

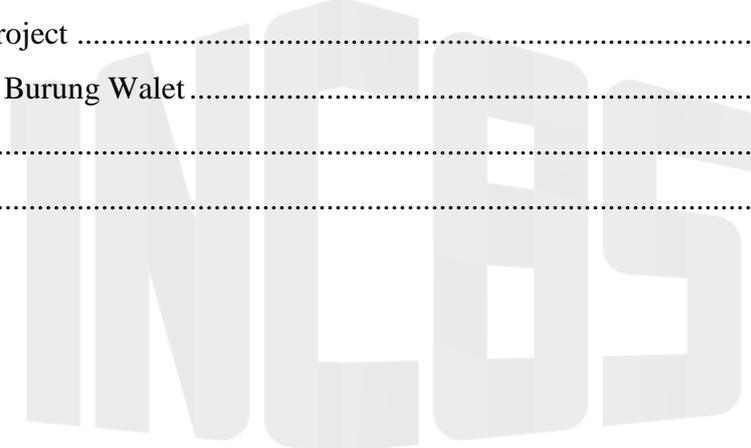
FINAL REPORT

TAHUN 2022

INC.85 ASIA

DAFTAR ISI

Profil INC.85 ASIA.....	2
Struktur lembaga INC.85 ASIA	3
Pelaksanaan program INC.85 ASIA	4
A. Proses utama inkubasi bisnis.....	4
B. Realisasi program INC.85 ASIA.....	5
C. Evaluasi pelaksanaan program	9
Pelaksanaan Program Kelompok Usaha Tenant	11
A. Slora Sebagai Camilan Sehat Berbahan Dasar Aloevera	11
B. Deguri produsen Makanan Ringan Kripik Singkong.....	19
C. Qaribia Project	24
D. Budidaya Burung Walet.....	31
Penutup.....	35
Lampiran	36



INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG

PROFIL INC.85 ASIA

INC.85 Asia adalah sebuah Lembaga Inkubator Bisnis Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang yang didesain untuk mendukung pertumbuhan bisnis startup dengan fokus yang kuat pada pencapaian profitabilitas yang tinggi dan berkelanjutan. INC.85 Asia sejak berdiri telah memperoleh banyak perkembangan prestasi dan juga perkembangan dari model bisnis berdasarkan pada perkembangan teknologi dan kebutuhan tenant. Dalam menjalankan tugasnya, INC.85 mempunyai Visi, Misi dan Tujuan yaitu :

Visi:

Menjadi Inkubator Bisnis yang mampu mencetak wirausaha mandiri berbasis teknologi yang unggul, terpercaya dan berintergrasi.

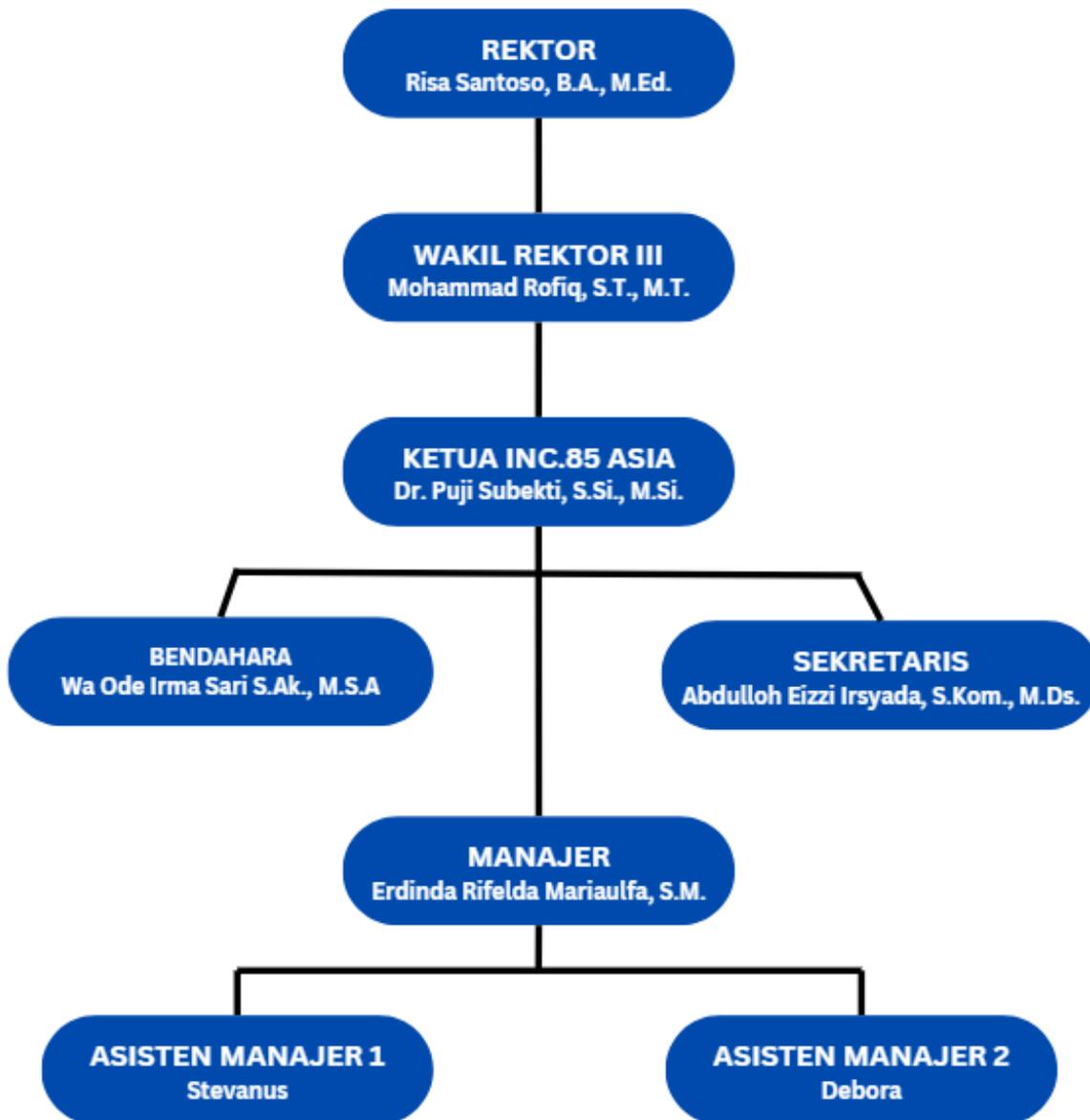
Misi:

1. Memilih dan memfasilitasi calon wirausaha mandiri yang terdiri dari mahasiswa, alumni, dosen dan masyarakat umum berbasis teknologi.
2. Melakukan Inkubasi terhadap tenant untuk menghasilkan produk berbasis teknologi yang berdaya saing.
3. Memperluas jejaring bisnis berbasis teknologi di skala nasional dan internasional.
4. Peningkatan fasilitas inkubasi bisnis teknologi bagi semua elemen.

Tujuan:

1. Menciptakan Wirausaha Mandiri Berbasis Teknologi. Melalui program seleksi dan fasilitasi yang komprehensif, INC.85 Asia ini bertujuan untuk mencetak wirausaha mandiri dari berbagai kalangan, termasuk mahasiswa, alumni, dosen, dan masyarakat umum, dengan fokus pada inovasi teknologi yang unggul.
 2. Menghasilkan Produk Berdaya Saing Tinggi. Melalui proses inkubasi yang terstruktur, INC.85 Asia ini bertujuan untuk mendampingi tenant dalam pengembangan produk berbasis teknologi yang memiliki daya saing tinggi di pasar nasional dan internasional.
 3. Memperluas Jejaring dan Kolaborasi Bisnis Teknologi. INC.85 Asia ini bertujuan untuk memperkuat dan memperluas jejaring bisnis berbasis teknologi, baik di skala nasional maupun internasional, dengan tujuan membuka akses pasar yang lebih luas bagi para tenant.
- Meningkatkan Kualitas Fasilitas dan Layanan Inkubasi. INC.85 Asia ini bertujuan untuk terus meningkatkan kualitas fasilitas dan layanan inkubasi yang disediakan, sehingga mampu mendukung seluruh elemen dalam ekosistem bisnis teknologi untuk berkembang secara optimal.

STRUKTUR KELEMBAGAAN INC.85 ASIA



PELAKSANAAN PROGRAM INC.85 ASIA

A. Proses Utama Inkubasi Bisnis

INC.85 ASIA menjalankan proses utama inkubasi bisnis melalui 3 (tiga) tahapan sub proses bisnis inkubasi yang berurutan dan saling terkait yaitu : Sub Proses Bisnis Pra-inkubasi, Sub Proses Bisnis Inkubasi, dan Sub Proses Bisnis Pasca Inkubasi. Setiap sub proses bisnis inkubasi akan diuraikan secara rinci mulai dari *input* yang digunakan dan *output* yang dihasilkan, serta kegiatan-kegiatan penting yang dijalankan di dalam setiap sub proses bisnis inkubasi. Secara umum proses bisnis utama inkubasi mulai dari gambaran *input* dan *output* proses inkubasi, sarana dan prasarana yang digunakan, beserta kegiatan dan periode waktu setiap sub proses bisnis inkubasi yang dijalankan



Realisasi fasilitas pada sub proses bisnis inkubasi tenant dari awal perjanjian kerjasama sampai jalannya bisnis tenant adalah sebagai berikut :

5. Persiapan Inkubasi : adalah menyiapkan *business development roadmap*, program kerja, aspek legalitas, mempersiapkan kesepakatan-kesepakatan yang diperlukan seperti kesepakatan pembiayaan, status produk yang dihasilkan. royalti, bagi hasil, menyiapkan infrastruktur inkubasi yang diperlukan, dll.
6. Uji Produksi : adalah realisasi fasilitas pengembangan produk berupa pendampingan tenant untuk mempersiapkan peralatan, proses produksi dalam rangka mewujudkan produk tahap 1 (produk contoh).
7. Training dan Mentoring : Lembaga Inkubator Bisnis Teknologi selama proses inkubasi tenant memberikan pelatihan pengembangan bisnis, dan bimbingan berupa mentoring teknologi, pemasaran, keuangan, dan penyusunan rencana bisnis.
8. Pendampingan Sertifikasi : adalah pendampingan pelaksanaan pengujian produk yang diperlukan sesuai ketentuan yang ditetapkan lembaga yang berwenang untuk tujuan proses komersialisasi produk.
9. Uji Konsumen (Alpha Test) : dalam proses pembentukan produk inovatif akhir, tenant wajib melakukan survei & analisa prefensi konsumen terhadap produk tahap1 (pertama)

yang telah dihasilkan. Dari survei ini akan dihasilkan analisa kebutuhan konsumen, yang akan dijadikan dasar dalam membentuk produk tahap selanjutnya yang merupakan produk inovatif akhir. Pada tahap ini, Lembaga Inkubator Bisnis Teknologi berperan membimbing dan mendampingi tenant sampai terlaksananya seluruh kegiatan uji konsumen.

10. Uji Jual (Beta Test) : dalam tahap uji jual, tenant wajib melakukan uji jual terhadap produk inovatif akhir yang dihasilkan, di bawah bimbingan Lembaga Inkubator Bisnis Teknologi. Produk inovatif akhir ini sebelumnya sudah memperoleh sertifikasi (paten, dll). Lembaga Inkubator Bisnis Teknologi juga melakukan promosi dalam bentuk diantaranya keikutsertaan tenant pada pameran-pameran. Pada tahap ini, produk terjual harus disesuaikan dengan target pada rencana bisnis yang telah disusun sebelumnya.
11. Monitoring dan Evaluasi : dilaksanakan monitoring dan evaluasi per tahapan inkubasi pada akhir tahapan inkubasi, dan evaluasi perkembangan bisnis tenant dilaksanakan setiap 6 (enam) bulan, dan jadwal dapat berubah sesuai kondisi yang ada dengan didukung oleh kebijaksanaan pimpinan Lembaga Inkubator Bisnis Teknologi.

B. Realisasi Program INC.85 ASIA

No	Deskripsi program/kegiatan	Kendala	Strategi menghadapi kendala	Capaian program	Dampak program
1	Pendampingan Kewirausahaan				
a	D-Learning Pengelolaan Keuangan Sederhana	Tugas yang diberikan kepada tenant terlalu sulit untuk dikerjakan	memberikan penugasan lain yang sesuai dengan tingkat keuangan bisnis tenant	Tercapai	Tenant dapat mengelola Keuangan Sederhana bisnisnya
b	D-Learning pengetahuan HKI	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-	Tercapai	Tim dalam proses pengurusan hak merek
			larning kapanpun dan dimanapun		
c	D-Learning Meningkatkan Potensi Diri sebagai wirausaha	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-larning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat meningkatkan potensi mengelola bisnis

d	D-Learning Management Social Media	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	mahasiswa dapat mengelola sosial media bisnis
e	D-Learning Merancang Design Produk dan Flyer menggunakan Canva	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	mahasiswa dapat membuat desain falyer dan lainnya secara mandiri
f	D-Learning Foto Produk menggunakan HP	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat membuat foto ptdok dengan alat sederhana
g	D-Learning Strategi Pemasaran (STP & 4P)	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat memahami strategi pemasaran
h	D-Learning Pentingnya Copywriting Untuk Instagram Marketing	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat membuat copywriting yang baik
i	D-Learning Validasi Ide	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui	Tercapai	tenant dapat memvalidasi ide bisnisnya

				platform d-lerning kapanpun dan dimanapun		
	j	D-Learning Design Thinking dalam Penguatan Startup Bisnis	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat menguatkan prototype produk sebelum dipasarkan
	k	D-Learning Business Model Canvas (BMC)	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning	Tercapai	tenant dapat menguatkan BMC bisnisnya
				kapanpun dan dimanapun		
	l	D-Learning Teknik Pemasaran dalam Digital Marketing	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan	Tercapai	tenant dapat meningkatkan digital marketing
				melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun		bisnisnya
	m	D-Learning Pembuatan Laporan Keuangan	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat membuat laporan keuangan sederhana
	n	D-Learning Validasi Produk	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning	Tercapai	tenant dapat memvalidasi produk sebelum dipasarkan

			kapanpun dan dimanapun			
2		Mentoring				
		Utasia	Tidak ada kendala	masing-masing tim melakukan kegiatan mentoring sesuai dengan jadwal dan kesepakatan dengan mentor	Tercapai	tenant dapat meningkatkan skill dalam menjalankan bisnisnya
		Degurih	Tidak ada kendala	masing-masing tim melakukan kegiatan mentoring sesuai dengan jadwal dan kesepakatan dengan mentor	Tercapai	tenant dapat meningkatkan skill dalam menjalankan bisnisnya
		Swift Nest Collagen	Tidak ada kendala	masing-masing tim melakukan kegiatan mentoring sesuai dengan jadwal dan	Tercapai	tenant dapat meningkatkan skill dalam menjalankan
				kesepakatan dengan mentor		an bisnisnya
		Qaribia Project	Tidak ada kendala	masing-masing tim melakukan kegiatan mentoring sesuai dengan jadwal dan kesepakatan dengan mentor	Tercapai	tenant dapat meningkatkan skill dalam menjalankan bisnisnya
3	a	Workshop Pengembangan Wirausaha agar mampu bertahan dan bersaing	Tidak ada kendala	masing-masing tim wajib mengikuti untuk kegiatan workshop	Tercapai	tenant mempunyai bekal untuk bersaing dengan kompetitor yang ada
4	a	Jejaring dengan calon investor dan pengelola	omset belum memenuhi	meningkatkan kinerja dari bisnis tenant	Tercapai	tenant mempunyai jejaring

		kewirausahaan kampus lain	target investor	agar omzet meningkat		yang luas terkait pendanaan
5	a	Pameran prospek usaha tenant di Sasana Budaya (Mini exhibition)	jumlah tenant yang banyak membuat stand diperkecil	memastikan untuk stand dapat dijangkau oleh banyak orang	Tercapai	tenant dapat mengikuti even dalam memasarkan produk
	b	EXPO 2022	lokasi yang kurang memadai saat hujan	membuat bentuk stand agar tetap bisa dijangkau masyarakat walau hujan	Tercapai	tenant dapat mengikuti even dalam memasarkan produk
6	a	Monev kegiatan	waktu yang mepet	mencicil setiap kegiatan dalam jurnal kegiatan bisnis tenant	Tercapai	sebagai evaluasi dalam kegiatan bisnis dalam memperbaiki produknya

C. Evaluasi Pelaksanaan Program

Serangkaian kegiatan pendampingan bisnis tenant di Institut Teknologi & Bisnis Asia Malang berjalan dengan lancar sampai akhir Desember 2022. Semua agenda kegiatan dapat dilakukan dan dievaluasi melalui form evaluasi berikut ini

DESKRIPSI KEGIATAN	Nilai				
	1	2	3	4	5
Pendampingan Kewirausahaan					
D-Learning Pengelolaan Keuangan Sederhana	0	0	0	1	3
D-Learning pengetahuan HKI	0	0	0	0	4
D-Learning Meningkatkan Potensi Diri sebagai wirausaha	0	0	0	0	4
D-Learning Management Social Media	0	0	0	2	2

D-Learning Merancang Design Produk dan Flyer menggunakan Canva	0	0	0	2	2
D-Learning Foto Produk menggunakan HP	0	0	0	0	4
D-Learning Strategi Pemasaran (STP & 4P)	0	0	0	0	4
D-Learning Pentingnya Copywriting Untuk Instagram	0	0	0	0	4
D-Learning Validasi Ide	0	0	0	0	4
D-Learning Design Thinking dalam Penguatan Startup Bisnis	0	0	0	0	4
D-Learning Business Model Canvas (BMC)	0	0	0	0	4
D-Learning Teknik Pemasaran dalam Digital Marketing	0	0	0	0	4
D-Learning Pembuatan Laporan Keuangan	0	0	0	0	4
D-Learning Validasi Produk	0	0	0	0	4
Mentoring	0	0	0	1	3
Workshop Pengembangan Wirausaha agar mampu bertahan dan bersaing	0	0	0	1	3
Jejaring dengan calon investor dan pengelola kewirausahaan kampus lain	0	0	0	1	3
Pameran produk	0	0	0	0	4
Monev	0	0	0	0	4

Pengisian form kegiatan diatas dilakukan oleh perwakilan tim dari setiap tenant.

PELAKSANAAN PROGRAM KELOMPOK USAHA TENANT

A. Slora Sebagai Camilan Sehat Berbahan Dasar Aloe Vera (Teknologi Terapan)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Ovita Berliana	Ketua	Manajemen Produksi
Yusnia Nila Melati	Anggota	Marketing dan Keuangan
Ezra Eldo Supriyanto	Anggota	Desain
Pendamping: Dr. Puji Subekti, S.Si., M.Si		

Ringkasan Eksekutif

Dengan mengacu pada era kenormalan baru yang menyebabkan perubahan pada pola hidup masyarakat seperti pada saat ini, yang mengharuskan mengubah pola kehidupan kearah yang lebih sehat, tentunya hal ini menjadi peluang usaha bagi para pemilik modal usaha untuk memanfaatkan keadaan tersebut. Salah satu usaha yang mungkin layak untuk dijalankan adalah sebuah usaha dibidang makanan ringan yaitu Slora. Usaha ini memiliki dampak dukungan pada usaha-usaha lainnya agar semakin maju dan berkembang.

Makanan ringan sudah banyak di Indonesia tetapi banyak kelemahan dan dampaknya seperti mengandung pengawet, mengandung MSG serta memiliki dampak buruk bagi kesehatan. Selain itu, penggunaan tepung ubi jalar menjadi teknologi terapan dalam proses pembuatan Slora. Hal ini menjadi peluang besar dalam pemanfaatan baik lidah buaya maupun ubi jalar itu sendiri. Bisnis Slora memiliki visi dan misi sebagai berikut:

Visi : Sebagai pelopor dalam menciptakan kebutuhan pangan yang aman dan sehat bagi banyak orang.

Misi :

- Membuat produk inovasi berkualitas dengan bahan lokal.
- Menjaga kualitas produksi sesuai standar yang berlaku.
- Meningkatkan kepercayaan konsumen akan produk.
- Memperkuat sistem pemasaran dengan nilai-nilai kejujuran dan ramah lingkungan.

Dana yang diterima untuk pengembangan Slora sebesar Rp 15.600.000, dan telah terpakai sebanyak Rp. 15.600.000.

Deskripsi Usaha

Slora merupakan konsep makanan pendamping dengan produk akhir berbentuk cookies kering dengan ovortifikasi produk ini juga di lakukan dengan penambahan tepung ubi ungu, yang membantu memenuhi kebutuhan serat dalam tubuh. Produk ini di jual dengan harga Rp.7.000 - 12.000 per pcs. Konsep produk yang kami gagas menggunakan teknologi terapan pada pembuatan tepung ubi sebagai tepung kaya serat serta terintegrasi dengan produk pengembangannya menjadi camilan sehat berupa Slora.

Prototype/Produk Final

Awal dari SLORA sendiri hanyalah sebatas camilan ringan saja. Dan masih hanya sebatas ide untuk tepung ubi jalarnya, sehingga kami belum merealisasikan ide tersebut untuk menjadi teknologi terapan.



Setelah mendapatkan modal pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, kami bisa membeli peralatan teknologi berupa *oven drying* untuk membantu proses pengeringan ubi ungu yang dijadikan tepung. Dan kami dapat menjualnya dengan penawaran 2 produk, yakni slora sebagai camilan lidah buaya dan tepung ubi ungu untuk bahan-bahan tambahan (seperti tepung campuran khusus). Dengan tepung ubi ungu diharapkan juga dapat menjadi bahan baku yang berguna.

Legalitas (BPOM, Sertifikasi, NIB, PIRT, DI)

Sebelum mendapatkan pendanaan dari PENDAMPINGAN BISNIS TENANT kami hanya mendapatkan legalitas berupa NIB saja dengan nomor izin: 2204220027435. Karena keterbatasan informasi dan dana dalam pengurusan berkas.



Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, selain mendapatkan NIB kami telah mendapatkan izin P-IRT dengan nomor pendaftaran: P-IRT 653514010250-27, dan HAKI (menunggu terbitnya sertifikat) dan kami masih mengikuti proses kursus izin BPOM dan halal.

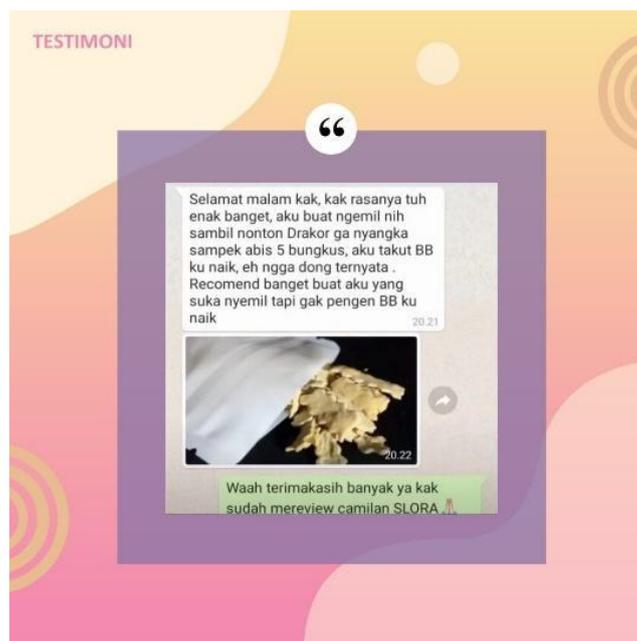

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA
SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN
INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT)
LAMPIRAN PB-UMKU:

1. No Pendaftaran	: P-IRT 63314810295-27
2. Nama IRT	: UTASIA SUDIRNY
3. Nama Pemilik	: ONTA BERLIANA
4. Alamat	: Jl. Soekarno Hatta II, Rimbawan no 10,
5. Provinsi	: JAWA TIMUR
6. Kabupaten/Kota	: KOTA MALANG
7. Kecamatan	: Lumbisari
8. Desa	: Mingsing
9. Jenis Pangan	: Tepung dan Hasil Olahannya
10. Nama Produk Pangan	: Kuku
11. Branding Produk	: Slora
12. Komposisi	: 100% Bumbu, tepung singkong, telur, baking powder, bawang putih, garam
13. Kemasan Primer	: Lain-lain
14. Masa Berlaku Sertifikat	: 27-04-2027
15. Keterangan	

a. Mengikuti Penyelenggaraan Keamanan Pangan
b. Memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPI-IRT) atau hygiene sanitation dan dokumentasi
c. Memenuhi ketentuan label dan iklan pangan olahan.

Pengembangan Produk (Diversifikasi, Pivot (Perubahan Strategi Bisnis), DII)

Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, strategi dalam pengembangan bisnis sudah dapat tertata rapi. Mulai dari menyusun BMC, Pelatihan bisnis digital juga sudah kami peroleh. Karena keterbatasan tenaga, kami membuka sistem pemesanan produk dengan *made by order*, jadi orang-orang yang membeli harus melakukan pemesanan menggunakan DP terlebih dahulu.



Pemasaran

Sebelum terdani kami memiliki rencana strategi pemasaran yang belum terlaksana. Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, rencana strategi pemasaran dapat dilaksanakan dengan baik. Mulai dari kami mempromosikan melalui sosial media kami, mengikuti mini pameran, mengikuti exhibition, seminar digital marketing, mengelola media sosial dan memanfaatkan traffic sosial media yang sedang high, seperti tiktok. Username tiktok kami @sloraloevera yang masih kami bangun brandnya disana. Dari traffic dibawah ini, Iklan terakhir yg digunakan menunjukkan konsumen potensial adalah perempuan.



Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, kami mendapatkan harga jual Rp. 17.000 per 250 gram tepung ubi ungu, dengan laba sebesar 25% dari total biaya. Pemasaran online kami melalui tokopedia dan shopee, serta saat ini masih mencoba untuk memasarkan lewat gojek. Sedangkan pemasaran offline kami, tersedia di kampus pusat institut asia, karena dalam kerja sama mitra malang creative center masih dalam proses pendaftaran.



Omset/Sales

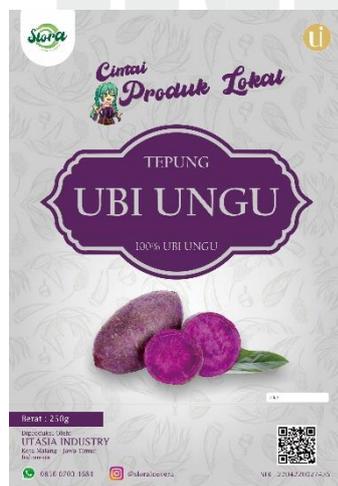
Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, kami mendapatkan harga jual Rp. 17.000 per 250 gram tepung ubi ungu, dengan laba sebesar 25% dari total biaya.

LAPORAN KEUANGAN SLORA 2022											
NO	TANGGAL	URAIAN	Jumlah	DEBET	KREDIT	SALDO	laba	gaji karyawan	laba	gaji	pendapatan bersih
4	27/08/2022		50	Rp 50.000,00		Rp 50.000,00	Rp 5.000,0	Rp 500,00		Rp500,0	Rp 45.000,00
5	16/09/2022		12	Rp 60.000,00		Rp 110.000,00	Rp 6.000,0	Rp 500,00			Rp 54.000,00
6	25/09/2022		25	Rp 125.000,00		Rp 235.000,00	Rp 12.500,0	Rp 500,00			Rp 112.500,00
7	26/09/2022		100	Rp 500.000,00		Rp 735.000,00	Rp 50.000,0	Rp 500,00			Rp 450.000,00
8	01/10/2022	bu mega	25	Rp 125.000,00		Rp 860.000,00	Rp 12.500,0	Rp 500,00			Rp 112.500,00
17	JUMLAH			Rp 860.000,00			Rp 86.000,0	Rp 2.500,00			Rp 774.000,00
18				Rp 200.000,00							

Table SEQ Table * ARABIC 4 Omset Sloa

Sumberdaya

Sebelum terdani kami kurang motivasi untuk mengembangkan diri di berbagai aspek. Sehingga dalam peningkatan sumber daya amat sangat terhambat. Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, kami memiliki motivasi tinggi untuk terus melakukan inovasi dan meningkatkan kompetensi yang kami miliki. Seperti Ezra Eldo yang meningkatkan kemampuannya dalam pembuatan desain kemasan, maskot dan kemasan dari produk tepung ubi ungu slora.



Kami melakukan pengembangan jejaring dengan para tenant lainnya untuk saling memperkenalkan produk dan mendapatkan konsumen yang lebih luas. Untuk mitra sendiri kami telah berhasil mendapatkan MOU dengan petani lidah buaya Nawi. Untuk strategi tenaga kerja sendiri kami berencana membuka cabang produksi di kecamatan Wlingi, kabupaten Blitar dan membuka lowongan pekerjaan untuk pengembangan produktifitas Slora.



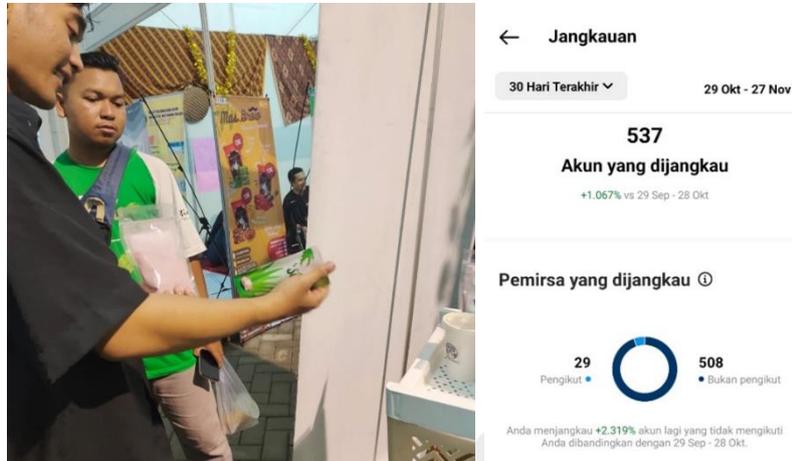
Kerjasama Tim



Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, kami sebagai tim UTASIA INDUSTRY bekerja penuh atas tanggung jawab masing-masing. Kami lebih bisa mencapai tujuan bersama karena kerjasama tim yang baik. Ovita bertanggungjawab sebagai operasional, Ezra Eldo bertanggungjawab sebagai branding dan desain, dan Yusnia bertanggungjawab dalam hal pemasaran dan *customer service*.

Konsumen Potensial

Sebelum terdani konsumen potensial kami hanyalah sebatas sedikit tenant saja yang penasaran. Setelah mendapatkan pendanaan Inkubator Bisnis Asia Malang, konsumen potensial kami mulai meluas, dari orang yang suka makanan ringan, dan orang yang memesan untuk acara besarnya.



Setelah mendapatkan pendanaan dari Inkubator Bisnis Asia Malang, kami mendapatkan keberagaman baik dari calon konsumen dan konsumen potensial kami. Beberapa orang senang dengan tepung ubi yang kami produksi, seperti ibu-ibu rumah tangga yang menjadikannya sebagai bahan campuran kue bolu.



B. Deguri produsen Makanan Ringan Kripik Singkong (makanan dan minuman)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Moch. Aditya Lesmana	Ketua	Manajemen Produksi
Felchis salsabilla	Anggota	Marketing
Havisa Ramadhan Raharjo	Anggota	Desain
Rizka farah	Anggota	Keuangan
Pendamping: Pipit Rosita Andarsari S.E., M.M.		

Ringkasan Eksekutif

Dengan harapan memberikan makanan yang sehat di tengah kritisnya makanan yang rendah bahan kimia maka Dengan adanya produk kami, bisa memberikan pilihan makanan sehat kepada masyarakat, dengan menasar pada sector retail baik offline maupun online. Dengan target pasar sesuai perencanaan awal yaitu di daerah Mojokerto. Dan akan terus mengembangkan ke daerah daerah lain untuk menjadi pelopor makanan ringan yang sehat.

Deskripsi

Isu tentang kesehatan di Indonesia saat ini sedang meningkat, bukan hanya mulai banyak bermunculan jenis penyakit baru akan tetapi kondisi kekebalan tubuh manusia saat ini juga mulai menurun. Hal itu dikarenakan oleh banyak faktor seperti gaya hidup tidak sehat, pola pikir yang salah sehingga mudah stress dan lain-lain. Gaya hidup yang tidak sehat salah satunya adalah mengkonsumsi makanan cepat saji, makanan dan minuman yang banyak mengandung gula dan pengawet yang saat ini memang banyak tersebar di kalangan masyarakat. Banyak juga masyarakat yang akhirnya kembali peduli dan aware terhadap kondisi kesehatan mereka, akhirnya banyak juga kelompok masyarakat yang mulai beralih ke pola hidup sehat termasuk mengkonsumsi makanan, minuman dan camilan sehat. Dilatar belakangi faktor inilah maka ide bisnis ini bermula. Bisnis kripik singkong ini diproduksi dengan menggunakan bahan baku singkong dari petani lokal di daerah kungkuk, Batu, yang diolah dengan cara yang aman.

Produk

Untuk pengembangan produk kami sendiri sudah di aplikasikan, dengan harapan membuat produk lebih di terima oleh masyarakat dan menarik minat pembeli. Untuk pengembangan produk sendiri yang sudah terlaksana adalah kemasanya yang di kembangkan dari awalnya kemasan plastik menjadi kemasan pouch sehingga memberikan penampilan lebih menarik.

Sebelum



Sesudah



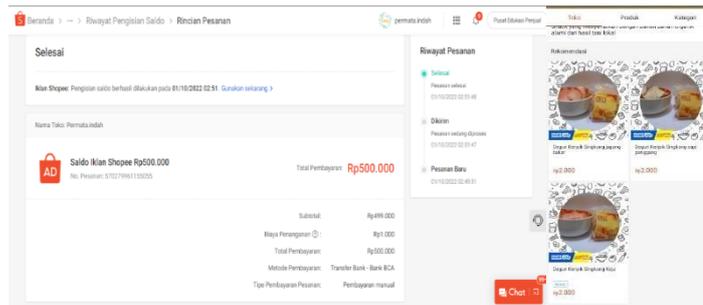
Legalitas

Untuk perijinan sendiri kami untuk saat ini kami sudah memiliki ijin berupa NIB sebagai perijinan awal usaha, untuk pengurusan ijin lainnya, dan untuk P-IRT sendiri masih tahap antrian survey sehingga masih belum bisa terbit.



Pemasaran

Pemasaran kami menggunakan metode online dan offline guna menjangkau lebih banyak pembeli, agar dapat mencapai target yang diinginkan dan bisa menganalisa konsumen terbanyak dari mana sehingga dapat kami evaluasi untuk Langkah kedepannya. Dan juga membuat iklan di media sosial, salah satunya di market place Shopee :



Untuk dapat menjangkau konsumen yang beragam maka kami menaruh produk kami di market place, kemudian broadcast customer menggunakan whatsapp untuk meningkatkan *repeat order*.

Omset

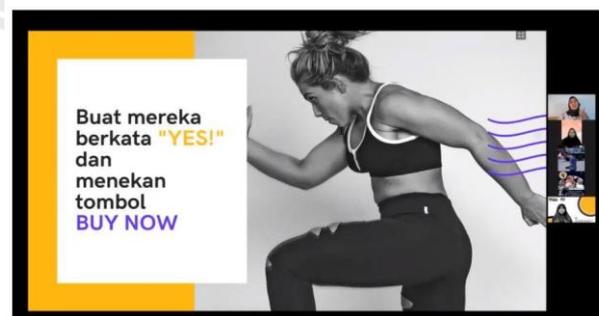
Data penjualan total :

	Var. Keju	Var. Balado	Var. Sapi panggang	Total
September	Rp 565.000	Rp 1.545.000	Rp 1.885.000	Rp 3.995.000
Oktober	Rp 857.000	Rp 3.702.500	Rp 1.000.500	Rp 5.560.000
November	Rp 2.632.000	Rp 1.698.200	Rp 2.170.000	Rp 6.500.200

Sumber daya

Untuk sumber daya sendiri kami telah melaksanakan training skill secara offline maupun online untuk peningkatan kemampuan dalam penjualan, inovasi kemasan, dan pengelolaan keuangan untuk menjadi lebih efisien. sehingga dapat menjalin kerja sama dengan outlet outlet tertentu sebagai mitra berdagang.

6.4. Copywriting



Selama ini kami menggunakan metode pendekatan langsung ke konsumen dan gerai outlet dengan cara mendatangi calon pembeli dan memberikan informasi benefit yang di dapat jika bergabung dengan kemitraan kami.

Kerjasama Tim

Kami membagi tim sesuai dengan job desk masing masing dan kemampuan yang di miliki sehingga mempermudah melakukan pekerjaan dan focus. Dengan pembagian tugas sebagai berikut :

- Moch. Aditya Lesmana
Mengatur jalanya bisnis mulai dari hubungan dengan supplier bahan baku mentah, planning kerja,
- Felchis Salsabilla
Dari fakultas ekonomi dan bisnis program studi manajemen,. Handling untuk proses produksi, dan pengecekan kualitas produksi demi menjamin mutu produk
- Rizka farah dewi
Dari fakultas ekonomi dan bisnis program studi akuntansi. Dengan kemampuan melakukan pencatatan keuangan (mengatur keuangan dari bisnis) dengan menggunakan standar pencatatan Akuntansi yang berlaku umum.
- Havisa Ramadhan
Dari fakultas ekonomi dan bisnis program studi manajemen, memiliki kemampuan untuk melakukan negosiasi dan pemasaran secara online di market place, media social, dan offline ke outlet outlet potensial. Untuk menjalin relasi dengan retailer.

Konsumen Potensial

Untuk konsumen potensial terjadi peningkatan yang lumayan setelah mendapatkan pendanaan:

Sebelum	Sesudah
Online : Tidak ada	Online : terjadi peningkatan penjualan via Whatsapp, Instagram di karenakan promosi yang di lakukan dengan iklan berbayar
Offline : di sector b2b masih menjual di gerai toko kelontong	Offline : bertambahnya produk yang masuk ke sector minimarket lokal dari sebelumnya hanya di toko kelontong

Untuk segmen bertambah dari kalangan pelancong karena masuknya produk di outlet / toko oleh oleh.

Keuangan

Data cashflow Oktober sampai dengan November:

Laporan Penjualan Per Bulan		Margin 35%
September	Rp 3.955.000	Rp 1.384.250
Oktober	Rp 5.560.000	Rp 1.946.000
November	Rp 6.500.200	Rp 2.275.070
Total	Rp 16.015.200	Rp 5.605.320

Data dan Grafik Pendapatan Oktober sampai dengan November:



Data laba Oktober sampai dengan November:

Pendapatan		Rp	16.015.200
Harga pokok penjualan		Rp	10.409.880
Jumlah Pendapatan		Rp	5.605.320
Beban Listrik	Rp	650.000	
Beban ATK	Rp	30.000	
Beban transportasi	Rp	1.200.000	
Beban lain-lain	Rp	-	
Total beban usaha		Rp	1.880.000
Laba bersih		Rp	3.725.320

INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG

C. Qaribia Project Sebagai Solusi Kegiatan Branding UMKM di Kota Malang (Jasa dan Perdagangan)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Riza Imroatul Kamila	Ketua	Manajemen Produksi
Diky Bagus Gumelar	Anggota	Marketing
Andru Bismantha Adwaya	Anggota	Desain
Akbar Diky Yanur Ramadhan	Anggota	Keuangan
Pendamping: Widya Adharyanty R., S.Pd., M.Pd.		

Ringkasan Eksekutif

Pertumbuhan UMKM yang tersebar di kota-kota besar Indonesia terus menunjukkan peningkatan, salah satunya Kota Malang. Kota Malang menjadi kota terbesar kedua di Jawa Timur setelah kota Surabaya atas pertumbuhan UMKM (Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, 2018). Berawal dari banyaknya UMKM yang ada di kota Malang dan memiliki akun sosial media yang tidak dimaksimalkan dengan baik dan minim sekali konten edukatif, maka Qaribia Project hadir sebagai solusi strategi kegiatan branding dalam pembuatan konten, fotografi, video, desain konten untuk *advertising* (iklan).

Tujuan Qaribia Project selain ingin menjadi *partner* UMKM dalam pembuatan konten, kami juga ingin membantu UMKM dari Nasional menuju #GoInternasional dalam mengenalkan produknya. Bekerjasama dengan Media Online, Media Radio, TV dan *content creator* yang ada di Kota Malang, maka kami yakin branding UMKM akan semakin banyak pilihan cara branding

Konsumen Potensial

Karakteristik calon konsumen potensial

- *Laki-laki dan Perempuan*
- *Open Minded*
- Usia 25 - 45 Tahun
- Produk bisnis makanan, *fashion*, kriya dan jasa
- Aktif dalam komunitas
- Bisnis sudah berjalan minimal 2 tahun
- Lokasi di Jawa Timur

Salah satu konten edukatif Qaribia Project di sosial media yaitu *Creativepreneur* sebuah program live instagram yang dilakukan setiap hari Rabu jam 15:00 dan mengundang bisnis owner UMKM menjadi narasumber. Bertujuan menjadi wadah bagi UMKM dalam memperkenalkan produknya sekaligus menjadi strategi branding bagi Qaribia Project.

Deskripsi Usaha

Qaribia Project hadir sebagai solusi branding UMKM dan memberikan layanan unggulan yaitu foto dan video produk yang bisa digunakan sebagai materi promosi. Tujuan awal Qaribia Project ingin meningkatkan branding UMKM agar bisa naik kelas dan memiliki strategi branding yang relevan di zaman sekarang.



Produk

Foto produk yang telah kami kerjakan sebagai berikut:



Foto produk ini merupakan project perdana Qaribia project. Dengan permasalahan klien yang sudah memiliki cafe sejak 2014 dan ingin membuat pembaruan foto produk yang lebih kekinian. Foto berikut merupakan produk dari Mie Tarik.

Foto produk ini adalah klien kami yang baru membuka bisnis usaha Martabak dan minuman segar lainnya. Berikut ini merupakan foto produk dari ice lemon yang kami dedikasikan untuk kebutuhan buku menu dan konten di sosial media.

Legalitas

Legalitas yang sedang kami selesaikan adalah persyaratan untuk perizinan mendirikan CV.



Pengembangan Produk

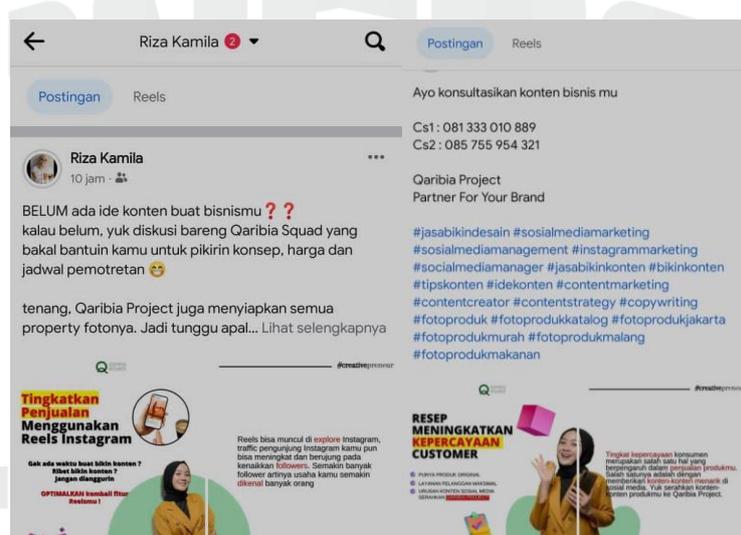
Selain dengan penjualan foto produk, kami juga menawarkan manajemen sosial media instagram. Salah satunya yang pernah kami kerjakan adalah jasa layanan reflexology. Berawal dari bisnis yang baru saja dibangun, kami membantu branding dari desain buku menu dan flyer. Berikut hasil pekerjaan kami

OUR TREATMENT	60'	90'	120'
DRY MASSAGE (Terapi Kering)			
01 Dry Acupressure Massage (Terapi Pijat Kering)	125k	155k	175k
02 Kids Acupressure (Terapi Anak)	115k	135k	155k
03 Foot Reflexology (ReReksi Kaki)	105k	145k	-
WET MASSAGE (Terapi Basah)			
01 Wet Body Massage (Terapi Pijat Basah)	145k	175k	200k
02 Balinese Massage (Terapi Pijat Klas Bali)	155k	185k	210k
03 Kids Body Massage (Terapi Basah Anak)	135k	155k	175k
KAPULAGA REFLEXOLOGY SPECIAL TREATMENT	60'	90'	120'
01 Kerik Massage (Terapi Kerakan)	-	175k	-
02 Pregnancy Massage (Terapi Ibu Hamil)	-	150k	205k
03 Bekam Massage - (Bekam Kering)	175k	-	-
- (Bekam Basah)	-	220k	-
GIFT VOUCHER TREATMENT			
BUY 5 GET 6			
BUY 10 GET 12			
FAVORIT COMBINATION TREATMENT			
COMBINATION MASSAGE 1			
Wet Body Massage & Foot Reflexology			
- 90 minutes : 195k			
- 120 minutes : 225k			
COMBINATION MASSAGE 2			
Wet Body Massage & Foot Reflexology			
- 90 minutes : 195k			
Add 30 min @50k :			
- Ear Candle			
- Body Scrub			
- Totok Wajah			
- Mini Facial			
BEST COMPLETE TREATMENT			
150 minutes : 295k			
- Wet Body Massage			
- Foot Reflexology			
- Body Scrub			
- Totok Wajah			
- Ear Candle			
TREATMENT HERBAL			
120 minutes : 225k			



Pemasaran

Strategi yang kami lakukan memasang iklan online di facebook dan instagram.



Gambar 46 Iklan

Kami juga melakukan penawaran dengan mengirimkan proposal kepada calon klien melalui direct message (DM) di instagram maupun melalui rekan kami di nomer whatsapp.

Omset/Sales

No	Keterangan	Agustus	September	Oktober	November
1	Foto Produk	Rp 500.000	Rp 1.500.000	Rp 500.000	Rp 300.000
2	Manajemen Sosial media		Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	
3	Pemateri Pembuatan video produk				Rp 500.000
	Jumlah	Rp 500.000	Rp 2.500.000	Rp 1.500.000	Rp 800.000

Sumber Daya

Dalam meningkatkan soft skill, maka setiap anggota mengikuti bootcamp sesuai dengan kemampuan yang dimiliki.



Sejauh ini Qaribia Project menambah relasi dan mitra dengan mendatangi kegiatan UMKM yang ada di kota Malang dan memaksimalkan konten video sebagai bentuk dukungan branding.

Kerjasama Tim



Dari anggota lintas prodi, kami bisa saling bekerjasama dengan pembagian tugasnya, prodi manajemen akan melakukan strategi branding dan prodi DKV merealisasikan ide.

Konsumen Potensial

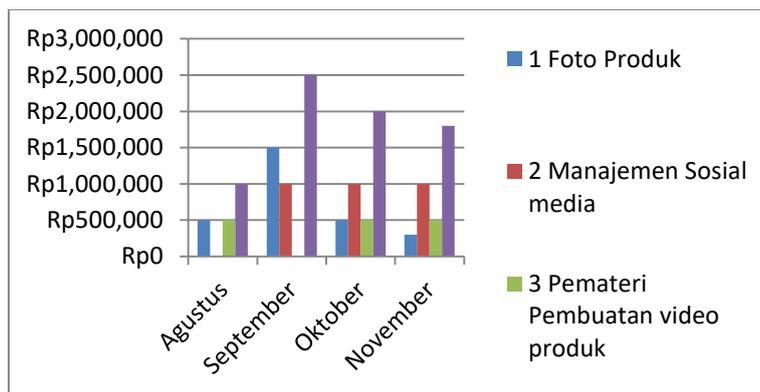
Jumlah konsumen potensial selama 4 bulan sejak mendapatkan pendanaan kami sudah memiliki 20 klien potensial. Keragaman segmen dari klien pemilik bisnis makanan, minuman dan jasa pijat reflexology.

Keuangan

Cashflow

No	Keterangan	Agustus	September	Oktober	November
1	Foto Produk	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp500.000	Rp300.000
2	Manajemen Sosial media		Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp1.000.000
3	Pemateri Pembuatan video produk	Rp500.000		Rp500.000	Rp500.000
	Jumlah	Rp1.000.000	Rp2.500.000	Rp2.000.000	Rp1.800.000

Pendapatan



Laba bersih

No	Keterangan	Jumlah
1	Pendapatan selama Agustus-November 2022	Rp 6.300.000
2	Hpp dan biaya lain-lain 30% dari pendapatan	Rp 1.980.000
3	Laba bersih (Rp 6.300.000 - Rp 1.980.000)	Rp 4.410.000

INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG

D. Budidaya Burung Walet Untuk Menghasilkan Sarang Sebagai Bahan Alami Collagen (produksi / budidaya)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Cindy Geby Nafista	Ketua	Manajemen Produksi
Muhammad Riko Hamdani	Anggota	Keuangan
Ori Mulya Rema Pradana	Anggota	Desain
Pendamping: Mega Mirasaputri Cahyanti S.E., M.M.		

Ringkasan Eksekutif

Permasalahan yang kami alami sejauh ini yaitu mahalnya bahan baku sedangkan untuk harga jual produk kami tergolong murah dan banyak orang-orang yang kurang mengetahui produk kami terbuat dari sarang burung walet disitu munculah permasalahan orang-orang yang minim pengetahuan akan merasa kaget bahwa sarang burung walet bisa dikonsumsi dan memiliki banyak manfaat. Solusinya adalah untuk saat ini sarang burung walet masih dibudidayakan sendiri dan untuk kemudian hari untuk mengatasi kurangnya bahan baku akan terus mengembangkan relasi kemudian solusi kami untuk para calon konsumen yang kurang minat dan merasa jijik dikarenakan sarang burung walet terbuat dari liur burung walet, kita akan mengedukasi dengan memberikan pengetahuan bahwasannya jika kita rutin mengonsumsi maka dapat meningkatkan kesehatan kulit terutama kulit wajah agar terbebas dari keriput akibat penuaan dini. Dari segi kekuatan tim kami tergolong tim yang cukup solid dikarenakan kita sesama tim membagi tugas sesuai jobdesk, apabila terdapat masalah layaknya sebagai tim kita melakukan perundingan yang dapat memberikan dampak positif maupun masalah tim yang sedang terjadi. Untuk program segmentasi pasar yang ingin kami capai yaitu kalangan menengah keatas seperti orang-orang yang sudah memiliki penghasilan tetap dan lebih tepatnya mengarah terhadap pemuda milenial dan ibu rumah tangga. Disisi lain kami juga memiliki pesaing yang cukup kuat, pasalnya produk tersebut sudah memiliki nama sehingga lebih dikenal banyak orang. Dalam segi keuangannya perusahaan kami relatif stabil. Pencapaian tim kami yaitu telah berhasil menjual 100 pcs di setiap bulannya dan untuk kedepannya kami masih berusaha agar produk swift nest collagen dapat dikenal banyak orang.

Deskripsi Usaha

Awal mula bisnis ini berjalan karena saya ingin mengembangkan bisnis sarang burung walet yang sebelumnya hanya sarangnya saja yang dijual, kemudian saya berinisiatif untuk membuat produk yang berhubungan dengan sarang walet namun bisa langsung dikonsumsi dan meminimalisir harga, namun tetap memiliki manfaat dan kelebihannya sendiri. Untuk saat ini usaha saya bergerak di pemasaran online dan mengandalkan word of mouth agar bisnis tetap berjalan, dengan adanya kmi expo yang saya ikuti kemarin saya merasa cukup terbantu untuk proses pengenalan produk saya agar nantinya semakin berkembang. Dampak dari usaha yang saya dirikan ini mendapat respon yang cukup positif dari masyarakat khususnya terhadap

konsumen yang awalnya mencoba kemudian menjadi pelanggan kami, dikarenakan memang produk swift nest collagen memiliki kelebihan yang bisa dirasakan.

Produk



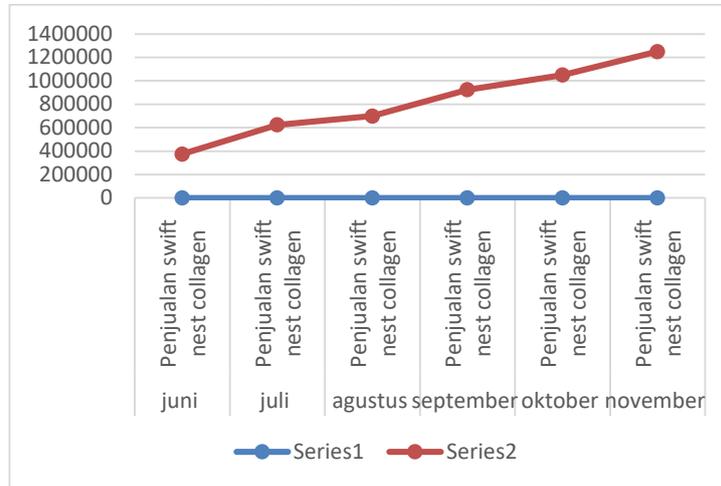
Legalitas

Pengembangan Produk

Dalam melakukan pengembangan produk kami tidak hanya menjual sarang burung walet mentah atau fresh saja tetapi juga menjual produk berupa minuman collagen dari bahan baku utama sarang burung walet yang dikemas lebih ekonomis sehingga bisa langsung dikonsumsi tanpa ribet lagi.

Pemasaran

Strategi yang digunakan yaitu melalui sosial media antara lain ig ads,shopee,fb ads dan untuk saat ini karena produk swift nest collagen sudah mulai banyak yang mengetahui jadi selain menggunakan strategi pemasaran diatas kami juga mulai menerapkan strategi pemasaran melalui word of mouth.Berikut adalah grafik penjualan dari produk swift nest collagen :



Dalam melakukan pengembangan pemasaran kami melakukan pemasaran menggunakan media sosial dan menggunakan jasa endorsment.

Sumber Daya

Dalam melakukan peningkatan kompetensi ada beberapa langkah yang kami gunakan yaitu, packaging, pelatihan bisnis pengolahan sarang burung walet, pelatihan bimtek keuangan, pelatihan pembuatan NIB, dan pelatihan skill secara professional. Dalam meningkatkan pengembangan mitra kami bekerja sama dengan para petani burung walet, percetakan , dan pabrik gelas kaca seperti jar.

Kerjasama Tim

Dalam perusahaan kami yang memproduksi swift nest collagen setiap anggota didalam tim sudah memiliki tugas dan fungsi masing-masing sesuai yang telah di sepakati bersama.

Konsumen Potensial

Konsumen potensial kami yaitu lebih memfokuskan pada kalangan menengah keatas dikarenakan harga yang sudah ditetapkan tergolong lumayan mahal, selain itu konsumen kami lebih berfokus pada orang-orang yang memiliki problem pada kulitnya karena salah satu manfaat dari produk kami yaitu untuk mengatasi kerut pada wajah.

Keuangan

Cash Flow

Laporan Arus Kas Juli – November 2022

A. Aktifitas Oprasional

Alur Kas Masuk

- Omset Penjualan Rp. 5.000.000

Alur Kas Keluar

- Perlengkapan Rp. 10.745.000

Alur Kas Masuk Rp. 5.000.000

Alur Kas Keluar Rp. 10.745.000 –

Rp. 5.745.000

Jadi Kas Dari Aktivitas Oprasional Adalah Rp.5.745.000

B. Aktivitas Investasi

Alur Kas Masuk –

Alur Kas Keluar

- Peralatan Rp. 4.775.000

C. Aktivitas Pendanaan

Alur Kas Masuk

- Dana Hibah PENDAMPINGAN BISNIS TENANT Rp. 15.700.000

Alur Kas Keluar

Kas Dari Aktivitas Pendanaan Rp. 15.700.000

Saldo Kas Juli – November 2022 Rp. 5.180.000

Pendapatan

Pendapatan yang kami peroleh setiap bulannya yaitu Rp. 950.000

Laba Bersih

Laba bersih Juli – November 2022 Rp. 5.180.000

PENUTUP

Demikian laporan akhir kegiatan Inkubator Bisnis Institut Asia Malang tahun 2022 ini kami buat. Semoga laporan ini dapat diterima dan dapat bermanfaat bagi kita semua. Tidak lupa kami ucapkan syukur kepada Tuhan YME karena atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan laporan kemajuan perguruan tinggi ini. Tidak lupa pula kami ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut membantu dalam pembuatan laporan kemajuan ini.

Semoga laporan akhir ini dapat diterima oleh semua pihak. Segala saran dan kritik yang membangun sangatlah kami harapkan dari semua pihak, karena kami menyadari bahwa laporan kemajuan kami masih jauh dari kata sempurna. Saran dan kritik tersebut semoga dapat menjadi acuan atau pelajaran bagi kami semua untuk dapat menjadi lebih baik lagi dihari esok. Atas segala waktu dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

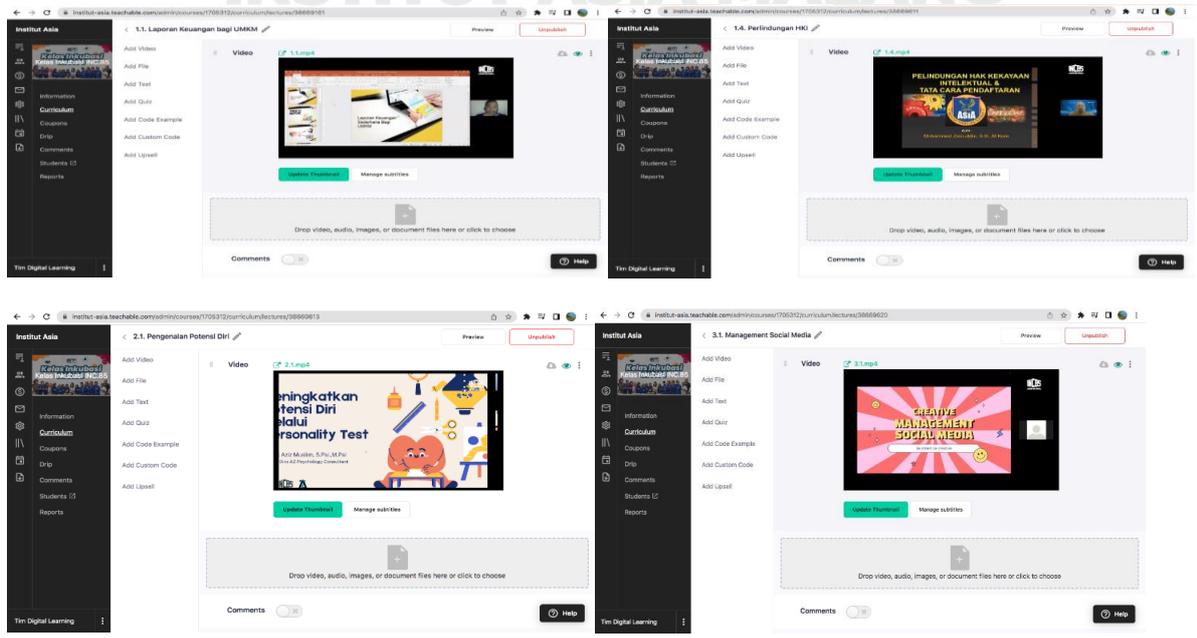


LAMPIRAN

Editing Video Pembelajaran / Inkubasi melalui D-Learning



Hasil Upload di D- Learning



Workshop Pengembangan Wirausaha agar mampu bertahan dan bersaing



Pameran produk usaha tenant



Detail Produk Tim Pendampingan Bisnis Tenant



INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG

Jejaring dengan calon investor



Mentoring



Expo Surabaya 2022



INCLAS
INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG