

INCBS

INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG

MID-YEAR REPORT

TAHUN 2022

INC.85 ASIA

☎ 082141599755

🌐 inbis.asia.ac.id

✉ inkubasibisnis@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
C. Evaluasi pelaksanaan program.....	9
Pelaksanaan Program Kelompok Usaha Tenant	10
A. Slora Sebagai Camilan Sehat Berbahan Dasar Aloe vera.....	10
B. Deguri produsen Makanan Ringan Kripik Singkong.....	13
C. Qaribia Project	16
D. Budidaya Burung Walet.....	18
Penutup	20
Lampiran	21

INCAS
 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.

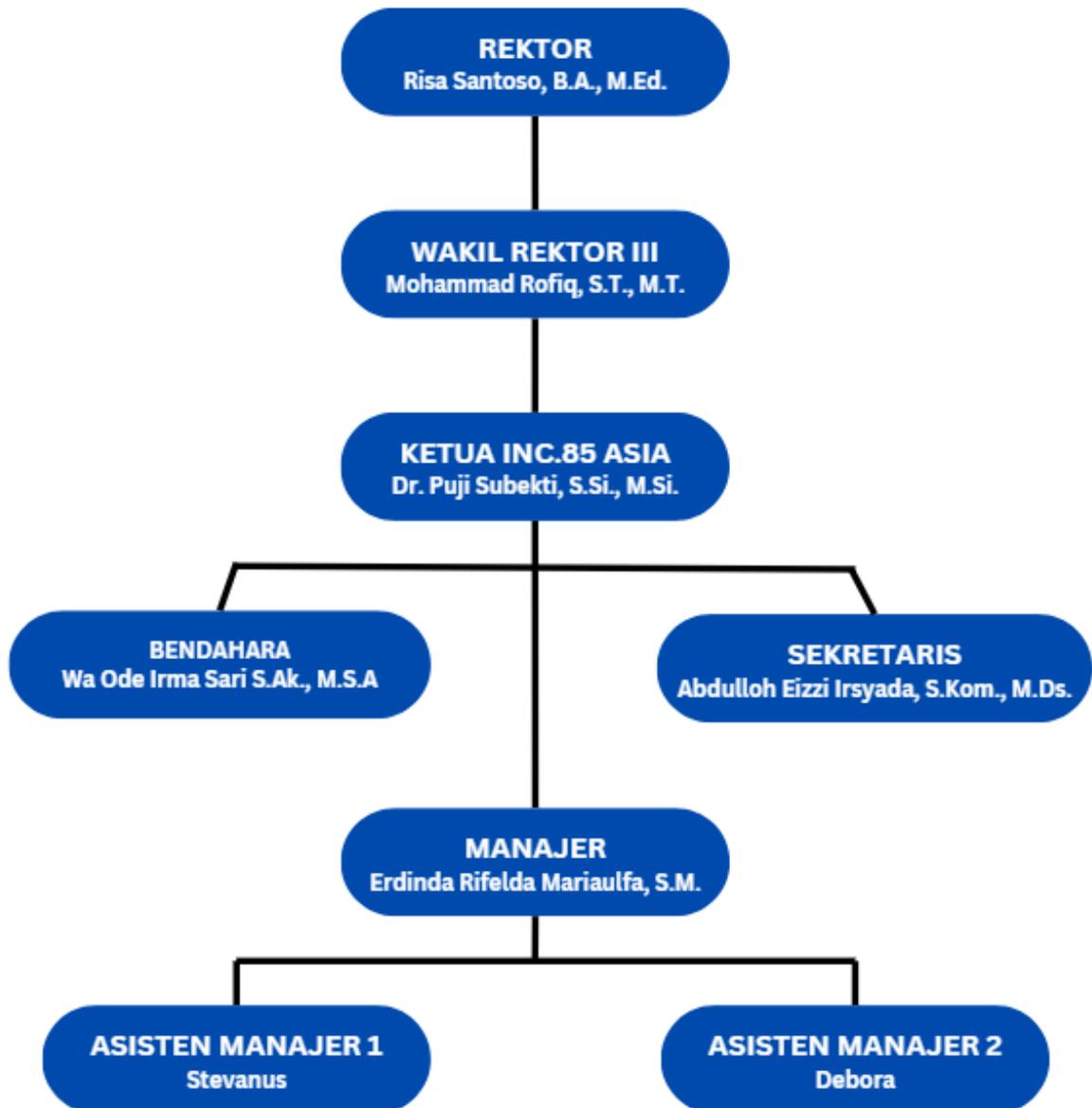
Misi:

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.

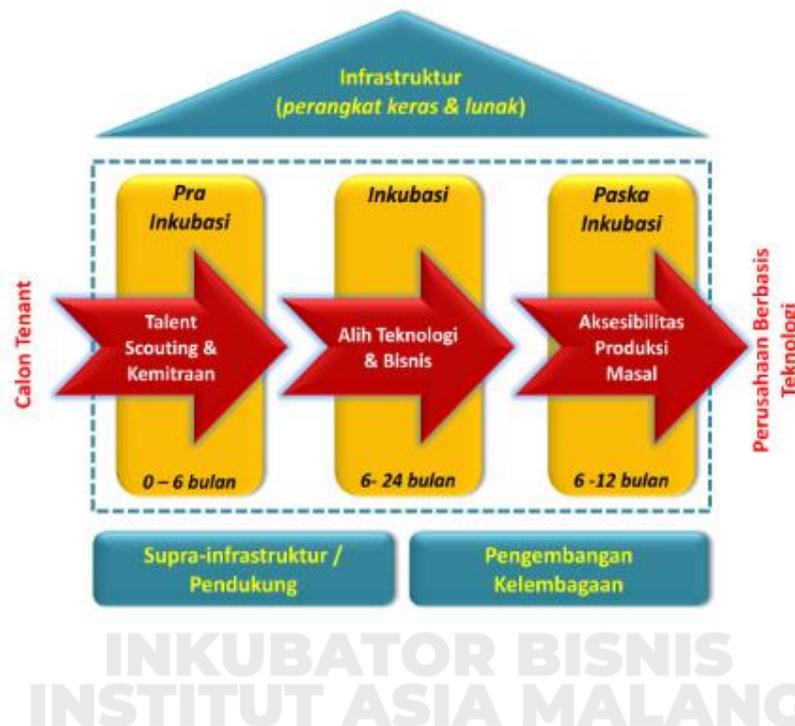
STRUKTUR KELEMBAGAAN INC.85 ASIA



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

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-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	Tim dalam proses pengurusan hak merek
	c	D-Learning Meningkatkan Potensi Diri sebagai wirausaha	Tidak ada kendala	tenant dapat mengakses progres pendampingan melalui platform d-lerning 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 ptoduk 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 platform d-lerning kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat memvalidasi ide bisnisnya
	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 kapanpun dan dimanapun	Tercapai	tenant dapat memvalidasi produk sebelum dipasarkan
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
			keepakatan 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

C. Evaluasi Pelaksanaan Program

Serangkaian kegiatan pendampingan bisnis tenant di Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang berjalan dengan lancar sampai pada bulan Juni 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

Pengisian form kegiatan diatas dilakukan oleh seluruh anggota tim dari setiap tenant.

**INKUBATOR BISNIS
INSTITUT ASIA MALANG**

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 jalarinya, 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.

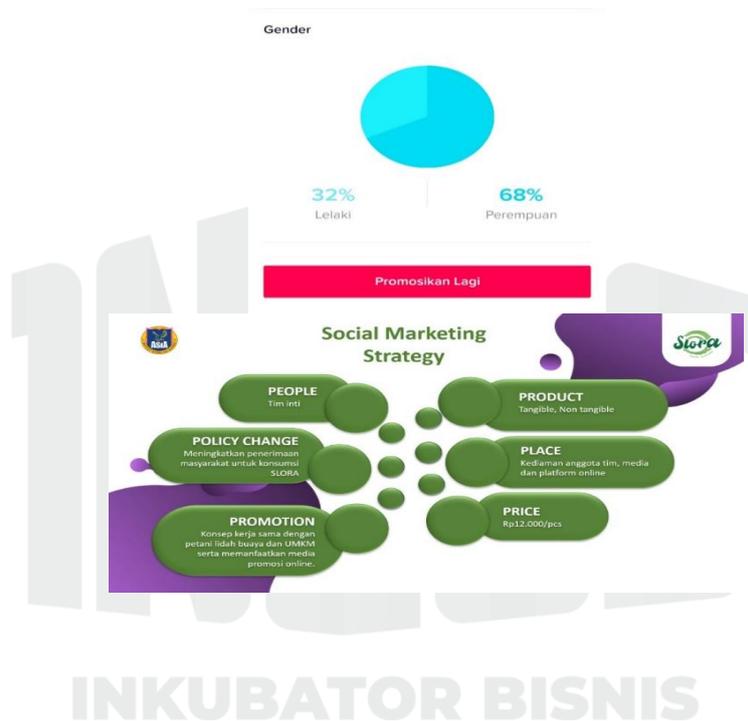
Pengembangan Produk (Diversifikasi, Pivot (Perubahan Strategi Bisnis), DII)

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 @sloralovera yang masih kami bangun brandnya disana. Dari traffic dibawah ini, Iklan terakhir yg digunakan menunjukkan konsumen potensial adalah perempuan.



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 *costumer service*.



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 menysasar 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 masyrakat 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

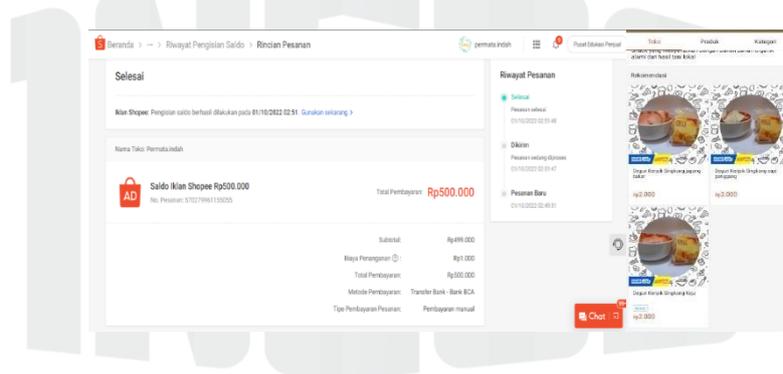


Sesudah



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*.

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.



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

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

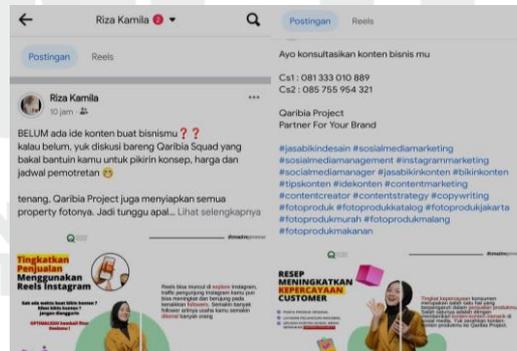
Foto produk yang telah kami kerjakan sebagai berikut:



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.

Pemasaran

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



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

Kerjasama Tim

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

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 mengkonsumsi 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

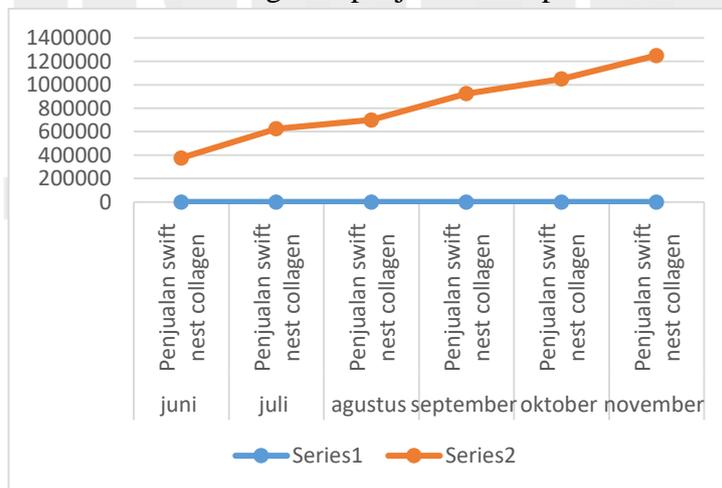
konsumen yang awalnya mencoba kemudian menjadi pelanggan kami, dikarenakan memang produk swift nest collagen memiliki kelebihan yang bisa dirasakan.

Produk



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 :



Gambar 52 Grafik Pemasaran

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

PENUTUP

Demikian laporan pertengahan tahun 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 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.



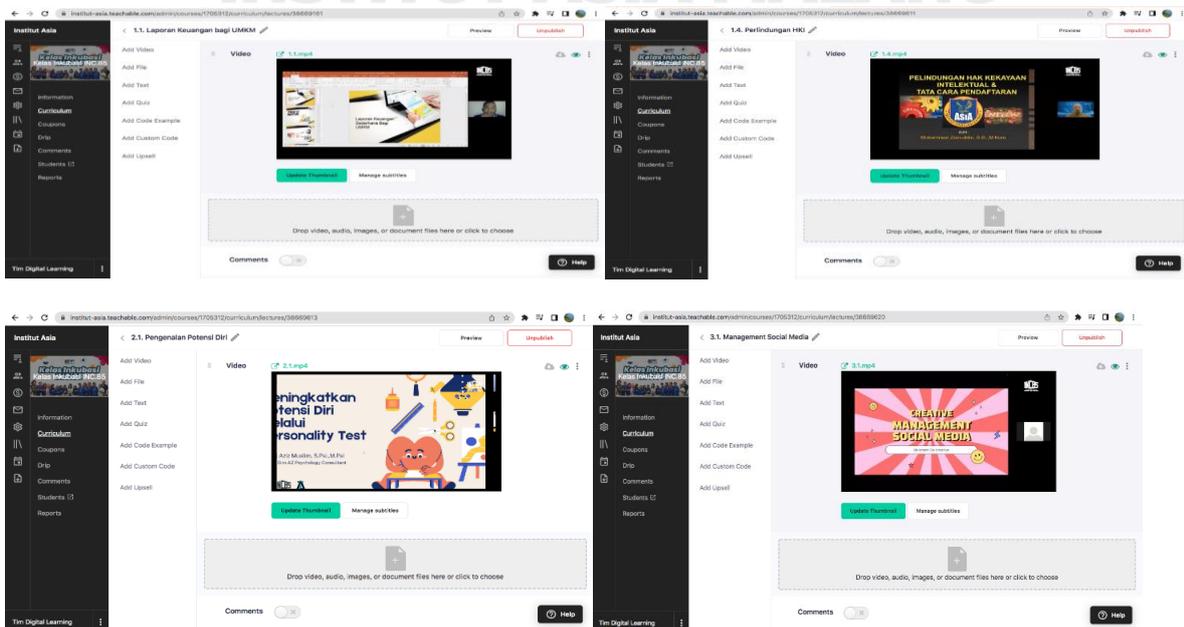
LAMPIRAN

Editing Video Pembelajaran / Inkubasi melalui D-Learning



INKUBATOR BISNIS INSTITUT ASIA MALANG

Hasil Upload di D- Learning



Detail Produk Tim Pendampingan Bisnis Tenant



INSTITUT ASIA MALANG