18 diatas. Selebihnya para responden hanya mengandalkan dari dana APBN.

19. Apakah Usaha anda sudah tergabung dalam asosiasi/komunitas/organisasi berbadan hukum lainnya yang dapat membantu menunjang pengembangan usaha anda? Sebutkan asosiasi/komunitas/organisasi berbadan hukum lain dimana usaha anda tergabung didalamnya?

7 responses

IPEM tahun 2016
Dekranasda
Belum ada
belum
tidak
Belum
Belum tergabung

Gambar 19 Asosiasi

Dari Gambar 19 diatas dapat dilihat ada 2 responden yang telah bergabung dengan Asosiasi/komunitas berbadan hukum yang dapat menunjang pengembangan usahanya, namun sebagian besar responden belum tergabung dalam Asosiasi manapun.



Gambar 20 Jejaring Antar Tenant

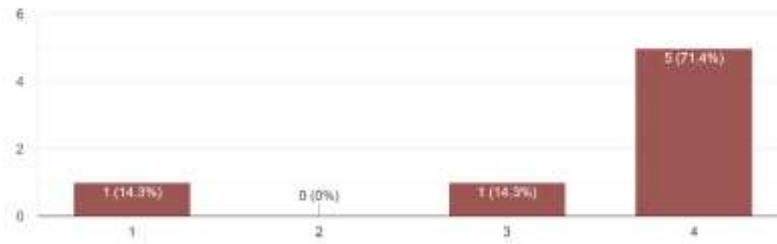
Hampir seluruh responden atau sebanyak 85,7% sepakat bahwa Maju Inkubator Bisnis BDI Jakarta telah menyediakan jejaring antar tenant, sedangkan lainnya sebesar 14,3% menjawab belum. ". Ini berarti bahwa sebagian besar tenant merasa puas dengan ketersediaan jejaring yang disediakan oleh inkubator.



Gambar 21 Partisipasi Kepemilikan

Berdasarkan gambar diatas seluruh responden memilih nilai 4, yang menandakan bahwa Maju Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta berhasil menciptakan mekanisme pendukung yang dipersepsikan sangat positif oleh semua peserta program. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa inisiatif pemberian peluang partisipasi kepemilikan tidak hanya dianggap bermanfaat, tetapi juga dipandang sebagai strategi yang sangat efektif dalam membantu tenant meningkatkan pengelolaan internal usahanya.

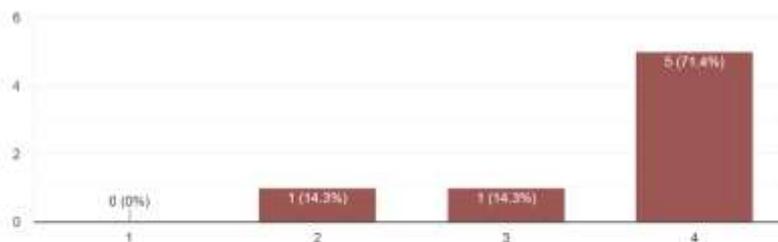
Maju Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta melakukan pemantauan dan evaluasi perkembangan usaha setelah masa inkubasi (minimal 2 tahun setelah masa inkubasi)
7 responses



Gambar 22 Pemantauan dan Evaluasi

Berdasarkan gambar diatas 5 dari 7 responden memberikan tanggapan positif (nilai 4) terhadap program pemantauan dan evaluasi Maju Inkubator Bisnis, menunjukkan manfaat signifikan dalam pengembangan usaha pasca inkubasi. Satu responden memilih nilai 3, mengindikasikan potensi peningkatan, sementara satu responden lainnya memilih nilai 1, menandakan adanya ketidakpuasan mendasar dengan program.

Maju Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta memberikan fasilitasi/pengetahuan/mentoring maupun coaching terkait akses sumber pembiayaan
7 responses



Gambar 23 Fasilitas Mentoring dan Coaching

Berdasarkan analisis data, terlihat bahwa mayoritas tenant (5 dari 7) memberikan penilaian sangat positif terhadap fasilitasi akses pembiayaan yang disediakan oleh Maju Inkubator Bisnis. Hal ini menunjukkan efektivitas program pendampingan dan jejaring pembiayaan yang dilakukan inkubator dalam mendukung pengembangan bisnis tenant, dengan sebagian besar peserta merasakan manfaat langsung dari intervensi dan bimbingan yang diberikan.



Gambar 24 Wadah Komunitas/Asosiasi

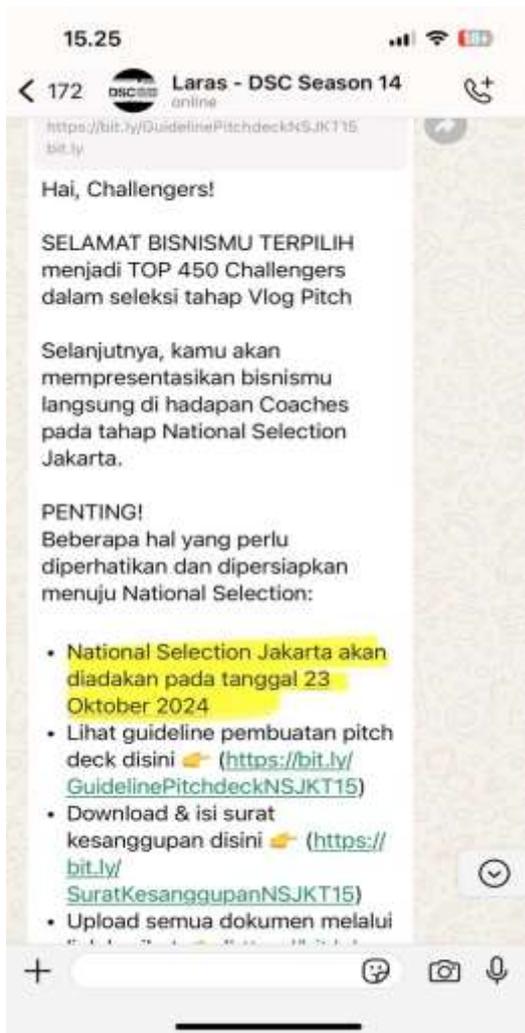
Data menunjukkan bahwa mayoritas alumni inkubator setuju dengan peran inkubator dalam mendorong pembentukan komunitas atau asosiasi. Hal ini menunjukkan bahwa inkubator telah berhasil membangun kepercayaan di kalangan alumni terkait pentingnya kolaborasi dan sinergi dalam mengembangkan usah

d. Memberikan fasilitas akses sumber pembiayaan

Untuk kegiatan memberikan fasilitas sumber pembiayaan, inkubator bisnis BDI Jakarta membantu salah satu tenant, yaitu Kamaku untuk mengikuti program **Diplomat Success Challenge (DSC)**, program DSC merupakan program kewirausahaan yang memberikan kesempatan kepada kaum muda Indonesia yang berani berwirausaha dengan memberikan beberapa manfaat seperti : memberikan hibah modal usaha total 2,5 Miliar, pendampingan serta edukasi, bergabung dalam jaringan alumni DSC, mewujudkan ide-ide bisnis yang kreatif dan inovatif, berpeluang menjadi seorang wirausaha sukses yang Tangguh dan bermanfaat. Dalam mendukung Kamaku lolos program DSC inkubator bisnis BDI Jakarta memfasilitasi mentor kepada Kamaku untuk pembuatan proposal *Pitch deck*. Berikut dokumentasi kegiatan tersebut :



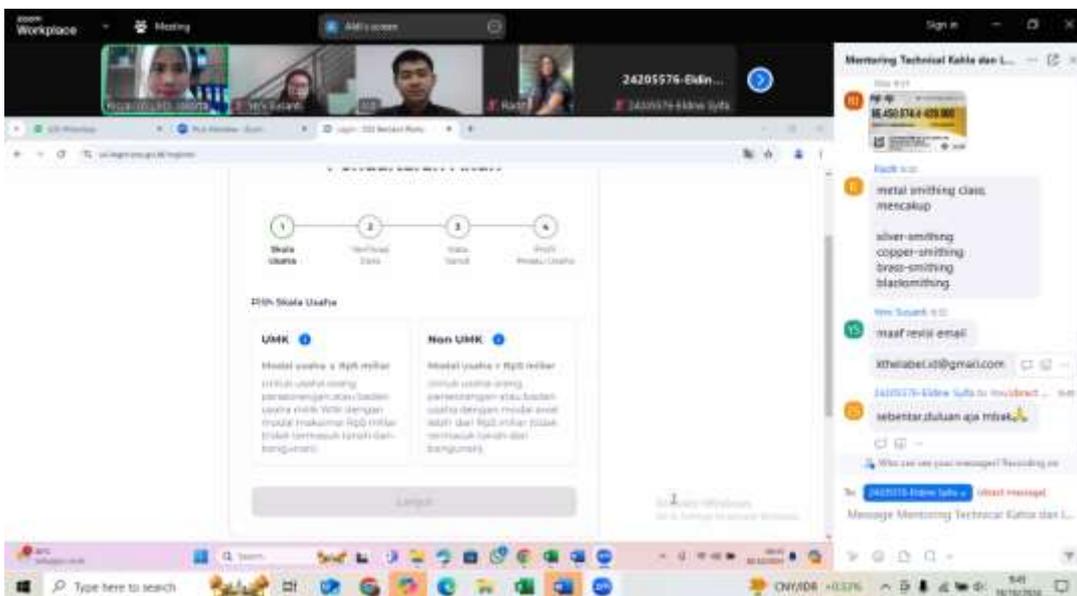
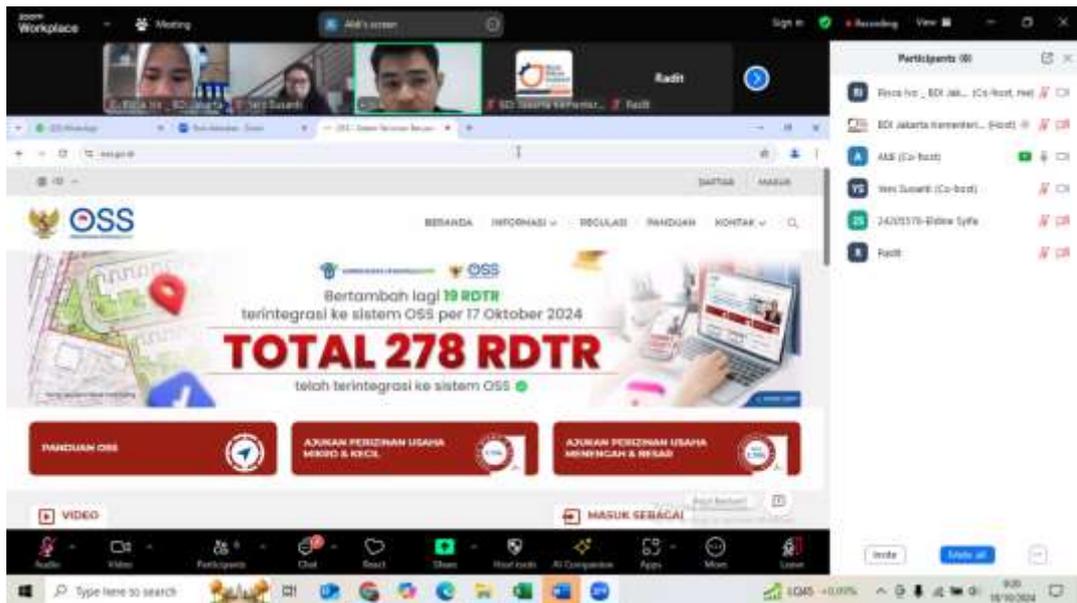
Dokumentasi mentoring pembuatan Pitch deck Kamaku untuk di submit ke program DSC, kegiatan tersebut dimentori oleh Pande Putu



Dokumentasi kegiatan DSC yang diikuti oleh Kamaku, untuk kegiatan tersebut Kamaku hanya berhasil sampai dengan tahap 3 (45 tenant terpilih)

e. Mengarahkan para alumni inkubator memebentuk wadah yang legal dalam pengembangan usaha

Untuk kegiatan ini, inkubator bisnis BDI Jakarta membantu tenant-tenant yang belum memiliki wadah legal dalam pengembangan usaha, salah satunya adalah pendampingan dalam pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB). Berikut dokumentasi kegiatan pendampingan pembatan NIB tenant Lievik dan Kahla secara daring.



Dokumentasi kegiatan pendampingan pembuatan NIB tenant Lievik dan Kahla secara daring oleh mentor Rizaldi Kandani



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2210240076934**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : RADITYA MAHARDHIKA |
| 2. Alamat | : JL. SINARGALIH NO. 28, Desa/Kelurahan Gegerkalong, Kec. Sukasari,
Kota Bandung, Provinsi Jawa Barat |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : 085721380060 |
| Email | : radityamahardika0903@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanaan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapo Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 22 Oktober 2024
Perubahan ke-1, tanggal: 21 Oktober 2024

**Menteri Investasi dan Hilirisasi
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 22 Oktober 2024

NIB Lievik Atelier hasil mentoring dari Rizaldi Kandani



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0220000650133**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : YENI SUSANTI |
| 2. Alamat | : DUSUN LAOSARI, Desa/Kelurahan Bangunsari, Kec. Pamarican, Kab. Ciamis, Provinsi Jawa Barat |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : 813-8882-7472 |
| Email | : yenisusanti1310@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanaan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapo Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana tertampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 3 Juni 2020

**Menteri Investasi dan Hilirisasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 22 Oktober 2024

NIB Kahla hasil mentoring dari Rizaldi Kandani

4. Hasil Inkubasi

Berikut informasi mengenai hasil dan capaian dari proses inkubasi khususnya perkembangan tenant.

4.1. Hasil Inkubasi Double Eight Craft

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdjakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	
EVALUASI TENANT INKUBATOR BISNIS	Kode. Dok	F-PKD-007-10
	Edisi/Revisi	
	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Double Eight Craft

Alamat : Perum Plamongan Indah, Jl. Sonokeling II No.D59, Plamongan Sari, Kec. Pedurungan, Kota Semarang, Jawa Tengah 50199

No. Telp. : 082165980004

1. Parameter Utama Penilaian

No	Indikator Penilaian	Target	Realisasi	Nilai (%)	Keterangan
1.	Produk Baru	5 (SKU/Produk)	5 SKU/Produk	100%	Nama series : Botanical Reverie
2.	Kolaborasi	1 (Kolaborasi)	Butik Riana Kusuma	100%	
3.	Penjualan <i>on line</i>	Rp. 80.000.000	Rp. 61.875.000	69,38%	Cut off Oktober 2024
4.	Penjualan <i>off line</i>	Rp.100.000.000	Rp. 19.158.000	14,81%	Cut off Oktober 2024
5.	Peningkatan follower social media	7000 follower	1000 follower	14,29%	Instagram

2. Parameter Pendukung (Hasil *Business Diagnostic*)

No	Indikator Penilaian	Sebelum	Sesudah
1	Strategis	Double Eight Craft masih bingung untuk fokus antara fashion dan Interior	Double eight craft sudah menentukan fokus bisnis yaitu pada fashion dengan berkolaborasi kepada Butik Riana Kesuma dan membuat 5 look poduk baru setelah mendapatkan mentoring dari Melinda Babyana
2	Konsumen / Target Pasar	Double Eight Craft masih belum memiliki research <i>Market Analysis</i> (STP), <i>Customer Analysis</i> , <i>Competitotor Analysis</i> , <i>Value Proposition Analysis</i> (<i>positioning statement</i>) untuk mengetahui target pasar yang ingin dituju	Double eight craft telah menyusun <i>market analysis</i> yang dilihat dari data penjualan setelah mendapatkan mentoring dari Bheben Oscar sehingga mengetahui target pasar yang akan dituju
3	Team	Double Eight Craft belum memiliki matrik <i>Internal Competence Analysis</i> , <i>Team Performance Management</i> sehingga belum mengetahui analisa beban kerja setiap karyawan	Double eight craft sudah menyusun <i>Internal Competence Analysis</i> setelah mendapatkan mentoring dari Nazmi Fathur sehingga mengetahui beban kerja karyawan Double Eight Craft lebih merata
4	Produk/Brand	Double Eight Craft belum memiliki perhitungan mengenai <i>Collection Plan Costing</i> , <i>Inventory Control Finishing Product</i> sehingga untuk menentukan HPP masih kesulitan	Double eight craft sudah menyusun <i>collection plan costing</i> dan <i>inventory control finishing product</i> atas koleksi produk fashion terbaru hasil kolaborasi dengan Butik Riana Kesuma setelah mentoring dari Paimo sehingga lebih mengetahui cara membuat <i>collection plan product</i> dan menghitung HPP hal tersebut dapat dilihat dari hasil <i>collection product</i> terbarunya yaitu <i>Botanical Reverie</i>

5	Pemasaran	Double Eight Craft belum memaksimalkan peluang pada <i>Digital Marketing, Marketplace Optimization, Customer Relationship Management</i> dan <i>Optimalization SEO</i> sehingga masih sedikit hasil penjualan online nya	Double eight craft telah menyusun optimalisasi digital marketing terutama penggunaan e-commerce dan ads oleh Nazmi Fathur hanya saja aplikasi nya belum 100%
---	-----------	--	---

Catatan :

.....

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		13 Desember 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		13 Desember 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		13 Desember 2024

4.2. Hasil Inkubasi Kahla

 Kementerian Perindustrian REPUBLIK INDONESIA	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	
EVALUASI TENANT INKUBATOR BISNIS	Kode. Dok	F-PKD-007-10
	Edisi/Revisi	
	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Kahla

Alamat : Kota Bali Residence KR 68, Jl. Kuta Raya No 68, Kertajaya, Padalarang,
Bandung Barat, 40553

No. Telp. : 0813 88827472

1. Parameter Utama Penilaian

No	Indikator Penilaian	Target	Realisasi	Nilai (%)	Keterangan
1.	Produk Baru	5 (SKU/Produk)	5 SKU/Produk	100%	Nama series : Cirebon Mosaik
2.	Kolaborasi	1 (Kolaborasi)	Rona Mentari	100%	
3.	Penjualan <i>on line</i>	Rp. 400.000.000	Rp. 233.756.101	58,44%	Cut off Oktober 2024
4.	Penjualan <i>off line</i>	Rp. 10.000.000	Rp. 7.600.000	76%	Cut off Oktober 2024
5.	Peningkatan follower sosmed	3.000 Follower	1.305 Follower	43,50%	Instagram

2. Parameter Pendukung (Hasil *Business Diagnostic*)

No	Indikator Penilaian	Sebelum	Sesudah
1.	Strategis	Kahla hijab ingin melakukan rebranding ke <i>modest wear</i> selain hijab namun belum memiliki rencana strategisnya	Kahla hijab tidak jadi rebranding ke <i>modest wear</i> tetapi rebranding nama label dari Kahla menjadi Syawar terkait HAKI Kahla yang sudah ada yang mendaftarkannya, sehingga Kahla mengganti label produk menjadi Syawar setelah mendapatkan mentoring dari Pande Putu dan melakukan re design produk dengan membuat design produk produk dengan nama series "Cirebon Mosaik"
2.	Konsumen / Target Pasar	Kahla masih belum bisa merumuskan atau menentukan target pasarnya karena Kahla tidak memiliki akses atau database konsumen dikarenakan selama ini mengandalkan Shopee sebagai saluran utama penjualan online Kahla	Kahla akan membuat <i>website official shop</i> untuk memudahkan mendapatkan database konsumen Kahla dan sedang tahap implementasi setelah adanya mentoring dari Nazmi Fathur
3.	Team	Kahla tidak memiliki <i>task management & performance management system</i> dan sangat bergantung sama <i>owner</i> untuk bisa merubah dari <i>Shopee brand</i> menjadi sebuah <i>Fashion Brand</i> khususnya di divisi <i>fashion design</i> dan <i>creative</i>	Kahla sudah merumuskan <i>task management</i> sehingga lebih mengetahui <i>job desk</i> pada setiap anggota tim sehingga Kahla dapat melakukan <i>Rebranding</i> produk setelah adanya mentoring dari Nazmi Fathur
4.	Produk/Brand	Kahla belum memiliki koleksi produk yang jelas sehingga perlu merancang ulang Brand DNA dan <i>collection plan</i> Hijab	Kahla sudah membuat <i>collection plan</i> sehingga dapat berkolaborasi dengan Rona Mentari dan menghitung <i>costing</i> dan <i>inventory control</i> atas produk baru setelah mentoring dari Prisca dan Paimo sehingga lebih mengetahui cara membuat <i>collection plan product</i> dan menghitung HPP hal tersebut dapat dilihat dari hasil <i>collection product</i> terbaru

			Kahla yaitu Mosaik Cirebon
5.	Pemasaran	Kahla sudah sangat kuat untuk pemasaran di shopee tetapi belum memiliki <i>official website</i> sehingga belum ada sistem <i>customer relathionship management</i>	Untuk pemasaran selanjutnya Kahla sedang berencana untuk membuat <i>website official</i> sehingga dapat memiliki sistem <i>customer relathionship management</i> setelah mendapatkan mentoring dari Nazmi Fathur

Catatan :

.....
.....
.....

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		13 Desember 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		13 Desember 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		13 Desember 2024

4.3. Hasil Inkubasi Kamaku

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBDER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok F-PKD-007-10 Edisi/Revisi
EVALUASI TENANT INKUBATOR BISNIS	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Kamaku

Alamat : Jl. Kotabaru Raya No.28, Ciateul, Kec. Regol, Kota Bandung, Jawa Barat
40252

No. Telp. : 081322106051

1. Parameter Utama Penilaian

No	Indikator Penilaian	Target	Realisasi	Nilai (%)	Keterangan
1.	Produk Baru	5 (SKU/Produk)	5 SKU/Produk	100%	Nama series : Eclipse Serenity
2.	Kolaborasi	1 (Kolaborasi)	Shinta Zahara	100%	
3.	Penjualan <i>on line</i>	Rp. 20.000.000	Rp. 34.782.000	58,44%	Cut off November 2024
4.	Penjualan <i>off line</i>	Rp. 100.000.000	Rp. 46.289.000	46,29%	Cut off November 2024
5.	Peningkatan follower sosmed	1000 Follower	470 Follower	48,60%	Tiktok

2. Parameter Pendukung (Hasil *Business Diagnostic*)

No	Indikator Penilaian	Sebelum	Sesudah
1	Strategis	Kamaku perlu secara jelas menetapkan fokus bisnis di <i>fashion brand</i> atau <i>social enterprise</i> terkait memiliki misi memberdayakan penyandang <i>down syndrome</i>	Kamaku telah membuat perumusan model bisnis dimana fokus bisnis nya adalah ke <i>social enterprise</i> dimana Kamaku juga berkolaborasi dengan anak-anak penyandang <i>down syndrome</i> dan Shinta Zahara dan membuat <i>redesign</i> Logo Kamaku yang disesuaikan dengan konsep bisnis Kamaku, hasil dari mentoring Pande Putu
2	Konsumen / Target Pasar	Kamaku belum memiliki data base secara digital konsumen yang membeli produk Kamaku, sehingga diperlukan pembuatan market analysis secara digital	Kamaku telah membuat data <i>market analysis</i> atau <i>customer analysis</i> dari data penjualan yang sudah ada, setelah adanya mentoring Nazmi Fathur
3	Team	Kamaku belum memiliki tim khusus bidang <i>fashion design</i> dan <i>digital marketing</i> terlihat dari sosial media kamaku belum <i>align</i> dengan <i>brand</i> dan model bisnis yang diinginkan oleh Bu ratri	Kamaku merekrut beberapa orang untuk <i>bidang fashion design</i> dan <i>digital marketing</i> terbukti dengan adanya Kamaku membuat design produk baru dari tim kamaku sendiri dan membuat konten-konten tiktok dari tim Kamaku sendiri, hasil dari mentoring Nazmi Fathur
4	Produk/Brand	Kamaku belum memiliki <i>product design</i> yang sesuai dengan konsep bisnis Kamaku sehingga diperlukan adanya <i>collection plan</i> dan perhitungan <i>costing product</i> nya yang benar seperti apa	Kamaku telah membuat <i>collection plan</i> terbaru yang bernama " Eclipse Serenity " dan menghitung HPP dari hasil <i>collection plan product</i> tersebut, hasil dari mentoring Melinda Babyana dan Paimo
5	Pemasaran	Kamaku belum memaksimalkan <i>marketplace</i> terbukti dari jumlah <i>follower</i> di media social masih sedikit dan dari data yang ada hasil	Kamaku telah merekrut tim untuk bagian <i>marketing</i> khususnya <i>marketing secara on line</i> dengan membuat konten-konten dan profil

		penjualan Kamaku paling banyak dari kegiatan <i>offline</i> seperti <i>workshop Shibori</i> atau event-event <i>offline</i> lainnya, sehingga Kamaku harus lebih memaksimalkan <i>Digital marketing</i>	bisnis digital Kamaku yang lebih menjual di <i>media social</i> , hasil dari mentoring Nazmi Fathur
--	--	---	--

Catatan :

.....

.....

.....

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		13 Desember 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		13 Desember 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		13 Desember 2024

4.4. Hasil Inkubasi Kayo

 Kementerian Perindustrian REPUBLIK INDONESIA	BADAN PENGEMBANGAN SUMBDER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	
EVALUASI TENANT INKUBATOR BISNIS	Kode. Dok	F-PKD-007-10
	Edisi/Revisi	
	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : KAYO

Alamat : Gedung Wisma Agung, Jl. Taman Kemang No.21 Lt.2, RT.14/RW/1,
 Bangka, Kec. Mampang Prpt, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12730

No. Telp. : 0811 9778599

1. Parameter Utama Penilaian

No	Indikator Penilaian	Target	Realisasi	Nilai (%)	Keterangan
1.	Produk Baru	5 (SKU/Produk)	5 SKU/Produk	100%	Nama series : Rescue
2.	Kolaborasi	1 (Kolaborasi)	Rinda Salmun	100%	
3.	Penjualan <i>on line</i>	Rp. 250.000.000	Rp. 30.000.000	30%	Cut off November 2024
4.	Penjualan <i>off line</i>	Rp. 300.000.000	Rp. 200.000.000	66,67%	Cut off November 2024
5.	Peningkatan follower sosmed	15.000 Follower	3.000 Follower	13,34%	Instagram

2. Parameter Pendukung (Hasil *Business Diagnostic*)

No	Indikator Penilaian	Sebelum	Sesudah
1	Strategis	KAYO rencana strategis sebenarnya cukup tergambar namun belum terdokumentasi dengan baik dan berencana mengeluarkan <i>ready to wear</i> dengan design yang lebih bisa diterima oleh orang banyak dan berkelanjutan terhadap lingkungan sekitar	KAYO telah membuat rencana strategis dengan membuat <i>collection plan</i> yang diberi nama series " Rescue " dimana <i>collection</i> tersebut diharapkan dapat diterima orang banyak dan ramah lingkungan serta masih menggunakan unsur wastra, hasil mentoring dari Melinda Babyana
2	Konsumen / Target Pasar	KAYO sudah menentukan target pasarnya yaitu wanita muslim yang berstatus ekonomi <i>middle up</i> yang berani tampil dengan busana <i>runway</i> , namun masih perlu melakukan <i>Market analysis</i> supaya produk yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan target yang diinginkan	KAYO telah menyusun <i>Market analysis</i> dan <i>Customer analysis</i> dimana hasil data tersebut membuktikan bahwa <i>customer</i> KAYO rata-rata wanita karier yang bekerja dengan penghasilan diatas rata-rata, hasil mentoring Nazmi Fathur
3	Team	KAYO sejauh ini sudah memiliki tim yang cukup kuat terutama dibidang <i>fashion design</i> hal tersebut dapat dibuktikan dengan design koleksi produk yang cukup menarik hanya saja untuk tim <i>marketing</i> harus lebih diperkuat agar penjualan secara <i>on line</i> minimal sama besarnya dengan penjualan <i>offline</i>	KAYO sudah menyusun <i>team performance management</i> sesuai dengan arahan Nazmi Fathur sebagai mentor sehingga diharapkan tim yang dibentuk saat ini khususnya bagian marketing dapat secara optimal dalam mencapai target
4	Produk/Brand	KAYO secara design produk sudah cukup kuat dan memiliki khas yaitu adanya <i>aplikasi laser cut</i> dengan perpaduan wastra, tetapi Bu Fey ingin memiliki koleksi produk yang lebih berbeda dari yang sebelumnya dengan penambahan aplikasi selain <i>laser cut</i>	KAYO sudah membuat <i>collection plan</i> sesuai arahan Melinda Babyana dengan menambahkan aplikasi bordir selain <i>laser cut</i> dengan bahan utama denim karena mengusung tema " Rescue " karena memanfaatkan dari kain perca denim, setelah itu KAYO menyusun <i>costing</i> atas <i>collection product</i> terbaru hasil mentoring dari Paimo

5	Pemasaran	KAYO pada saat ini hasil pemasaran terbesar masih dari <i>offline</i> atau store KAYO yang ada disarinah atau pameran, namun Bu Fey ingin memperkuat pemasaran <i>online</i> nya terutama <i>website official store</i> supaya KAYO dapat menjangkau lebih banyak <i>customer</i> khususnya diluar pulau Jawa	KAYO sudah membentuk tim untuk pengembangan <i>website official store</i> atas arahan Nazmi Fathur sebagai mentor, hanya saja butuh waktu yang cukup lama untuk menyelesaikan pengembangan tersebut
---	-----------	---	--

Catatan :

.....
.....
.....

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		13 Desember 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		13 Desember 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		13 Desember 2024

4.5. Hasil Inkubasi Kings 3 Apparel

 Kementerian Perindustrian REPUBLIK INDONESIA	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	
EVALUASI TENANT INKUBATOR BISNIS	Kode. Dok	F-PKD-007-10
	Edisi/Revisi	
	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Kings 3 Apparel

Alamat : Jl. Panda V No.188, Pd. Ranji, Kec. Ciputat Tim., Kota Tangerang Selatan,
Banten 15442

No. Telp. : 0858 14067212

1. Parameter Utama Penilaian

No	Indikator Penilaian	Target	Realisasi	Nilai (%)	Keterangan
1.	Produk Baru	5 (SKU/Produk)	5 SKU/Produk	100%	Nama series : Hijab sporty
2.	Kolaborasi	1 (Kolaborasi)	PT Andria Fesyen Indonesia Tekstil	100%	
3.	Penjualan <i>on line</i>	Rp. 100.000.000	Rp. 32.728.398	32,73%	Cut off September 2024
4.	Penjualan <i>off line</i>	-	-	-	-
5.	Peningkatan follower sosmed	2.000 Follower	1.519 Follower	75,95%	Tiktok

2. Parameter Pendukung (Hasil *Business Diagnostic*)

No	Indikator Penilaian	Sebelum	Sesudah
1.	Strategis	Kings 3 Apparel untuk strategi bisnis sudah cukup jelas dan konsisten dimana Ibu Ria setiap tahun mengeluarkan <i>collection</i> dengan fokus bidang yang sama yaitu <i>ready to wear</i> , hanya saja Ibu Ria ingin memperluas bisnis ke muslimah <i>sport wear</i>	Kings 3 Apparel sudah membuat <i>collection</i> terbaru dengan nama series " Hijab sporty " hasil mentoring dari Tim BDI Jakarta.
2.	Konsumen / Target Pasar	Kings 3 Apparel sudah menentukan target pasarnya, yaitu wanita muslim dengan status ekonomi <i>middle</i> , hal tersebut dibuktikan dari database data penjualan secara <i>online</i>	Kings 3 Apparel telah menyusun <i>Market analysis</i> dan <i>Customer analysis</i> dimana hasil data tersebut membuktikan bahwa <i>customer</i> Kings 3 Apparel rata-rata wanita muslim dengan status <i>middle</i> , hasil mentoring dari Tim BDI Jakarta
3.	Team	Kings 3 Apparel sudah memiliki tim yang cukup kuat, namun masih kurang pada tim <i>fashion design</i> , hal tersebut dapat terlihat dari jumlah <i>collection product</i> Kings 3 yang belum banyak.	Kings 3 Apparel sudah membentuk tim <i>fashion design</i> terbukti dengan membuat <i>collection plan</i> untuk out put kegiatan inkubator bisnis Balai Diklat Industri Jakarta, hasil mentoring dengan tim BDI Jakarta
4.	Produk/Brand	Kings 3 Apparel secara <i>fashion design</i> masih belum cukup kuat hal tersebut dapat dilihat jumlah <i>collection plan product</i> nya yang masih sedikit	Kings 3 Apparel sudah membuat <i>collection plan product</i> untuk series terbaru fokus ke <i>sport wear</i> dengan nama series " Hijab sporty " hasil mentoring dari Tim BDI Jakarta
5.	Pemasaran	Kings 3 Apparel saat ini sudah memiliki tim pemasaran yang cukup kuat, hal ini dapat terlihat dari hasil penjualannya secara <i>online</i> terutama penjualan dari	Kings Apparel telah membentuk tim admin pengelola penjualan <i>on line</i> karena selama ini Kings 3 Apparel hanya fokus pada

		tiktok dan tim <i>marketing online</i> nya cukup kreatif dalam membuat konten-konten pemasaran di tiktok	tim mareketing tapi tim admin penjualan online nya belum ada, hasil mentoring dari tim BDI Jakarta
--	--	--	--

Catatan :

.....

.....

.....

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		13 Desember 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		13 Desember 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		13 Desember 2024

4.6. Hasil Inkubasi Lievik

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok F-PKD-007-10 Edisi/Revisi
EVALUASI TENANT INKUBATOR BISNIS	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Lievik Atelier

Alamat : Jl. Bukit Buniwangi No.5, Mekarwangi, Kec. Lembang, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat 40391

No. Telp. : 0813 13765908

1. Parameter Utama Penilaian

No	Indikator Penilaian	Target	Realisasi	Nilai (%)	Keterangan
1.	Produk Baru	5 (SKU/Produk)	5 SKU/Produk	100%	Nama series : Archeologist collection
2.	Kolaborasi	1 (Kolaborasi)	Masshiro & Co	100%	
3.	Penjualan <i>on line</i>	Rp. 80.000.000	Rp. 10.000.000	12,5%	Cut off Desember 2024
4.	Penjualan <i>off line</i>	Rp. 80.000.000	Rp. 190.000.000	237%	Cut off Desember 2024
5.	Peningkatan follower sosmed	3.000 Follower	500 Follower	16,6%	Instagram

2. Parameter Pendukung (Hasil *Business Diagnostic*)

No	Indikator Penilaian	Sebelum	Sesudah
1.	Strategis	Lievik Atelier belum memiliki izin usaha dan HAKI dan masih memaksimalkan penjualan dari <i>offline/event</i> dan <i>workshop</i> sebagai pemasukan paling besar dibandingkan dengan <i>online</i>	Lievik atelier sudah melakukan beberapa perizinan usaha diantaranya sudah mendaftarkan NIB dan HAKI, tetapi untuk HAKI masih dalam proses, untuk perumusan rencana strategis sudah di susun oleh Lievik Atelier khususnya untuk pembuatan <i>website official store</i> , hasil mentoring dari Nazmi Fathur
2.	Konsumen / Target Pasar	Lievik Atelier sudah menentukan target pasar yaitu untuk konsumen muda yang sangat menyukai karya seni, hanya saja konsumen terbesar dari Lievik yang menghargai proses dan cerita dibalik produk yang dibuat kebanyakan konsumen luar negeri, sehingga Lievik harus melakukan <i>Market Analysis</i> dan <i>Customer Analysis</i> serta berfokus bagaimana cara menyampaikan (<i>story telling</i>) produk Lievik ke konsumen lokal.	Lievik Atelier sudah membuat <i>Market Analysis</i> dan <i>Customer Analysis</i> yang cocok untuk konsumen lokal, maka Lievik membuat series " <i>Archeologist collection</i> " sehingga diharapkan konsumen lokal dapat mengerti produk-produk series ini dan tertarik untuk membelinya hasil dari mentoring Nazmi Fathur
3.	Team	Lievik Atelier belum memiliki tim memadai untuk membawa Lievik ke jenjang bisnis yang lebih besar dan masih sedikitnya SDM untuk mengelola bisnis terutama bagian-bagian yang bukan bidang owner yaitu marketing dan keuangan	Lievik Atelier selama masa inkubasi belum melakukan rekrutment untuk yang memegang bagian marketing dan keuangan karena Lievik masih fokus ke bagian produksi sehingga Lievik berencana untuk melakukan sub kontrak ke tempat lain hanya belum terealisasi di masa inkubasi
4.	Produk/Brand	Brand DNA sudah cukup kuat, tetapi produksi masih terbatas dikarenakan proses dalam pembuatan yang cukup lama tetapi kualitas produk harus sebanding dengan yang	Lievik Atelier sudah membuat <i>collection plan product</i> untuk series Archeologist collection dan untuk perhitungan <i>costing</i> sudah

		dijualkan dipasar	dilakukan, hasil mentoring dari Paimo
5.	Pemasaran	Lievik Atelier masih berfokus pada penjualan offline khususnya di pameran, marketplace sudah berjalan namun produk yang terbeli harga yang Rp.500.000, tapi sejauh ini belum ada data penjualan berdasarkan sales channel	Lievik Atelier berencana membuat <i>Website official store</i> sehingga konsumen lokal maupun luar negeri dapat mengakses produk-produk Lievik dan memebelinya, namun pengembangan ini belum selesai terkait anggaran.

Catatan :

.....
.....
.....

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		13 Desember 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		13 Desember 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		13 Desember 2024

4.7. Hasil Inkubasi Sepiak

	BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI BALAI DIKLAT INDUSTRI JAKARTA Jl. Balai Kimia No 1 A, Pekayon, Pasar Rebo – Jakarta Telp: (021) 88702734, http://bdijakarta.kemenperin.go.id	
	FORMULIR	Kode. Dok F-PKD-007-10 Edisi/Revisi
EVALUASI TENANT INKUBATOR BISNIS	Tgl Terbit	1 Agustus 2024
	Halaman	1 dari 2

Nama Tenant : Sepiak

Alamat : Batu Itam, Sijuk, Belitung, Pulau Bangka Belitung 33411

No. Telp. : 0819 99124134

1. Parameter Utama Penilaian

No	Indikator Penilaian	Target	Realisasi	Nilai (%)	Keterangan
1.	Produk Baru	5 (SKU/Produk)	5 SKU/Produk	100%	Nama series : Puake series
2.	Kolaborasi	1 (Kolaborasi)	Studio Ikaten	100%	
3.	Penjualan <i>on line</i>	Rp. 100.000.000	Rp. 83.705.747	83,70%	Cut off Desember 2024
4.	Penjualan <i>off line</i>	Rp. 30.000.000	Rp. 7.287.747	24,29%	Cut off Desember 2024
5.	Peningkatan follower sosmed	1.000 Follower	565 Follower	56,5%	Instagram

2. Parameter Pendukung (Hasil *Business Diagnostic*)

No	Indikator Penilaian	Sebelum	Sesudah
1.	Strategis	Sepiak belum memiliki rencana strategi bisnis yang jelas dan masih belum jelas ingin menjalankan bisnis <i>fashion brand</i> atau kain	Sepiak sudah membuat rencana strategis bisnis dimana Sepiak membuat <i>collection product</i> untuk <i>ready to wear</i> dan berkolaborasi dengan Studio Ikaten , hasil mentoring dengan Melinda Babyana
2.	Konsumen / Target Pasar	Sepiak sudah menentukan target pasarnya yaitu kalangan <i>middle</i> terutama warga lokal karena 90% penjualan Sepiak masih mengandalkan wisatawan yang datang ke pulau belitun dan belum ada <i>database</i> konsumen karena belum adanya admin yang mengerjakannya	Sepiak telah membuat <i>market analysis</i> dan <i>customer analysis</i> dimana data didapat dari hasil penjualan <i>online</i> dan <i>offline</i> , dari data tersebut Sepiak mulai mengembangkan ingin membuat <i>website official store</i> supaya konsumen diluar pulau Belitong dapat membeli produk Sepiak
3.	Team	Sepiak belum memiliki tim yang kuat pada bidang <i>fashion design</i> dan <i>marketing</i> sehingga menjadi tantangan terbesar Sepiak untuk meraih pasar diluar Pulau Belitong	Sepiak sudah melakukan kolaborasi dengan Studio Ikaten sehingga memiliki <i>collection product</i> dari <i>fashion designer</i> luar yang diharapkan bisa membuat koleksi Sepiak lebih berkualitas, hasil mentoring dari Melinda Babyana
4.	Produk/Brand	Sepiak masih belum memutuskan akan menjadi produsen kain atau <i>fashion brand</i> , namun untuk koleksi batik Sepiak sudah memiliki koleksi dan belum memiliki <i>Brand DNA</i> yang jelas jika ingin menjadi <i>fashion brand</i>	Sepiak sudah membuat <i>collection product</i> hasil kolaborasi dengan Studio Ikaten dan telah membuat <i>costing</i> atas hasil produk kolaborasi dengan Studio Ikaten , sesuai hasil mentoring Paimo
5.	Pemasaran	Sepiak masih terfokus pada penjualan <i>offline</i> , <i>marketplace</i> Sepiak belum berjalan, <i>social media</i> Sepiak masih belum menggambarkan secara jelas brand Sepiak	Sepiak merencanakan akan membuat <i>website official store</i> diharapkan produk-produk Sepiak dapat dijangkau dari konsumen diluar Pulau Belitong, hasil mentoring dari Nazmi Fathur

Catatan :

.....
.....
.....

	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Dibuat Oleh	Melinda Babyana	Mentor		13 Desember 2024
Disetujui Oleh	Muhammad Achyar P.	Pelaksana Inkubator Bisnis		13 Desember 2024
Diperiksa Oleh	Udhik Pandu T. R	Ketua Tim Inkubator Bisnis		13 Desember 2024

III. Data calon tenant, tenant dan alumni

(Dapat disampaikan dalam format portrait maupun lanscape)

1. Data calon tenant yang daftar pada tahap pra inkubasi

No	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Ket
1.	Fenny Saptalia	Jakarta	Fenny (081 11755339)	Fesyen (Baju Muslim Wanita)	
2.	Chivvy Me	Jakarta	Desiana Fabiola (0877 33505074)	Fesyen (Baju anak-anak)	
3.	Cendana Sleepwear	Sukabumi	Nova Damayanti (0852 22208077)	Fesyen (Baju tidur Wanita, baju menyusui)	
4.	It's Me Darling	Jakarta	Didit Sartono (081 1873023)	Scraft	
5.	Savior	Bandung	Merah dahliya al chumaero (0821 18459348)	Fesyen (Kemeja Wanita dan laki-laki)	
6.	Kamaku	Bandung	Ratri Wijaya (0813 22106051)	Fesyen (Baju Shibori Wanita dan laki-laki)	
7.	Sewish and Rich	Jakarta	Ela Nurlaila (0858 17483244)	Home Textile	
8.	Deisha Keisha Jewelry	Depok	Deisha dan Keisha (0812 19045520)	Jewelry	
9.	Kayo	Jakarta	Yusmilia Febrina (0811 9778599)	Fesyen wanita	
10.	Fordan by Usus Sebastian	Sukabumi	Usu Sebastian (0814 60974868)	Fesyen Wanita (Desaigner & Tailor)	
11.	Kahla Hijab	Bandung	Yeni (0813 88827472)	Hijab	
12.	Kings 3 Apparel	Bandung	Ria (0858 14067212)	Fesyen wanita	
13.	Double Eight Craft	Semarang	Lina Winda (0821 65980004)	Home Textile	
14.	Lievik Atelier	Bandung	Radit (0857 21380060)	Aksesories Logam	
15.	Lampu Hias Vintage	Tasikmalaya	Cep Indra (0817 70727877)	Aksesories Logam	
16.	Sepiak Belitung	Pulau Beltung	Bella Kartika (0819 99124134)	Batik	
17.	Bepulin Belitung	Pulau Belitung	Nurul Zuryati (0819 49465151)	Batik	
18.	Wong Kito Galeri	Palembang	Julia Almuhdhorah (0896 66227083)	Batik	

2. Data tenant

No	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Kontrak inkubasi	Ket
1.	Sepiak	Pulau Belitung	Bella Kartika (0819 99124134)	Batik	062/BPSDMI BDI-Jakarta/ MoU/VII/2024 Tgl :10 Juli 2024 Periode : Januari – Desember 2024	
2.	Kahla Hijab	Bandung	Yeni (0813 88827472)	Hijab	056/BPSDMI BDI-Jakarta/ MoU/VII/2024 Tgl :10 Juli 2024 Periode : Januari – Desember 2024	
3.	Kayo	Jakarta	Yusmilia Febrina (0811 9778599)	Fesyen	057/BPSDMI BDI-Jakarta/ MoU/VII/2024 Tgl :10 Juli 2024 Periode : Januari – Desember 2024	
4.	Double Eight Craft	Semarang	Lina Winda (0821 65980004)	Home Textile	061/BPSDMI BDI-Jakarta/ MoU/VII/2024 Tgl :10 Juli 2024 Periode : Januari – Desember 2024	
5.	Kamaku	Bandung	Ratri Wijaya (0813 22106051)	Fesyen (Baju Shibori Wanita dan laki- laki)	058/BPSDMI BDI-Jakarta/ MoU/VII/2024 Tgl :10 Juli 2024 Periode : Januari – Desember 2024	
6.	Kings 3 Apparel	Tangerang	Ria (0858 14067212)	Fesyen wanita	059/BPSDMI BDI-Jakarta/ MoU/VII/2024 Tgl :10 Juli 2024 Periode : Januari – Desember 2024	

No	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Kontrak inkubasi	Ket
7.	Lievik Atelier	Bandung	Radit (0857 21380060)	Aksesories Logam	060/BPSDMI BDI-Jakarta/ MoU/VII/2024 Tgl :10 Juli 2024 Periode : Januari – Desember 2024	

3. Data Alumni Inkubasi

No	Nama Alumni Inkubasi	Alamat	Nama dan Nomor Kontak Pemilik Usaha	Produk	Periode inkubasi	Capaian dan hasil inkubasi	Ket
1.	SMC	Bandung	Dani Prawira (0812 9800114)	Aksesories Mobil	2023	Mengeluarkan output GPS Tracker (prototype)	
2.	Dyslexia Supply	Depok	Doni Anggriawan 0896 75751298)	Sablon	2023	Peningkatan penjualan online dan pemberian edukasi terhadap user mengenai dyslexia	
3.	Kasihin Baju	Bandung	Aldi gagan (0822 98539202)	Produk Tekstil	2023	Pengembangan produk ready to wear dan product olahan bahan patchwork	
4.	Batik Dahlia	Cianjur	Eliana Trisnawati (0877 20077770)	Batik	2023	Pengembangan motif batik abstrak (kontemporer) dan pengembangan skill membatik	
5.	Ageman	Banten	Anita Theresia Tanaem (0811 1318882)	Batik	2023	Pengembangan skill dan peningkatan efisien dan efektif dalam berproduksi	

IV. Mitra Lembaga Inkubator

No	Nama Mitra	Bentuk Kerja Sama	Hasil Kerja Sama	Ket
1.	Kerah Biru	Sebagai Mentor	<i>Business Diagnostic</i> Tenant-tenant	Masa berlaku Kontrak Tertulis 1 tahun
2.	The Bespoke Fashion Consultant	Sebagai Mentor	<i>Business Diagnostic</i> Tenant-tenant	Masa berlaku Kontrak Tertulis 1 tahun

V. Hambatan dan Kendala

1. Ada beberapa tenant yang konsistensi waktu mentoringnya rendah
2. Matrik mentoring technical dan mentoring bisnis belum sinkron
3. *Business Diagnostic* semua tenant hampir sama sehingga perlu *Brand Check up* lebih mendalam

VI. Rencana Kegiatan

1. Membuat surat pernyataan tenant memuat tentang : komitmen waktu, konsistensi tenant, kolaborasi, pendampingan lebih intensif
2. Melakukan sinkronisasi matrik mentoring technical dengan matrik mentoring bisnis antar mentor
3. Melakukan *Brand Chek up* pada tahap seleksi calon tenant dengan cara membuat *Google Form* dengan pertanyaan yang lebih mendalam mengenai *Brand* calon tenant

VII. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan :

Berikut hasil kegiatan Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Jakarta Tahun 2024 diperoleh output tenant diantaranya sebagai berikut :

VII. Kesimpulan dan Saran

Nama Tenant	Rekapitulasi Pencapaian Tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta Periode pengukuran : Juli – Desember 2024				
	Pembuatan Produk Baru	Kolaborasi	Penjualan Online	Penjualan Off line	Peningkatan Follower Sosial Media
Double Eight Craft	100%	100%	69,38%	14,81%	14,29%
Kahla	100%	100%	58,44%	76%	43,50%
Kamaku	100%	100%	58,44%	46,29%	48,60%
Kayo	100%	100%	30%	66,67%	13,34%
Kings 3 Apparel	100%	100%	32,73%	-	75,95%
Lievik Atelier	100%	100%	12,50%	237%	16,6%
Sepiak	100%	100%	83,70%	24,29%	56,50%

Dari hasil rekapitulasi data diatas diperoleh rata-rata peningkatan tenant :

1. Pembuatan produk baru : 100%
2. Kolaborasi : 100%
3. Penjualan on line : 49,31%
4. Penjualan off line : 77,51%
5. Follower social media : 38,39%

Saran :

Berdasarkan data rekapitulasi pencapaian tenant Inkubator Bisnis BDI Jakarta Tahun 2024, untuk parameter pencapaian penjualan *on line* dan peningkatan *follower social media* masih dibawah 50% dikarenakan masa inkubasi yang cukup singkat yaitu kurang dari 6 bulan jadi untuk peningkatan penjualan *on line* dan peningkatan *follower social media* penambahannya belum signifikan.

Jakarta, 30 Desember 2024
(Kepala Balai Diklat Industri Jakarta)

(Ali Khomaini)

LAMPIRAN

1. Kegiatan Bootcamp Inkubator Bisnis BDI Jakarta



Penyampaian materi Optimize Circular Design With Wastra Indonesia by Adrie Basuki founder Adrie Basuki



Penyampaian materi How To Win The Market With Digital Marketing by Ester Jeanette

Co Founder & CMO Social Bread



Penyampaian materi Trend Forecast 2025 – 2026 by Andreyta Puti Zalfa Lenggogeni - Associate Fashion Consultant



Penyampaian materi Product Efficiency VS Cost Efficiency (by Finding the Right Fabric First or Design First) by Merryta - Marketing Director PT. Pulau Intan Lestari



The Art of Collaboration dan Costing Retail Strategy by Yeri Afriyani Founder Calla The Label dan Melinda Baby Ana – Faunder & CEO TBF Consultant



Aplikasi perhitungan costing retail by Paimo – Finance Manager TBF Consultant



Penyampaian materi Audit Sales Marketing Branding by Pande Putu



Penyampaian materi Strategi Pengembangan Pemasaran Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Melalui Media Sosial by Bheben Oscar – Founder Dama Kara



Pelatihan foto produk by Dian Mayori



Mentoring Bisnis oleh Regina Kindangen



Mentoring Bisnis Nazmi Fathnur





Penyampaian materi HAKI oleh ibu Macrha Fathmi