

LAPORAN HASIL KEGIATAN (*OUTCOME*)

**PROGRAM
SINERGI KEMITRAAN DENGAN DUNIA PENDIDIKAN
TAHUN 2021**

**ASISTEN DEPUTI PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS
KEMENTERIAN KOPERASI USAHA KECIL & MENENGAH
REPUBLIK INDONESIA**



**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN
DAN INKUBATOR BISNIS (P2KIB)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

Jalan Mayjen Haryono 193 Malang 65144

Telpon : 0341 - 551932, 551822, Fax.: 0341 - 552249

<http://p2kib.unisma.ac.id/>

2021

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Proposal : Laporan Hasil Kegiatan (Outcome)
Program Sinergi Kemitraan Dengan Dunia Pendidikan
Tahun 2021
Asisten Deputi Pengembangan Ekosistem Bisnis
Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah
Republik Indonesia

Perguruan Tinggi : Universitas Islam Malang (UNISMA)
Alamat : Jalan Mayjen Haryono 193 Malang

Ketua Lembaga
Nama Lengkap : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.
NIDN : 0724016702
Jabatan : Kepala Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator
Bisnis (P2KIB) Universitas Islam Malang

Nomor Handphone : 0811369164
Alamat Email : p2b@unisma.ac.id
Jumlah Anggaran Program : Rp 54.295.000,- (*lima puluh empat juta dua ratus sembilan
puluh lima ribu rupiah*)
Jangka Pelaksanaan Program : 8 (delapan) bulan

Malang, 15 November 2021

Ketua Pelaksana,



Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.
NIDN. 0724016702

DAFTAR ISI

Lembar Pengesahan.....	1
Daftar Isi.....	2
I. Pendahuluan.....	4
I.1. Pengantar.....	4
I.2. Tujuan.....	7
II. Latar Belakang.....	8
II.1. Profil P2KIB UNISMA.....	8
II.1.1. Sejarah.....	9
II.1.2. Identitas.....	10
II.2. Aktivitas P2KIB UNISMA.....	11
II.3. Katalog Profil Tenant/Wirausaha Peserta Program.....	11
II.3.1. Tenant Dharma Yudha, JAMUR NUTRISI MALANG.....	11
II.3.2. Tenant Aldy Ferdian M. J., RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT "GIOXO".....	11
II.3.3. Tenant Shendy Swastika, SHENSBAG SOUVENIR MALANG.....	11
II.3.4. Tenant Fairuz Qory Amalia, CITRALEKA_.....	11
II.3.5. Tenant M. Faisal Dzaky, PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI".....	11
II.3.6. Tenant M. Roufurrochim, @JIMGARAGE_ , MEUBEL ASSHOFA.....	12
II.3.7. Tenant Rika Amelia Wati, RaW MODISTE, ALPHA DAILY.....	12
II.3.8. Tenant Zahrotul Zakiyah, CHICKEN BOWL, @take.eatmlg.....	12
II.3.9. Tenant Silvia Ayu Mardhita, KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS".....	12
II.3.10. Tenant Ulfa Badrrin Afdilla, HAPPY MOCHI, mochimitsu, @mochi_mitsu.....	12
II.3.11. Tenant Dewi Puspitasari, DODOLAN.SOSISSOLO.....	12
II.3.12. Tenant Mohamad Alwan Al Ariqy, SUSU KAMBING.....	12
II.3.13. Tenant Nourma Hildasari, cemilan_duogabut.....	13
II.3.14. Tenant Aasniari Pluto, KONJID.....	13
II.3.15. Tenant Moch. Rizal Hidayat, JAWABOTANIC.....	13
II.3.16. Tenant Shofi Aliyatul H., SHOFIA FLORIST.....	13
II.3.17. Tenant Dimas Fahnul Jordan, ROTI COMPOL BAKAR, AGEN WOOD-PELLET.....	13
II.3.18. Tenant Radivta Jemy Nur Rahmatullah, BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING.....	14
II.3.19. Tenant Suliono, ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA).....	14
II.3.20. Tenant Wildan Reyvaldi R.,	

	ROASTING COFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG.	14
II.3.21.	Tenant Fajjar Mustofa, FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION.....	14
II.3.22.	Tenant Aldo Naufal Surya Wijaya, LANCAR DRIVING COURSE	14
II.3.23.	Tenant Juned Farhan, BIBIT PARFUM THAILAND	15
II.3.24.	Tenant Ahmad Lukman Fahri, CEKER PEDAS "HUH HAH"	15
II.3.25.	Tenant Angga Gari Prasetyo, KASUR BUSA MALANG RAYA	15
II.3.26.	Tenant Rochmatul Kamilah, rilkazagift.box	15
II.4.	Target Sinergitas.....	15
III.	Data Hasil Perkembangan Tenant/ Wirausaha Pasca Kegiatan Sinergi Program	15
IV.	Evaluasi Kegiatan Sinergi Program.....	47
IV.1.	Evaluasi Kegiatan.....	47
IV.2.	Rencana Lanjutan Paska Kegiatan.....	48
V.	Model Ekosistem Bisnis yang Tercipta pada Tenant/Wirausaha.....	50
VI.	Sinergi dengan Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM)....	63
VII.	Penutup.....	68

I. Pendahuluan

I.1. Pengantar

Saat ini RPJPN (Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional) 2005-2025 memasuki tahapan ke IV yaitu RPJMN 2020-2024 yang merupakan penjabaran dari visi, misi dan program Presiden dan Wakil Presiden hasil Pemilihan Umum Tahun 2019. RPJMN 2020-2024 merupakan tahapan terakhir dari RPJPN 2005-2025 sehingga menjadi sangat penting. Sesuai dengan RPJPN 2005-2025, sasaran pembangunan jangka menengah 2020-2024 adalah mewujudkan masyarakat Indonesia yang mandiri, maju, adil, dan makmur melalui percepatan pembangunan di berbagai bidang dengan menekankan terbangunnya struktur perekonomian yang kokoh berlandaskan keunggulan kompetitif diberbagai wilayah yang didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas dan berdaya saing.



Gambar 1. Arah RPJMN 2020-2024 (Tahap IV)

Pemerintah memiliki 7 (tujuh) agenda pembangunan yang di dalamnya terdapat Program Prioritas, Kegiatan Prioritas, dan Proyek Prioritas, yaitu: 1) Memperkuat Ketahanan Ekonomi untuk Pertumbuhan yang Berkualitas dan Berkeadilan; 2) Mengembangkan Wilayah untuk Mengurangi Kesenjangan dan Menjamin Pemerataan; 3) Meningkatkan Sumber Daya Manusia yang Berkualitas dan Berdaya Saing; 4) Revolusi Mental dan Pembangunan Kebudayaan; 5) Memperkuat Infrastruktur untuk Mendukung Pengembangan Ekonomi dan Pelayanan Dasar; 6)

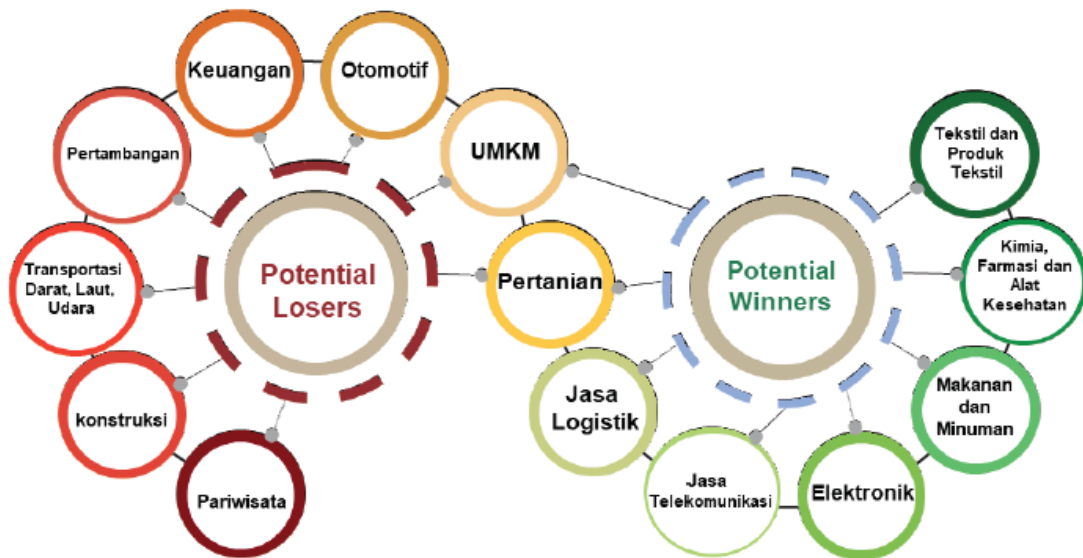
Membangun Lingkungan Hidup, Meningkatkan Ketahanan Bencana dan Perubahan Iklim; dan 7) Memperkuat Stabilitas Polhukhankam dan Transformasi Pelayanan Publik.

Pengembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) diproyeksikan untuk memperkuat ketahanan ekonomi dalam rangka mendukung pertumbuhan yang berkualitas dengan sasaran utama peningkatan nilai tambah, daya saing, investasi, ekspor, substitusi impor dan perluasan lapangan kerja. Namun Penyebaran *Corona Virus Disease (Covid-19)* sejak Tahun 2019 memberikan implikasi yang sangat signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, Ekonomi Indonesia triwulan II-2021 terhadap triwulan II-2020 mengalami pertumbuhan sebesar 7,07 persen. Dari sisi produksi, Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan mengalami pertumbuhan tertinggi sebesar 25,10 persen. Dari sisi pengeluaran, Komponen Ekspor Barang dan Jasa mengalami pertumbuhan tertinggi sebesar 31,78 persen.

Tahun 2021 adalah tahun yang penuh peluang dalam pemulihan ekonomi nasional dan global dari pandemi COVID-19. Berbagai negara masih tengah berupaya menciptakan strategi yang tepat dalam mendorong perbaikan dari berbagai aspek. Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) skala mikro, dan peningkatan pelaksanaan 3T. Dengan sejumlah kebijakan tersebut dan sejalan dengan perbaikan pada sisi kesehatan, maka perekonomian Indonesia diharapkan akan rebound di tahun 2021 pada kisaran 4,5% s.d. 5,3%. Pemerintah terus mengeluarkan kebijakan yang mendorong peningkatan konsumsi rumah tangga, investasi, pengeluaran pemerintah, dan ekspor. Pelaksanaan kebijakan tersebut terus dilakukan sejalan peningkatan anggaran yang dialokasikan pada program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) tahun 2021 pada klaster kesehatan, perlindungan sosial, dukungan UMKM dan Koperasi, insentif usaha, dan program prioritas.

Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Tahun 2021, Pemerintah Indonesia menggunakan strategi mengutamakan keseimbangan antara penanganan kesehatan dan pemulihan ekonomi nasional dalam penanganan pandemi Covid-19. Program perlindungan sosial menjaga daya beli. Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) kepada UMKM menandakan adanya gerakan sektor usaha kecil dan menengah. Realisasi KUR sudah terealisasi sebesar 224 triliun rupiah dengan 5,98 juta penerima.

Selama pandemi *Covid-19* terdapat 2 kategori klasifikasi sektor usaha, yaitu: *Potential Winners* dan *Potential Losers*. Sektor yang dikategorikan kedalam *Potential Winners*, antara lain: Tekstil dan Produk Tekstil, Kimia, Farmasi dan Alat Kesehatan, Makanan dan Minuman, Elektronik, Jasa Telekomunikasi, Jasa Logistik



Gambar 2. Potential Winner dan Potential Losers
Sumber : Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2020

Sebagai salah satu fokus strategi dan pendekatan survival bagi UMKM yang akan dikembangkan sebagai dasar pemikiran pengambilan strategi dan pendekatan kedepan pasca pandemi *Covid-19*, diuraikan sebagai berikut:



Gambar 3. Fokus Strategi dan pendekatan survival
Sumber : Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2020

Kolaborasi antara *startup* ataupun *scaleup* dan korporasi/ instansi menjadi kunci utama membangun ekosistem yang lebih baik di Indonesia. Kolaborasi yang dimaksud bukan hanya terbatas menjadi vendor terhadap korporasi, melainkan membangun kemitraan yang saling melengkapi.

Membangun ekosistem *startup* dan *scaleup* yang lebih baik juga berarti mampu menjaganya dari *hype* yang sedang terjadi saat ini. Komitmen untuk menghindari terjadi *valuation bubble* yang tercipta oleh rumor dan *misinformation*. Indonesia menciptakan jumlah *startup scaleup* yang cukup banyak setiap waktunya, namun yang dibutuhkan saat ini bukan hanya ide, tetapi eksekusi dan realisasi *startup scaleup* yang mampu memberikan nilai tambah dan kontribusi, yang tentunya dapat lebih baik dengan bantuan dari pihak lain, salah satunya adalah pihak akademisi/kampus.

Universitas Islam Malang adalah kampus swasta yang memiliki perkembangan pesat dalam prestasi maupun kinerja pada beberapa tahun terakhir. Kampus ini mendapatkan Peringkat 44 dari Total 4.670 Kampus di Indonesia yang sebelumnya peringkat 85 dan Peringkat 25 Bidang Kemahasiswaan Nasional 2020 dari peringkat 66 versi Kemendikbud pada Tahun 2020 sehingga hal ini menunjukkan kapasitas yang sangat baik dalam peningkatan berbagai bidang begitu pula dalam realisasi mitra dalam bentuk *startup* dan *scaleup*. Sedangkan Pusat Pengembangan Kewirausahaan

I.2. Tujuan

Program ini bertujuan untuk:

1. Mendorong dan meningkatkan kapasitas produksi dan kandungan lokal (TKDN);
2. Meningkatkan cakupan pasar serta pangsa pasar;
3. Meningkatkan kemampuan (profitability);
4. Meningkatkan pertumbuhan perusahaan (*growth*) serta kemampuan bersaing (*competitiveness*);
5. Menggerakkan dan meningkatkan partisipasi pihak swasta dan atau perorangan/kelompok dengan membuka peluang investasi dan penyertaan modal yang menguntungkan melalui penumbuhkembangan perusahaan *startup* ataupun *scaleup* yang ukurannya sudah masuk ke skala perusahaan kelas menengah.

6. Mendorong untuk penguatan *supply chain* dengan meningkatkan serta mengintegrasikan pihak terkait, baik dari penyediaan bahan baku, melakukan produksi barang, sampai dengan ke pengguna akhir.

II. Latar Belakang

II.1. Profil P2KIB UNISMA

II.1.1. Sejarah

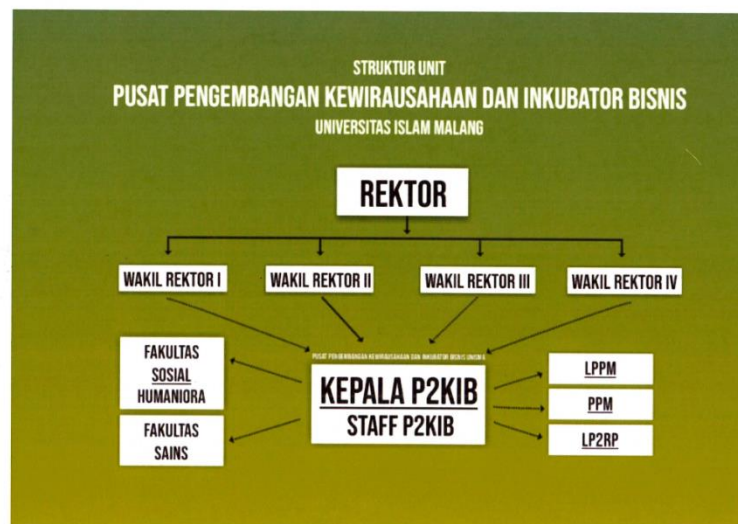
P2KIB (Pusat Pengembangan Kewirausahaan & Inkubator Bisnis) merupakan lembaga inkubator bisnis yang dimiliki Universitas Islam Malang. Pendirian Sentra Inkubator Bisnis dikuatkan dengan SK Yayasan Universitas Islam Malang No. 14/KEP.07/Y.3/V/2010 pada tanggal 3 Mei 2010. Pendirian Sentra Inkubator Bisnis (INBIS) adalah pelaksana khusus Universitas yang merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan pembinaan bisnis stakeholder yang dilaksanakan oleh Universitas. Sentra Inkubator Bisnis (INBIS) mempunyai tugas merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan pembinaan bisnis stakeholder dengan melakukan pembinaan sesuai dengan potensi dan keunikan Universitas.

Pada perkembangannya untuk mengakomodasikan kewirausahaan sebagai atmosfer bisnis di Universitas Islam Malang, maka Inkubator Bisnis mengalami perubahan dengan menambahkan kewirausahaan sebagai salah satu tugas yang harus diemban. Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis (P2KIB) UNISMA yang terbentuk pada tahun 201 melalui SK Rektor Universitas Islam Malang No. 199/G152/U.UPK/R/L.16/2019 pada tanggal 2 April 2019, merupakan peleburan dari Inkubator Bisnis Unisma dan Pusat Pengembangan Bisnis (P2B). Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis (P2KIB) sebagai Laboratorium dan Praktik Kewirausahaan dibentuk sebagai upaya untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa dan menyiapkan tenaga terampil di bidang bisnis dan manajemen usaha. Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis (P2KIB) sebagai Laboratorium kewirausahaan adalah sarana untuk melakukan diskusi dan konsultasi usaha bagi mahasiswa, Dosen, Karyawan dan pelaku usaha. Baik terkait dengan perencanaan usaha, pengembangan usaha, pelatihan usaha, strategi usaha dan aplikasi penyelesaian masalah pada bisnis yang pada umumnya dilakukan individu.

II.1.2. Identitas

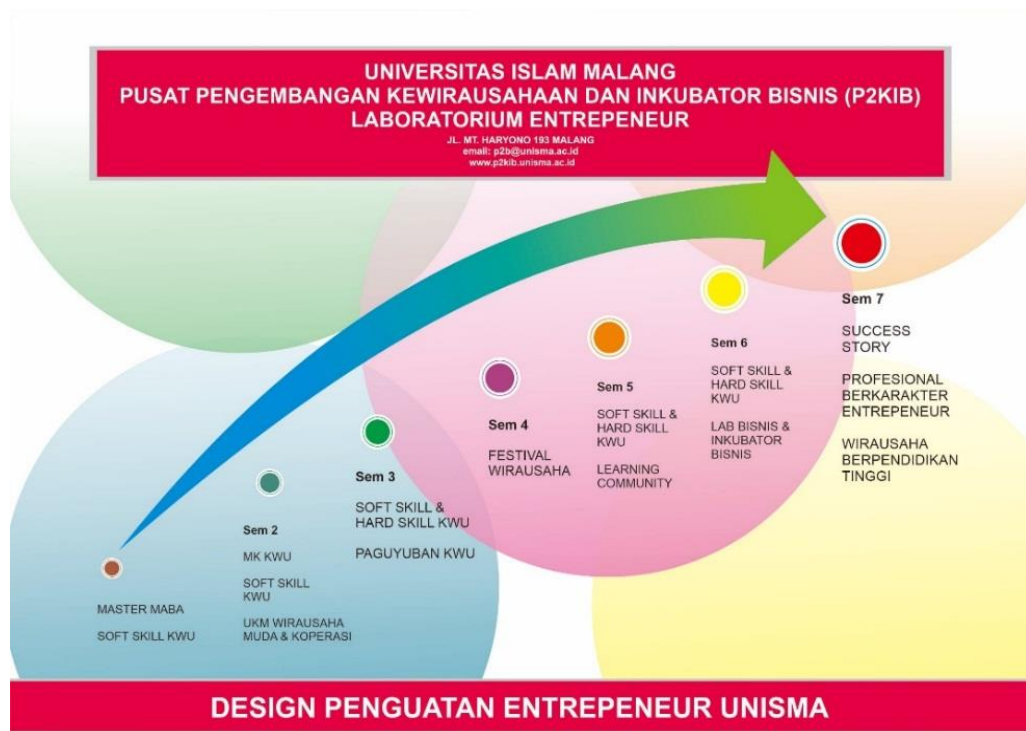
Nama Lembaga	:	Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis (P2KIB) Universitas Islam Malang
Alamat Lembaga	:	Jalan Mayjen Haryono 193 Malang Gedung Umar Bin Khatab Lt. 3; Gedung Inkubator Bisnis
Telepon	:	(0341) 551932 ext. 145
Alamat Website	:	www.p2kib.unisma.ac.id
Alamat e_mail	:	p2b@unisma.ac.id
Facebook	:	Pusat pengembangan kewirausahaan unisma (p2b)
Instagram	:	p2bcorner
Nama Pimpinan	:	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.
Nama Manajer/Staff	:	Ida Puspita Sari, S.H.; Yusrizal Helmi, S.S.
Tahun Berdiri	:	3 Mei 2010
SK Pendirian	:	- SK Yayasan Universitas Islam Malang, No.14/KEP.07/Y.3/V/2010; - SK Rektor UNISMA, No.199/G152/U.UPK/R/L.16/IV/2019
NPWP	:	01.426.016.0-651.000 Universitas Islam Malang
Rekening Koran	:	1259-01-003323-53-8 Pusat Pengembangan Bisnis UNISMA

Struktur Organisasi

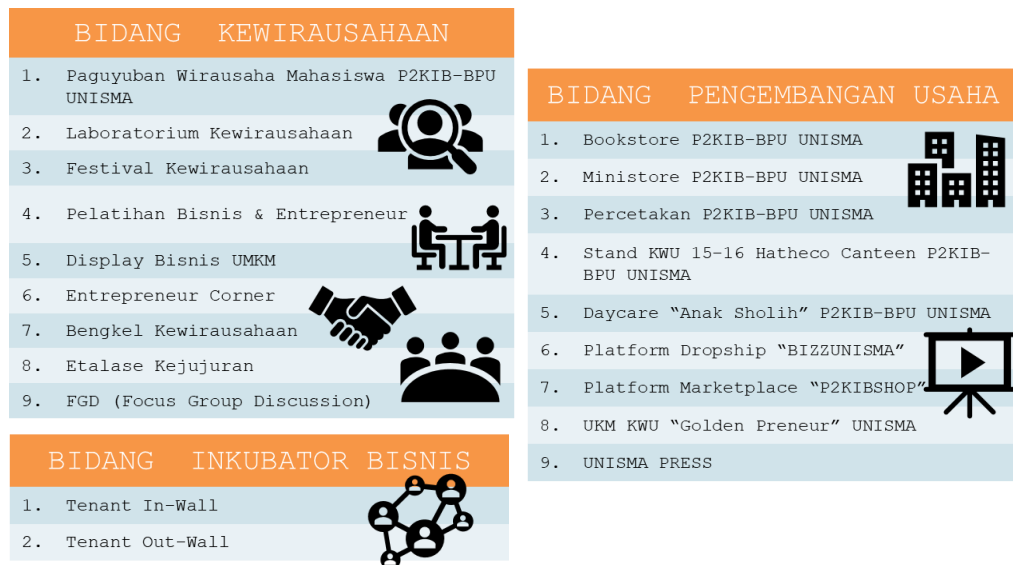


Gambar 4. Struktur Organisasi
Sumber : Arsip P2KIB, 2019

II.2. Aktivitas P2KIB UNISMA



Gambar 5. Desain Penguatan Entrepreneur UNISMA
 Sumber : Arsip P2KIB, 2019



Gambar 6. Model P2KIB UNISMA
 Sumber : Arsip P2KIB, 2020

II.3. Katalog Profil Tenant/Wirausaha Peserta Program

II.3.1. Tenant Dharma Yudha, JAMUR NUTRISI MALANG

Nama Tenant : Dharma Yudha
Nama Usaha : JAMUR NUTRISI MALANG
Alamat Usaha : Jl. Danau Tempe F4B8 Sawojajar 1
Kec. Kedungkandang, Kota Malang
Jawa Timur 65139
Telp/HP : 085895037121

II.3.2. Tenant Aldy Ferdian M. J.; RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"

Nama Tenant : Aldy Ferdian M. J.
Nama Usaha : RUMAH MAKAN "BAROKAH"
DONAT HURUF MALANG "GIOXO"
DONAT HURUF PASURUAN "GIOXO"
Alamat Usaha : Pojok ITP Landungsari, Malang
Telp/HP : 081227686397

II.3.3. Tenant Shendy Swastika; SHENSBAG SOUVENIR MALANG

Nama Tenant : Shendy Swastika Sari
Nama Usaha : SHENSBAG SOUVENIR MALANG
Alamat Usaha : Jl. Ranugrati 3 No. 21 RT 01 RW 01 Malang
Telp/HP : 089697002110

II.3.4. Tenant Fairuz Qory Amalia; Custom Design Kaos CITRALEKA_, Conten Creator

Nama Tenant : Fairuz Qory Amalia
Nama Usaha : Custom Design Kaos CITRALEKA_
Conten Creator
Alamat Usaha : Sawojajar, Kec. Kedungkandang
Kota Malang Malang
Telp/HP : 081413397395

II.3.5. Tenant M. Faisal Dzaky; PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."

Nama Tenant : M. Faisal Dzaky
Nama Usaha : PISANG GORENG CRISPY
"PISANG NGGAK KI."
Alamat Usaha : Kota Batam, Kepaulaun Riau
Telp/HP : 089685538165

II.3.6. Tenant M. Roufurrochim; @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA

Nama Tenant : M. Roufurrochim
Nama Usaha : @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA
Alamat Usaha : Jl. Klampok Arum Dusun Pasinan Karangbendo
Kabupaten Lumajang
Telp/HP : 085259196067, 085231997447

II.3.7. Tenant Rika Amelia Wati; RaW MODISTE, ALPHA DAILY

Nama Tenant : Rika Amelia Wati
Nama Usaha : RaW MODISTE, ALPHA DAILY
Alamat Usaha : Jl. Joyomulyo No. 48 RT 02 RW 03 Malang
Telp/HP : 083815599058

II.3.8. Tenant Zahrotul Zakiyah; CHICKEN BOWL, @take.eatmlg

Nama Tenant : Zahrotul Zakiyah
Nama Usaha : CHICKEN BOWL, @take.eatmlg
Alamat Usaha : Jl. IR. Rais Gang 9 No. 161 RT 03/RW 04
Tanjungrejo Sukun Malang
Telp/HP : 085816758275

II.3.9. Tenant Silvia Ayu Mardhita; KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"

Nama Tenant : Silvia Ayu Mardhita
Nama Usaha : KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"
Alamat Usaha : Jl. MT. Haryono Gg. 14 No. 1187A
Lowokwaru Malang 65144
Telp/HP : 081272069320

II.3.10. Tenant Ulfa Badrrin Afdilla; HAPPY MOCHI, mochimitsu, @mochi_mitsu

Nama Tenant : Ulfa Badrrin Afdilla
Nama Usaha : HAPPY MOCHI, mochimitsu, @mochi_mitsu
Alamat Usaha : Jl. Cengger Ayam Dalam No. 30 Malang
Telp/HP : 081617583676, 082111968683

II.3.11. Tenant Dewi Puspitasari; DODOLAN.SOSISSOLO

Nama Tenant : Dewi Puspitasari
Nama Usaha : DODOLAN.SOSISSOLO
Alamat Usaha : Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung,
Jawa Timur 62153
Telp/HP : 085607997960, 085895284605

II.3.12. Tenant Mohamad Alwan Al Ariqy; SUSU KAMBING

Nama Tenant : Mohamad Alwan Al Ariqy

Nama Usaha : SUSU KAMBING
Alamat Usaha : Mertojoyo Blok N Merjosari Lowokwaru Kota Malang,
Ampelgading RT 003/RW 001
Tamansari Licin Banyuwangi
Telp/HP : 085607997960, 085895284605

II.3.13. Tenant Nourma Hildasari; CEMILAN_DUOGABUT

Nama Tenant : Nourma Hildasari
Nama Usaha : CEMILAN_DUOGABUT
Alamat Usaha : Dusun Kanigoro RT 03 RW 12 Desa Kertosari
Kec. Purwosari Kab. Pasuruan Jawa Timur
Telp/HP : 081903100904

II.3.14. Tenant Aasniari Pluto; KONJI.ID

Nama Tenant : Aasniari Pluto
Nama Usaha : KONJI.ID
Alamat Usaha : Dusun Kanigoro RT 03 RW 12 Desa Kertosari
Kec. Purwosari Kab. Pasuruan Jawa Timur
Telp/HP : 081903100904

II.3.15. Tenant Moch. Rizal Hidayat; JAWA_BOTANICAL

Nama Tenant : Moch. Rizal Hidayat
Nama Usaha : JAWA_BOTANICAL
Alamat Usaha : Jl. Mbambangan Gg. III-B No.21 Turirejo Lawang
Telp/HP : 081331749306, 081217561692, 085156813159

II.3.16. Tenant Shofi Aliyatul Himmah; SHOFIA.FLORIST

Nama Tenant : Shofi Aliyatul Himmah
Nama Usaha : SHOFIA.FLORIST
Alamat Usaha : Jl. Joyo Rahardjo No. 134A Malang,
Dusun Purworejo RT 005 RW 003
Tunjungtirto Singosari Malang
Telp/HP : 08122768639, 081333434777

II.3.17. Tenant Dimas Fahnul Jordan; ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id, AGEN WOOD-PELLET

Nama Tenant : Dimas Fahnul Jordan
Nama Usaha : ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id,
AGEN WOOD-PELLET
Alamat Usaha : Jl. Danau Bratan No. 14 Malang,
Jl. Tirto Utomo No. 1 Malang
Telp/HP : 081236393004

II.3.18. Tenant Radivta Jemy Nur Rahmatullah; BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN, PRINTING DESIGN KAOS

Nama Tenant : Radivta Jemy Nur Rahmatullah
Nama Usaha : BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING,
SUPLEMEN, PRINTING DESIGN KAOS
Alamat Usaha : RT 01 RW 01, Dsn. Krajan, Ds. Gubrih, Kec. Wringin
Kab. Bondowoso, Jawa Timur 68252
Telp/HP : 082331347896

II.3.19. Tenant Suliono; ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), BIBIT STOBARI

Nama Tenant : Suliono
Nama Usaha : ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA),
BIBIT STOBARI
Alamat Usaha : RT 04 RW 06 Ds. Klampok Bonjati Kec. Singosari
Kab. Malang, Jawa Timur 57322
Telp/HP : 082331347896

II.3.20. Tenant Wildan Reyvaldi R.; ROASTING COFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG

Nama Tenant : Wildan Reyvaldi R.
Nama Usaha : ROASTING COFEE BEAN,
PRINTING KAOS MALANG
Alamat Usaha : Kec. Tajinan, Kab. Malang, Jawa Timur 65172
Telp/HP : 087856201884

II.3.21. Tenant Fajjar Mustofa; FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION

Nama Tenant : Fajjar Mustofa
Nama Usaha : FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION
Alamat Usaha : Jl. Hasanudin No. 223 A, Junrejo Kec. Junrejo
Kota Batu Jawa Timur
Telp/HP : 082228955335

II.3.22. Tenant Aldo Naufal Surya Wijaya; LANCAR DRIVING COURSE

Nama Tenant : Aldo Naufal Surya Wijaya
Nama Usaha : LANCAR DRIVING COURSE
Alamat Usaha : Jl. Terusan Sulfat No. 3 Kota Malang
Telp/HP : 087800662828

II.3.23. Tenant Juned Farhan; BIBIT PARFUM THAILAND

Nama Tenant : Juned Farhan
Nama Usaha : BIBIT PARFUM THAILAND
Alamat Usaha : Kec. Paiton, Kab. Probolinggo, Jawa Timur
Telp/HP : 085233255722

II.3.24. Tenant Ahmad Lukman Fahri; CEKER PEDAS "HUH HAH"

Nama Tenant : Ahmad Lukman Fahri
Nama Usaha : CEKER PEDAS "HUH HAH"
Alamat Usaha : Jl. Letjend Sutoyo Gg. 5E No. 11B
Kec. Lowokwaru Kota Malang Jawa Timur
Telp/HP : 081334564550

II.3.25. Tenant Angga Gari Prasmono; KASUR BUSA MALANG RAYA

Nama Tenant : Angga Gari Prasmono
Nama Usaha : KASUR BUSA MALANG RAYA
Alamat Usaha : Kec. Pakisaji, Kab. Malang, Jawa Timur
Telp/HP : 0895396133792

II.3.26. Tenant Rochmatul Kamilah; RILKAZAGIFT.BOX

Nama Tenant : Rochmatul Kamilah
Nama Usaha : RILKAZAGIFT.BOX
Alamat Usaha : Dusun Bogem RT 012 RW 006
Desa Kreper Kec. Krembung Kab. Sidoarjo
Telp/HP : 0895331131707

II.4. Target Sinergitas

III. Data Hasil Perkembangan Tenant/ Wirausaha Pasca Kegiatan Sinergi Program

III.1. Tenant Dharma Yudha, JAMUR NUTRISI MALANG

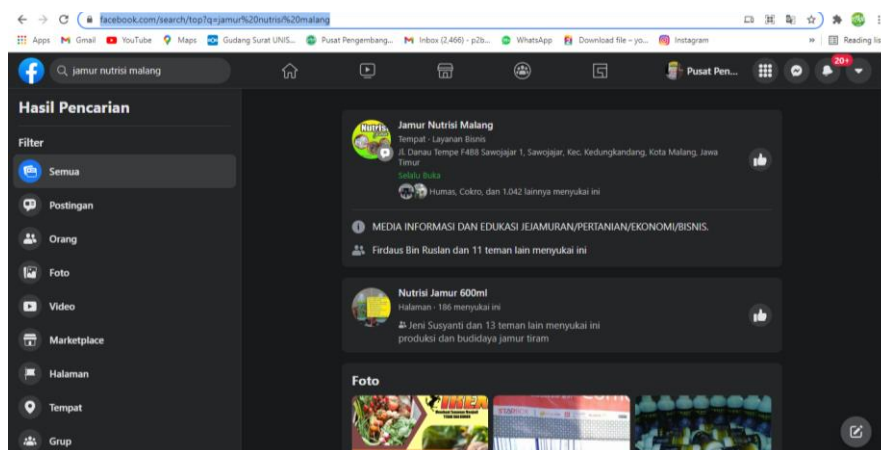
Nama Tenant : Dharma Yudha
Nama Usaha : JAMUR NUTRISI MALANG
Alamat Usaha : Jl. Danau Tempe F4B8 Sawojajar 1
Kec. Kedungkandang, Kota Malang
Jawa Timur 65139
Telp/HP : 085895037121
NIK : 3524070304950003
NIB : belum ada
Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik~~ Karyawan
Merk Produk : JAMUR NUTRISI
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perorangan, Swasta, Pemerintah
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. dharmayudhaz46@gmail.com (Email)
b. 085895037121 (No. Whatsapp)
c. https://www.instagram.com/jamur_nutrisi_malang/
d. <https://www.facebook.com/search/top?q=jamur%20nutrisi%20malang>
Akun Marketplace :
a. <https://shopee.co.id/search?keyword=jamur%20nutrisi%20malang>
b. <https://www.tokopedia.com/jamur-nutrisi?source=universe&st=product>

Lama Usaha : 6 (enam) tahun
 Modal Usaha : 5 juta
 Omset Usaha per bulan : 10-15 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 2 (dua) orang



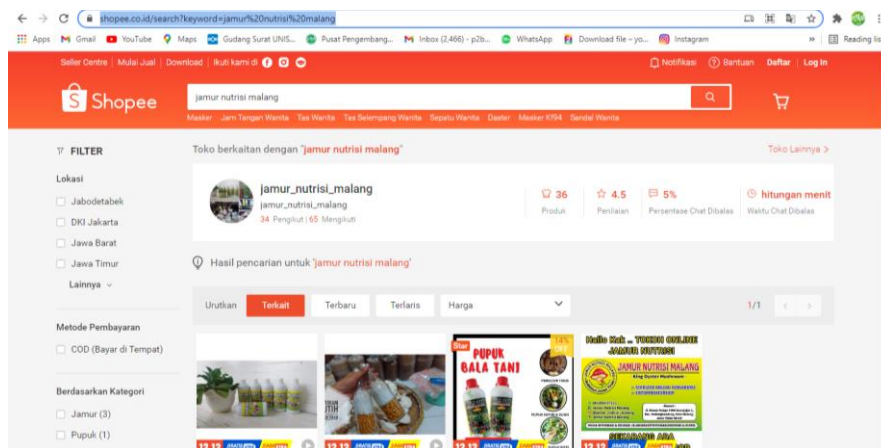
Gambar 7. Akun Marketplace “JAMUR NUTRISI MALANG”

Sumber : <https://www.instagram.com/>



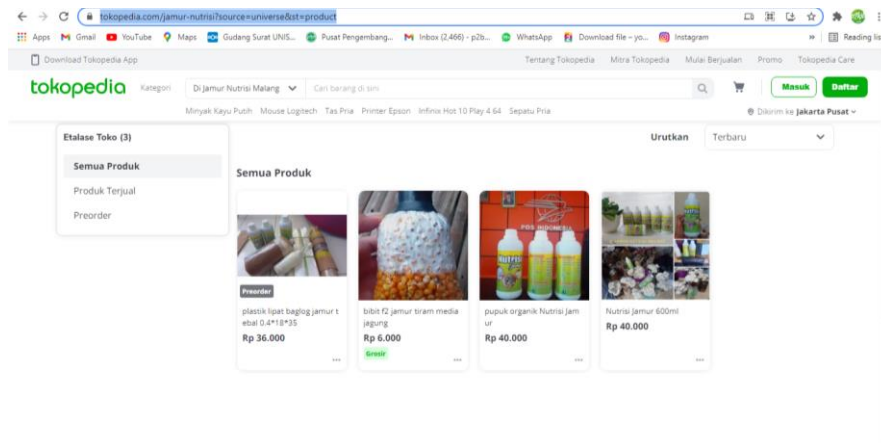
Gambar 8. Akun Media Sosial “JAMUR NUTRISI MALANG”

Sumber : <https://www.facebook.com/>



Gambar 9. Akun Marketplace “JAMUR NUTRISI MALANG”

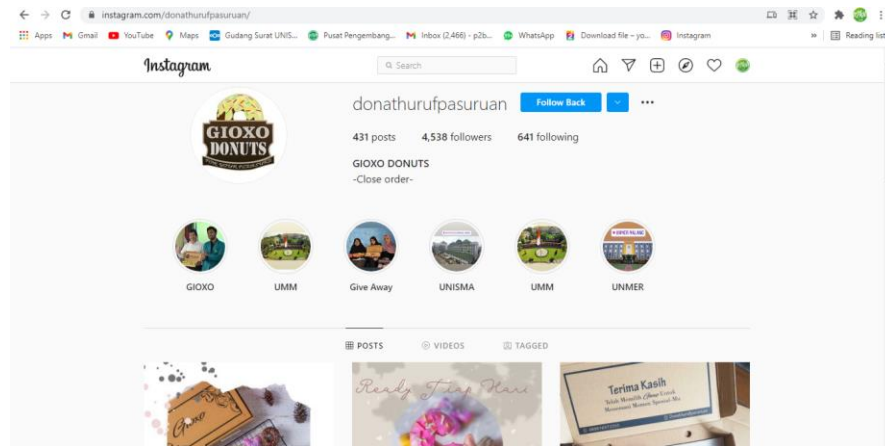
Sumber : <https://shopee.co.id/>



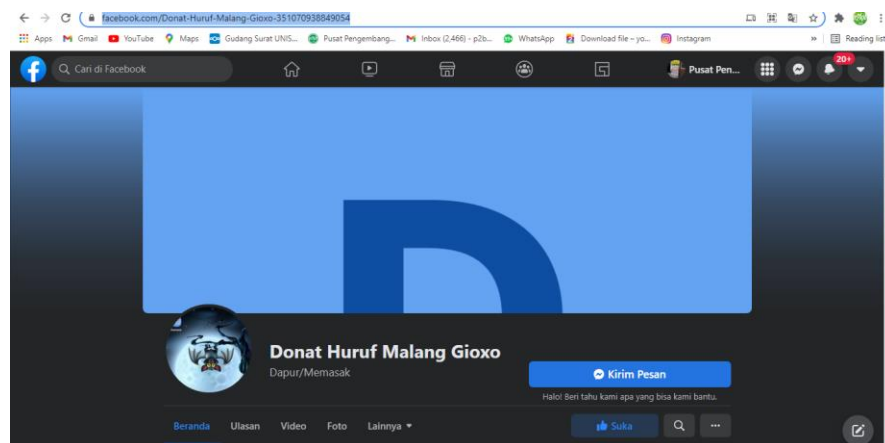
Gambar 10. Akun Marketplace Tokopedia “JAMUR NUTRISI MALANG”
Sumber : <https://www.tokopedia.com/>

III.2. Tenant Aldy Ferdian M. J.; RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG “GIOXO”

Nama Tenant : Aldy Ferdian M. J.
 Nama Usaha : RUMAH MAKAN "BAROKAH"
 DONAT HURUF MALANG “GIOXO”
 DONAT HURUF PASURUAN “GIOXO”
 Alamat Usaha : Pojok ITP Landungsari, Malang
 Telp/HP : 081227686397
 NIK : 3505071912980001
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
 Merk Produk : RUMAH MAKAN "BAROKAH", “GIOXO”
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perorangan, Swasta
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. aldyfe1912@gmail.com (Email)
 b. 081227686397 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/donathurufpasuruan/>
 d. <https://www.facebook.com/Donat-Huruf-Malang-Gioxo-351070938849054>
 Akun Marketplace :
 a. -
 b. -
 Lama Usaha : 3 (tiga) tahun
 Modal Usaha : 10 juta
 Omset Usaha per bulan : 10-25 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 4 (empat) orang



Gambar 11. Akun Media Sosial DONAT HURUF PASURUAN “GIOXO”
Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 12. Akun Media Sosial DONAT HURUF “GIOXO”
Sumber : <https://www.facebook.com/>

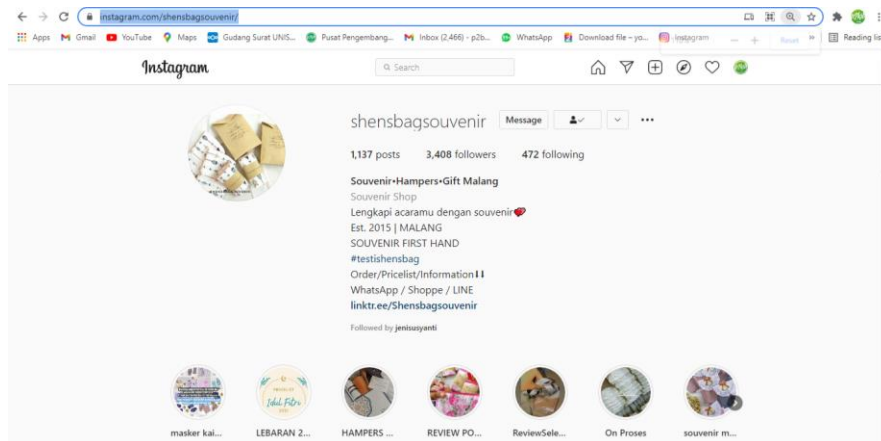
III.3. Tenant Shendy Swastika; SHENSBAG SOUVENIR MALANG

Nama Tenant : Shendy Swastika Sari
 Nama Usaha : SHENSBAG SOUVENIR MALANG
 Alamat Usaha : Jl. Ranugrati 3 No. 21 RT 01 RW 01 Malang
 Telp/HP : 089697002110
 NIK : 3573036109980006
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik/Karyawan~~
 Merk Produk : SHENSBAG
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perorangan, Swasta, Pemerintah
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. shendyswastika21@gmail.com (Email)
 b. 089697002110 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/shensbagsouvenir/>
 d. <https://www.facebook.com/shensbag.souvenir>

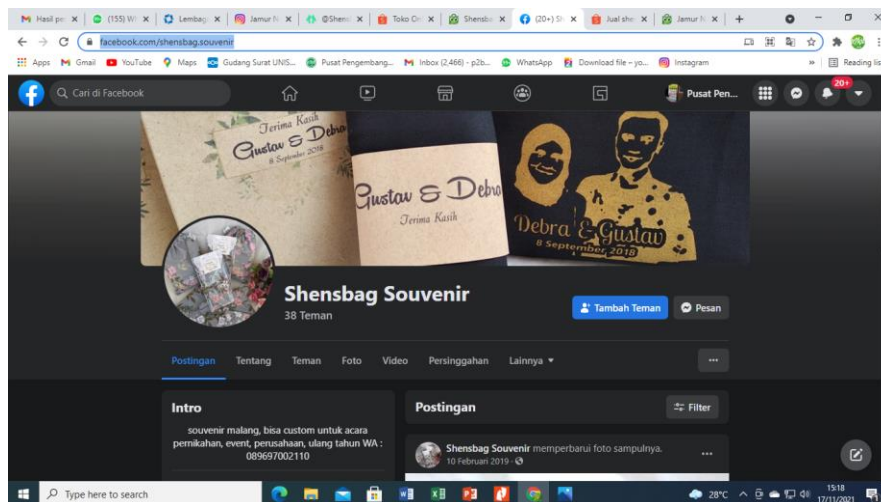
Akun Marketplace :

- https://shopee.co.id/shop/68258635?utm_source=an_11358680000&utm_medium=affiliates&utm_campaign=-&utm_content=68258635----
- https://www.tokopedia.com/shensbagsouvenir?utm_source=Android&utm_medium=Share&utm_campaign=Shop%20Share&branch_match_id=950586109469578458&branch_referrer=H4sIAAAAAAAAAA8soKSkottLXL8nPzi9ITclM1MvJzMvWzkwJ9Q8MiiwtSksCACXFDOoiAAAA

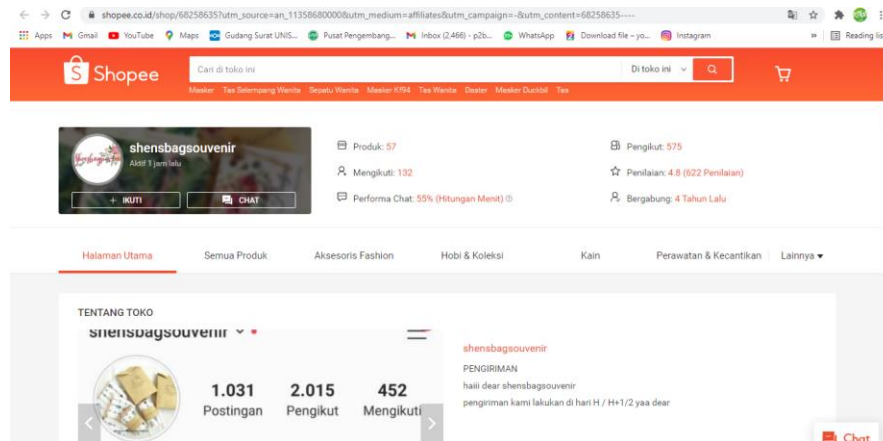
Lama Usaha : 3 (tiga) tahun
 Modal Usaha : 2 juta
 Omset Usaha per bulan : 10 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 4 (empat) orang



Gambar 13. Akun Media Sosial SHENSBAG SOUVENIR MALANG
 Sumber : <https://www.instagram.com/>

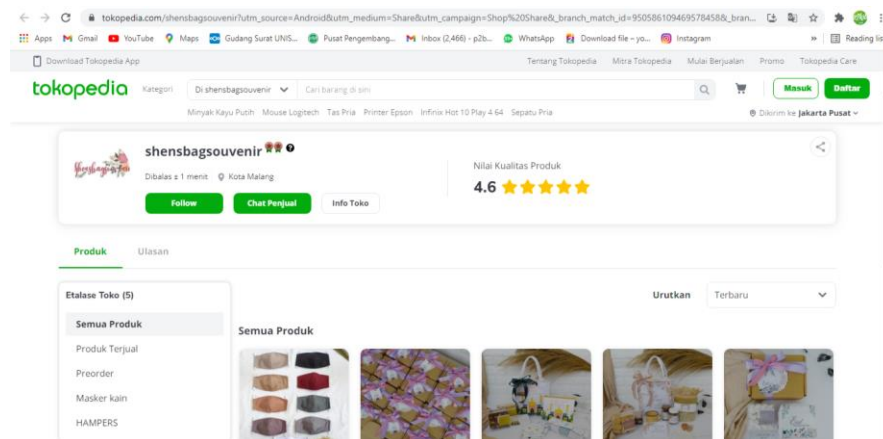


Gambar 14. Akun Media Sosial SHENSBAG SOUVENIR MALANG
 Sumber : <https://www.facebook.com/>



Gambar 15. Akun Marketplace SHENSBAG SOUVENIR MALANG

Sumber : <https://shopee.co.id/>



Gambar 16. Akun Marketplace SHENSBAG SOUVENIR MALANG

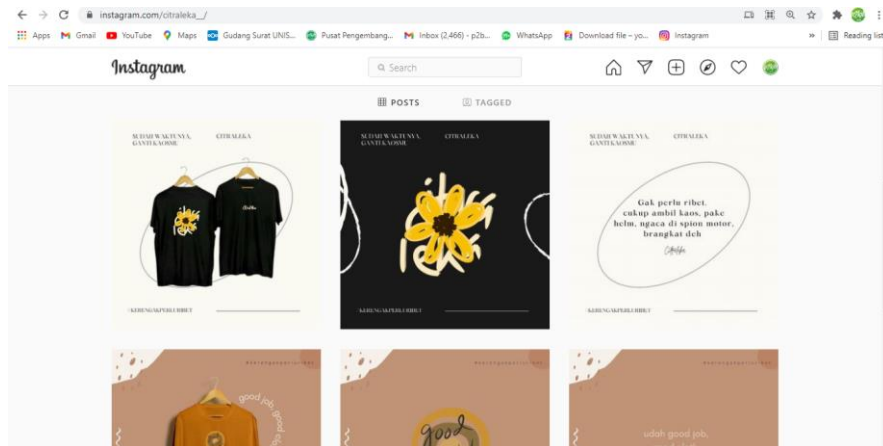
Sumber : <https://www.tokopedia.com/>

III.4. Tenant Fairuz Qory Amalia; Custom Design Kaos CITRALEKA_, Conten Creator

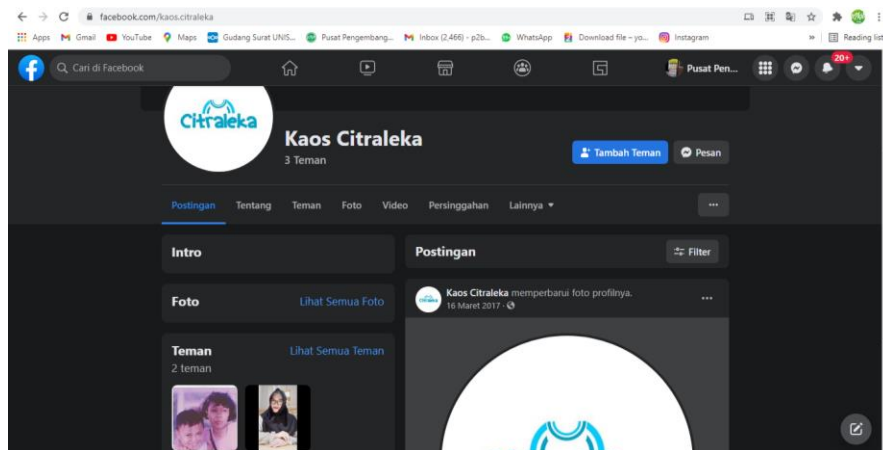
Nama Tenant : Fairuz Qory Amalia
 Nama Usaha : Custom Design Kaos CITRALEKA_
 Conten Creator
 Alamat Usaha : Sawojajar, Kec. Kedungkandang
 Kota Malang Malang
 Telp/HP : 081413397395
 NIK : 3522075009980004
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
 Merk Produk : CITRALEKA_
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. fayamalia17@gmail.com (Email)
 b. 081413397395 (No. Whatsapp)
 c. https://www.instagram.com/citraleka_/
 d. <https://www.facebook.com/kaos.citraleka>

Akun Marketplace :
 a. <https://shopee.co.id/citraleka.?smtt=0.0.9>

Lama Usaha : 1 (satu) tahun
 Modal Usaha : 2 juta
 Omset Usaha per bulan : 5 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : -



Gambar 17. Akun Media Sosial Custom Design Kaos CITRALEKA_
 Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 18. Akun Media Sosial Custom Design Kaos CITRALEKA_
 Sumber : <https://www.facebook.com/>

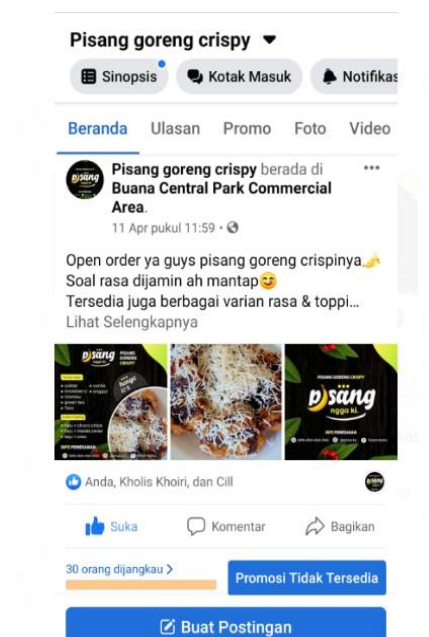
III.5. Tenant M. Faisal Dzaky; PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."

Nama Tenant : M. Faisal Dzaky
 Nama Usaha : PISANG GORENG CRISPY
 "PISANG NGGAK KI."
 Alamat Usaha : Kota Batam, Kepulauan Riau
 Telp/HP : 089685538165
 NIK : 2171122205019002
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
 Merk Produk : "PISANG NGGAK KI."
 Sertifikat Produk : belum ada

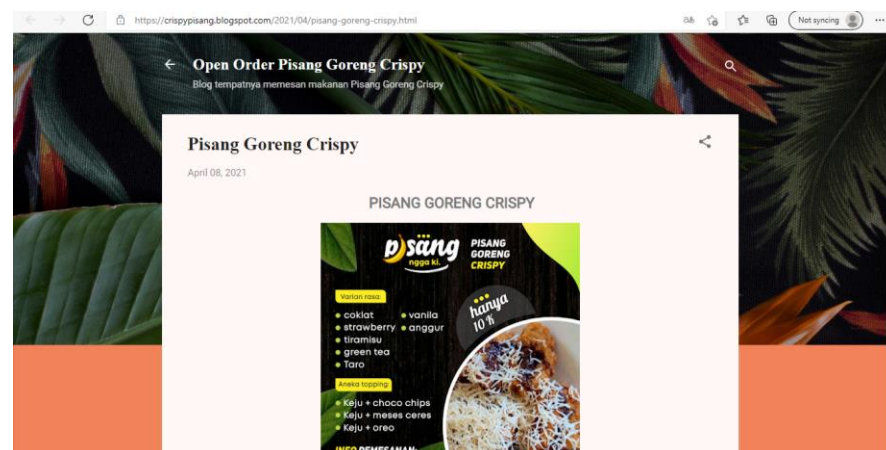
Kemitraan : Perorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. faissaldzaky22@gmail.com (Email)
 b. 089685538165 (No. Whatsapp)
 c. https://www.facebook.com/Pisang_goreng_crispy
 d. <https://crisypisang.blogspot.com/2021/04/pisang-goreng-crispy.html>

Akun Marketplace :
 a. -

Lama Usaha : 6 (enam) bulan
 Modal Usaha : 1 juta
 Omset Usaha per bulan : 5 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : -



Gambar 17. Akun Media Sosial PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."
 Sumber : <https://www.instagram.com/>



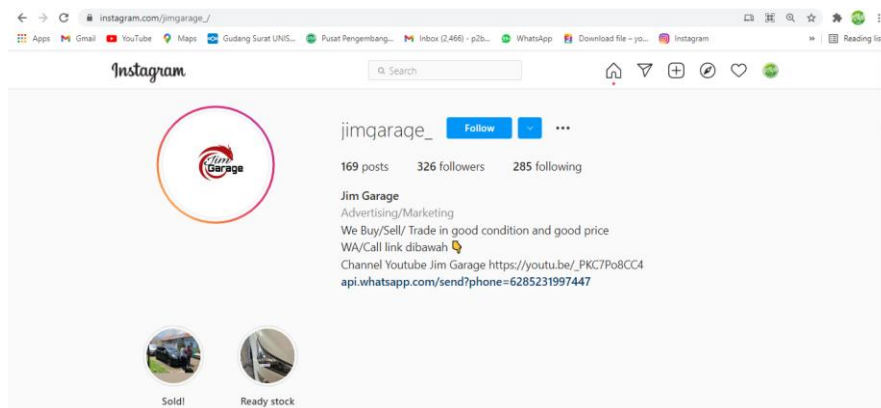
Gambar 17. Akun Media Sosial PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."
 Sumber : <https://crisypisang.blogspot.com/>

III.6. Tenant M. Roufurrochim; @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA

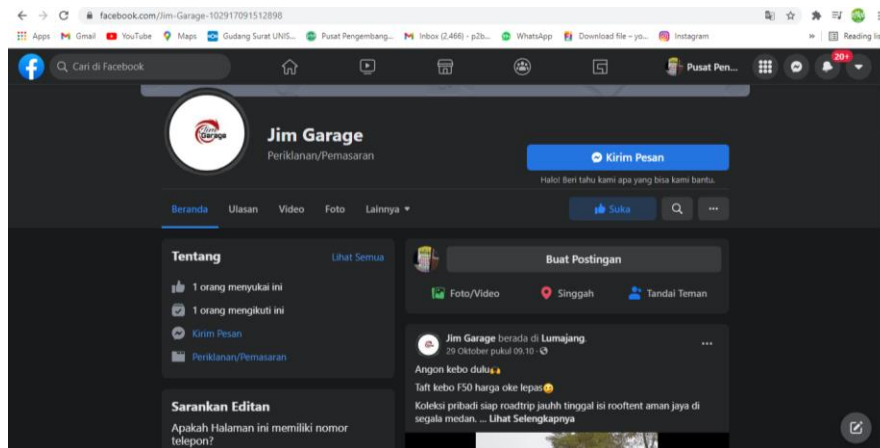
Nama Tenant : M. Roufurrochim
Nama Usaha : @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA
Alamat Usaha : Jl. Klampok Arum Dusun Pasinan Karangbendo
Kabupaten Lumajang
Telp/HP : 085259196067, 085231997447
NIK : 3508092105980002
NIB : 503/00647/427.62/SIUP/P-01/2018
Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/~~Karyawan~~
Merk Produk : Kendaraan roda 4 kondisi bekas, AS SHOFA
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perseorangan
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. m.roufurrochim@gmail.com (Email)
b. 085231997447 (No. Whatsapp)
c. [https://www.instagram.com/jimgarage_ /](https://www.instagram.com/jimgarage_/)
d. <https://www.facebook.com/Jim-Garage-102917091512898>

Akun Marketplace :
a. -

Lama Usaha : 31 (tiga puluh satu) tahun
Modal Usaha : 100 juta
Omset Usaha per bulan : lebih dari 100 juta
Jumlah Tenaga Kerja : 16 (enam belas) orang



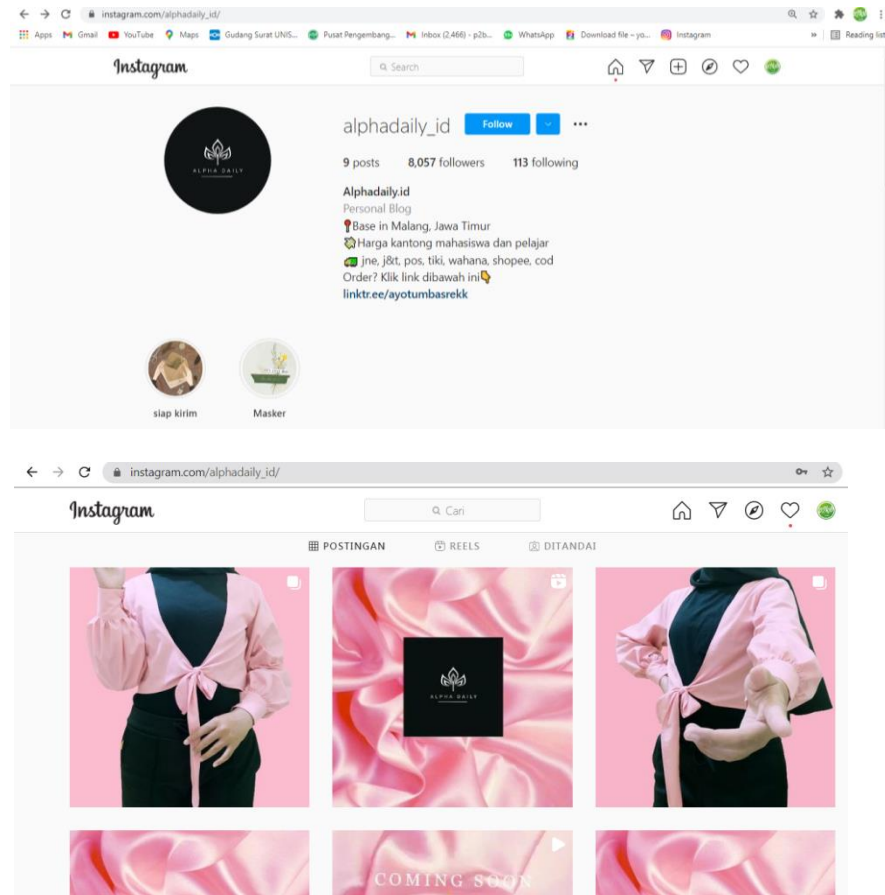
Gambar 17. Akun Media Sosial @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA
Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 17. Akun Media Sosial @JIMGARAGE_, MEUBEL AS SHOFA
Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.7. Tenant Rika Amelia Wati; RaW MODISTE, ALPHA DAILY

Nama Tenant	: Rika Amelia Wati
Nama Usaha	: RaW MODISTE, ALPHA DAILY
Alamat Usaha	: Jl. Joyomulyo No. 48 RT 02 RW 03 Malang
Telp/HP	: 083815599058
NIK	: 3573054105000002
NIB	: belum ada
Status Kepemilikan Usaha	: Pemilik/Karyawan
Merk Produk	: ALPHA DAILY
Sertifikat Produk	: belum ada
Kemitraan	: Perseorangan
Kredit Perbankan	: -
Akun Media Sosial	: - (Email) 083815599058 (No. Whatsapp) https://www.instagram.com/alphadaily_id/
Akun Marketplace	: -
Lama Usaha	: 1 (satu) tahun
Modal Usaha	: 2 juta
Omset Usaha per bulan	: 2 juta
Jumlah Tenaga Kerja	: 1 orang



Gambar 17. Akun Media Sosial RaW MODISTE, ALPHA DAILY
Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.8. Tenant Zahrotul Zakiyah; CHICKEN BOWL, @take.eatmlg

Nama Tenant : Zahrotul Zakiyah
 Nama Usaha : CHICKEN BOWL, @take.eatmlg
 Alamat Usaha : Jl. IR. Rais Gang 9 No. 161 RT 03/RW 04
 Tanjungrejo Sukun Malang
 Telp/HP : 085816758275
 NIK : 3573047103980005
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik/Karyawan~~
 Merk Produk : CHICKEN BOWL
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. take.eat0402@gmail.com (Email)
 b. 085816758275 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/@take.eatmlg/>
 d. <https://www.facebook.com/@take.eatmlg/>
 Akun Marketplace :
 a. -

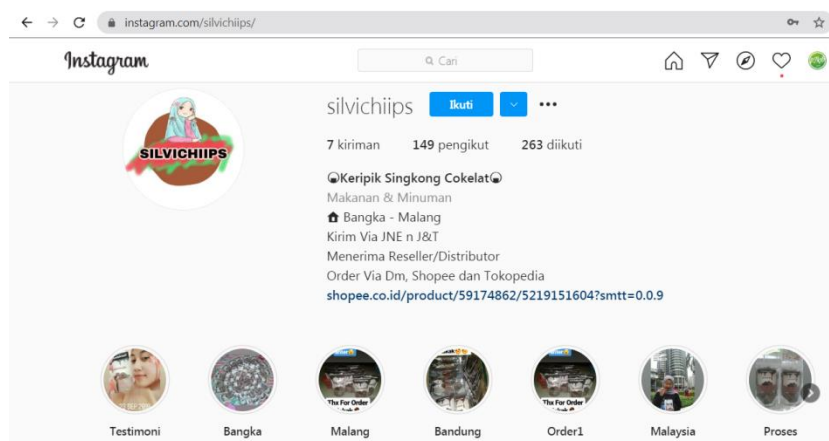
Lama Usaha : 1 (satu) tahun
 Modal Usaha : 1 juta
 Omset Usaha per bulan : 1 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 2 orang

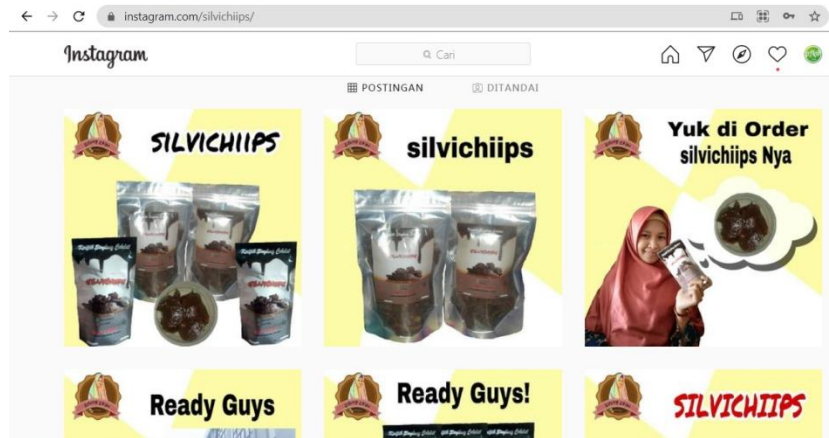
III.9. Tenant Silvia Ayu Mardhita; KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"

Nama Tenant : Silvia Ayu Mardhita
 Nama Usaha : KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"
 Alamat Usaha : Jl. MT. Haryono Gg. 14 No. 1187A
 Lowokwaru Malang 65144
 Telp/HP : 081272069320
 NIK : 1903056103000001
 NIB : 0220108850973
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
 Merk Produk : "SILVICHIPS"
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. silvichiips29@gmail.com (Email)
 b. 081272069320 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/silvichiips/>

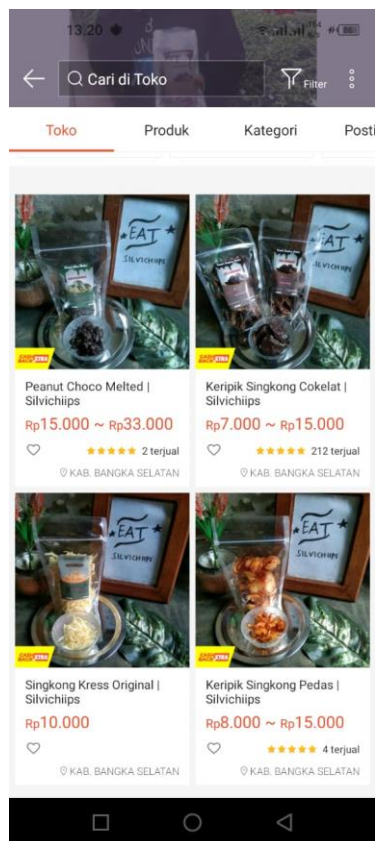
Akun Marketplace :
 a. <https://shopee.co.id/silvichiips/>

Lama Usaha : 2 (dua) tahun
 Modal Usaha : 2 juta
 Omset Usaha per bulan : 25 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 1 orang





Gambar 17. Akun Media Sosial
Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 17. Akun Media Sosial
Sumber : <https://shopee.co.id/>

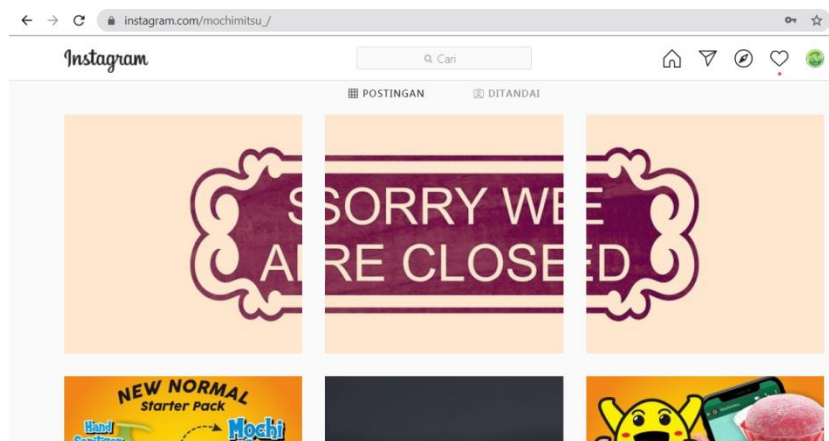
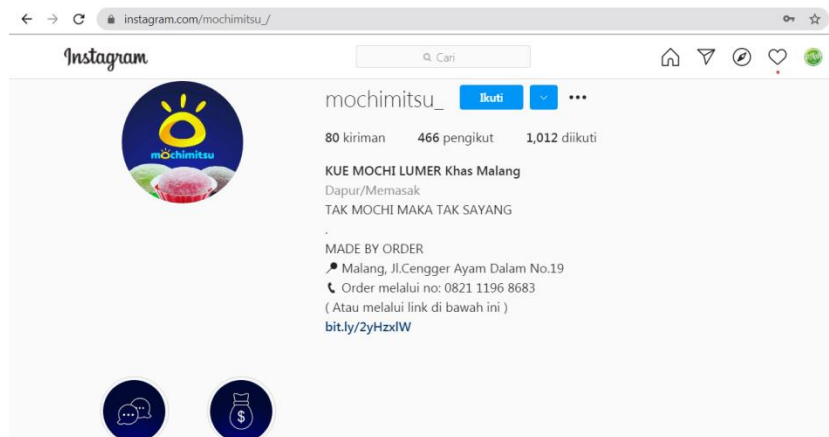
III.10. Tenant Ulfa Badrrin Afdilla; HAPPY MOCHI, mochimitsu, @mochi_mitsu

Nama Tenant : Ulfa Badrrin Afdilla
 Nama Usaha : HAPPY MOCHI, mochimitsu, @mochi_mitsu
 Alamat Usaha : Jl. Cengger Ayam Dalam No. 30 Malang
 Telp/HP : 081617583676, 082111968683
 NIK :
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan

Merk Produk : MOCHIMITSU
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. - (Email)
 b. 081617583676, 082111968683 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/mochimitsu/>

Akun Marketplace :
 a. -

Lama Usaha : 1 (satu) tahun
 Modal Usaha : 1 juta
 Omset Usaha per bulan : 1,5 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 2 orang



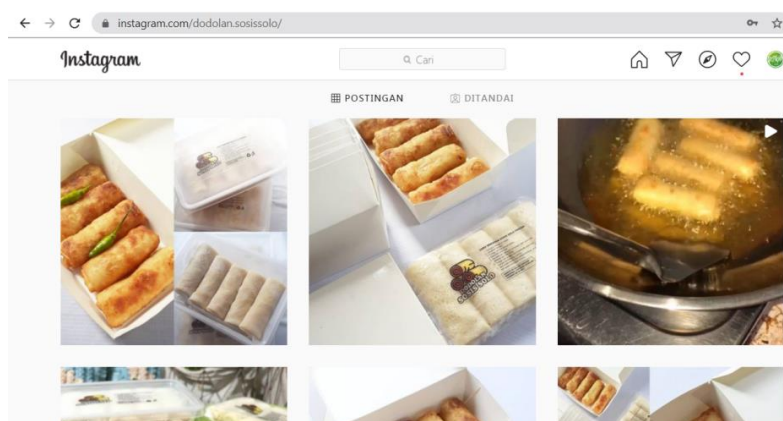
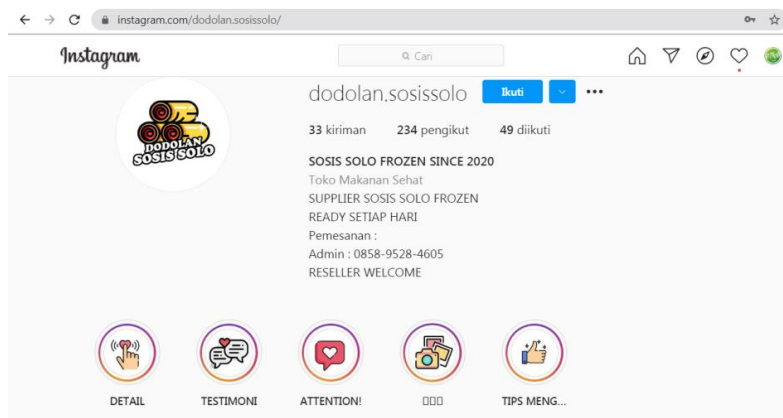
Gambar 17. Akun Media Sosial KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"
 Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.11. Tenant Dewi Puspitasari; DODOLAN.SOSISSOLO

Nama Tenant : Dewi Puspitasari
Nama Usaha : DODOLAN.SOSISSOLO
Alamat Usaha : Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung,
Jawa Timur 62153
Telp/HP : 085607997960, 085895284605
NIK : 3504014107000022
NIB : belum ada
Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik/Karyawan~~
Merk Produk : DODOLAN.SOSISSOLO
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perseorangan
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. 22001091095@unisma.ac.id (Email)
b. 085607997960, 085895284605 (No. Whatsapp)
c. <https://www.instagram.com/dodolan.sosissolo/>

Akun Marketplace :
a. -

Lama Usaha : 1 (satu) tahun
Modal Usaha : 1 juta
Omset Usaha per bulan : 2 juta
Jumlah Tenaga Kerja : 2 orang



Gambar 17. Akun Media Sosial DODOLAN.SOSISSOLO
Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.12. Tenant Mohamad Alwan Al Ariqy; SUSU KAMBING

Nama Tenant : Mohamad Alwan Al Ariqy
Nama Usaha : SUSU KAMBING
Alamat Usaha : Mertojoyo Blok N Merjosari
Lowokwaru Kota Malang,
Ampelgading RT 003/RW 001
Tamansari Licin Banyuwangi
Telp/HP : 085895440846
NIK : 351024010710015
NIB : belum ada
Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik/Karyawan~~
Merk Produk : belum ada
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perseorangan
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. - (Email)
b. 085895440846 (No. Whatsapp)

Akun Marketplace :
a. -

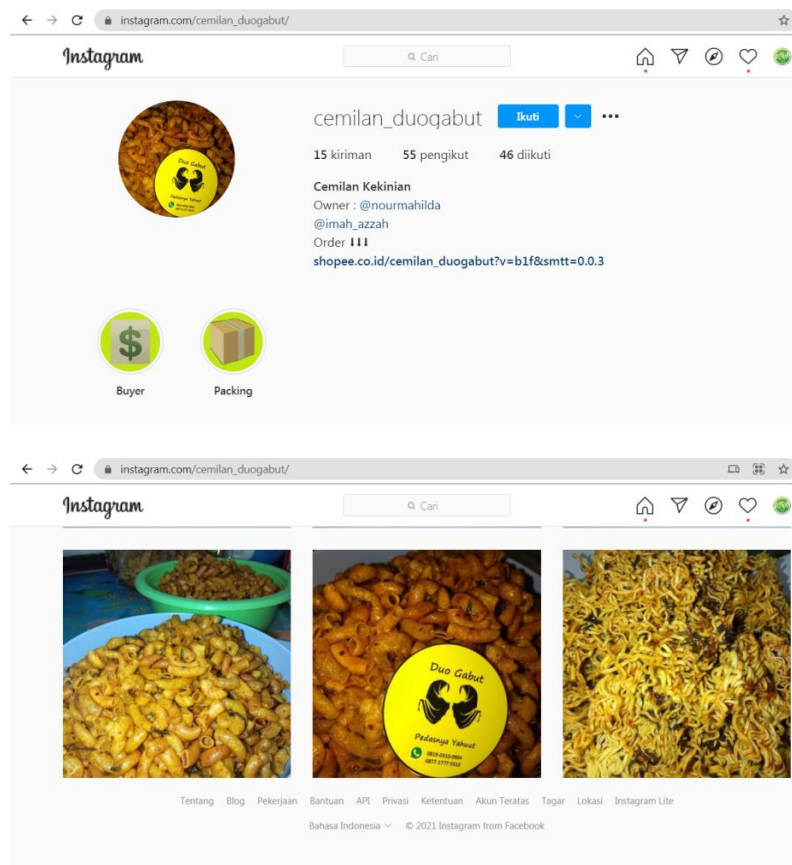
Lama Usaha : 1 (satu) tahun
Modal Usaha : 1 juta
Omset Usaha per bulan : 2 juta
Jumlah Tenaga Kerja : 1 orang



Gambar 17. Akun Media Sosial KONJI.ID
Sumber : <https://www.instagram.com/>

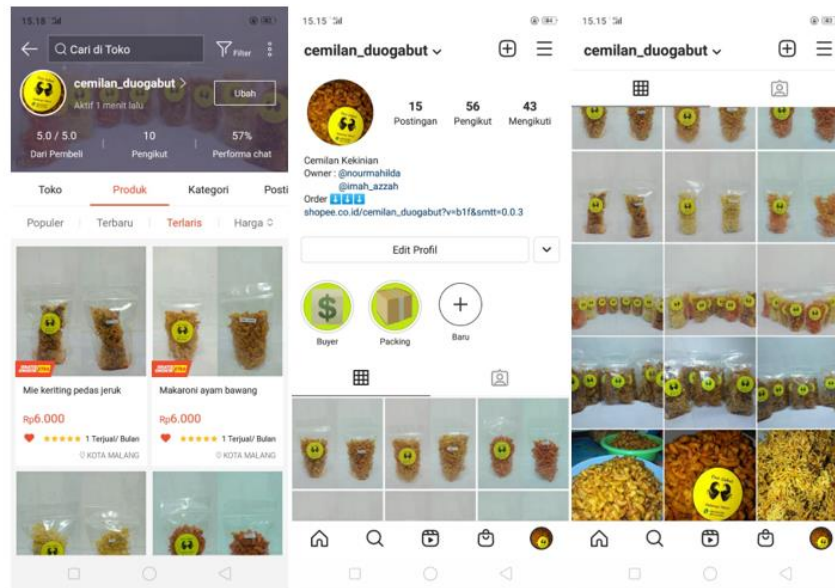
III.13. Tenant Nourma Hildasari; CEMILAN_DUOGABUT

Nama Tenant : Nourma Hildasari
Nama Usaha : CEMILAN_DUOGABUT
Alamat Usaha : Dusun Kanigoro RT 03 RW 12 Desa Kertosari
Kec. Purwosari Kab. Pasuruan Jawa Timur
Telp/HP : 081903100904
NIK : 1503055707980006
NIB : belum ada
Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik/Karyawan~~
Merk Produk : CEMILAN_DUOGABUT
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perseorangan
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. - (Email)
b. 081903100904 (No. Whatsapp)
c. https://www.instagram.com/cemilan_duogabut/
Akun Marketplace :
a. https://shopee.co.id/cemilan_duogabut/
Lama Usaha : 1 (satu) tahun
Modal Usaha : 500 ribu
Omset Usaha per bulan : 1 juta
Jumlah Tenaga Kerja : 1 orang



Gambar 17. Akun Media Sosial CEMILAN DUOGABUT

Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 17. Akun Media Sosial CEMILAN DUOGABUT

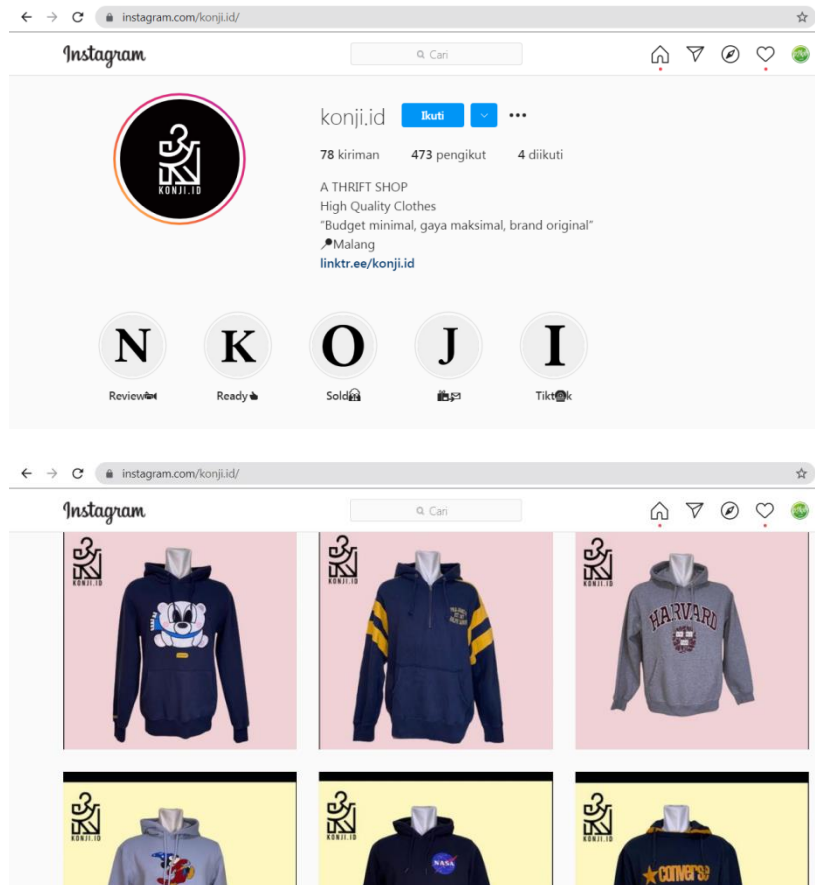
Sumber : <https://shopee.co.id/>

III.14. Tenant Aasniari Pluto; KONJL.ID

Nama Tenant : Aasniari Pluto
 Nama Usaha : KONJL.ID
 Alamat Usaha : Dusun Kanigoro RT 03 RW 12 Desa Kertosari
 Kec. Purwosari Kab. Pasuruan Jawa Timur
 Telp/HP : 085357011777
 NIK :
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik~~ Karyawan
 Merk Produk : belum ada
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. aasniariie@gmail.com (Email)
 b. 085357011777 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.facebook.com/>

Akun Marketplace :
 a. -

Lama Usaha : 1 (satu) tahun
 Modal Usaha : 1 juta
 Omset Usaha per bulan : 2 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 1 (satu) orang

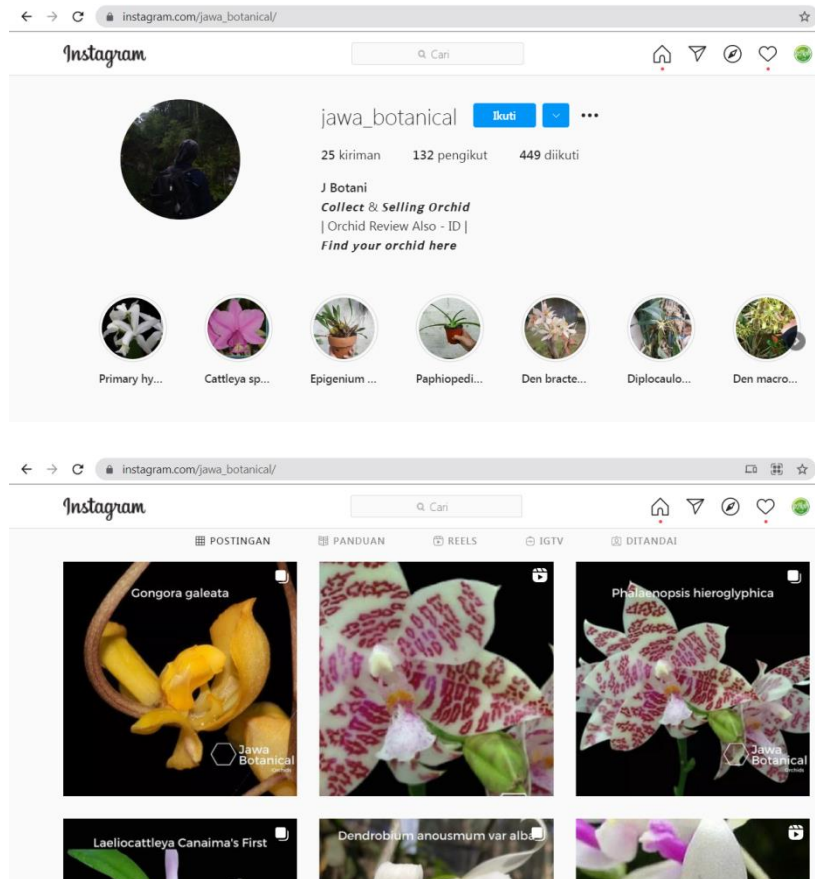


Gambar 17. Akun Media Sosial KONJI.ID

Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.15. Tenant Moch. Rizal Hidayat; JAWA_BOTANICAL

Nama Tenant	: Moch. Rizal Hidayat
Nama Usaha	: JAWA_BOTANICAL
Alamat Usaha	: Jl. Mbambangan Gg. III-B No.21 Turirejo Lawang
Telp/HP	: 081331749306, 081217561692, 085156813159
NIK	: 3579013103000002
NIB	: belum ada
Status Kepemilikan Usaha	: Pemilik/Karyawan
Merk Produk	: JAWA_BOTANICAL
Sertifikat Produk	: belum ada
Kemitraan	: Perseorangan
Kredit Perbankan	: -
Akun Media Sosial	:
a. - (Email)	
b. - (No. Whatsapp)	
Akun Marketplace	:
a. -	
Lama Usaha	: tahun
Modal Usaha	: juta
Omset Usaha per bulan	: juta
Jumlah Tenaga Kerja	: orang

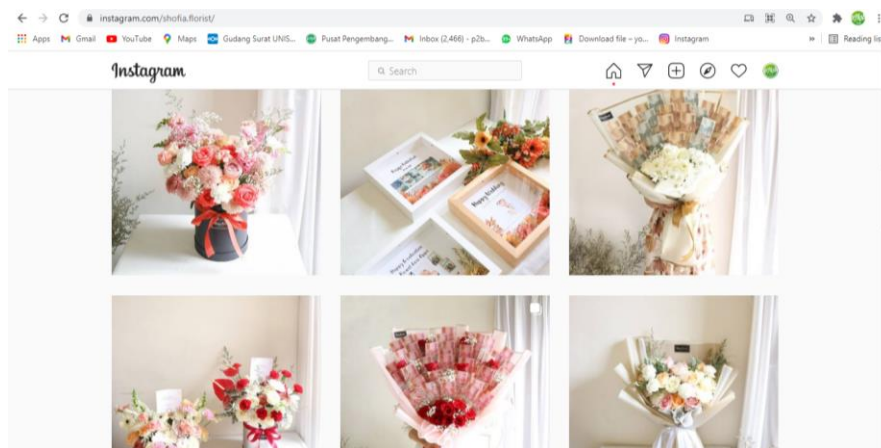
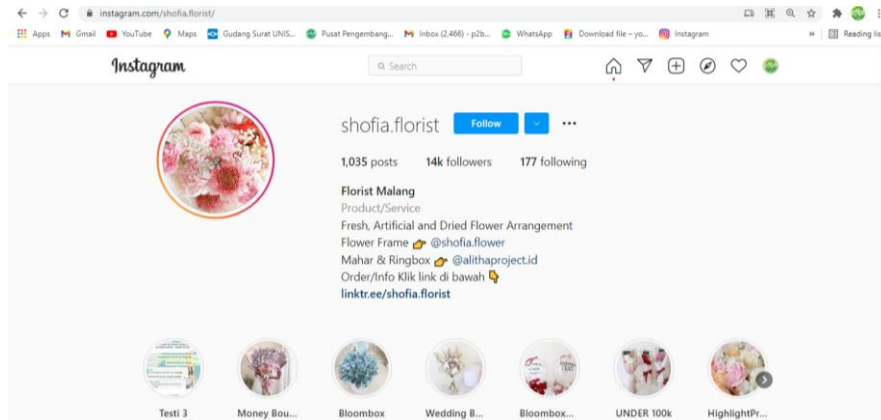


Gambar 17. Akun Media Sosial JAWA_BOTANICAL
Sumber : <https://www.instagram.com/>

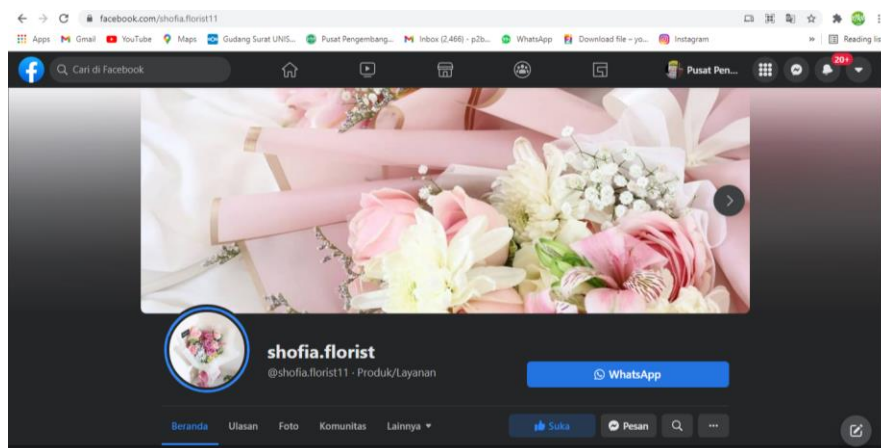
III.16. Tenant Shofi Aliyatul Himmah; SHOFIA.FLORIST

Nama Tenant	: Shofi Aliyatul Himmah
Nama Usaha	: SHOFIA.FLORIST
Alamat Usaha	: Jl. Joyo Rahardjo No. 134A Malang, Dusun Purworejo RT 005 RW 003 Tunjungtirto Singosari Malang
Telp/HP	: 08122768639, 081333434777
NIK	: 3507244611940001
NIB	: belum ada
Status Kepemilikan Usaha	: Pemilik/Karyawan
Merk Produk	: SHOFIA.FLORIST
Sertifikat Produk	: belum ada
Kemitraan	: Perseorangan
Kredit Perbankan	: -
Akun Media Sosial	: a. - (Email) b. 081333434777 (No. Whatsapp) c. https://www.instagram.com/shofia.florist/ d. https://www.facebook.com/shofia.florist11
Akun Marketplace	: a. https://shopee.co.id/shofia.florist

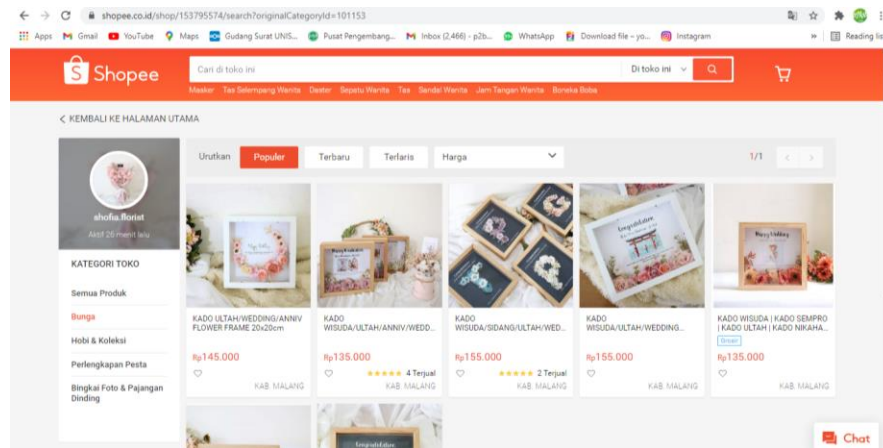
Lama Usaha : 1 (satu) tahun
 Modal Usaha : juta
 Omset Usaha per bulan : juta
 Jumlah Tenaga Kerja : orang



Gambar 17. Akun Media Sosial SHOFIA.FLORIST
 Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 17. Akun Media Sosial SHOFIA.FLORIST
 Sumber : <https://www.facebook.com/>



Gambar 17. Akun Marketplace SHOFIA.FLORIST

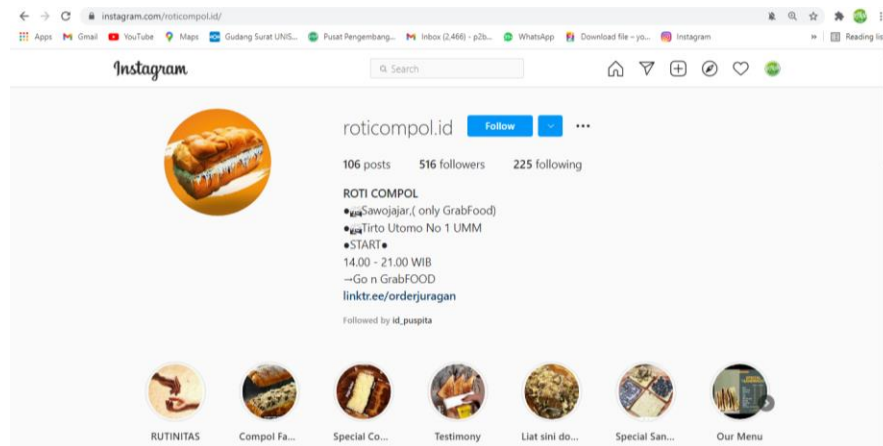
Sumber : <https://shopee.co.id/>

III.17. Tenant Dimas Fahnul Jordan; ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id, AGEN WOOD-PELLET

Nama Tenant : Dimas Fahnul Jordan
 Nama Usaha : ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id, AGEN WOOD-PELLET
 Alamat Usaha : Jl. Danau Bratan No. 14 Malang,
 Jl. Tirta Utomo No. 1 Malang
 Telp/HP : 081236393004
 NIK : 3507244611940001
 NIB : 0226000951349
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
 Merk Produk : ROTI COMPOL, WOOD-PELLET
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan, Swasta
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. dimasjordan25@gmail.com (Email)
 b. 081236393004 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/roticompol.id/>

Akun Marketplace :
 a. -

Lama Usaha : 3 (tiga) tahun
 Modal Usaha : 15 juta
 Omset Usaha per bulan : 50 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 2 orang



Gambar 17. Akun Media Sosial

Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.18. Tenant Radivta Jemy Nur Rahmatullah; BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN, PRINTING DESIGN KAOS

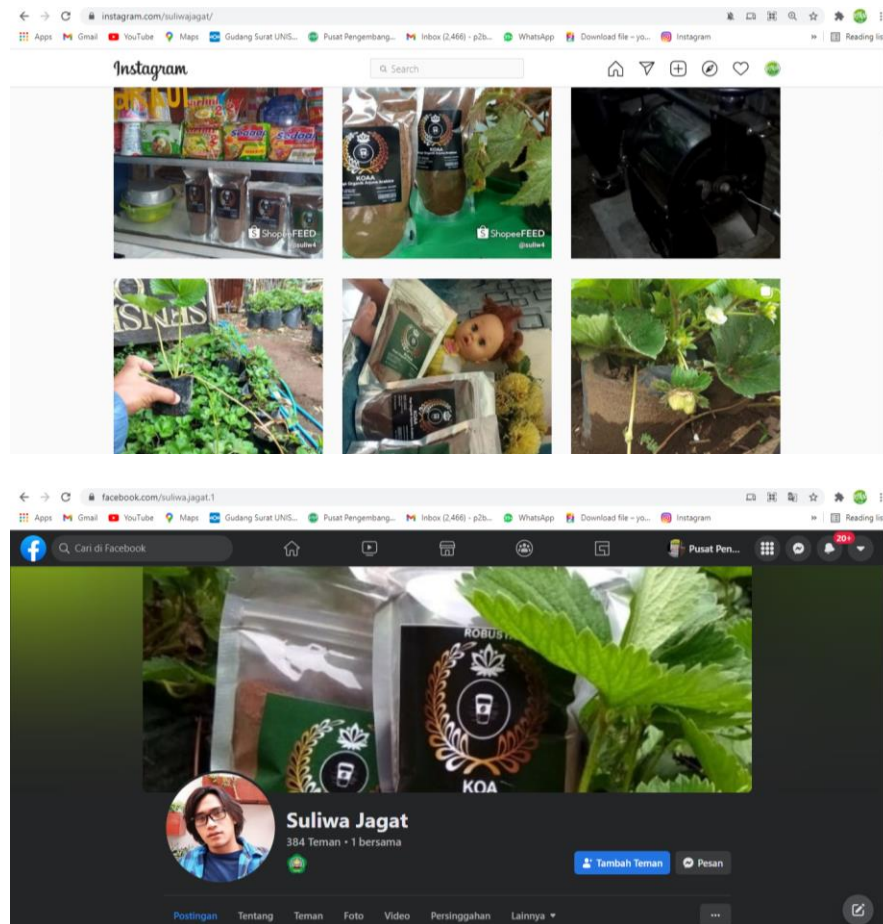
Nama Tenant : Radivta Jemy Nur Rahmatullah
 Nama Usaha : BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN, PRINTING DESIGN KAOS
 Alamat Usaha : RT 01 RW 01, Dsn. Krajan, Ds. Gubrih, Kec. Wringin Kab. Bondowoso, Jawa Timur 68252
 Telp/HP : 082331347896
 NIK : 3511122701010001
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/~~Karyawan~~
 Merk Produk : belum ada
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. - (Email)
 b. 082331347896 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.facebook.com/>
 Akun Marketplace :
 a. -
 Lama Usaha : 1 (satu) tahun
 Modal Usaha : 1 juta
 Omset Usaha per bulan : 2 juta
 Jumlah Tenaga Kerja : 1 orang



Gambar 17. Kegiatan Usaha
Sumber : Akun Media Sosial Whatsapp

III.19. Tenant Suliono; ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), BIBIT STOBARI

Nama Tenant : Suliono
 Nama Usaha : ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), BIBIT STOBARI
 Alamat Usaha : RT 04 RW 06 Ds. Klampok Bonjati Kec. Singosari Kab. Malang, Jawa Timur 57322
 Telp/HP : 082331347896
 NIK : 3507243006870008
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
 Merk Produk : KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), Buah Stroberi
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. suliwajagatjagat@gmail.com (Email)
 b. 082331347896 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/suliwajagat/>
 d. <https://www.facebook.com/suliwa.jagat.1>
 Akun Marketplace :
 a. -
 Lama Usaha : tahun
 Modal Usaha : juta
 Omset Usaha per bulan : juta
 Jumlah Tenaga Kerja : orang



Gambar 17. Akun Media Sosial ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KOA), BIBIT STOBARI

Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.20. Tenant Wildan Reyvaldi R.; ROASTING COFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG

Nama Tenant	: Wildan Reyvaldi R.
Nama Usaha	: ROASTING COFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG
Alamat Usaha	: Kec. Tajinan, Kab. Malang, Jawa Timur 65172
Telp/HP	: 087856201884
NIK	: 3507152402010001
NIB	: belum ada
Status Kepemilikan Usaha	: Pemilik/Karyawan
Merk Produk	: belum ada
Sertifikat Produk	: belum ada
Kemitraan	: Perseorangan
Kredit Perbankan	: -
Akun Media Sosial	:
a.	- (Email)
b.	087856201884 (No. Whatsapp)
c.	https://www.instagram.com/wildanreyvaldi/
d.	https://www.facebook.com/wildan.reyvaldi.9

Akun Marketplace :
a. -

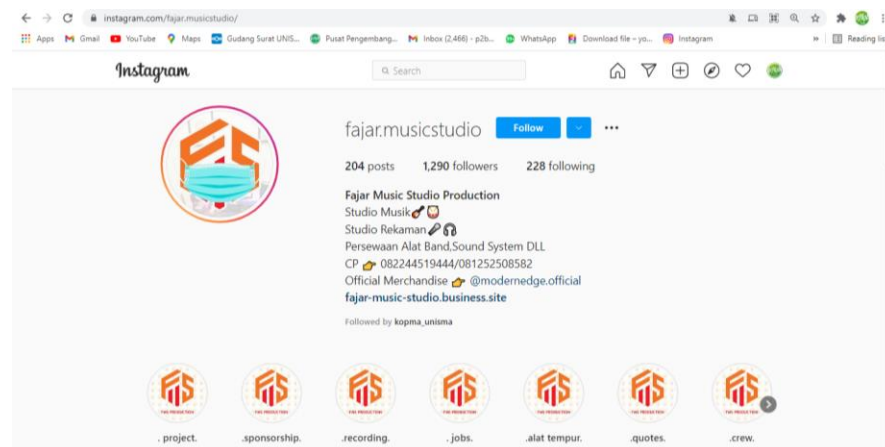
Lama Usaha : tahun
Modal Usaha : juta
Omset Usaha per bulan : juta
Jumlah Tenaga Kerja : orang

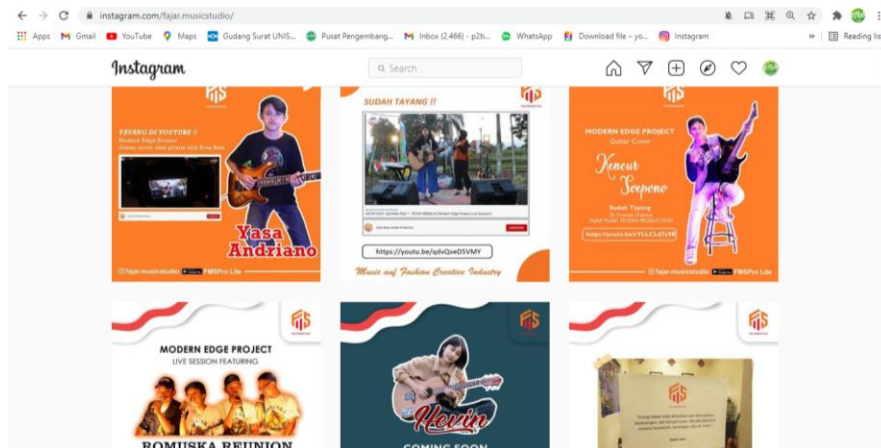
III.21. Tenant Fajjar Mustofa; FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION

Nama Tenant : Fajjar Mustofa
Nama Usaha : FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION
Alamat Usaha : Jl. Hasanudin No. 223 A, Junrejo Kec. Junrejo
Kota Batu Jawa Timur
Telp/HP : 082228955335
NIK : 3579032801930001
NIB : belum ada
Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
Merk Produk : FAJAR MUSIC STUDIO (FMS)
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perseorangan, Swasta
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. 21701081412@unisma.ac.id (Email)
b. 082228955335 (No. Whatsapp)
c. <https://www.instagram.com/fajar.musicstudio/>
d. <https://www.facebook.com/dewa.arak.31337>

Akun Marketplace :
a. -

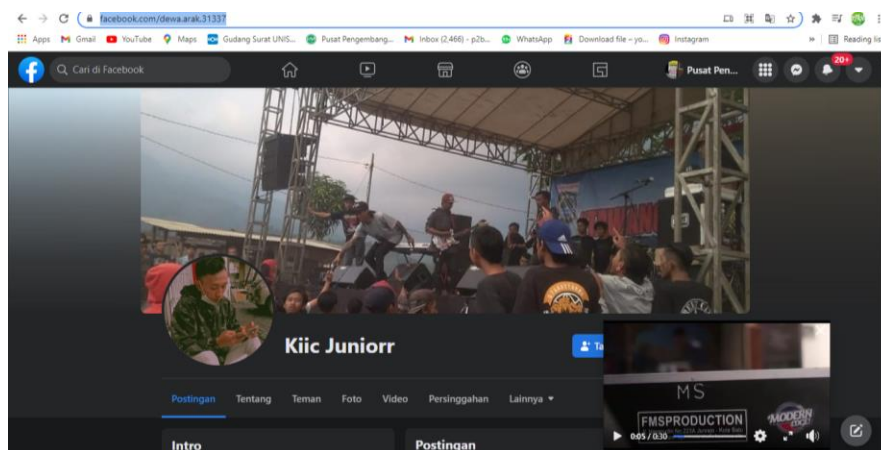
Lama Usaha : 6 (enam) tahun
Modal Usaha : 25 juta
Omset Usaha per bulan : 50-100 juta
Jumlah Tenaga Kerja : orang





Gambar 17. Akun Media Sosial

Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 17. Akun Media Sosial

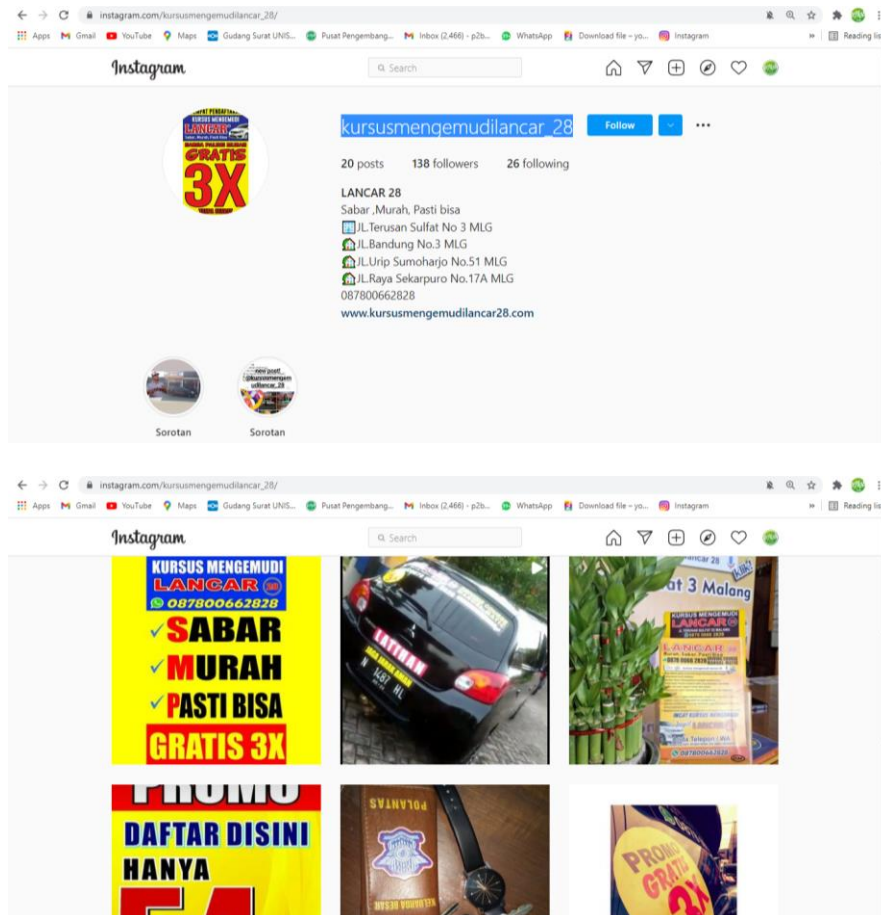
Sumber : <https://www.facebook.com/>

III.22. Tenant Aldo Naufal Surya Wijaya; LANCAR DRIVING COURSE

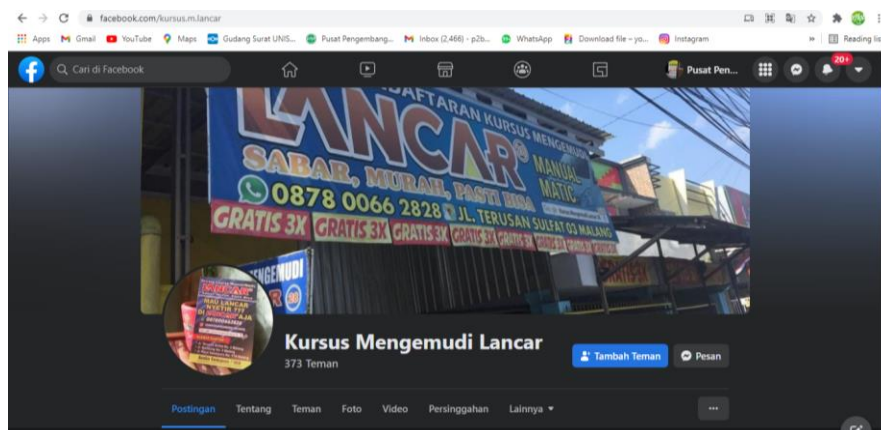
Nama Tenant	: Aldo Naufal Surya Wijaya
Nama Usaha	: LANCAR DRIVING COURSE
Alamat Usaha	: Jl. Terusan Sulfat No. 3 Kota Malang
Telp/HP	: 087800662828
NIK	: 3573012505000001
NIB	: belum ada
Status Kepemilikan Usaha	: Pemilik/Karyawan
Merk Produk	: belum ada
Sertifikat Produk	: belum ada
Kemitraan	: Perseorangan
Kredit Perbankan	: -
Akun Media Sosial	:
a. - (Email)	
b. 087800662828 (No. Whatsapp)	
c. https://www.instagram.com/kursusmengemudilancar_28/	
d. https://www.facebook.com/kursus.m.lancar	

Akun Marketplace :
a. -

Lama Usaha : tahun
Modal Usaha : juta
Omset Usaha per bulan : juta
Jumlah Tenaga Kerja : orang



Gambar 17. Akun Media Sosial
Sumber : <https://www.instagram.com/>



Gambar 17. Akun Media Sosial
Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.23. Tenant Juned Farhan; BIBIT PARFUM THAILAND

Nama Tenant : Juned Farhan
Nama Usaha : "GOLDEN PARFUM" BIBIT PARFUM THAILAND
Alamat Usaha : Kec. Paiton, Kab. Probolinggo, Jawa Timur
Telp/HP : 085233255722
NIK : 3513123008010002
NIB : belum ada
Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik/Karyawan~~
Merk Produk : "GOLDEN PARFUM"
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perseorangan
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. - (Email)
b. 085233255722 (No. Whatsapp)

Akun Marketplace :
a. -

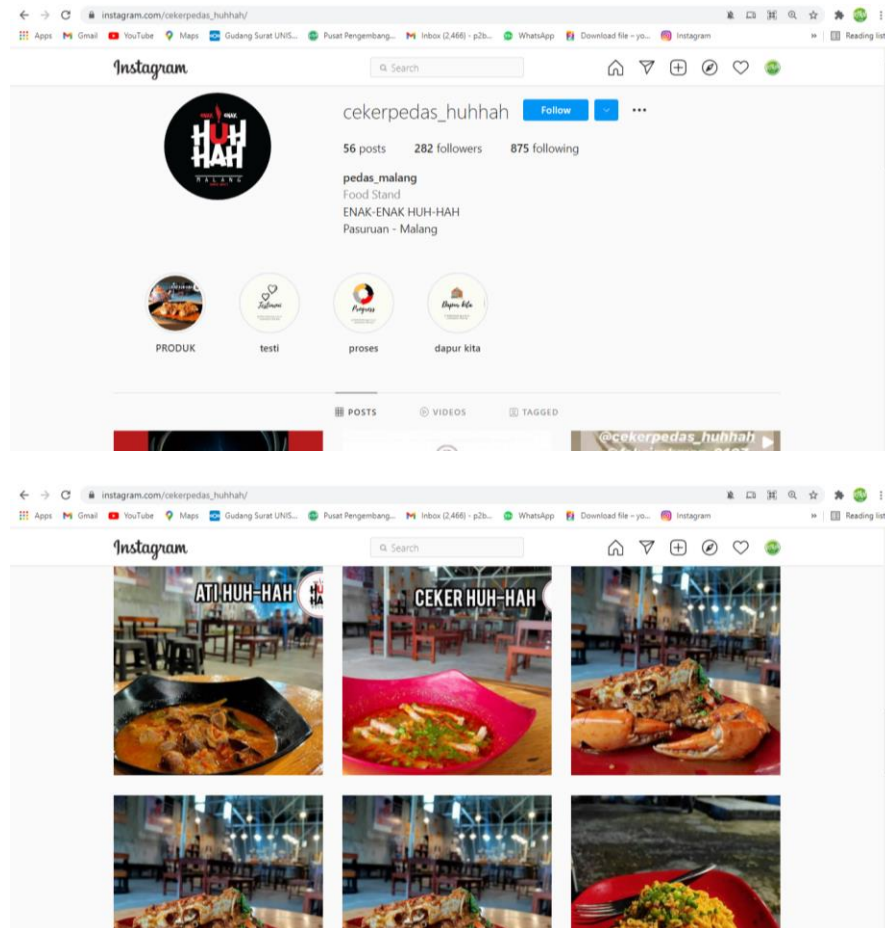
Lama Usaha : tahun
Modal Usaha : juta
Omset Usaha per bulan : juta
Jumlah Tenaga Kerja : orang

III.24. Tenant Ahmad Lukman Fahri; CEKER PEDAS "HUH HAH"

Nama Tenant : Ahmad Lukman Fahri
Nama Usaha : CEKER PEDAS "HUH HAH"
Alamat Usaha : Jl. Letjend Sutoyo Gg. 5E No. 11B
Kec. Lowokwaru Kota Malang Jawa Timur
Telp/HP : 081334564550
NIK : 3575030107960018
NIB : belum ada
Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik/Karyawan~~
Merk Produk : CEKER PEDAS "HUH HAH"
Sertifikat Produk : belum ada
Kemitraan : Perseorangan
Kredit Perbankan : -
Akun Media Sosial :
a. - (Email)
b. 081334564550 (No. Whatsapp)
c. https://www.instagram.com/cekerpedas_huhhah/

Akun Marketplace :
a. -

Lama Usaha : tahun
Modal Usaha : juta
Omset Usaha per bulan : juta
Jumlah Tenaga Kerja : orang



Gambar 17. Akun Media Sosial

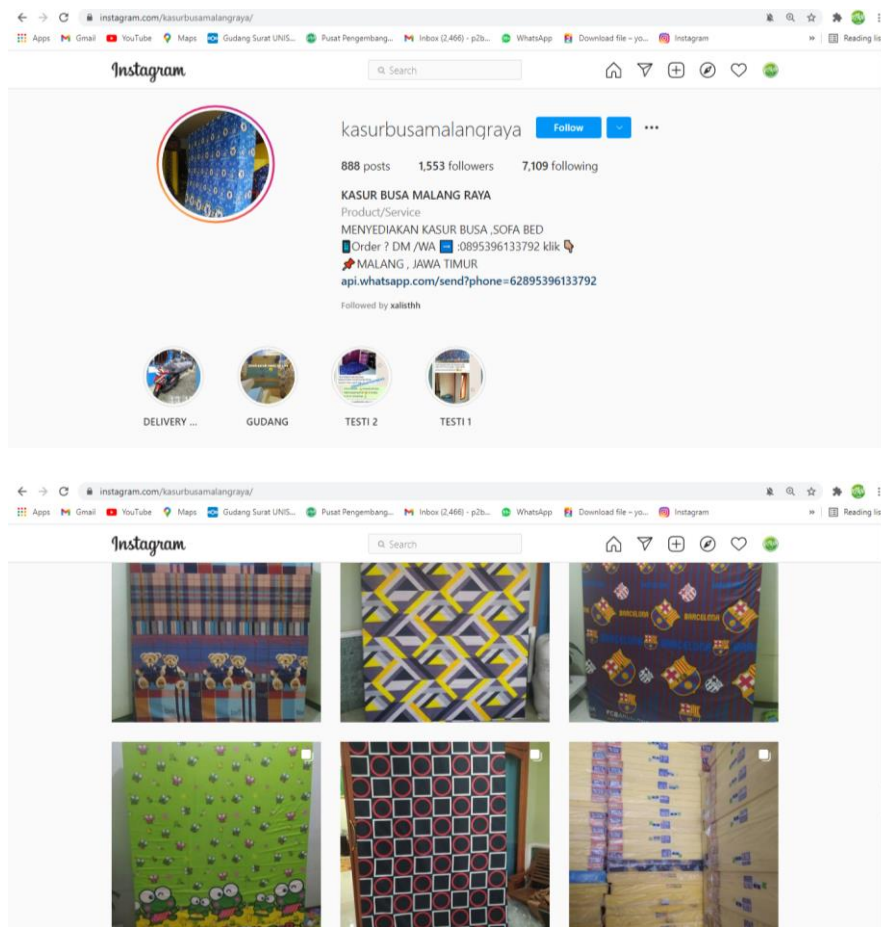
Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.25. Tenant Angga Gari Prasmono;

Nama Tenant : Angga Gari Prasmono
 Nama Usaha : KASUR BUSA MALANG RAYA
 Alamat Usaha : Kec. Pakisaji, Kab. Malang, Jawa Timur
 Telp/HP : 0895396133792
 NIK : 3507193103960001
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : ~~Pemilik~~ Karyawan
 Merk Produk : macam-macam Merk kasur busa
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -
 Akun Media Sosial :
 a. - (Email)
 b. 0895396133792 (No. Whatsapp)
 c. <https://www.instagram.com/kasurbusamalangraya/>

Akun Marketplace :
 a. -

Lama Usaha : tahun
 Modal Usaha : juta
 Omset Usaha per bulan : juta
 Jumlah Tenaga Kerja : orang



Gambar 17. Akun Media Sosial KASUR BUSA MALANG RAYA
 Sumber : <https://www.instagram.com/>

III.26. Tenant Rochmatul Kamilah; RILKAZAGIFT.BOX

Nama Tenant : Rochmatul Kamilah
 Nama Usaha : RILKAZAGIFT.BOX
 Alamat Usaha : Dusun Bogem RT 012 RW 006
 Desa Kreper Kec. Krembung Kab. Sidoarjo
 Telp/HP : 0895331131707
 NIK : 3515046210990001
 NIB : belum ada
 Status Kepemilikan Usaha : Pemilik/Karyawan
 Merk Produk : RILKAZAGIFT.BOX
 Sertifikat Produk : belum ada
 Kemitraan : Perseorangan
 Kredit Perbankan : -

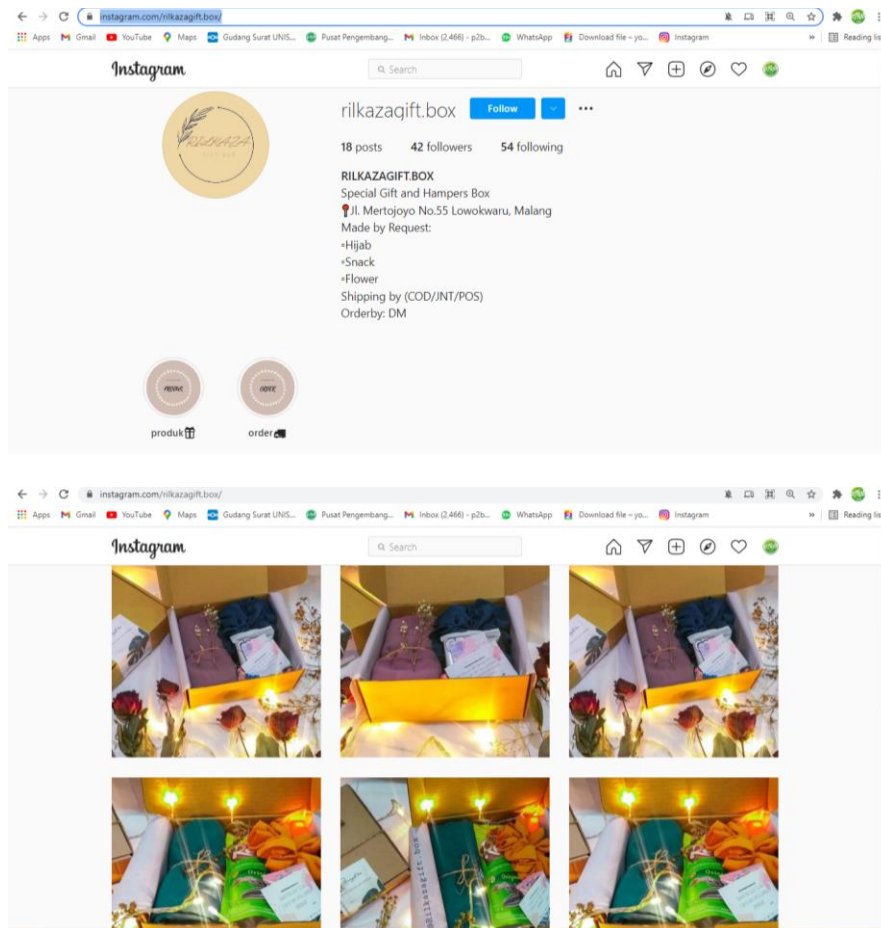
Akun Media Sosial :

- a. kmila4616@gmail.com (Email)
- b. 0895331131707 (No. Whatsapp)
- c. <https://www.instagram.com/rilkazagift.box/>
- d.

Akun Marketplace :

- a. -

Lama Usaha : 1 (satu) tahun
Modal Usaha : juta
Omset Usaha per bulan : juta
Jumlah Tenaga Kerja : orang



Gambar 17. Akun Media Sosial RILKAZAGIFT.BOX

Sumber : <https://www.instagram.com/>

IV. Evaluasi Kegiatan Sinergi Program

IV.1. Evaluasi Kegiatan

IV.1.1. Terkait Aspek Kebudayaan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek kebudayaan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Coach/Mentor mendampingi dengan memberikan motivasi dengan menyampaikan kisah suksesnya pula.
- b) Kisah sukses suri tauladan Baginda Nabiullah Muhammad SAW selalu disampaikan kepada *audiens* untuk menginspirasi dalam mengembangkan usahanya.

IV.1.2. Terkait Aspek Kebijakan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek kebijakan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Beberapa regulasi/peraturan yang mendukung pengembangan usaha telah disampaikan dengan jelas pada sesi *Bussines Coaching* dan *Mentoring*.
- b) Beberapa tenant mengeluhkan dampak kebijakan-kebijakan terkait dampak Pandemi ini walaupun

IV.1.3. Terkait Aspek Pembiayaan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek pembiayaan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Beberapa tenant telah mengakses sumber pembiayaan dalam pengembangan usahanya.
- b) P2KIB-BPU memfasilitasi dalam mengakses sumber pembiayaan dalam pengembangan usaha tenant.

IV.1.4. Terkait Aspek Sumber Daya Manusia

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek sumber daya manusia meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Faktor apa yang melatarbelakangi tenant dalam memulai usaha sebagian besar dari lingkungan keluarga dan kampus, serta komunitas.

IV.1.5. Terkait Aspek Pendidikan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek pendidikan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Dalam program sinergi antara Kementerian Koperasi dan UKM dengan P2KIB UNISMA, tenant memperoleh peningkatan kapasitas teknis terkait kewirausahaan
- b) Kebutuhan peningkatan kapasitas teknis yang anda butuhkan namun belum difasilitasi selama program pendampingan adalah fasilitas pengurusan ijin serta bantuan permodalan untuk bertahan dalam menghadapi segala dampak Pandemi.

IV.1.6. Terkait Aspek Pasar

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek pasar meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) P2KIB-BPU bersedia memfasilitasi tenant dalam mengakses pasar tertentu sehingga mampu memperluas akses pasar dalam penyelenggaraan usahanya.

IV.1.7. Terkait Aspek Penunjang

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek penunjang meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) P2KIB-BPU memberikan pemahaman teknis terkait strategi pemasaran untuk memasuki pasar tertentu kepada tenant.
- b) Beberapa tenant telah memanfaatkan teknologi informasi dalam kegiatan usahanya walaupun belum secara maksimal.
- c) Beberapa tenant telah memanfaatkan akses logistik dan transportasi dalam kegiatan usaha

IV.2. Rencana Lanjutan Paska Kegiatan

IV.2.1. Terkait Aspek Kebudayaan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek kebudayaan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Tetap mendampingi dan memotivasi agar usaha tenant yang diinkubasi sukses dan berkembang.

IV.2.2. Terkait Aspek Kebijakan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek kebijakan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Terus mengedukasi tentang pentingnya dan manfaat regulasi/peraturan yang mendukung pengembangan usaha tenant.
- b) Menjadi kontrol regulasi dari segi akademis.

IV.2.3. Terkait Aspek Pembiayaan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek pembiayaan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) P2KIB-BPU mampu memfasilitasi dalam mengakses sumber pembiayaan dalam pengembangan usaha tenant.
- b) P2KIB-BPU menjadi klinik konsultasi terkait strategi yang tepat pembiayaan dalam pengembangan usaha tenant.

IV.2.4. Terkait Aspek Sumber Daya Manusia

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek sumber daya manusia meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Melebarkan dan menjalin komunikasi dengan komunitas bisnis sehingga seluruh komponen mampu berjejaring.

IV.2.5. Terkait Aspek Pendidikan

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek pendidikan meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Mengajukan kembali sinergitas dengan seluruh stakeholder sehingga terus mampu membina tenant-tenant yang mampu memperoleh peningkatan kapasitas teknis terkait kewirausahaan.
- b) Memenuhi kebutuhan peningkatan kapasitas teknis yang anda butuhkan namun belum difasilitasi selama program pendampingan adalah fasilitas pengurusan ijin serta bantuan permodalan untuk bertahan dalam menghadapi segala dampak Pandemi dengan sinergitas dengan berbagai unsur.

IV.2.6. Terkait Aspek Pasar

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek pasar meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) P2KIB-BPU terus memfasilitasi tenant dalam mengakses pasar tertentu sehingga mampu memperluas akses pasar dalam penyelenggaraan usahanya.

IV.2.7. Terkait Aspek Penunjang

Evaluasi kegiatan sinergi program terkait aspek penunjang meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Terus memberikan pemahaman teknis terkait strategi pemasaran untuk memasuki pasar tertentu kepada tenant.
- b) Terus memberikan pemahaman teknis untuk memanfaatkan teknologi informasi dalam kegiatan usahanya walaupun belum secara maksimal.
- c) Terus memberikan pemahaman teknis untuk memanfaatkan akses logistik dan transportasi dalam kegiatan usaha

V. Model Ekosistem Bisnis yang Tercipta pada Tenant/Wirausaha

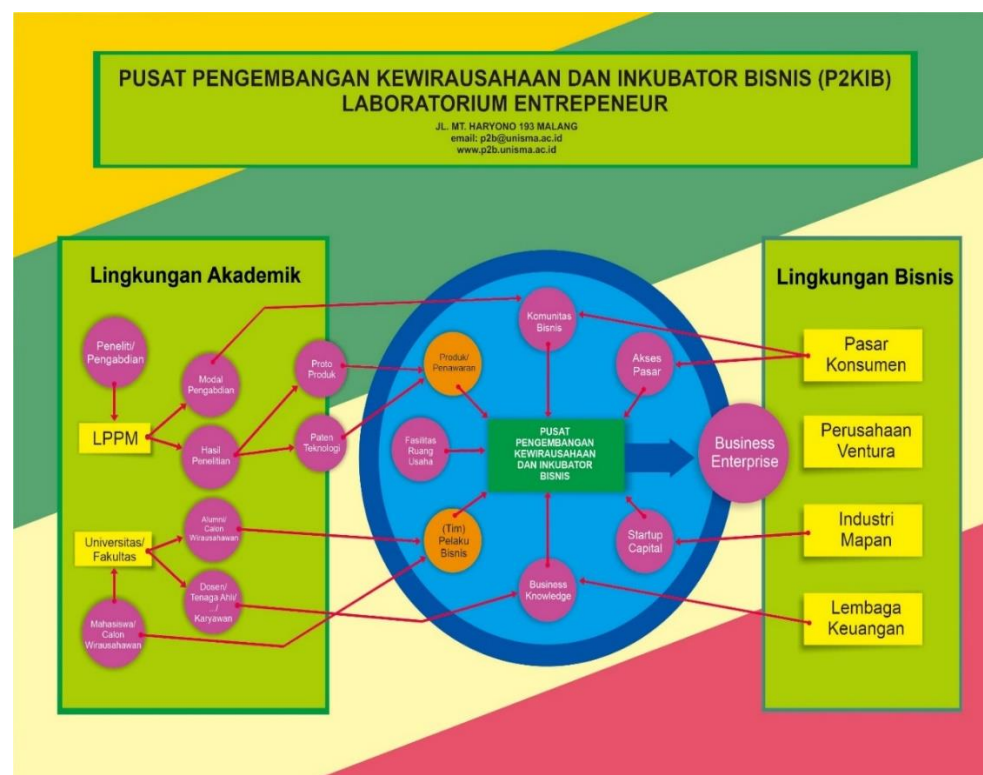
Ekosistem bisnis pada tenant/ wirausaha mengacu pada interaksi yang terjadi antara berbagai pemangku kepentingan institusional dan individu sehingga dapat mendorong bisnis dan kewirausahaan, inovasi dan pertumbuhan UMKM (Isenberg 2010). Berdasarkan *Aspen Network of Development Entrepreneurs* (2018), ekosistem kewirausahaan mencakup delapan bidang, yakni: kebijakan, keuangan, human capital, pasar, dukungan bisnis, infrastruktur, penelitian & pengembangan, dan budaya. Ekosistem kewirausahaan ini menjadi penting untuk diperhatikan, karena sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi dan melalui ekosistem kewirausahaan tergambar sebuah ekosistem yang memiliki sistem jaringan yang dapat mengatur secara mandiri dan berguna untuk mendukung sebuah persaingan (Isenberg 2010, 2011).

Ekosistem bisnis, menurut (Moore, 2006) merupakan komunitas ekonomi, interaksi, produksi barang/jasa yang bernilai untuk pelanggan, kapabilitas dan peran kepemimpinan. Esensi dari ekosistem adalah sumberdaya yang saling interkoneksi. Ekosistem bisnis bukan hanya kumpulan pelaku bisnis, akan tetapi merupakan sistem sosial yang kompleks yang digunakan untuk

menggambarkan bagaimana komunitas ekonomi bekerja. Dengan adanya ekosistem bisnis, akan menjadi solusi terhadap bagaimana meningkatkan kinerja bisnis. Dalam konteks ekosistem bisnis, perusahaan terbaik di dunia didominasi oleh perusahaan yang memiliki ekosistem. Hal ini dikarenakan oleh kemampuan mereka dalam menemukan sumber daya, berkoneksi, dan mengidentifikasi untuk membangun kekuatan.

Asistensi tenan dapat dilakukan melalui sebuah rangkaian keterkaitan aktor dan faktor pendukung dalam sebuah ekosistem kewirausahaan, sehingga untuk mendukung pertumbuhan kewirausahaan, perlu dilahirkan ekosistem yang memudahkan lahir dan tumbuhnya wirausaha, dengan memberikan akses pelatihan, bimbingan, pembiayaan dan *network* (Indonesian Development Forum, 2019). Wirausahawan bukan lahir dengan sendirinya melainkan melalui sebuah proses dan berkembang dengan baik di dalam sebuah ekosistem kewirausahaan. Asistensi tenan yang dilakukan P2KIB Unisma meliputi: *business coaching* tenan secara individual; webinar nasional kewirausahaan; *business*.

Adapun model ekosistem bisnis pada masing-masing tenant/wirausaha Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Universitas Islam Malang yang terbentuk melalui ekosistem kewirausahaan kampus yang terlihat pada gambar 11.



Gambar 11. Ekosistem Kewirausahaan Kampus

Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnia (P2KIB) Universitas Islam Malang sebagai Lembaga inkubator, menghubungkan antara Lingkungan akademik yang dimotori oleh civitas akademika yaitu Dosen, karyawan, mahasiswa dan alumni dari masing-masing Fakultas dan Pascasarjana Universitas Islam Malang. LPPM sebagai Lembaga yang menaungi peneliti dan pelaksana pengabdian masyarakat akan mengusung praktik keilmuan, hasil penelitian

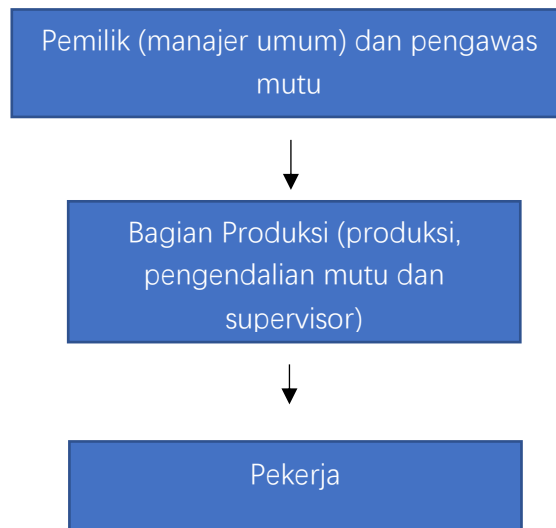
dan pengabdian masyarakat yang sudah teruji untuk digunakan bersama dengan P2KIB untuk menginkubasi tenan inwall dan tenan outwall P2KIB Universitas Islam Malang.

Lingkungan Bisnis di Indonesia telah terbentuk pasar konsumen baik secara offline dengan bertemunya penjual dan pembeli dipasar tradisional maupun pasar modern, maupun untuk saat ini pasar konsumen secara online (marketplace) sebagai sarana bertemunya penjual dan pembeli secara maya. Perusahaan ventura (Venture Capital Company) sebagai badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan/penyertaan modal ke dalam suatu Perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (investee Company) untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan/atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha, dimana perusahaan ventura masih akan menjadi harapan kedepan P2KIB bersama tenan. Industry mapan, dalam hal ini adalah berbagai industry di Indonesia yang sudah berjalan cukup lama, stabil dan memberikan kesempatan yang cukup besar bagi UMKM maupun wirausaha baru untuk menjadi partner, dapat berbentuk sistem inti dan plasma, pemberian *Corporate Social Responsibility* (CSR), magang pada industry, rantai pasokan, dan lainnya. Lembaga keuangan yang dimotori baik perbankan maupun non perbankan menjadi sarana untuk tenan melakukan pengembangan usaha dengan adanya penambahan permodalan sesuai dengan peraturan Lembaga keuangan dan kesepakatan kedua belah pihak.

P2KIB sebagai Inkubator bisnis sebagai *intermediary* antara lingkungan akademik dan lingkungan bisnis, dengan memberikan *Business Knowledge* dari civitas akademika; tim pelaku bisnis di Universitas Islam Malang; Penggunaan fasilitas berupa ruang usaha dalam bentuk *coworking space*, ruang etalase produk; Penawaran produk hasil penelitian, pengabdian masyarakat dan perkuliahan di Universitas Islam Malang; Kerjasama dengan laboratorium kewirausahaan yang sudah berjalan seperti ministore, bookstore, library café, percetakan, daycare, dan penerbitan juga dapat dilakukan sebagai akses pasar internal kampus, maupun eksternal diantaranya juga melalui *marketplace* www.p2kibshop.com; Pembentukan komunitas bisnis melalui paguyuban, UKM Kewirausahaan dan komunitas masyarakat lainnya seperti IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia) maupun komunitas HIPMI; terbentuknya start up capital; dengan Business Enterprise sebagai hasil yang berhubungan dengan lingkungan bisnis.

Pada era 4.0 saat ini *model bisnis platform* saat ini sedang menjadi perhatian, karena dengan cepat menjadi alat baru di dalam strategi bisnis sebagai tempat untuk membentuk ekosistem, sehingga lebih mudah untuk memenuhi dari dua sisi, yaitu permintaan dan pasokan. Marketplace www.p2kibshop.com dan www.bizzunisma.com hadir dalam upaya menyelaraskan keperluan tenan P2KIB dengan lingkungan akademik dan lingkungan bisnis.

Pengembangan model ekosistem bisnis pada tenant/wirausaha yang tercipta berdasarkan pengamatan dan diskusi dengan tenan masih sederhana karena keseluruhan usaha dikerjakan secara *one man show* dengan bentuk model fase daur hidup unit usaha di awal tumbuh (kelahiran) pada gambar 12.



Gambar 12. Struktur organisasi usaha mikro dalam skala Rumah Tangga/mahasiswa

Pada gambar 2 terlihat hirarki manajerial pada usaha mikro, secara sentralisasi dan aspek manajerial dan administrasi bersumber dari pemilik bisnis. Komunikasi, koordinasi dan pengawasan dari manajemen bersifat *one man show*, dengan memperhatikan peran *interpersonal* (berhubungan dengan orang lain), peran informasional (menerima, mengumpulkan dan menyebarkan informasi) dan peran pengambilan keputusan masih pada pemilik usaha (tenan). Hal ini nampak pada tenan dalam tabel 1.

Tabel 1. Daftar Tenan -usaha mikro dengan skala Rumah Tangga/mahasiswa

NO	NAMA	BIDANG FOKUS	NAMA USAHA
1	Dharma Yudha	makanan; bahan makanan, pertanian; budidaya sayur	JAMUR NUTRISI MALANG
2	Aldy Ferdian M. J.	makanan; produk makanan, jasa; rumah makan	RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"
3	Fairuz Qory Amalia	jasa; desain dan konten kreator	CITRALEKA_
4	M. Faisal Dzaky	makanan; produk makanan; makanan ringan	PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."

5	Rika Amelia Wati	jasa; menjahit, fashion; baju, masker kain, onlineshop; fashion	RaW MODISTE, ALPHA DAILY
6	Zahrotul Zakiyah	makanan; produk makanan; makanan ringan	CHICKEN BOWL, @take.eatmlg
7	Silvia Ayu Mardhita	makanan; industri makanan; makanan ringan	KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"
8	Ulfa Badrrin Afdilla	makanan; produk makanan	HAPPY MOCHI, mochimitsu, @mochi_mitsu
9	Dewi Puspitasari	makanan; produk makanan; frozenfood; makanan ringan	DODOLAN.SOSISSOLO
10	Mohamad Alwan Al Ariqy	industri; olahan ternak	SUSU KAMBING
11	Nourma Hildasari	makanan; produk makanan; makanan ringan	cemilan_duogabut
12	Aasniari Pluto	perdagangan; jual beli pakaian bekas; pakaian impor	KONJL.ID
13	Moch. Rizal Hidayat	pertanian; jasa; tanaman hias	JAWABOTANIC
14	Radivta Jemy Nur Rahmatullah	peternakan; perdagangan; unggas, jasa; fashion; desain printing	BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING
15	Suliono	pertanian; industri; bahan minuman olahan, pertanian; bibit buah	ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), BIBIT STOBARI
16	Wildan Reyvaldi R.	pertanian; industri; bahan minuman olahan, jasa; fashion; desain printing	ROASTING COFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG

17	Juned Farhan	perdagangan; kecantikan; produk; wewangian	BIBIT PARFUM THAILAND
18	Ahmad Lukman Fahri	makanan; produk makanan; makanan ringan, industri; bahan bakar boiler-PLTU	CEKER PEDAS "HUH HAH"
19	Angga Gari Prasetyo	jasa; perdagangan; mebeler, onlineshop; kasur busa	KASUR BUSA MALANG RAYA
20	Rochmatul Kamilah	kriya; souvenir, jasa; souvenir	rilkazagift.box

Tenan pada tabel 1, sebagai komunitas ekonomi walaupun masih dalam skala rumah tangga/ mahasiswa, telah memberikan penghasilan yang cukup untuk mengembangkan usaha walau dalam kapasitas yang terbatas, karena kendala waktu dan sumber daya manusia. Interaksi dengan



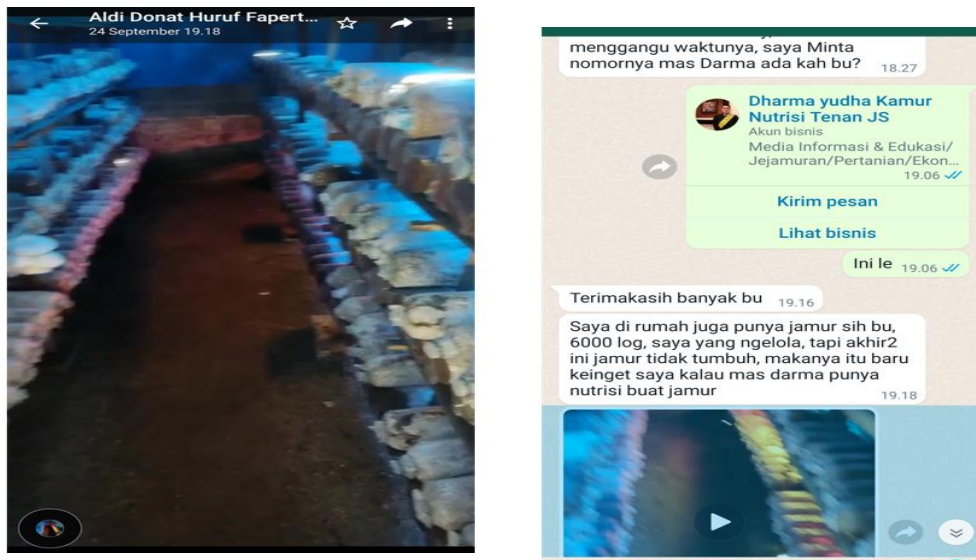
konsumen cukup baik dengan adanya penjualan baik melalui pasar secara off line, maupun penjualan secara online melalui berbagai sosial media (facebook, Instagram, youtube), diantaranya tampak pada tenan M Faizal Dzaky, mahasiswa Fakultas Administrasi dan Bisnis – Prodi Bisnis, membuka usaha di Malang pada saat kuliah berjalan secara normal (tahun 2019) dan kembali ke Batam membuka usaha yang sama di Batam pada saat pandemi covid 19, dan memperoleh pendapatan yang cukup baik untuk membantu kehidupan dan membayar SPP untuk melanjutkan kuliah. Faishal dengan brand pisang nggag ki memasarkan produknya secara langsung melalui outlet dan menggunakan Instagram



Gambar 2. Flyer Faishal Dzaky dan Instgram @smoo.ky_

Produksi barang/ jasa yang telah dilakukan tenan mampu memberikan value kepada pelanggan, hal ini dibuktikan dengan adanya penjualan walaupun dimasa pandemic covid 19. Seperti yang dikatakan oleh tenan Dharma yudha bahwa bisnis dibidang pertanian merupakan bisnis yang selalu tumbuh dan mendapatkan pasar, karena makan merupakan kebutuhan primer dari masyarakat, walaupun demikian Dharma tetap memperhatikan pemasaran menjadi salah satu penunjang utama ekosistem bisnisnya, melalui kerjasama/bermitra dengan marketplace tokopedia dan shopee, seperti gambar 3 .

Gambar 3. Kerjasama tenan Dharmayudha dengan Tokopedia dan Shopee



Interaksi antar tenan juga telah dilakukan antara dharmayudha dan aldi, untuk sharing tentang pengetahuan jamur dan memberikan nutrisi jamur, seperti tampak pada gambar 4. Pada dasarnya ekosistem bisnis adalah sumberdaya yang saling interkoneksi, sehingga koneksi tenan dengan tenan lain akan menciptakan ekosistem bisnis yang baik antar tenan dengan saling bermitra (kemitraan antar tenan) . Dapat dipelajari dari perusahaan terbaik di dunia yang ternyata didominasi oleh perusahaan yang memiliki ekosistem.

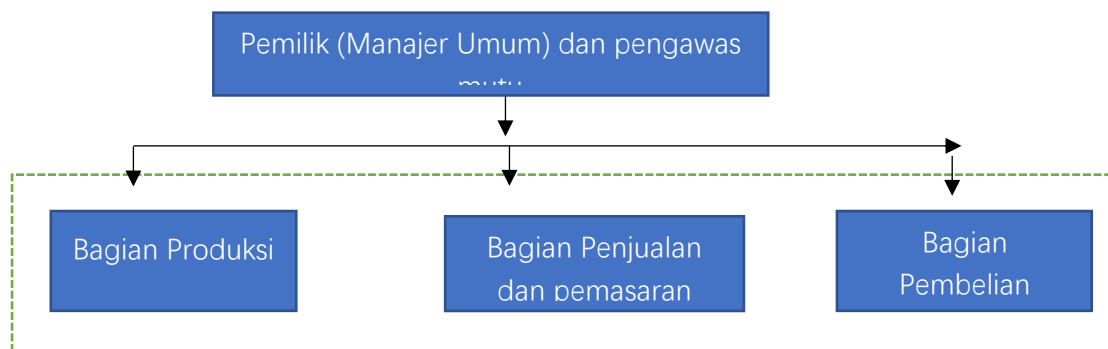


Gambar 4. Usaha baru Aldi – budidaya jamur di Blitar dan interaksi tenan

Permodalan untuk **tenan** -usaha mikro dengan skala Rumah Tangga/mahasiswa, masih ditopang dari tabungan pribadi dan dana keluarga. Pembiayaan yang dilakukan hanya hutang dan piutang usaha dalam jumlah yang tidak besar, misalnya pinjaman pada supier dengan jangka waktu 1- 2 minggu.

Dengan model organisasi yang sederhana (lihat Gambar 1. Struktur organisasi usaha mikro dalam skala Rumah Tangga/mahasiswa) maka kepemimpinan, tanggung jawab usaha, keputusan usaha masih ditangani pemilik. Manajemen masih bersifat *one man show* untuk mengurangi beban usaha. Hal ini perlahan akan ditingkatkan menjadi organisasi yang professional dengan tetap tidak mengurangi kehati-hatian dalam berbisnis.

Pengembangan model ekosistem bisnis pada tenant/wirausaha yang lebih professional, berdasarkan pengamatan dan diskusi dengan tenan sudah terdapat dengan bentuk model dalam fase pertumbuhan maupun kedewasaan pada gambar 5.



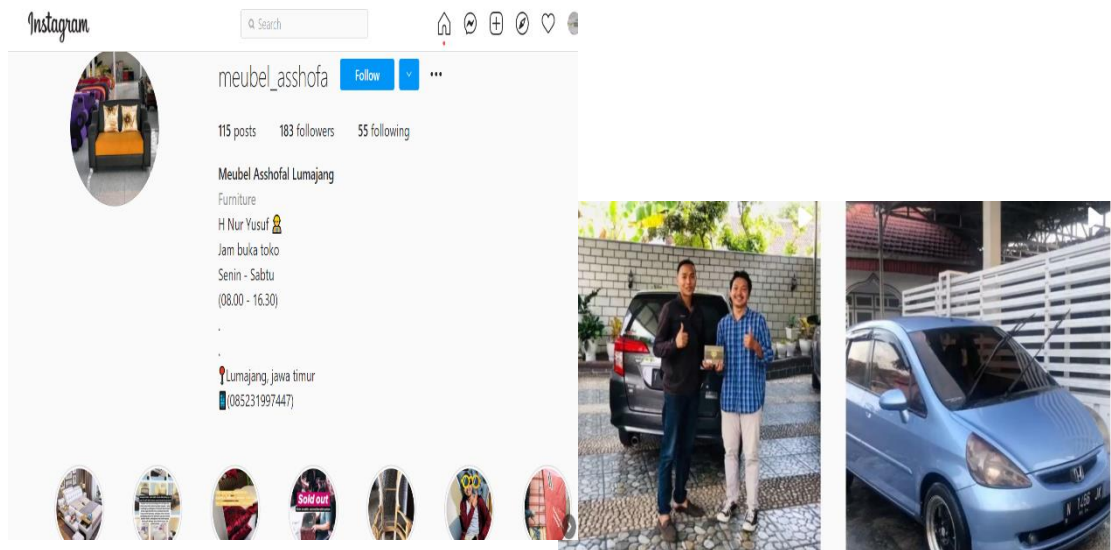
Keterangan : pekerja/Manajer

Gambar 5. Struktur organisasi usaha mikro dalam skala kecil

Pemilik selaku manajer umum telah menetapkan bagian-bagian kerja, seperti bagian produksi, bagian penjualan, dan bagian pembelian. Hirarki manajerial pada skala kecil melalui arus komunikasi, koordinasi dan pengawasan masih bersifat *one man show*, akan tetapi peran interpersonal (hubungan dengan orang lain) dan peran informasional (menerima, mengumpulkan dan menyebarkan informasi), juga pengambilan keputusan secara praktis telah memperhatikan saran dari bagian dibawahnya yang membidangi produksi, penjualan maupun pembelian. Hal ini terjadi pada tenan dalam tabel 2.

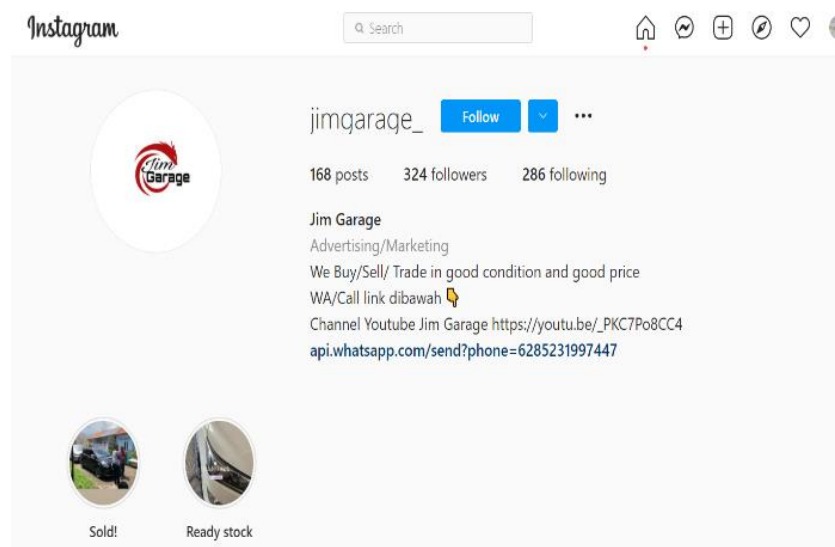
Tabel 2. Daftar Tenan -usaha mikro dengan skala Kecil

NO	NAMA	BIDANG FOKUS	NAMA USAHA
1	Shendy Swastika	kriya; souvenir, jasa; souvenir	SHENSBAG SOUVENIR MALANG
2	M. Roufurrochim	jasa; perdagangan; jual beli mobil bekas, jasa; perdagangan; mebeler	@JIMGARAGE_ , MEUBEL ASSHOFA
3	Shofi Aliyatul H.	jasa; kriya; buket bunga	SHOFIA FLORIST



4	Dimas Fahnul Jordan	makanan; produk makanan; makanan ringan, industri; bahan bakar boiler-PLTU	ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id, AGEN WOOD-PELLET
5	Fajjar Mustofa	entertain; industri; musik	FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION
6	Aldo Naufal Surya Wijaya	jasa; pendidikan, ketrampilan; mengemudi	LANCAR DRIVING COURSE

Tenan pada tabel 2, sebagai komunitas ekonomi sudah dalam skala mikro- kecil, telah memberikan penghasilan yang cukup untuk mengembangkan usaha dan memberikan gaji pada pekerja. Interaksi dengan konsumen cukup baik dengan adanya penjualan baik melalui pasar secara off line, maupun penjualan secara online melalui berbagai sosial media (facebook, Instagram, youtube), diantaranya tampak pada tenan M. Roufurochim dari Lumajang , dengan menjual mobil bekas melalui instragram @JIMGARAGE_ , selain penjualan secara langsung dengan informasi penjualan dari mulut ke mulut, seperti pada gambar 6



Gambar 6.

M. Roufurochim dari Lumajang , dengan menjual mobil bekas melalui instragram @JIMGARAGE_

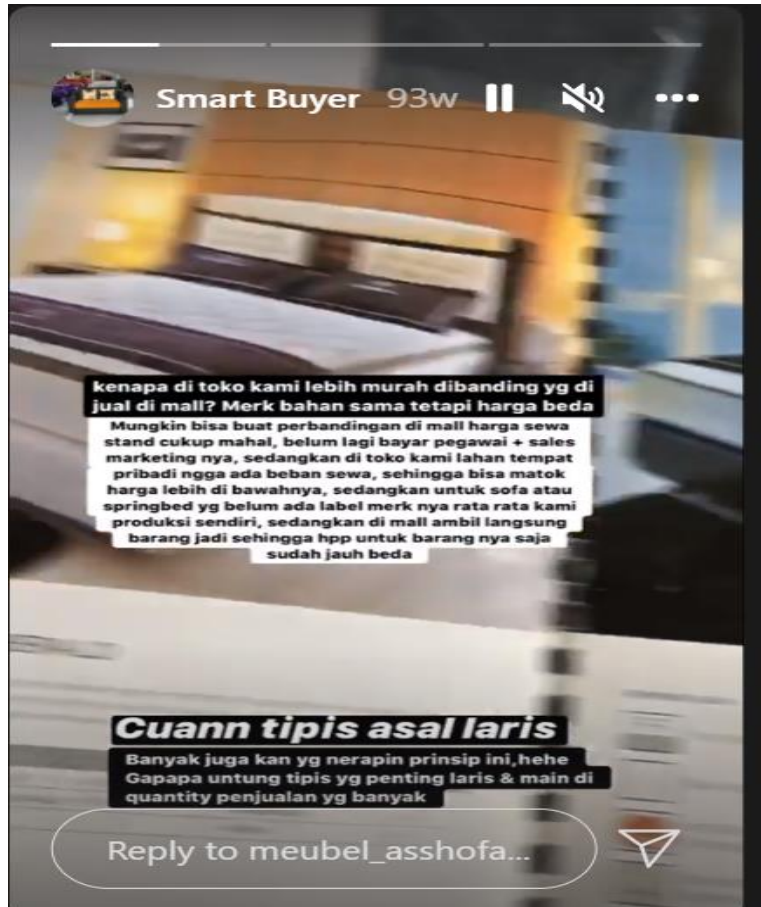
Selain itu M. Roufurochim juga melanjutkan usaha keluarga berupa Produksi dan Toko MEUBEL ASSHOFA, jika pada awalnya legalitas masih menggunakan nama Ayah M. Roufurochim yang telah wafat, pada saat ini sedang proses diurus legalitas atas nama PT Perorangan, seperti tampak pada gambar 7



Gambar 7.

Tenan M. Roufurochim - usaha mebel Asshoha Lumajang

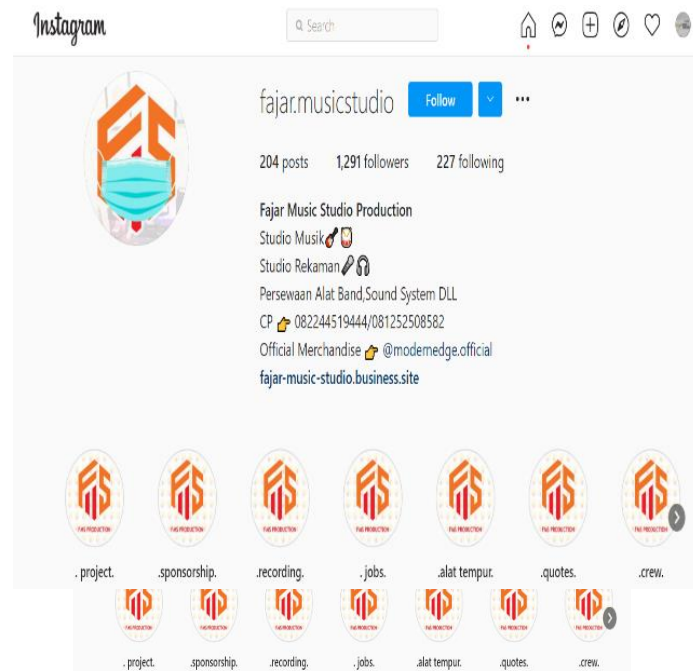
Berbagai langkah mengembangkan bisnis dilakukan, interaksi dengan konsumen sebagai bagian dari ekosistem bisnis juga dibangun dengan gaya milenial memanfaatkan Instagram dengan program *smart buyer* untuk membranding produk asshoha dan *request buyer* untuk produk yang berdasar pesanan sesuai keinginan pelanggan, seperti tampak pada gambar 8



Gambar 8.

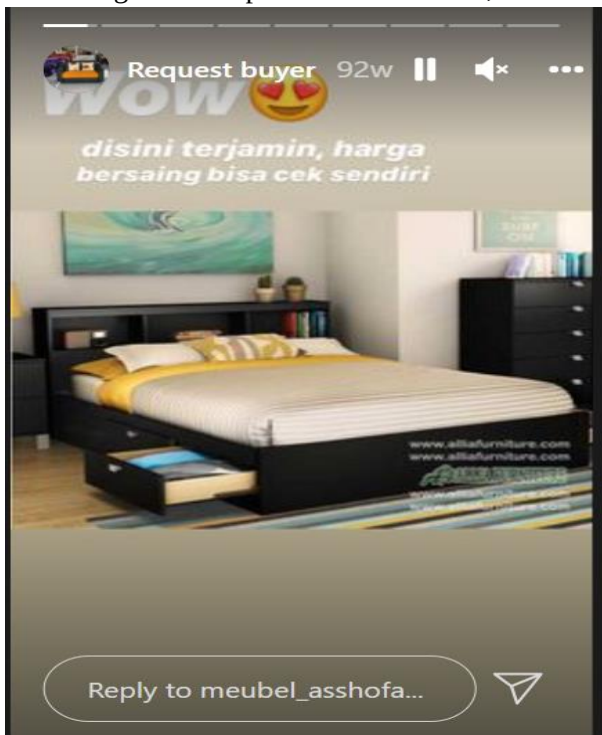
Tenan M. Roufurochim - program *smart buyer* & *Request buyer*

Ekosistem bisnis digunakan untuk menggambarkan bagaimana komunitas ekonomi bekerja, ekosistem bisnis yang dibangun tenan Fajar Mustofa dengan usaha FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION. Pada awalnya usaha yang dijalankan berupa jasa persewaan alat band, sound system, persewaan studio music dan studio rekaman, dengan menginformasikan kepada kenalan melalui mulut ke mulut, kemudian juga memanfaatkan sosial media seperti face book, Instagram, WA, youtube seperti pada gambar 9



Gambar 9. Tenan Fajar Mustofa dengan Instagram fajar.musicstudio

Pada perkembangannya, dengan melihat mayoritas pelanggan adalah kaum muda, maka FMS membangun marketplace secara mandiri, Take a Look at "FMSpro Lite"-



<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.carabellijuliet.fajarproduction>

Ekosistem bisnis digunakan untuk menggambarkan bagaimana komunitas ekonomi bekerja, ekosistem bisnis yang dibangun tenan Fajar Mustofa dengan usaha FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION. Pada awalnya usaha yang dijalankan berupa jasa persewaan alat band, sound system, persewaan studio music dan studio rekaman, dengan menginformasikan kepada kenalan melalui mulut ke mulut, kemudian juga memanfaatkan sosial media seperti face book, Instagram, WA, youtube seperti pada gambar 9

Gambar 9. Tenan Fajar Mustofa dengan Instagram fajar.musicstudio

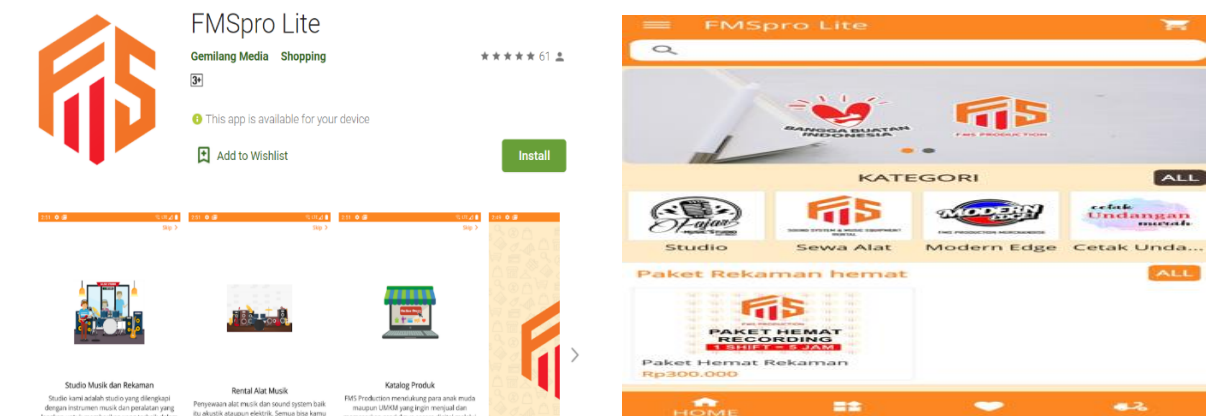
Pada perkembangannya, dengan melihat mayoritas pelanggan adalah kaum muda, maka FMS membangun marketplace secara mandiri, Take a Look at "FMSpro Lite"-
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.carabellijuliet.fajarproduction>



Gambar 10.

Tenan Fajar Mustofa dengan marketplace FMSpro Lite

Pembuatan marketplace FMSpro Lite, ternyata menguntungkan dimasa pandemic covid 19 ini, karena pelanggan dapat memesan/ menyewa studio menggunakan aplikasi, sehingga “prokes” akan terjaga, karena tidak ada antrian. Sangat menarik karena FMS menjadi satu-satunya studio music yang menggunakan aplikasi untuk pemesanan. Sehingga melalui pemasaran digital tersebut FMS masih dapat bertahan dan survive dimasa pandemi covid 19, selain juga persewaan regular. Tampak pada gambar 11



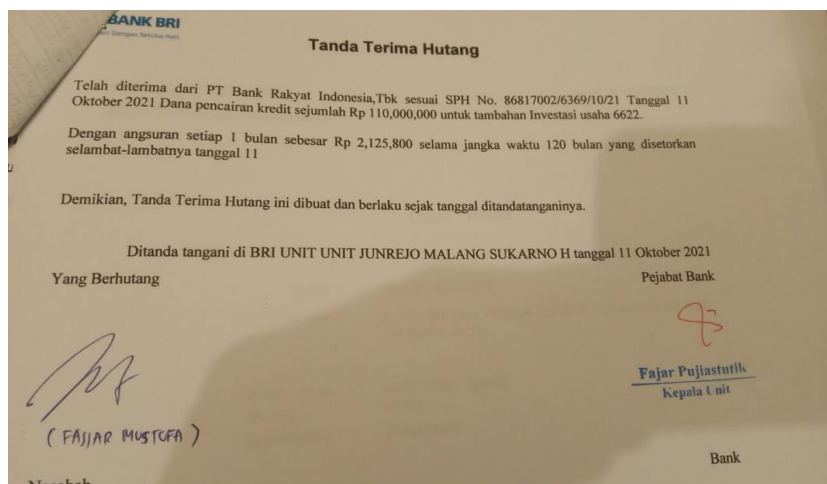


Gambar 11. Tenan Fajar Mustofa dengan modern edge, cetak undangan

Dengan adanya ekosistem ini, akan menjadi solusi terhadap bagaimana FMS meningkatkan kinerja bisnis, dengan dasar dari ekosistem adalah sumberdaya yang saling interkoneksi. kemampuan FMS dalam menemukan sumber daya, berkoneksi, dan mengidentifikasi untuk membangun kekuatan. Hal ini mencontohkan pada perusahaan startup asal Indonesia yang sudah memiliki valuasi yang tinggi dengan didukung oleh sebuah ekosistem yang mendukung, yaitu melalui budaya, kebijakan, dukungan, modal insani, dan pasar.

Sebagai penambahan pelayanan pada pelanggan, juga dikembangkan modern edge, untuk pemesanan kaos-kaos distro bagi anak muda dan cetak undangan dengan berbagai macam kebutuhan dan contoh. Hal ini membangun sebuah ekosistem dari berbagai aktivitas, dan membuka peluang untuk kerjasama dan kolaborasi. “Industri yang serba digital saat ini, FMS harus tetap adaptif untuk menjaga ekosistem.

Dari sisi pembiayaan hampir 70% permodalan FMS dibiayai pendanaan dan kerjasama dengan bank BRI, Bulan oktober 2021 kemarin pinjaman dilakukan top up sejumlah Rp.110.000.000,- yang digunakan untuk investasi usaha, dengan angsuran sebesar Rp.2.125.000 dalam jangka waktu 120 bulan, seperti tampak pada gambar 12



Gambar 12. Tenan Fajar Mustofa dengan pembiayaan BRI

Dengan model organisasi yang sederhana (lihat Gambar 5. Struktur organisasi usaha mikro dalam skala kecil) maka kepemimpinan, tanggung jawab usaha, keputusan usaha masih ditangani pemilik. Manajemen masih bersifat *one man show* untuk mengurangi beban usaha. akan tetapi peran interpersonal dan peran informasional dalam pengambilan keputusan secara praktis telah memperhatikan saran dari bagian dibawahnya yang mebidangi produksi, penjualan maupun pembelian. Hal ini perlahan akan ditingkatkan menjadi organisasi yang maju dan professional dengan tetap tidak mengurangi kehati-hatian dalam berbisnis.

VI. Sinergi dengan Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM)

Dalam rangka mengimplementasikan Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 dan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, dan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi, kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia mengeluarkan kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka. Dalam permendikbud tersebut dijelaskan bahwa terdapat empat amanah kebijakan terkait Merdeka Belajar Kampus Merdeka, yaitu: 1) kemudahan pembukaan program studi baru; 2) perubahan sistem akreditasi PT; 3) kemudahan Perguruan Tinggi Negeri menjadi PTN berbadan hukum; dan 4) hak belajar tiga semester di luar program studi, seperti tampak pada gambar 13.



Gambar 13. Implikasi MBKM Universitas Islam Malang

Kebijakan merdeka belajar kampus merdeka berdasarkan Permendikbud No. 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi pasal 18 menjelaskan bahwa pemenuhan masa dan beban belajar bagi mahasiswa program sarjana atau sarjana terapan dapat dilaksanakan melalui: 1) mengikuti seluruh proses pembelajaran dalam program studi pada PT sesuai masa dan beban belajar; 2) mengikuti proses pembelajaran di dalam program studi untuk memenuhi sebagian masa beban belajar dan sisanya mengikuti proses pembelajaran di luar program studi. Berdasarkan kebijakan tersebut mahasiswa diberikan kebebasan untuk merancang proses pembelajarannya di luar program studi dalam PT sendiri selama 1 (satu) semester atau setara dengan 20 (dua puluh) SKS dan paling lama 2 (dua) semester atau setara dengan 40 (empat puluh) SKS pada program

studi yang sama di PT lain atau program studi yang berbeda di PT lain atau program di luar Universitas Islam Malang meliputi program kegiatan magang/praktik kerja, pembangunan desa/KSMT, asistensi mengajar di satuan pendidikan, pertukaran pelajar, penelitian, kegiatan kewirausahaan, studi/proyek independen, dan proyek kemanusiaan. Pembelajaran dalam Kampus Merdeka memberikan tantangan dan kesempatan untuk pengembangan kreativitas, kapasitas, kepribadian dan kebutuhan mahasiswa.

Kebijakan ini bertujuan untuk meningkatkan link and match antara pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi di perguruan tinggi dengan kebutuhan/pemecahan permasalahan di dunia industri, dunia usaha dan dunia kerja. Kebijakan ini juga bertujuan untuk mendorong mahasiswa dalam menguasai berbagai keilmuan yang selaras dengan kebutuhan pasar kerja.

Program MBKM memberikan kesempatan bagi mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan usahanya lebih dini dan terbimbing; Menanggulangi permasalahan pengangguran yang menghasilkan pengangguran intelektual dari kalangan sarjana dan mewujudkan Wirausaha Mandiri, proses program MBKM kewirausahaan tampak pada gambar 14.



Gambar 14. proses program MBKM kewirausahaan Universitas Islam Malang

Mahasiswa menjadi bagian dari sumber daya manusia yang dapat menjadi tulang punggung pembangunan melalui kemandirian ekonomi bangsa. Mahasiswa juga merupakan bagian dari generasi millennial Indonesia. Berdasarkan panduan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka 2020 (Kemendikbud, 2020) yang mengutip riset dari IDN Research Institute tahun 2019, bahwa 69,1% millennial di Indonesia memiliki minat untuk berwirausaha. Minat dan potensi wirausaha generasi milenial yang besar ini perlu didukung dan difasilitasi melalui tata kelola pendidikan tinggi yang mendukung program kewirausahaan mahasiswa di Universitas Islam Malang. Kebijakan Kampus Merdeka mendorong pengembangan minat wirausaha mahasiswa dengan program kegiatan belajar yang sesuai.

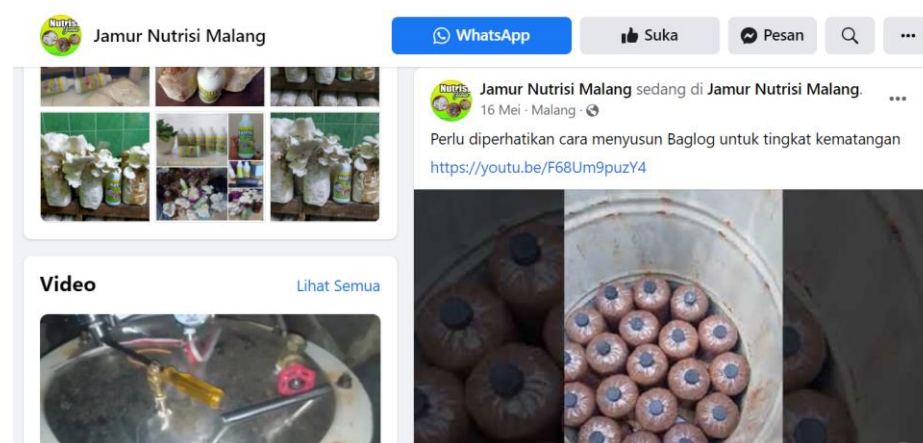
Tujuan Program Kewirausahaan adalah memberikan kesempatan bagi mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan usahanya lebih dini dan terbimbing; dan menanggulangi permasalahan pengangguran yang menghasilkan pengangguran intelektual

dari kalangan sarjana. Dengan MBKM kewirausahaan diharapkan berdampak positif pada pembelajaran kewirausahaan program MBKM. Dengan praktik melalui kemandirian ekonomi dan religious; berani mengambil resiko; berpendidikan dan berpengalaman usaha; percaya diri dan memotivasi, seperti tampak pada gambar 15.



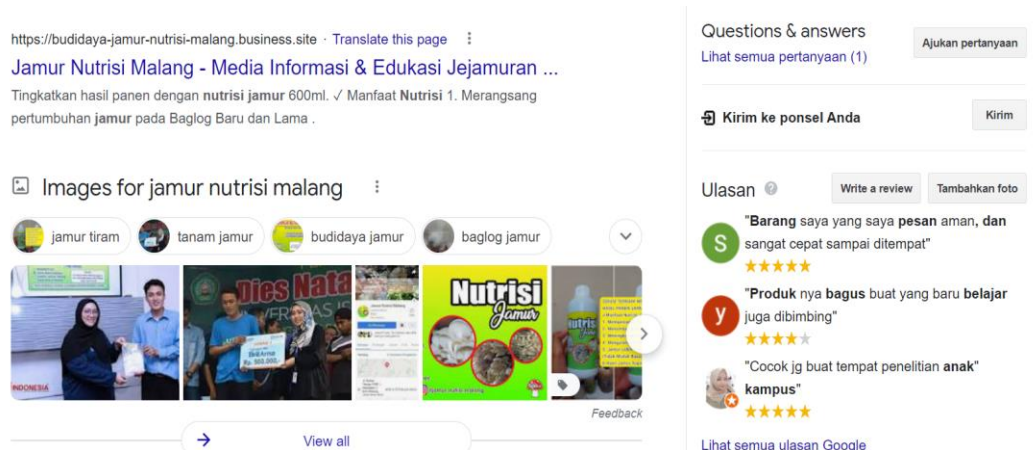
Gambar 15. Dampak Transformasi Pembelajaran Kewirausahaan -MBKM

Dalam memberikan kontribusi pada kampus tenan Dharmayudha melalui usaha jamur nutrisi memberikan Pengetahuan tentang upaya budidaya jamur, diantaranya melalui facebook: <https://www.facebook.com/Jamurnutrisimalang/> Seperti tampak pada gambar 16.



Gambar 16. Cara menyusun Baglog- media jamur

Berikut testimoni dari pelanggan yang menyatakan dibimbing dalam belajar budidaya jamur, seperti tampak pada gambar 17



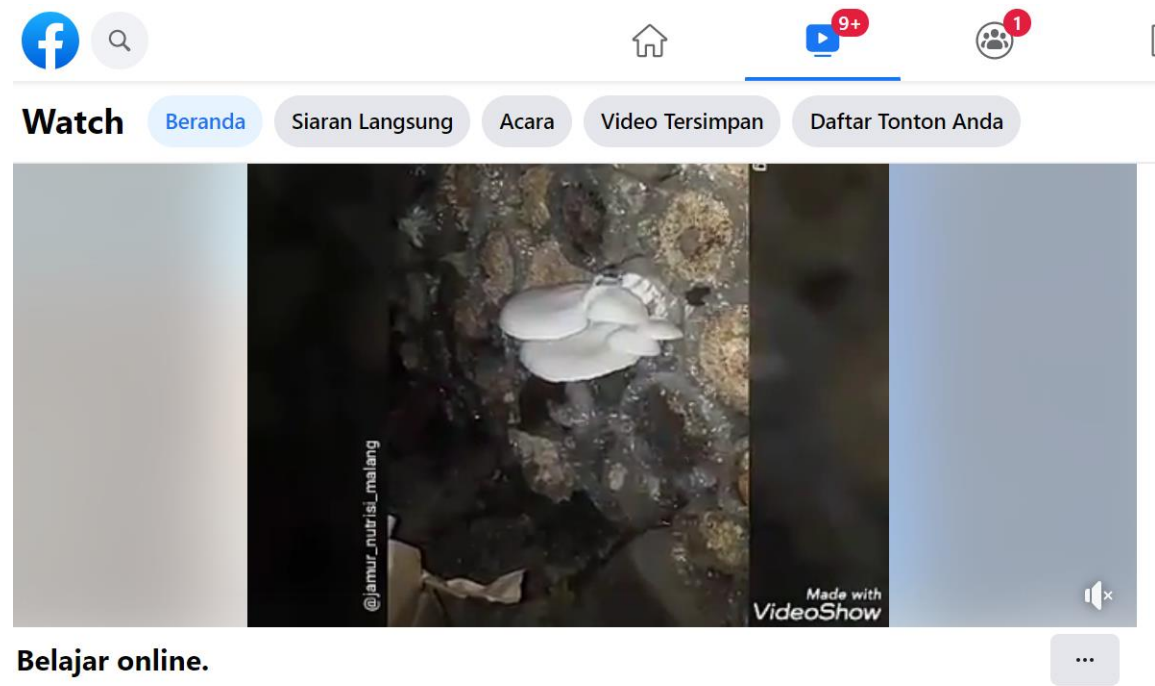
Gambar 17. Testimoni pelanggan atas pembelajaran “jamur Nutrisi”

Beberapa program yang dilakukan oleh tenan Dharmayudha dalam mendukung mahasiswa dalam melakukan mentorship pada mahasiswa penerima beasiswa cendekia Baznas, seperti tampak pada gambar 18.



Gambar 18. Mentorship Dharmayudha, SM- “jamur Nutrisi”

Dimasa pandemi covid 19, praktik MBKM pembelajaran budidaya jamur dilakukan melalui canal facebook dan youtube dari jamur nutrisi, seperti tampak pada gambar 19.



Gambar 19. Belajar online dengan Dharmayudha, SM- “jamur Nutrisi”

VII. Penutup

Dalam rangka perwujudan dari amanat UU Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja dan PP Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, Pemberdayaan Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (K-UMKM}, maka semua sektor usaha diwajibkan untuk terdaftar pada sistem perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik (<https://oss.go.id>) untuk mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB). Dalam kaitannya dengan hal tersebut, maka P2KIB Unisma selaku lembaga mitra telah memberikan bimbingan pengisian OSS dengan *Business Coaching* Materi : "Legalitas Tenan Dalam Rangka Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK, pada tanggal 16 Oktober 2021.

Setelah *Business coaching* juga dilakukan monitoring pada tenan dalam pendaftaran legalitas, sekaligus mendampingi tenant/wirausaha untuk mendaftarkan usahanya baik secara mandiri ataupun bersinergi dengan dinas yang membidang koperasi dan UMKM kabupaten/kota atau Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PLUT-KUMKM). Dimana Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis (P2KIB) Unisma telah memberikan data tenan yang dapat dilakukan pendampingan legalitas kepada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Malang pada tanggal 28 Oktober 2021. Sehingga diharapkan tenan P2KIB Unisma juga telah terdata pada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Malang dan kedepan tenan dapat bersama-sama dengan UMKM Kota Malang berkiprah membangun Kota Malang dan sejahtera bersama masyarakat Kota Malang.