

FINAL REPORT

TAHUN 2023



INKUBATOR BISNIS ASIA MALANG | INBIS.ASIA.AC.ID



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
Pelaksanaan Program Kelompok Usaha Tenant	11
A. BakoelPokat.id	11
B. Sadich.....	15
C. CV Comp Net Indonesia	17
D. Kulino	20
E. Ufly	22
F. Lonely Art Clay	23
G. Plantap.....	25
H. Quickbowl.....	27
Penutup	30
Lampiran	31

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:

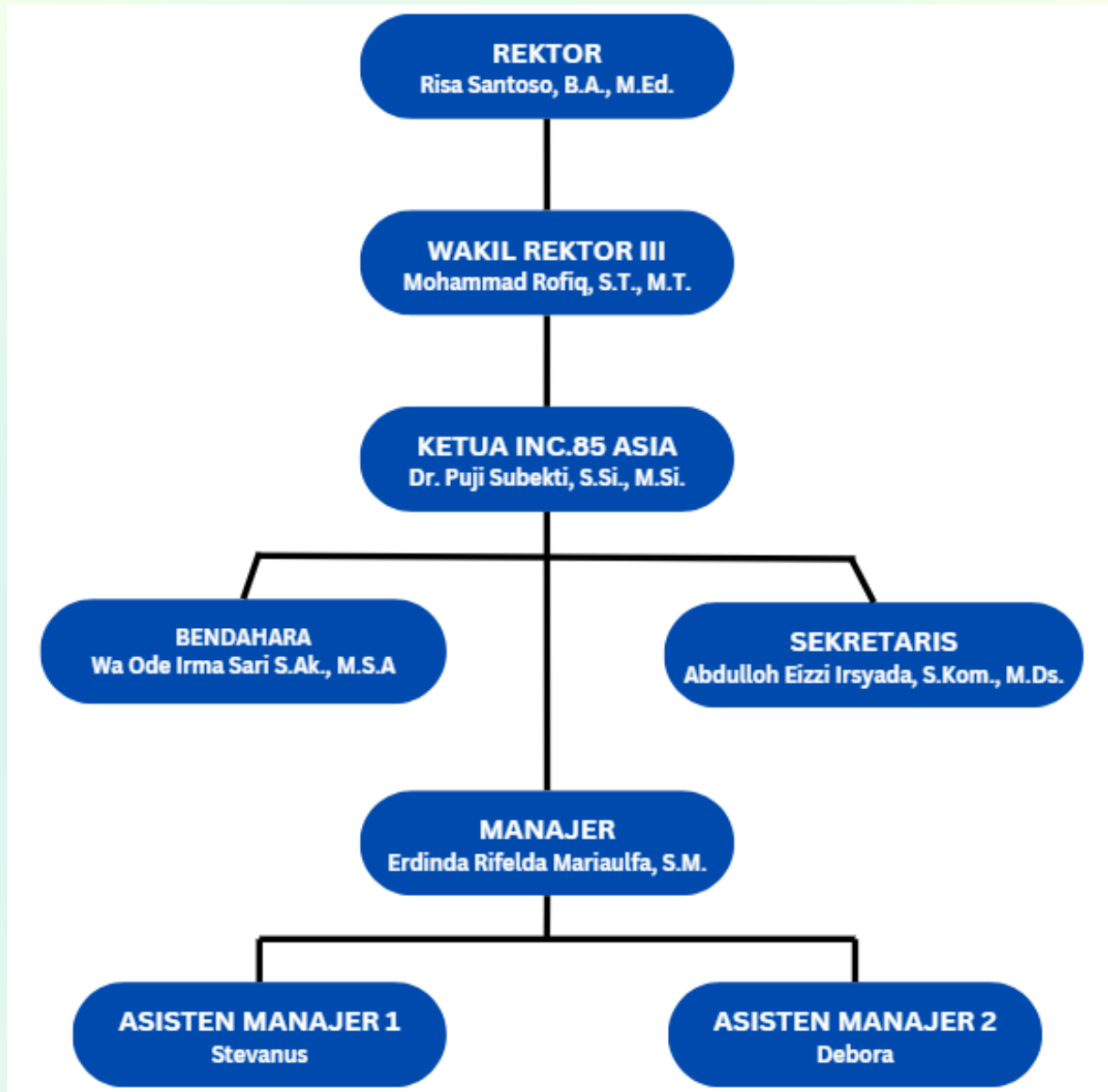
1. Memilih dan memfasilitasi calon wirausaha mandiri yang terdiri dari mahasiswa, alumni, dosen dan masyarakat umum berbasis teknologi.
2. Melakukan Inkubasi terhadap tenant untuk menghasilkan produk berbasis teknologi yang berdaya saing.
3. Memperluas jejaring bisnis berbasis teknologi di skala nasional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

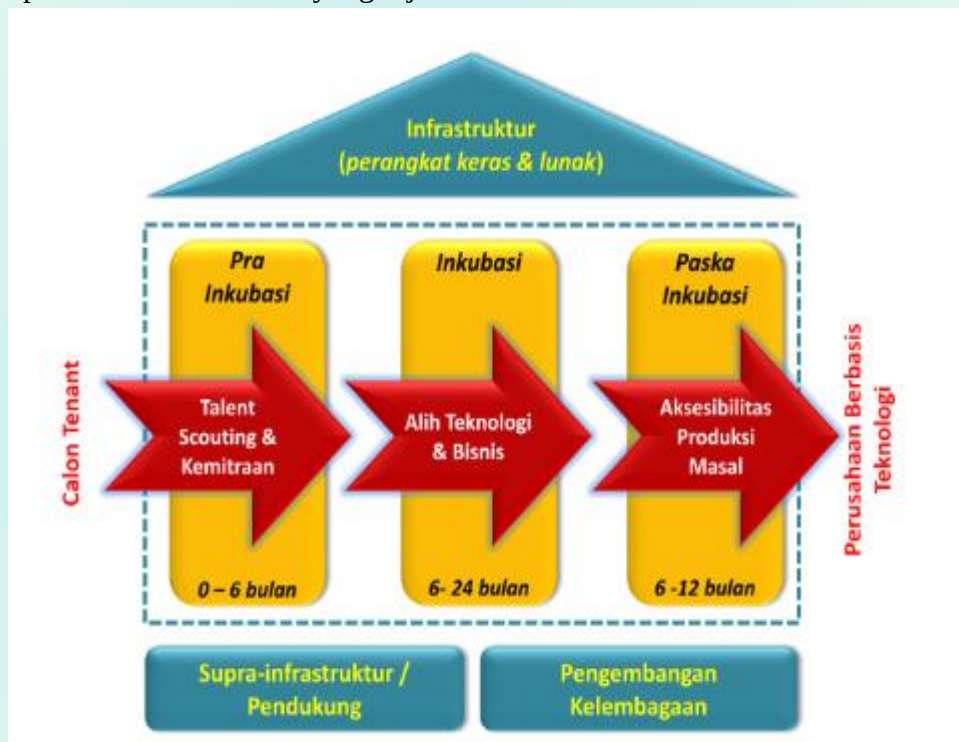




PELAKSANAAN PROGRAM INC.85 ASIA

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





B. Realisasi Program INC.85 Asia

- Mentoring

Dalam upaya memberikan dukungan semangat kewirausahaan di kalangan Tenant, kami mengadakan mentoring usaha yang bertajuk “Mentoring Usaha Program Tenant Wirausaha 2023”. Program ini bertujuan untuk memberikan dukungan, bimbingan, dan inspirasi kepada para Tenant yang ingin mengembangkan ide bisnis yang mereka rintis secara berkelompok. Mentor yang terlibat dalam program ini adalah para profesional dengan pengalaman yang luas dalam bidang kewirausahaan. Para mentor membagikan pengetahuan, pengalaman, dan wawasan mereka kepada tim-tim Tenant, sehingga dapat membantu Tenant menghindari kesalahan umum yang sering dilakukan dalam merintis bisnis tim mereka.

a. Kendala

Dalam melakukan mentoring bisnis terdapat beberapa kendala yaitu lokasi bisnis Tenant yang berbeda-beda sehingga lokasi mentoring perbulan masing-masing tim Tenant bisnis berbeda dan beberapa tim dilakukan di lembaga inkubator bisnis. Sesekali mentor melakukan survey terhadap bisnis Tenant untuk mengetahui perkembangannya. Selain itu jika situasi tidak memungkinkan untuk saling bertemu dalam kegiatan mentoring maka dilakukan secara daring. Setiap tim melakukan pendampingan dengan masing masing mentor.

b. Strategi Menghadapi Kendala

Dalam menghadapi kendala Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang melakukan tindakan yaitu menyediakan ruangan khusus untuk mentoring masing-masing tim Tenant wirausaha. Sedangkan bagi mentor dan tim yang berhalangan untuk melakukan kegiatan mentoring secara luring di beberapa waktu disediakan link zoom untuk kegiatan mentoring.

c. Capaian Program

Sesuai dengan program pendampingan yang dilakukan di Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang maka capaian yang didapatkan adalah terjadinya program mentoring terhadap masing-masing tim Tenant penggerak bisnis setiap bulan. Minimal yang dilakukan adalah sekali dalam sebulan. Namun kegiatan mentoring yang dilakukakan melebihi dari target karena antusias Tenant dalam melakukan kegiatan mentoring

d. Dampak Pelaksanaan Program

Kegiatan mentoring mempunyai dampak positif dalam Pendampingan Bisnis Tenant diantaranya yaitu yang pertama proses bisnis Tenant berjalan sesuai target capaian di proposal. Kedua, Tenant dengan mudah mendapatkan pendamping dalam berbisnis. Ketiga, Tenant mendapatkan ilmu baru dalam pengelolaan bisnisnya.



- **Operasional Workshop (Menjalankan Bisnis agar Profitable dan Sustainable)**

Menghadirkan acara unik dan inspiratif, 'Cari Cuan dari Hobby' merupakan salah satu agenda Workshop yang dirancang khusus untuk para Tenant binaan Inbis Asia. Dalam acara ini, kami mengundang pemateri seperti Rafli yang merupakan Pebisnis yang sangat bagus serta Mohammad Rizal yang merupakan Pelaku bisnis dan narasumber terkenal untuk berbagi kisah, strategi, dan wawasan tentang bagaimana mengubah hobi menjadi sumber pendapatan yang menguntungkan. Diadakan di ruang playground Inbis Asia, acara ini menawarkan sesi interaktif, workshop praktis, dan panel diskusi yang mendalam, memberikan peluang bagi peserta untuk belajar langsung dari para pakar dan juga mengembangkan jaringan profesional mereka. 'Cari Cuan dari Hobby' adalah kesempatan emas bagi siapa saja yang ingin menggali potensi bisnis dari kegemaran mereka dan menjadikan hobi tidak hanya sebagai kegiatan santai, tapi juga sumber pemasukan yang menjanjikan.

a. Kendala

Acara ini awalnya dijadwalkan untuk diselenggarakan secara langsung (offline) pada liburan semester genap, di mana suasana kampus biasanya lebih santai dan Tenant tidak memiliki beban terhadap pembelajaran lainnya. Namun, terjadi sebuah perubahan yang tidak terduga. Karena beberapa Tenant sedang berada di rumah mereka (kampung halaman di luar kota) masing-masing, panitia terpaksa melakukan penyesuaian. Sehingga, acara yang tadinya direncanakan berlangsung secara offline, diubah menjadi format hybrid. Penyesuaian ini dibuat agar semua Tenant, termasuk mereka yang berada jauh dari kampus, dapat tetap berpartisipasi.

Namun, perubahan mendadak ini membawa dampak tersendiri. Salah satunya adalah pada workshop yang menjadi salah satu bagian penting dari acara tersebut. Workshop yang sebelumnya dirancang untuk interaksi tatap muka, menjadi kurang interaktif karena harus disesuaikan dengan format hybrid. Ini menjadi tantangan tersendiri bagi para pemateri dan peserta, yang harus beradaptasi dengan cara berkomunikasi dan berinteraksi yang baru. Meskipun demikian, panitia berusaha keras untuk memastikan bahwa semua peserta tetap mendapatkan pengalaman belajar yang berharga dan interaktif, meskipun dalam format yang berbeda dari rencana awal.

b. Strategi menghadapi kendala

Adanya kendala yang telah disebutkan di atas, untuk itu panitia pelaksana berupaya untuk menjadikan kegiatan ini sebagai hybrid, artinya berlangsung secara tatap muka namun yang tidak bisa hadir dapat mengikuti agenda tersebut secara daring melalui aplikasi Zoom Meeting.

c. Capaian Program

Melalui kegiatan webinar, Kelompok Tenant penerima pendampingan bisnis tenant akan memiliki kesempatan untuk belajar dari para ahli dan praktisi bisnis yang berpengalaman. Mereka akan mendapatkan wawasan tentang inovasi bisnis, pengembangan produk, dan kewirausahaan sosial.



d. Dampak pelaksanaan program

Terlaksana workshop bagi Tim Tenant pendampingan bisnis tenant menjalankan bisnis agar profitable dan sustainable dilakukan oleh 2 pemateri dengan pokok bahasan berbeda dan saling bersinergi.

- Jejaring dengan Investor

Jejaring dengan Investor" adalah sebuah kegiatan yang dirancang untuk membuka peluang kolaborasi antara para tenant Inbis Asia, termasuk di antaranya adalah pada penerima hibah PENDAMPINGAN BISNIS TENANT dengan calon investor potensial yang merupakan mitra dari Inbis Asia. Kegiatan ini akan meliputi sesi pitching, di mana para tenant akan mempresentasikan ide dan model bisnis mereka, diikuti dengan sesi networking yang memungkinkan interaksi langsung antara tenant dan calon investor. Kegiatan ini juga akan menyediakan panel diskusi dan workshop tentang strategi pengembangan bisnis dan tips mendapatkan investasi, dengan pembicara dari kalangan pengusaha sukses dan investor berpengalaman.

a. Kendala

Sebagai sebuah inkubator yang beberapa kali telah mengadakan acara seperti ini, tentunya ada beberapa kendala yang telah diprediksi sebelumnya dan sangat umum sekali terjadi. Adapun kendala tersebut seperti kesulitan dalam mencocokkan kebutuhan tenant dengan minat calon investor sering kali menjadi hambatan dalam dunia bisnis. Hal ini diperparah dengan persiapan tenant yang belum matang dalam mempresentasikan ide bisnis mereka. Kondisi ini menciptakan sebuah jurang pemisah antara apa yang dicari oleh investor dan apa yang ditawarkan oleh tenant. Akibatnya, banyak peluang bisnis yang berpotensi menguntungkan terlewatkan karena kurangnya kejelasan dan persiapan dalam penyampaian konsep bisnis yang sebenarnya. Sehingga, dalam kegiatan yang diikuti oleh 20 tim yang mendaftar, cuman ada 2 tim yang memiliki kesempatan didanai oleh investor.

b. Strategi menghadapi kendala

Untuk mengantisipasi kendala yang telah disebutkan di atas, Inbis Asia juga telah mempersiapkan beberapa hal sebelum acara ini berlangsung, seperti di antaranya ialah melakukan riset dan profiling terhadap investor guna mencocokkan dengan kebutuhan dan potensi tenant. Langkah ini tidak hanya membantu dalam mengidentifikasi investor yang tepat, tetapi juga dalam menyesuaikan pendekatan tenant agar lebih sesuai dengan preferensi dan minat investor tersebut. Selain itu, penyelenggaraan workshop dan mentoring pra-acara menjadi kunci dalam mempersiapkan tenant untuk membuat pitch berikut pitch deck-nya agar lebih efektif. Workshop ini membekali mereka dengan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk menyampaikan ide bisnis mereka dengan cara yang menarik dan meyakinkan. Mentoring juga memberikan kesempatan bagi tenant untuk menerima umpan balik dan saran perbaikan, sehingga mereka dapat memperbaiki presentasi mereka sebelum berhadapan langsung dengan investor. Kombinasi dari riset investor yang mendalam dan persiapan tenant yang matang menjadi faktor penting dalam menciptakan kesesuaian antara kebutuhan tenant dan minat investor.



c. Capaian Program

Adapun capaian dari terselenggaranya kegiatan ini ialah di antaranya;

- a. Pembentukan hubungan yang berpotensi menghasilkan investasi dan kemitraan.
- b. Peningkatan keterampilan dan kepercayaan diri tenant dalam mempresentasikan bisnis mereka.
- c. Pembukaan akses ke jaringan dan sumber daya yang lebih luas bagi tenant.
- d. Meningkatnya kredibilitas dan visibilitas inkubator bisnis sebagai pusat inovasi dan kewirausahaan.

- Pelatihan Video Produk

Pelatihan Video Produk adalah sebuah program pelatihan yang ditujukan untuk memberikan keterampilan kepada para tenant inkubator bisnis dalam membuat video produk berkualitas. Kegiatan ini akan mencakup sesi teori dan praktik tentang teknik pengambilan gambar, editing, penulisan skrip, dan strategi pemasaran melalui video. Para peserta akan dibimbing langsung oleh pemateri yang merupakan profesional di bidang produksi video. Program ini bertujuan agar para tenant dapat secara efektif menggunakan video sebagai alat pemasaran untuk meningkatkan daya tarik dan jangkauan produk yang dimilikinya.

a. Kendala

Peserta yang sebagian besar notabene bukan merupakan Tenant dari prodi Desain Komunikasi Visual menjadikannya sering mengalami kesulitan dalam memahami materi yang disampaikan oleh pemateri. Hal ini diperburuk oleh kurangnya peralatan atau software editing yang memadai. Selain itu, mereka yang belum berpengalaman seringkali kesulitan mengaplikasikan teori ke praktik. Kendala lain adalah durasi pelaksanaan yang tidak cukup untuk pelatihan yang lebih mendalam.

b. Strategi menghadapi kendala

Untuk meningkatkan efektivitas pelatihan pembuatan video produk, maka langkah yang bisa dilakukan oleh Inbis Asia yakni; pertama, menyediakan materi dasar sebagai prasyarat sebelum pelatihan. Kedua, mempersiapkan peralatan dasar dan menunjukkan software editing yang terjangkau serta ramah penggunaan bagi orang awam. Ketiga, mengadakan sesi mentoring, baik individual maupun dalam kelompok kecil, untuk praktik langsung. Serta menyiapkan jadwal pelatihan yang fleksibel dengan modul online untuk pembelajaran mandiri, memudahkan peserta belajar sesuai dengan waktu mereka.

c. Capaian Program

Adapun capaian dari terselenggaranya kegiatan ini ialah di antaranya;

- a. Tenant memperoleh keterampilan dalam membuat video produk yang menarik dan efektif.
- b. Peningkatan kualitas konten pemasaran visual tenant.
- c. Tenant lebih mandiri dalam membuat materi promosi untuk produk mereka.
- d. Peningkatan penjualan dan jangkauan pasar bagi produk tenant melalui pemasaran video.

d. Dampak Pelaksanaan Program

Sedangkan dampak yang diharapkan pada kegiatan ini, di antaranya ialah;

- a. Meningkatnya daya saing dan visibilitas produk-produk tenant di pasar.



- b. Tenant menjadi lebih adaptif dan inovatif dalam strategi pemasaran digital mereka.
- c. Mendorong pertumbuhan ekonomi digital di kalangan usaha rintisan.
- d. Memperkuat ekosistem kewirausahaan dengan meningkatkan keterampilan digital para pelaku usaha.

- **Pameran Produk**

Pameran Produk adalah sebuah event yang bertujuan untuk menampilkan dan mempromosikan produk-produk yang dikembangkan oleh tenant Inbis Asia. Kegiatan ini mencakup berbagai stan yang memamerkan produk, demonstrasi langsung, serta sesi interaktif antara para tenant dan pengunjung. Pameran ini juga menghadirkan sesi networking, seminar tentang pengembangan produk dan pemasaran, serta kesempatan untuk tenant mendapatkan umpan balik langsung dari konsumen dan stakeholder lainnya.

a. Kendala

Kesulitan utama dalam penyelenggaraan acara pameran produk seperti ini ialah sering kali terletak pada mengundang pengunjung dan memastikan partisipasi yang cukup. Selain itu, demi kenyamanan pengunjung serta peserta pameran, logistik dan pengaturan layout tempat stand pameran juga menjadi perhatian khusus bagi Inbis Asia, mengingat keterbatasan tempat yang dimiliki.

b. Strategi Menghadapi Kendala

Untuk meningkatkan partisipasi dalam sebuah acara, tiga strategi utama yang telah dipersiapkan Inbis Asia selaku panitia kegiatan Pameran Produk: pertama ialah melakukan promosi intensif melalui berbagai media, khususnya media sosial, untuk meningkatkan kesadaran akan datangnya pengunjung. Kedua, merancang sebuah workshop pra-pameran untuk membantu peserta mempersiapkan presentasi dan stan mereka secara lebih efektif. Terakhir ialah menyiapkan side event menarik untuk mendorong lebih banyak pengunjung datang ke area pameran.

c. Capaian Program

Adapun capaian dari terselenggaranya kegiatan ini ialah di antaranya:

- a. Tenant mendapatkan kesempatan untuk memperkenalkan produk mereka kepada khalayak luas.
- b. Meningkatnya kesadaran dan visibilitas produk-produk tenant Inbis Asia di mata publik.
- c. Pembukaan peluang bisnis baru, termasuk kemitraan, penjualan, dan kolaborasi.
- d. Mendapatkan umpan balik berharga dari konsumen dan stakeholder yang bisa digunakan untuk perbaikan produk.

d. Dampak pelaksanaan program

Sedangkan dampak yang diharapkan pada kegiatan ini, di antaranya ialah:

- a. Meningkatkan kredibilitas dan reputasi inkubator bisnis dan tenant-tenannya di sektor industri terkait.
- b. Mendorong inovasi dan peningkatan kualitas produk melalui interaksi dan umpan balik langsung.
- c. Membangun jaringan yang lebih luas antara tenant dengan konsumen, investor, dan partner bisnis.



- d. Memberikan kontribusi positif pada ekosistem kewirausahaan lokal dan regional.

- **MONEV**

Kegiatan monitoring dan evaluasi ini dirancang untuk menilai bagaimana pendanaan telah digunakan oleh tenant dengan baik, bijak sesuai dengan yang tercantum pada proposal bisnisnya. Termasuk di antaranya ialah dilakukan peninjauan laporan keuangan, pengecekan dokumentasi, wawancara dengan ketua serta anggota kelompok Tenant, dan penilaian terhadap kemajuan proyek atau inisiatif yang dibiayai serta disesuaikan dengan proposal yang sebelumnya telah diajukan. Tujuan utamanya adalah untuk memastikan bahwa dana tersebut digunakan secara efisien dan efektif sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

a. *Kendala*

Beberapa kendala yang dihadapi pada saat kegiatan Monitoring dan Evaluasi ini ialah;

- a. Ketidaklengkapan atau ketidakteraturan laporan keuangan dari beberapa tenant.
- b. Kesulitan dalam menilai dampak langsung dari penggunaan dana terhadap barang atau jasa yang telah dibelanjakan.
- c. Potensi ketidaksesuaian penggunaan dana dengan rencana pada proposal yang diajukan.

b. *Strategi menghadapi kendala*

Berdasarkan kendala tersebut, maka Inbis Asia telah menyiapkan beberapa strategi guna mengantisipasinya, seperti di antaranya ialah;

- a. Memberikan pelatihan dan panduan tentang laporan keuangan yang baik kepada tenant.
- b. Mengembangkan kriteria dan metrik yang jelas untuk menilai dampak dan kemajuan.
- c. Berkoordinasi dengan para pendamping Kelompok guna memantau ketepatan dalam penyerapan anggaran pendanaan yang telah diterima.

c. *Capaian Program*

Kegiatan monitoring dan evaluasi oleh para tenant inkubator bisnis di Institut Asia Malang diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional dan mendorong inovasi serta adaptasi strategi bisnis para kelompok Tenant penerima pendanaan tersebut. Proses ini juga untuk memperkuat kolaborasi, membangun kredibilitas para tenant, serta mengembangkan keterampilan manajemen, yang mana sangat penting untuk pertumbuhan berkelanjutan bisnis. Selain itu, feedback yang diperoleh juga berperan penting dalam meningkatkan efektivitas program inkubasi yang diselenggarakan oleh Inbis Asia.

d. *Dampak pelaksanaan program*

Adapun dampak yang diharapkan pada kegiatan monitoring dan evaluasi ini, di antaranya ialah;

- a. Meningkatkan kepercayaan pemerintah dan masyarakat terhadap inkubator bisnis Institut Asia Malang berikut para tenant-tenantnya.
- b. Memastikan bahwa dana pemerintah yang didapat dapat digunakan untuk maksud yang benar dan menghasilkan dampak positif bagi para penerima pendanaan serta lingkungan sekitarnya.



PELAKSANAAN PROGRAM KELOMPOK USAHA TENANT

A. BakoelPokat.id (Budidaya)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Maulana Baktiar Ramadhan	Ketua	Manajemen Produksi
Adhitya Setiawan	Anggota	Marketing dan Desain
Sarah Azizah	Anggota	Keuangan
Pendamping: Abdulloh Eizzi Irsyada, S.Kom., M.Ds.		

Ringkasan Eksekutif

BakoelPokat.id merupakan suatu Intelektual Properti yang dimiliki dari 3 Tenant Institut ASIA Malang. Berawal dari kesenangan salah satu Tenant yang tertarik dengan dunia holtikultura dan keresahan dalam pemanfaatan produk holtikultura khususnya buah alpukat. Selama ini buah alpukat sering dianggap remeh karena memang harganya yang lumayan mahal dan sebagai pekebun pemsaranproduk ini yang sulit dikarenakan harganya yang bisa dikatakan mahal.

Deskripsi Usaha

BakoelPokat.Id didirikan pada 28 februari 2023, sebelum adanya BakoelPokat.Id ini sudah ada perkebunan alpukat milik Maulana Baktiar Ramadhan sejak tahun 2019. BakoelPokat.Id ini mengembangkan perkebunan holtikultura buah alpukat di Kecamatan Kepanjen, Kabupaten Malang. Memiliki luas lebih kurang 500 m² dan ditanami 100 pohon alpukat dengan mayoritas varietas unggulan dari malang, yaitu alpukat pameling. Selain alpukat, ada juga pohon durian yang ditanam disela-sela pohon alpukat, namun tetap focus dari BakoelPokat.Id adalah buah alpukat, beberapa varietas ditnam mulai dari alligator, miki, markus, florida, kelud, sab034, both7, dan nikol.

Saat ini BakoelPokat.Id dikelola oleh 3 Tenant Institut ASIA Malang dan mengupayakan penambahan lahan-lahan baru untuk ditanami beberapa varietas unggulan yang ada di Indonesia. Seiring berkembangnya waktu, BakoelPokat.Id semakin di kenal oleh beberapa orang, karena keunikan dan keistimewaan buah alpukat lokal malang yaitu alpukat pameling itu sendiri. Dalam perkebunan ini juga memakai beberapa sumber daya manusia yang ada disekitar perkebunan, dimana dapat mengurangi angka pengangguran yang ada. Selain itu, perkebunan ini akan dijadikan sebagai kebun wisata dimana akan menambah dan meningkatkan pendapatan daerah.



Konsumen Potensial

Siapa saja pelanggannya:

1. Wisatawan yang berkunjung ke Kota Malang.
2. Pedagang buah alpukat dan pedagang yang memerlukan buah alpukat untuk bahan baku pembuatan dagangannya.

Apa alasannya:

1. Wisatawan, karena Kota Malang merupakan kota pariwisata, hal ini menjadi peluang yang dapat mengangkat buah lokal sebagai buah tangan khas Malang.
2. Membantu pedagang dalam mendapatkan bahan yang berkualitas tinggi dan harga yang terjangkau.

- **Segmentasi**

1. Demografis

Segmentasi demografis buah alpukat yaitu untuk semua kalangan masyarakat, terutama pecinta buah alpukat.

2. Geografis

Disesuaikan dengan negara pelanggan yaitu Indonesia yang menyebarkan berbagai daerah, khususnya di Pulau Jawa.

3. Psikologis

Diposisikan sebagai buah yang sangat dicari bagi para pecinta alpukat.

4. Perilaku

Disesuaikan dengan perilaku semua pelanggan dari kelas bawah sampai kelas atas agar semua lapisan masyarakat dapat menikmati buah alpukat.

- **Targeting**

1. Pemasaran

Target utama yang disasar yaitu pedagang dan pebisnis makanan yang ingin mendapatkan buah kualitas tinggi dengan harga terjangkau. Selain itu, pengguna *instagram* dan toko daring (*shopee* dan *tokopedia*). Dapat juga untuk masyarakat juga dapat menikmati buah ini tanpa harus mengeluarkan biaya yang banyak.

2. Pendistribusian

Saluran Distribusi dengan menggunakan toko sebagai tempat mengantarkan produk langsung ke konsumen dan juga bisa diantar untuk jumlah produk yang banyak, yang juga menggunakan layanan pengantaran produk langsung dari produsen ke konsumen dengan menggunakan motor atau mobil box di sekitar Malang maupun Jawa Timur.

- **Positioning**

1. Produsen alpukat lokal pilihan
2. Memiliki daging buah yang tebal
3. Menggunakan bibit pilihan agar mendapat hasil panen berkualitas
Mampu menjawab kebutuhan wisatawan sebagai oleh-oleh.



Produk

Buah-buahan merupakan *perishable goods* sehingga tidak bisa disimpan dalam jangka waktu yang terlalu panjang, sehingga buah-buahan yang belum terjual dapat rusak dan menjadi kerugian. Produk utama dari Bacoelpukat.id adalah buah alpukat mentega lokal yang langsung dijual tanpa diolah lagi ke konsumen. Untuk mengatasi kerusakan dan kerugian maka Bacoelpukat.id memiliki cara dengan membuat dan mendistribusikan buah alpukat mentega yang sudah dikupas dan dikemas. hal ini juga menjadi penambahan variasi produk yang dijual oleh Bacoelpukat.id.



Pemasaran

Dengan menggunakan sistem pemasaran secara langsung kita menawarkan produk kita kepada pedagang dan pebisnis sebagai supplier dan tentu saja kepada wisatawan yang datang langsung ke kebun. Tidak lupa kita juga memaksimalkan media sosial untuk menarik perhatian pengguna media sosial dan sekaligus memperkenalkan Bakoelpukat.id langsung kepada masyarakat yang lebih luas dengan cara promosi dan sosialisasi.



Kuangan

Selama ini sumber pendapatan perusahaan penulis dari hasil :

1. Laba penjualan Bacoelpukat.id menjadi sumber pendapatan paling utama
2. Ongkos kirim menjadi sumber pendapatan kami yang kedua

Hal ini dikarenakan jauhnya lokasi usaha dengan calon konsumen. Kami menetapkan harga pengiriman bagi pelanggan yang pembeliannya tidak langsung datang ke lokasi usaha kami.



Sehingga dalam proses penetapan harga kirim, kami akan sesuaikan dengan permintaan penggunaan jasa pengiriman dan jarak lokasi usaha dengan jarak penyedia jasa kirim.

HASIL PRODUKSI DALAM 1 KEBUN

	PRODUKSI PER POHON (kg)	JML POHON PRODUKSI (%)	HARGA JUAL	TOTAL
Tahun 1	0	0	0	0
Tahun 2	0	0	0	0
Tahun 3	5	50%	20.000	15.625.000
Tahun 4	25	70%	20.000	109.375.000
Tahun 5	60	80%	20.000	300.000.000
Tahun 6	100	90%	20.000	562.500.000
Tahun 7	125	90%	20.000	703.125.000





B. Sadich (Budidaya)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Dinar Aprilia	Ketua	Desain dan Marketing
Chindi Setyawan	Anggota	Keuangan
Sagita Dika Maharani	Anggota	Manajemen Produksi
Pendamping: Dr. Puji Subekti, S.Si., M.Si		

Ringkasan Eksekutif

Saat ini permasalahan yang kami hadapi terbatasnya lahan karena berkembangbiakan cacing sangat cepat sehingga membutuhkan tambahan lahan. Tiap bulan, antara cacing kecil dan induknya harus dipisah agar pertumbuhan cacing kecil bisa berkembang dengan baik. Solusinya bisa menggunakan rak tumpuk.

Kekuatan tim kami, sudah berjalan dengan baik. Semua anggota telah bekerja dengan maksimal di bidangnya masing-masing. Meskipun berawal dari pertemanan yang baik, tim kami tetap membuat perjanjian hitam diatas putih untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

Segmentasi dalam pemasaran cacing ditujukan untuk supply kolam pemancingan, untuk penderita sakit tipes, untuk pengembangannya akan digunakan untuk masker wajah bagi wanita maupun pria usia 18 tahun sampai 28 tahun yang mempunyai masalah di kulit wajah

Deskripsi Usaha

Sadich merupakan usaha mengembangkan cacing lumbricus rubellus sebagai bahan dasar utama. Sadich menyediakan berbagai macam produk seperti cacing hidup, cacing kering maupun cacing bubuk. Cacing bubuk bisa diolah menjadi masker wajah karena dapat menyembuhkan jerawat dan gatal-gatal. Usaha ini memiliki fokus pada keberlanjutan dan keberagaman produk serta memberikan kontribusi positif pada industri kecantikan yang ramah lingkungan karena berasal dari hewani.

Konsumen Potensial

1. Jumlah Konsumen Potensial

Saat ini kami mensupply kebutuhan cacing basah untuk kolam pemancingan, karena rata-rata tempat pemancingan membutuhkan cacing yang lumayan banyak.

2. Ukuran Pangsa Pasar

Semakin memahami mengenai persaingan dengan kompetitor. Strategi yang dilakukan yaitu mengambil celah yaitu dengan cara mensupply customer dengan target calon customer yang membutuhkan cacing basah, cacing kering maupun cacing bubuk. Kedepannya akan memperluas pangsa pasar sendiri dengan membuat produk masker



dengan target market anak muda milenial terutama perempuan, sebelumnya harus diberikan tester terlebih dahulu. Dengan demikian, perempuan tersebut akan memperluas lagi pemasaran kepada teman-teman sebayanya. Hal ini ditunjukkan dari jumlah calon customer yang mengalami peningkatan.

Produk

Sudah bisa menjalankan usaha sesuai dengan ide yang telah kami rencanakan sebelumnya. Kami mulai budidaya cacing sendiri dan bisa membeli peralatan yang dibutuhkan untuk budidaya, sudah bisa produksi dan dikemas, untuk pemasaran sudah berani menggunakan sosial media karena stock masker bubuk nya terjamin. Untuk perihal investor masih belum ada. Konsumen didapatkan dari informasi mulut ke mulut dan iklan melalui sosial media.

Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung dengan mendesain berbagai media promosi. Promosi yang kami lakukan dengan menggunakan instagram, facebook dan whatsapp. Pendapatan terbesar yang diperoleh dari penjualan cacing basah.

Dikarenakan hasil lab dari produk utama berupa masker wajah masih belum keluar, kami hanya mempromosikan cacing basah dan cacing kering. produk dari cacing basah dan cacing kering sudah dipertimbangkan HPP, mendistribusikan dan mempromosikan melalui media offline dan online.

Kerjasama Tim

Kekuatan tim kami, sudah berjalan dengan baik. Semua anggota telah bekerja dengan maksimal di bidangnya masing-masing. Meskipun berawal dari pertemanan yang baik, tim kami tetap membuat perjanjian hitam diatas putih untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

Keuangan

Laporan Laba Rugi

Sadich Masker Cacing			
LAPORAN LABA RUGI			
Periode Oktober-November 2023			
Pendapatan dari penjualan			
Penjualan			Rp 7,850,000
Penjualan Bersih			
Harga pokok penjualan		Rp 5,565,500	
Laba Kotor			Rp 2,284,500
Beban Operasional Penjualan			
Biaya listrik dan air bulan oktober & november	Rp	113,000	
Biaya pengiriman	Rp	175,000	
Total Beban Operasional Penjualan		Rp 288,000	
Laba Bersih			Rp 1,996,500



Arus Kas

Sadich Masker Cacing			
LAPORAN ARUS KAS			
Periode Oktober-November 2023			
Kas dari Kegiatan Operasional			
1. Penerimaan Kas dari penjualan	Rp	7,850,000	
2. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp	5,565,500	
3. Pengeluaran Kas untuk Operasional Lainnya	Rp	-	
4. Pengeluaran Lainnya	Rp	288,000	
Kas bersih dari Kegiatan Operasional		Rp	1,996,500
Total Kas Bersih			Rp 1,996,500

Pendapatan

Pendapatan selama bulan oktober - november senilai Rp7.850.000

Laba Bersih

Laba bersih yang kami dapatkan Rp 1.996.500,-

C. CV Soft Komp Net Indonesia (Jasa dan Perdagangan)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Khoeroni	Ketua	Lead Programmer
Fajar Budi Kurniawan	Anggota	Full Stack Programmer
David Galih	Anggota	Marketing dan Desain

Ringkasan Eksekutif

Usaha kami, CV Soft Komp Net Indonesia, berfokus pada penyediaan solusi kreatif dan inovatif dalam pembuatan website dan aplikasi mobile. Kami memahami bahwa banyak perusahaan dan individu menghadapi tantangan dalam menciptakan kehadiran online yang efektif dan menarik.

Dengan fokus pada kepuasan pelanggan, kami telah berhasil menyelesaikan sejumlah proyek dan membangun reputasi positif di pasar. Kami bertujuan untuk terus memperluas jangkauan kami dan menjadi mitra pilihan untuk kebutuhan pengembangan web dan aplikasi mobile. Dengan komitmen kami terhadap inovasi dan pelayanan pelanggan yang unggul, CV Soft Komp Net Indonesia siap membawa pengalaman digital yang luar biasa kepada klien-klien kami.

Deskripsi Usaha

CV Soft Komp Net Indonesia adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembuatan website dan aplikasi mobile. Perusahaan ini mulai beroperasi pada bulan Juni 2020 dengan tujuan untuk memberikan solusi teknologi bagi para pelanggan yang ingin memiliki website dan aplikasi mobile yang berkualitas dan profesional. Sebagai perusahaan yang baru berdiri, CV Soft Komp Net Indonesia memiliki visi untuk menjadi perusahaan terpercaya dan terkemuka dalam industri teknologi di Indonesia. Untuk mencapai visi tersebut, perusahaan ini

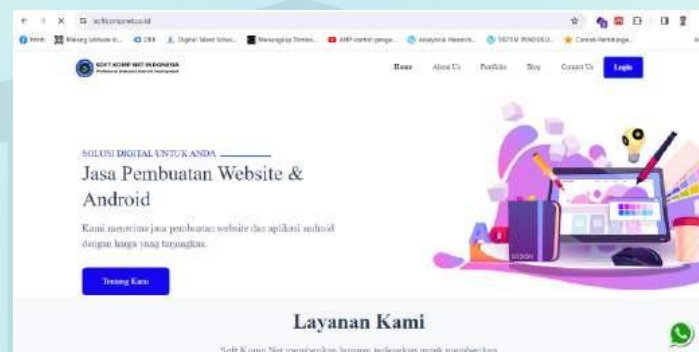


telah melakukan berbagai upaya, seperti mengumpulkan tim yang terdiri dari profesional dan ahli di bidangnya serta melengkapi diri dengan peralatan dan teknologi terbaru.

Sejak awal berdirinya, CV Soft Komp Net Indonesia telah melayani berbagai jenis klien, mulai dari individu, startup, hingga perusahaan besar. Selain itu, perusahaan ini juga melayani berbagai jenis proyek, seperti pembuatan website bisnis, e-commerce, hingga aplikasi mobile untuk berbagai platform. Pada tanggal 25 September 2021, CV Soft Komp Net Indonesia resmi mendapatkan legalitas dan pengakuan dari pemerintah Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan ini telah memenuhi persyaratan dan standar yang ditetapkan oleh pemerintah dalam menjalankan bisnis di Indonesia.

Konsumen Potensial

Setelah mengikuti kegiatan Pendampingan Bisnis Tenant ini, kami melakukan promosi melalui Facebook Ads, Google Ads dan kami memiliki domain khusus perusahaan yaitu <https://softkompnet.co.id> sehingga lebih meyakinkan calon pelanggan.



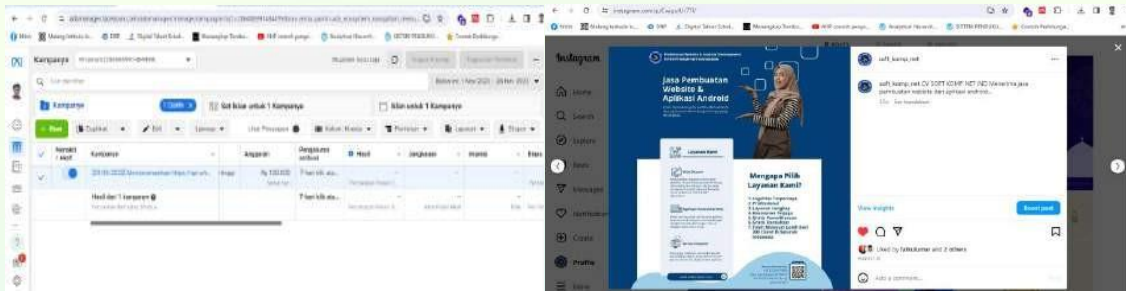
Produk

Selama periode kegiatan pendampingan bisnis tenant, usaha kami fokus mengembangkan produk yang di request oleh PT Denta Group Sejahtera Malang, dimana kami diminta untuk pengembangan produk untuk fitur pembayaran pelanggan wifi, melihat data pelanggan yang jatuh tempo dan sistem blokir otomatis ketika pelanggan belum membayar tagihan.



Pemasaran

Strategi pemasaran setelah mendapatkan pendanaan pendampingan bisnis tenant yaitu menggunakan Facebook Ads, Instagram Ads dan Google Ads untuk menggaet pelanggan baru. Kami juga membuat konten yang menarik di Instagram maka akan menjadi daya tarik tersendiri untuk calon pelanggan dan menggunakan domain khusus perusahaan untuk lebih meyakinkan calon customer.



Keuangan

CV SOFT KOMP NET INDONESIA Laporan Arus Kas Periode Januari 2023 S/d Oktober 2023

Arus Kas Kegiatan Operasional

Penerimaan Kas dari Pelanggan	Rp. 75.410.000
Pembayaran Kas dari Pemasok dan Karyawan	Rp. 20.000.000
Beban Gaji	Rp. 2.587.500
Beban Listrik dan Internet	Rp. 6.500.000
Beban Sewa	Rp. 1.357.000
Beban Perlengkapan kantor	Rp. 2000.000
Beban Penyusutan	
Beban Lain-lain	Rp. 3500.000
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Operasional Kas dan Setoran Khusus	<u>(Rp.35.944.500)</u>
Akhir Periode	Rp. 39.465.500

CV SOFT KOMP NET INDONESIA Laporan Laba Rugi Periode Januari 2023 S/d Oktober 2023

Pendapatan	
Pendapatan dari jasa	Rp. 70.000.000
Pendapatan lain-lain	Rp. 5.410.000
Total Pendapatan	Rp. 75.410.000
Beban usaha:	
Beban Gaji	Rp. 20.000.000
Beban listrik dan internet	Rp. 2.587.500
Beban sewa	Rp. 6.500.000
Beban perlengkapan kantor	Rp. 1.357.000
Beban Penyusutan	Rp. 2000.000
Beban lain-lain Total Beban	Rp. 3500.000
Labarugi Bersih	Rp. 35.944.500
	Rp. 39.465.500



D. Kulino (Bisnis Digital)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Adinda Nur Aisyah Putri Pratama	Ketua	Manajemen Produksi
Agus Nuri Fadli	Anggota	Marketing
Febrianto Kristian	Anggota	Programmer platform kulino
Pendamping: Dr. Puji Subekti, S.Si., M.Si		

Ringkasan Eksekutif

Kulino merupakan sebuah platform kelas online untuk belajar memasak. Melihat minat Masyarakat Indonesia terhadap dunia kuliner cukup tinggi, lahirlah kulino sebagai media atau platform yang memungkinkan setiap orang untuk belajar memasak dengan mudah dan praktis hanya dari rumah saja dan tidak menutup kemungkinan dapat meningkatkan ekonomi customer yang membeli kelas di platform kulino, karena kami juga memberikan arahan bagaimana menjual produk yang sudah di buat.

Usaha ini dimulai pada bulan Maret 2023 dengan target market pertama yaitu ibu-ibu yang ingin membuat kue lebaran sendiri dan pada saat itu kelas pertama dari kulino yaitu membuat kue nastar mendapatkan respon positif dari peserta yang sudah membeli kelas tersebut.

Deskripsi Usaha

Kulino memberikan kesempatan bagi pengguna untuk meningkatkan keterampilan memasak mereka, dengan biaya yang lebih terjangkau daripada kelas memasak tradisional. Selain itu, platform kelas masak kami juga dapat membantu membuka peluang bisnis bagi para chef lokal yang ingin memperluas jangkauan dan mencapai pasar yang lebih luas.

Visi:

Menjadi pusat utama pembelajaran memasak digital yang menginspirasi dan memfasilitasi komunitas global dalam mengembangkan keterampilan kuliner kreatif dan mendalam.

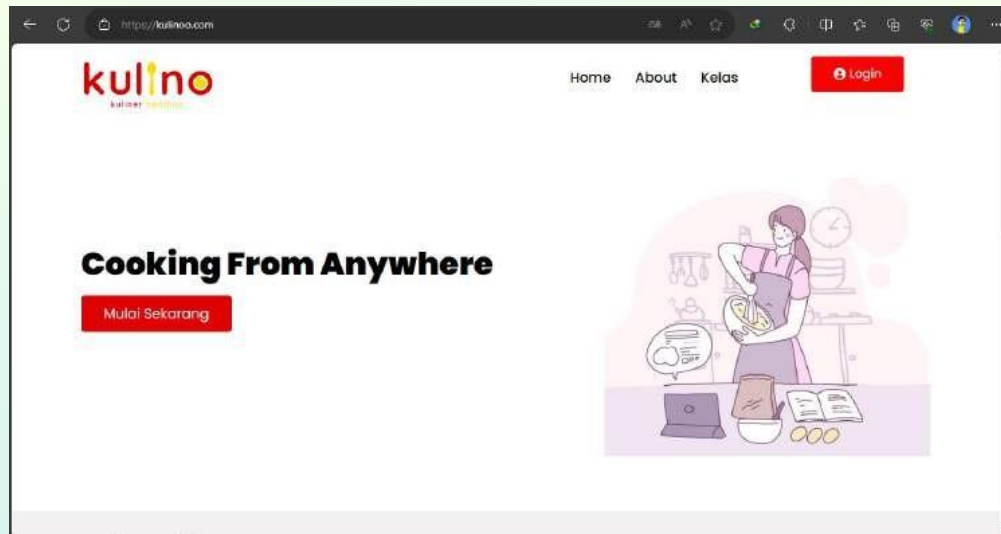
Tujuan:

1. Membuka pintu peluang bagi individu di seluruh dunia untuk belajar memasak tanpa batasan geografis, mempromosikan diversitas dalam seni kuliner
2. Menyediakan kursus-kursus yang berkualitas tinggi, dipandu oleh pemateri yang memiliki pengalaman dibidang kuliner, untuk memastikan pembelajaran yang efektif dan memuaskan.
3. Membangun komunitas online yang aktif, terlibat, dan berbagi antara sesama pecinta masak.
4. Mengedepankan nilai-nilai keberlanjutan dalam memasak, memberikan pengetahuan tentang bahan makanan yang ramah lingkungan dan teknik memasak yang mendukung keberlanjutan.



Produk

URL Website : <https://kulinoo.com>



URL Platform : <https://akses.kulinoo.com>



Pemasaran

Kami menggunakan facebook ads sebagai media untuk menjalankan strategi pemasaran. Penggunaan Facebook ads ditujukan supaya dapat dengan cepat menarik minat calon customer untuk membeli kelas yang telah kami sediakan. Dengan menggunakan facebook ads, kami dapat mengarahkan kepada siapa iklan-iklan tersebut ditayangkan sehingga dapat menjangkau target customer yang telah kami tentukan.

Untuk membangun hubungan atau kedekatan dengan customer, Kulino memanfaatkan channel Telegram untuk membangun sebuah komunitas dari masing-masing kelas. Dengan tujuan agar komunikasi yang dibahas peserta tidak bercampur dan mempermudah jika ada peserta yang mengalami kesulitan karena grup yang diikuti sesuai dengan kelas yang telah dibeli.



E. Ufly (Binsi Digital)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Mohammad Nurrohman	Ketua	Manajemen Produksi
Willa Kusuma Ningrum	Anggota	Keuangan
Adriyan Maulana Putra	Anggota	Marketing
Firdian Krisna Wijaya	Anggota	Desain
Pendamping: Dr. Puji Subekti, S.Si., M.Si		

Ringkasan Eksekutif

Surat merupakan salah satu media komunikasi non verbal yang paling sering digunakan dalam melakukan suatu pekerjaan, tentunya dengan surat yang baik dapat meningkatkan kualitas komunikasi dalam bisnis. Namun, sampai saat ini masih banyak yang membuat surat mereka sendiri dan tidak sesuai dengan ANRI. Oleh Karena itu kami, mengusulkan ide bisnis ufly, aplikasi pembuat surat secara otomatis guna membantu pembuatan surat secara instan dan mudah. Ide usaha ini masih pada tahap awal dan sedang pada tahap realisasi.

Deskripsi Usaha

Pembuatan surat secara manual yang tidak efisien dapat mengurangi kinerja dari suatu usaha, mengingat surat adalah salah satu media utama dalam komunikasi non verbal yang sangat di butuhkan agar usaha dapat berjalan dengan lancar. Diperlukan suatu inovasi baru dalam pembuatan surat yang masih manual dan tidak efisien, oleh karena itu kami mengusulkan ide bisnis ufly aplikasi pembuat surat secara otomatis guna membantu pembuatan surat secara instan dan mudah.

Pemasaran ufly akan dilakukan dengan 2 tahap secara online dan juga offline. Pada tahap online ufly dikanalkan dengan social media resmi yang bertujuan untuk membantu pengguna mengenal ufly lebih lanjut. Pemasaran secara offline dilakukan dengan mengikuti kegiatan bisnis guna memperkenalkan ufly secara langsung. Berikut adalah gambaran Business Model Canvas ufly.

Produk

Ide Bisnis ufly telah diluncurkan di internet dan dapat di akses oleh masyarakat secara luas. Saat ini ufly masih dalam tahap penyempurnaan agar dapat menjadi produk yang disukai oleh pengguna. Untuk informasi lebih lanjut produk ufly bisa di akses di link berikut : <https://uflyorigami.com/>.





Pemasaran

Ide bisnis ufly tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan profit, namun ufly juga bertujuan untuk membantu pengguna dalam mengatasi kesulitan utama dalam membuat surat, antara lain:

1. Kesalahan ketik.
2. Penggunaan kalimat tidak baku.
3. Format surat tidak terstruktur.

Tentunya pembuatan ide bisnis ufly tidak akan berjalan dengan lancar tanpa adanya strategi pasar yang baik, oleh karena itu kami juga melakukan branding dan pemasaran secara offline.

Agar kenyamanan pengguna ufly terjaga kami juga menyediakan sosial media sebagai customer service. Sosial media ini bertujuan sebagai channel dan juga customer Relationship guna menjaga pengguna ufly merasakan pelayanan yang terbaik.

F. Lonely Art Clay (Industri Kreatif)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Hemallia Febby Putri	Ketua	Manajemen Produksi
Devianti Adeli Rahmawati	Anggota	Keuangan
Dian Lestari	Anggota	Marketing
Pendamping: Dr. Puji Subekti, S.Si., M.Si		

Ringkasan Eksekutif

Ide bisnis yang akan dilaksanakan bergerak dalam bidang industri kreatif, yaitu adalah pin enamel clay. Pin enamel clay ini adalah pin yang karakternya terbuat dari tanah liat. Dengan karakter yang diambil dari film yang sedang hangat hangatnya menjadi perbincangan publik, khususnya komunitas kaum muda mudi pecinta anime, film, dan komik.

Jika melihat segmentasi pasar, Lonely Art Clay adalah jenis kerajinan yang jarang dijual pada event event film dan jejepangan, hal ini memudahkan kami bersaing dengan competitor yang sejenis. Varian produk yang kami jual saat ini memakai tema Edisi Ghibli, yaitu adalah salah satu film animasi jepang yang memuat sekali banyak karakter, antara lain ada dust, no face, calcifer, tootoro, Kakashi no kabu.

Deskripsi Usaha

Usaha Lonely Art Clay terbentuk karena kecintaan kami terhadap seni dan ingin membuat terobosan baru dalam kerajinan ini, setelah kami melakukan observasi, kami menemukan sangat jarang pin, atau figure action yang dibentuk dari tanah liat, mengingat susah pembentukannya, kebanyakan dari competitor kerajinan dalam bentuk pin ini memakai jenis akrilik. minimnya varian dari kerajinan ini juga yang mendorong kami untuk membuat terobosan kerajinan baru.

Lonely Art Clay merupakan kerajinan berbahan dasar tanah liat, produk yang kami jual saat ini memakai tema Edisi Ghibli, yaitu adalah salah satu film animasi jepang yang memuat sekali



banyak karakter, antara lain ada dust, no face, calcifer, totoro, Kakashi no kabu. Packaging kemasan pada tema ini juga disamakan dengan vibe Ghibli itu sendiri. Produksi Lonely Art kami terletak di Jawa Timur, Malang. Dalam pemasaran kami tidak hanya melakukannya secara offline namun kami juga memasarkannya secara online melalui aplikasi shopee.

Selain itu, tujuan kami selain memperkenalkan kerajinan tanah liat kepada khalayak umum, kami juga ingin mengenalkan inovasi baru yang terbuat dari clay, tidak hanya untuk membuat furnitur antik. Namun clay dapat diinovasikan juga sebagai pin berkarakter. Membantu untuk memberikan kontribusi dalam menggerakkan Industri kerajinan. Dan menciptakan kerja sama dengan pemasok tanah liat, sebagai bahan baku pembuatan pin enamel clay

Produk

Produk yang kami pilih untuk dijadikan ide penjualan yaitu Pin enamel clay yang merupakan pin berbahan dasar tanah liat, pemilihan tanah liat ini sendiri dikarenakan tekstur tanah liat yang mudah dibentuk menjadi bentuk karakter yang telah dirancang.

Dalam proses pembuatannya pin enamel clay menggunakan alat ukir manual, proses pengeringan clay ini sudah menggunakan oven, dan durasi pengeringan bisa menyita 10 menit. Untuk tahap penggambaran karakter terhitung cukup lama, hal ini tergantung dari target pengerjaan pin enamel clay. Setelah tahap penyelesaian sudah selesai. Baru masuk ke tahap uji daya tahan pin yang merekat pada karakter clay tersebut. Produk yang lolos bisa langsung masuk ke dalam tahap pengemasan.



Pemasaran

Untuk meningkatkan eksposur produk Lonely Art Clay, kami mengimplementasikan beragam strategi. Fokus utama kami adalah secara teratur membagikan konten terkait Lonely Art Clay di berbagai platform media sosial. Langkah ini bertujuan untuk memperluas cakupan audiens dan membangun kesadaran merek yang kuat. Kami juga menjalin kerjasama dengan event offline yang relevan guna memposisikan produk secara strategis di lokasi mereka. Kolaborasi dengan event offline memberi kami peluang untuk menjangkau konsumen tradisional dan memperluas distribusi produk. Dengan menyatukan pendekatan online dan offline, kami berupaya menciptakan strategi pemasaran yang optimal untuk menjangkau pasar potensial dan mengukuhkan keberadaan Lonely Art Clay.



G. Plantap (Manufaktur dan Teknologi Terapan)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Teguh Mustofa	Ketua	Manajemen Produksi
Ahmad Yakuny	Anggota	Marketing
Aditya Wahyu Ramadhan	Anggota	Keuangan
Pendamping: Samsul Arifin S.ST.,M.Kom.		

Ringkasan Eksekutif

Pupuk adalah elemen kunci dalam pertanian modern, memberikan nutrisi yang diperlukan tanaman dan memperbaiki kualitas tanah serta dapat juga mempengaruhi hasil panen petani. Namun, semakin hari kebutuhan konsumsi pupuk semakin meningkat, maka dari itu membangun usaha dalam pembuatan pupuk adalah langkah yang tepat saat ini. Oleh karena itu kami mengusulkan ide bisnis Plantap, alat yang membantu pembuatan pupuk secara otomatis dari limbah organik yang sifatnya sangat portable dan efisien. Ide usaha ini masih pada tahap awal dan sedang pada tahap realisasi.

Deskripsi Usaha

Presiden Joko Widodo mengatakan, Kebutuhan pupuk di Indonesia saat ini sebanyak 13,5 juta ton. Namun, kebutuhan tersebut baru bisa terpenuhi sekitar 3,5 juta ton. Kebutuhan pupuk yang terus meningkat dan perusahaan besar mengendalikan harga membuat petani kecil kesusahan mendapatkan pupuk.

Untuk menutupi kekurangan tersebut para petani diharapkan bisa membuat pupuk sendiri. Maka dari itu diperlukan suatu inovasi baru dalam pembuatan pupuk terutama dari limbah organik untuk memenuhi kebutuhan petani. Oleh karena itu kami mengusulkan ide bisnis Plantap, alat pembuatan pupuk otomatis dari limbah organik yang sifatnya sangat portable dan efisien.

Selain untuk memenuhi kebutuhan petani, plantap bertujuan untuk membantu masyarakat dalam mengatasi permasalahan mengelola limbah organik yang tidak terpakai dengan cara mengelola limbah organik untuk dijadikan sebagai pupuk. Dengan menggunakan teknologi otomasi dalam proses pengolahan pupuk menjadikan alat mudah dioperasikan tanpa harus banyak membutuhkan tenaga kerja manusia. Dengan dibuat portable maka akan mempermudah konsumen dalam memindahkannya dan juga tidak memakan banyak tempat.

Produk

Alat ini memiliki desain yang portable, memungkinkan pengguna untuk dengan mudah memindahkannya dari satu tempat ke tempat lain sesuai kebutuhan. Dengan ukuran yang tidak terlalu besar, Plantap bisa digunakan di lingkungan yang terbatas sekalipun, seperti di area kebun pribadi atau bahkan di lingkungan perkotaan. Dengan menghadirkan solusi yang praktis, efisien, dan terjangkau untuk mengelola limbah organik menjadi pupuk berkualitas, Plantap tidak hanya menjadi alat inovatif tetapi juga menjadi salah satu solusi terbaik dalam



mendukung keberlanjutan lingkungan serta kebutuhan akan pupuk yang berkualitas dalam pertanian. Untuk cara pakai alat plantap, sebagai berikut :

1. Masukkan bahan pupuk kedalam wadah
2. Tambahkan EM4, molase serta air
3. Tekan tombol power untuk menjalankan alat
4. Tekan tombol merah untuk mengetahui kematangan pupuk
5. Sediakan wadah untuk pupuk yang sudah jadi
6. Tekan tombol kuning untuk pengisian pupuk



Pupuk Cair Organik Plantap adalah hasil dari inovasi dalam pengelolaan limbah organik menjadi pupuk cair yang memiliki kualitas tinggi. Proses pengolahan limbah ini dilakukan melalui alat Plantap, yang mengubah limbah organik menjadi pupuk yang berguna untuk pertumbuhan tanaman. Pupuk cair yang dihasilkan oleh Plantap memiliki berbagai manfaat yang signifikan bagi pertanian. Pertama, pupuk ini kaya akan nutrisi dan zat-zat penting yang dibutuhkan tanaman untuk tumbuh dengan sehat dan subur. Selain itu, pupuk cair organik ini memainkan peran penting dalam menjaga keseimbangan ekosistem tanah. Dengan menggunakan limbah organik sebagai bahan baku utamanya, pupuk ini membantu dalam meminimalkan pencemaran lingkungan serta mengurangi limbah organik yang masuk ke tempat pembuangan akhir.



Pemasaran

Pemasaran plantap akan dilakukan dengan 3 tahap secara offline, online dan juga kemitraan. Pada tahap offline dilakukan dengan mengikuti kegiatan bisnis guna memperkenalkan ufly secara langsung. Pemasaran secara online plantap dikenalkan dengan social media resmi yang



bertujuan untuk membantu pengguna mengenal produk plantap lebih lanjut. Pemasaran secara kemitraan dilakukan dengan kerja sama dengan toko pertanian untuk memperluas pangsa pasar.

Keuangan

Pendapatan

No	Tanggal	Pendapatan	Keterangan
1	27/09/2023	Rp. 865.000	Penjualan Alat PLANTAP
2	12/11/2023	Rp. 114.000	Penjualan Pupuk PLANTAP
	Rp. 979.000		Total Akhir

Laba Bersih

NO	Barang	Penjualan	QTY	Harga Jual	Cost Produksi	Laba /Pcs	Total Laba
1	ALAT PLANTA P	Rp 865.000	1	Rp 865.000	Rp 805.808	Rp 59.192	Rp 59.192
2	PUPUK PLANTA P	Rp 144.000	2	Rp 57.000	Rp 7.395	Rp 49.605	Rp 99.210
	TOTAL LABA BERSIH						Rp 158.402

H. Quickbowl (Makanan dan Minuman)

Tim

Nama	Peran	Tugas
Muhammad Riko Hamdani	Ketua	Koordinasi Tim
Ovita Berliana	Anggota	Manajemen Produksi
Hamzah	Anggota	Marketing dan Desain
Pendamping: Wa Ode Irma Sari, S.Ak., M.S.A.		

Ringkasan Eksekutif

Makanan sehat dapat mewujudkan program pemerintah Indonesia yakni program SDG's poin kemandirian pangan. Makanan sehat yang kami tawarkan berupa makanan berat yang berisi nasi, lauk dan sayuran. Selain itu makanan sehat yang kami tawarkan dapat membantu masyarakat yang sedang menjalani program diet. Bisnis *quickbowl* 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.

Deskripsi Usaha

Quickbowl merupakan konsep makanan berat dengan produk akhir *ricebowl* dengan ovortifikasi produk ini juga di lakukan dengan penambahan beras merah yang membantu memenuhi kebutuhan serat dalam tubuh. Produk ini di jual dengan harga Rp.25.000 per pcs. Konsep produk yang kami gagas menggunakan teknologi terapan berupa fermentasi pada pembuatan ayam panggang sebagai lauk yang rendah kalori.

Produk

Awal dari quickbowl sendiri hanyalah sebatas ide saja dan membuat trial resep. Hal ini membuat kami ingin merealisasikan ide tersebut dan dapat memasarkan ke publik. Setelah mendapatkan modal pendanaan, kami bisa membeli peralatan beberapa peralatan untuk membantu proses produksi dan pemasaran produk. Setelah itu, kami memproduksi produk dan melakukan trial penjualan dan mendapatkan target pasar kami yang sebenarnya yakni remaja yang sedang menjalani program diet.

Pemasaran

Sebelum terdani kami belum memiliki rencana strategi pemasaran. Setelah mendapatkan pendanaan rencana strategi pemasaran dapat dilaksanakan dengan baik. Mulai dari kami mempromosikan melalui sosial media kami, mengikuti mini pameran, mengikuti exhibition, bazar di beberpa event, seminar digital marketing, mengelola media sosial dan memanfaatkan traffic sosial media yang masih kami bangun brandnya disana.





Keuangan

LAPORAN KEUANGAN QUICKBOWL 2023						
NO	TANGGAL	HARGA	JUMLAH	DEBET	KREDIT	LABA
	8/9/2023	Rp 20,000	25	Rp 500,000.00		Rp 100,000
	8/10/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/11/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/12/2023	Rp 20,000	10	Rp 200,000.00		Rp 20,000
	8/13/2023	Rp 20,000	3	Rp 60,000.00		Rp 6,000
	8/14/2023	Rp 20,000	2	Rp 40,000.00		Rp 4,000
	8/15/2023	Rp 20,000	1	Rp 20,000.00		Rp 2,000
	8/16/2023	Rp 20,000	2	Rp 40,000.00		Rp 4,000
	8/17/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/18/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/19/2023	Rp 20,000	15	Rp 300,000.00		Rp 30,000
	8/20/2023	Rp 20,000	1	Rp 20,000.00		Rp 2,000
	8/21/2023	Rp 20,000	1	Rp 20,000.00		Rp 2,000
	8/22/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/23/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/24/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/25/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/26/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/27/2023	Rp 20,000	15	Rp 300,000.00		Rp 30,000
	8/28/2023	Rp 20,000	2	Rp 40,000.00		Rp 4,000
	8/29/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/30/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
	8/31/2023	Rp 20,000	0	Rp -		Rp -
JUMLAH			77	Rp 1,540,000.00		Rp 204,000

LAPORAN KEUANGAN QUICKBOWL 2023						
TANGGAL	HARGA JUAL	JUMLAH	DEBET	KREDIT	LABA	
9/1/2023	Rp 25,000	10	Rp 250,000		Rp 50,000.00	
9/2/2023	Rp 25,000	5	Rp 125,000		Rp 25,000.00	
9/3/2023	Rp 25,000	8	Rp 200,000		Rp 40,000.00	
9/4/2023		0	Rp -		Rp -	
9/5/2023		0	Rp -		Rp -	
9/6/2023	Rp 25,000	20	Rp 500,000		Rp 100,000.00	
9/7/2023	Rp 25,000	2	Rp 50,000		Rp 10,000.00	
9/8/2023	Rp 25,000	3	Rp 75,000		Rp 15,000.00	
9/9/2023	Rp 25,000	6	Rp 150,000		Rp 30,000.00	
9/10/2023	Rp 25,000	2	Rp 50,000		Rp 10,000.00	
9/11/2023		0	Rp -		Rp -	
9/12/2023		0	Rp -		Rp -	
9/13/2023	Rp 25,000	5	Rp 125,000		Rp 25,000.00	
9/14/2023	Rp 25,000	4	Rp 100,000		Rp 20,000.00	
9/15/2023	Rp 25,000	8	Rp 200,000		Rp 40,000.00	
9/16/2023	Rp 25,000	11	Rp 275,000		Rp 55,000.00	
9/17/2023	Rp 25,000	5	Rp 125,000		Rp 25,000.00	
9/18/2023	Rp 25,000	7	Rp 175,000		Rp 35,000.00	
9/19/2023	Rp 25,000	8	Rp 200,000		Rp 40,000.00	
9/20/2023	Rp 25,000	3	Rp 75,000		Rp 15,000.00	
9/21/2023		0	Rp -		Rp -	
JUMLAH		107	Rp 2,675,000		Rp 535,000.00	



PENUTUP

Demikian laporan akhir tahun kegiatan Inkubator Bisnis Institut Asia Malang tahun 2023 ini kami buat. Semoga laporan ini dapat diterima dan dapat bermanfaat bagi kita semua. Tidak lupa kami ucapkan syukur kepada Tuhan yang Maha Esa 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 pertengahan tahun 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

Pelaksanaan Program INC.85 ASIA



Mentoring secara luring



Mentoring secara daring



Workshop

INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG



Pelatihan Video Produk





Jejaring dengan Investor



Pameran Produk



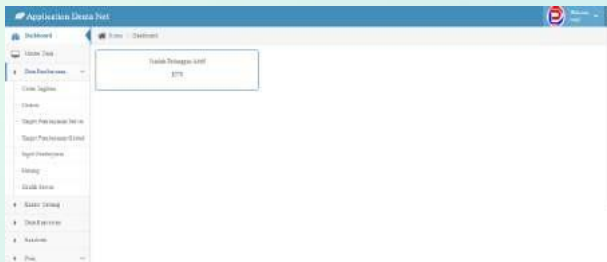
Monitoring dan Evaluasi



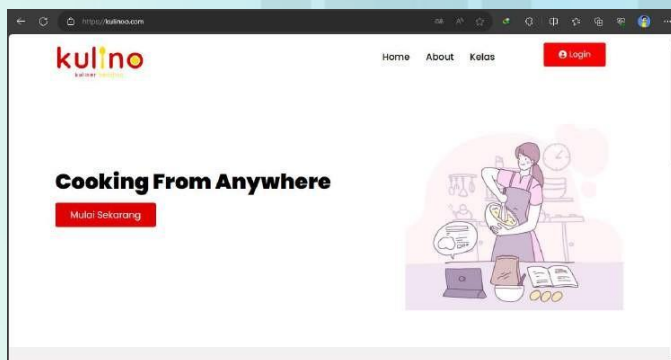
Detail Produk Tim Pendampingan Bisnis Tenant



Bakoelpokat.id



Soft Comp Net



Kulino



Ufly



Clay



Plantap



Quickbowl

