

LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN (OUTPUT)

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

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



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

Jalan Mayjen Haryono 193 Malang 65144
Telpon : 0341 - 551932, 551822, Fax.: 0341 - 552249
<http://p2kib.unisma.ac.id/>

2021

LEMBAR PENGESAHAN

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

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

Ketua Lembaga

Nama Lengkap : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.
NIDN : 0724016702
Jabatan : Kepala Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator
Bisnis (P2KIB) Universitas Islam Malang
Nomor Handphone : 0811369164
Alamat Email : p2b@unisma.ac.id
Jumlah Anggaran Program : Rp 54.295.000,- (*lima puluh empat juta dua ratus sembilan
puluh lima ribu rupiah*)
Jangka Pelaksanaan Program : 8 (delapan) bulan

Malang, 15 November 2021

Ketua Pelaksana,



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

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
LEMBAR PENGESAHAN	5
I. PENDAHULUAN	6
1.1 Pengantar	6
1.2 Tujuan	9
II. LATAR BELAKANG	10
II.1. Profil P2KIB UNISMA	10
II.1.1 Sejarah	10
II.1.2 Identitas	10
III. FASILITAS KEGIATAN	13
IV. DATA TENANT P2KIB UNISMA 2021	16
V. PELAKSANAAN KEGIATAN	17
V.1. <i>Bussiness Coaching dan Mentoring</i>	17
V.1.1 Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT – Tenant M. Faisal Dzaky	17
V.1.2 <i>Bussiness Coaching dan Business Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant Aldy Ferdian M. J	20
V.1.3 <i>Bussiness Coaching dan Business Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant M. Roufurrochim	23
V.1.4 <i>Bussiness Coaching</i> Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan – Tenant Dewi Puspitasari	25
V.1.5 <i>Bussiness Coaching</i> Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan – Tenant Moh. Alwan Al Ariqy	29
V.1.6 <i>Bussiness Coaching</i> Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha – Tenant Dimas Fahnul Jordan	31
V.1.7 <i>Bussiness Coaching</i> Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha – Tenant Dimas Fahnul Jordan	34
V.1.8 <i>Bussiness Coaching</i> Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha – Tenant Wildan Reyvaldi R	38
V.1.9 <i>Bussiness Coaching dan Business Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant M. Roufurrochim	40
V.1.10 <i>Bussiness Coaching</i> Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha – Tenant Wildan Reyvaldi R	43
V.1.11 <i>Bussiness Coaching</i> Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha – Tenant Radivta Jemy Nur Rahmatullah	45

V.1.12 Bussiness Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha – Tenant Radivta Jemy Nur Rahmatullah	48
V.1.13 <i>Bussiness Coaching</i> Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha - Tenant Suliono	51
V.1.14 Bussiness Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha - Tenant Suliono.....	54
V.1.15 <i>Bussiness Coaching</i> dan <i>Business Sharing</i> Tenan Wirausaha -Tenant Dharma Yudha.....	57
V.1.16 Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajjar Mustofa (Fajar Music Studio/FMS Production)	59
V.1.17 Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajjar Mustofa (Fajar Music Studio/FMS Production)	62
V.1.18 Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajjar Mustofa (Fajar Music Studio/FMS Production)	66
V.1.19 Pendampingan dan coaching tenant a.n Aldo Naufal Surya Wijaya (LANCAR DRIVING COURSE).....	68
V.1.20 Pendampingan dan coaching tenant a.n Angga Gari Prasetyo (Kasur Busa Malang Raya)	71
V.1.21 Pendampingan dan coaching tenant a.n Ahmad Lukman Fahri (Ceker Pedas “HUH- HAH”).....	74
V.1.22 Pendampingan dan coaching tenant a.n Juned Farhan (GoldenParfum).....	76
V.1.23 <i>Bussiness Coaching</i> dan <i>Business Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant Aldy Ferdian M. J.....	78
V.1.24 Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT – Tenant M. Faisal Dzaky	81
V.1.25 Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT – Tenant Fairuz Qory Amalia.....	84
V.1.26 <i>Bussiness Coaching</i> Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan – Tenant Rika Amelia Wati.....	87
V.1.27 <i>Bussiness Coaching</i> Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan – Tenant Silvia Ayu Mardhita	91
V.1.28 Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT – Tenant Shendy Swastika	95
V.1.29 <i>Bussiness Coaching</i> dan <i>Business Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant Dharma Yudha.....	100
V.1.30 Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT – Tenant Fairuz Qory Amalia..	103
V.1.31 <i>Bussiness Coaching</i> dan <i>Business Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant Aldy Ferdian M. J.	106
V.1.32 <i>Bussiness Coaching</i> Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan – Tenant Nourma Hildasari	109
V.1.33 Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT – Tenant Shendy Swastika	112

V.1.34 <i>Bussiness Coaching</i> Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan -Tenant Ulfa Badrrin Afdilla.....	115
V.1.35 <i>Bussiness Coaching</i> Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan – Tenant Silvia Ayu Mardhita	119
V.1.36 Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajjar Mustofa (FMS Production), Aldo Naufal Surya Wijaya (Lancar Driving Course), Juned Farhan (Golden Parfum), Ahmad Lukman Fahri (Ceker Pedas Huh-Hah), Angga Gari Prasetyo (Kasur Busa Malang Raya).....	125
V.2. <i>Mentoring, Matching dan Match Making</i>	127
V.2.1 <i>Bussiness Coaching</i> dan <i>Bussiness Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant M. Roufurrochim dan Dharma Yudha	127
V.2.2 <i>Bussiness Coaching</i> dan <i>Business Sharing</i> Tenan Wirausaha – Tenant Dharma Yudha	129
V.2.3 Menumbuhkan Jiwa Produktif dan Kreatif di Era Peralihan Tatanan Baru dengan Investasi Syariah.....	132
V.2.4 Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan di Era Peralihan Tatanan Baru	137
V.2.5 <i>Business Matching</i> dan <i>Match Making</i> Produk	144
V.2.6 <i>Bussiness Coaching</i> Pencatatan dan Pembukuan Usaha	162
VI. PENUTUP	Error! Bookmark not defined.

LEMBAR PENGESAHAN

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

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

Ketua Lembaga

Nama Lengkap : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.
NIDN : 0724016702
Jabatan : Kepala Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator
Bisnis (P2KIB) Universitas Islam Malang
Nomor Handphone : 0811369164
Alamat Email : p2b@unisma.ac.id
Jumlah Anggaran Program : Rp 54.295.000,- (*lima puluh empat juta dua ratus sembilan
puluh lima ribu rupiah*)
Jangka Pelaksanaan Program : 8 (delapan) bulan

Malang, 15 November 2021

Ketua Pelaksana,

Rektor,

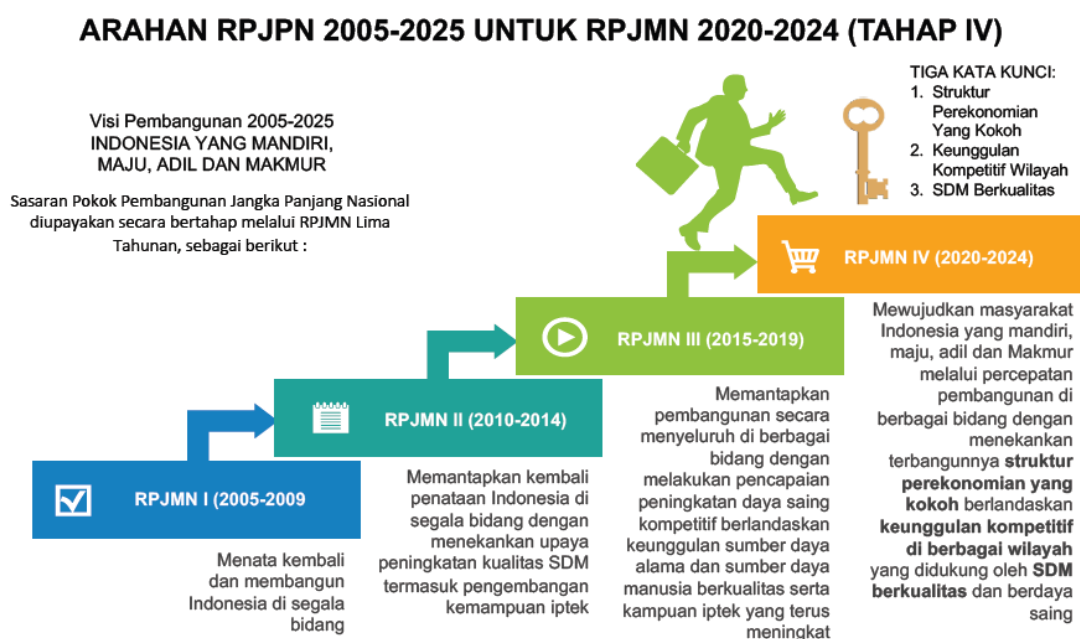
Prof. Dr. H. Maskuri, M.Si.
NIDN. 0710096701

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

I. PENDAHULUAN

I.1. Pengantar

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



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

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

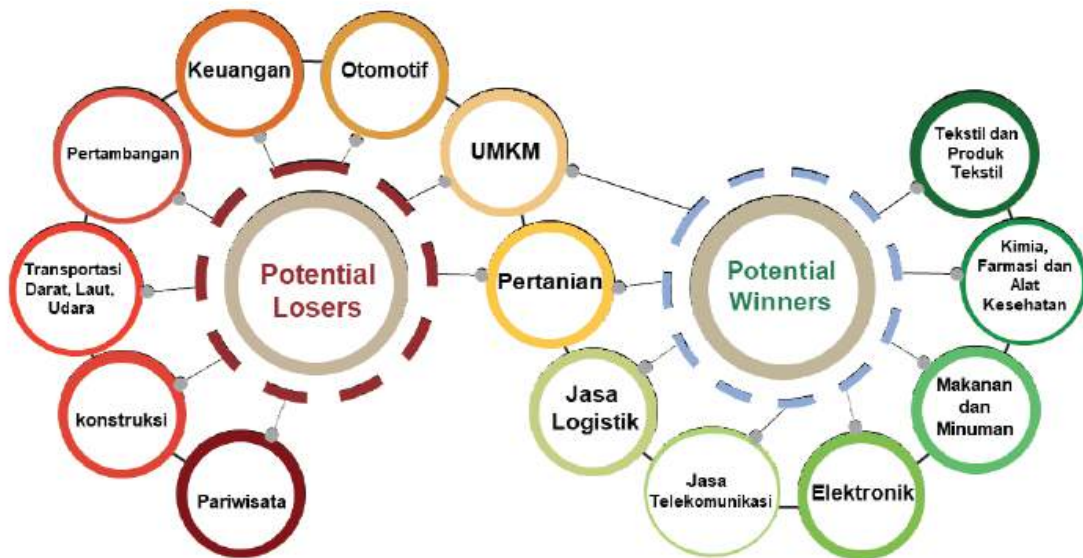
Pengembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) diproyeksikan untuk memperkuat ketahanan ekonomi dalam rangka mendukung pertumbuhan yang berkualitas dengan sasaran utama peningkatan nilai tambah, daya saing, investasi, ekspor, substitusi impor dan perluasan lapangan kerja. Namun Penyebaran *Corona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

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

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

Selama pandemi *Covid-19* terdapat 2 kategori klasifikasi sektor usaha, yaitu: *Potential Winners* dan *Potential Losers*. Sektor yang dikategorikan kedalam *Potential Winners*, antara lain: Tekstil dan Produk Tekstil, Kimia, Farmasi dan Alat Kesehatan, Makanan dan Minuman, Elektronik, Jasa Telekomunikasi, Jasa Logistik. Sedangkan Sektor yang dikategorikan kedalam *Potential Losers*, antara lain: Pariwisata, Konstruksi, Transportasi Darat, Laut, Udara, Pertambangan, Keuangan dan Otomotif. Lebih lanjut, produk yang diproyeksikan akan tumbuh signifikan di masa pandemik *Covid-19*, yaitu pangan dan kebutuhan dasar (*Basic Needs*)

lainnya, seperti: kebutuhan dasar manusia ataupun *Green Business* yang ramah lingkungan dan produk non-pangan yaitu: Usaha Berorientasi Industri Kreatif Berbasis Informasi dan Teknologi (IT), Jasa, Tekstil, Produk Tekstil dan Elektronik, antara lain: Alat Pelindung Diri (APD) Non Medis, Alat Kesehatan Risiko Rendah dan Bidang Aplikasi dan *Games (e-sport)*.



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

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

Fokus Strategi	Fokus Strategi	Fokus Strategi	Fokus Strategi
Mengenali perilaku manusia yang baru, berbeda dibandingkan sebelumnya	Mengenali peluang dimasa krisis belajar dari Covid-19: berfikir ulang-menata ulang- dan bekerja ulang untuk menemukan inovasi bisnis	Mengelola disrupsi pemasaran dengan cara baru untuk menghasilkan produk dan layanan unggul	Menemukan cara dan metode kekinian dengan platform digital
Fokus Pendekatan	Fokus Pendekatan	Fokus Pendekatan	Fokus Pendekatan
Mengenali konsumen atau pasar di era "New Normal"	Mengenali pentingnya kapasitas melalui diferensiasi produk/jasa	Mengkomunikasikan keunggulan/kekhasan/ keunikan	Menggunakan platform digital

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

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

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

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

I.2. Tujuan

Program ini bertujuan untuk:

1. Mendorong dan meningkatkan kapasitas produksi dan kandungan lokal (TKDN);
2. Meningkatkan cakupan pasar serta pangsa pasar;
3. Meningkatkan kemampulabaan (*profitability*);
4. Meningkatkan pertumbuhan perusahaan (*growth*) serta kemampuan bersaing (*competitiveness*);
5. Menggerakkan dan meningkatkan partisipasi pihak swasta dan atau perorangan/kelompok dengan membuka peluang investasi dan penyertaan modal yang menguntungkan melalui penumbuhkembangan perusahaan *startup* ataupun *scaleup* yang ukurannya sudah masuk ke skala perusahaan kelas menengah.
6. Mendorong untuk penguatan *supply chain* dengan meningkatkan serta mengintegrasikan pihak terkait, baik dari penyediaan bahan baku, melakukan produksi barang, sampai dengan ke pengguna akhir.

II. LATAR BELAKANG

II.1. Sejarah

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

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

II.2. Identitas

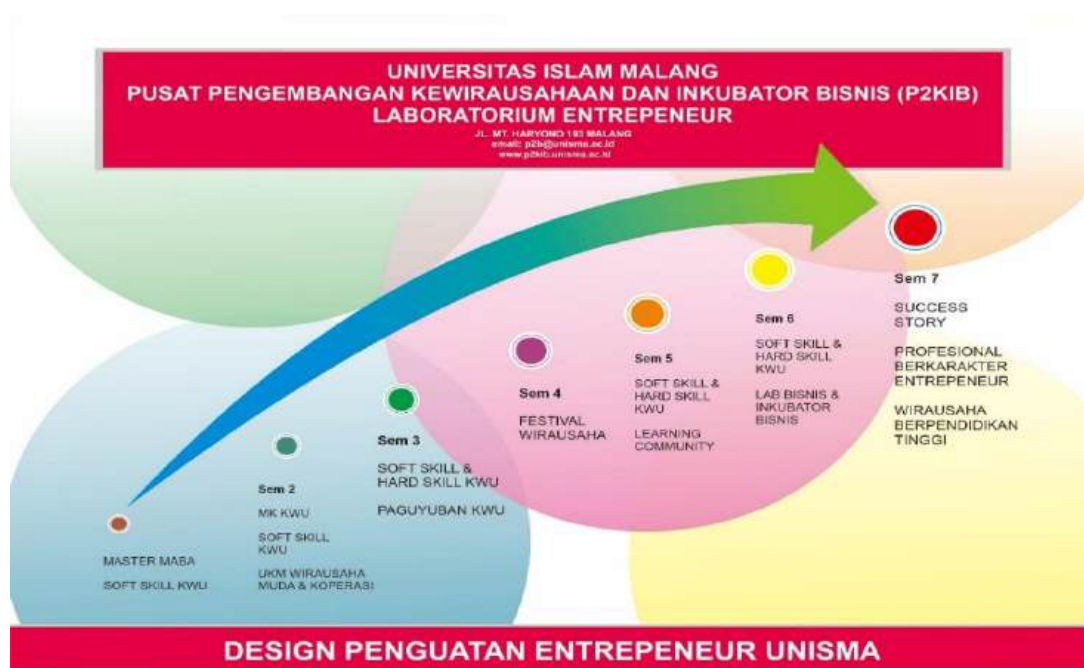
Nama Lembaga	: Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis (P2KIB) Universitas Islam Malang
Alamat Lembaga	: Jalan Mayjen Haryono 193 Malang Gedung Umar Bin Khatab Lt. 3; Gedung Inkubator Bisnis
Telepon	: (0341) 551932 ext. 145
Alamat Website	: www.p2kib.unisma.ac.id
Alamat e_mail	: p2b@unisma.ac.id
Facebook	: Pusat pengembangan kewirausahaan unisma (p2b)
Instagram	: p2bcorner

Nama Pimpinan : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.
 Nama Manajer/Staff : Ida Puspita Sari, SH; Yusrizal Helmi, S.S.
 Tahun Berdiri : 3 Mei 2010
 SK Pendirian : SK Yayasan Universitas Islam Malang, No.14/KEP.07/Y.3/V/2010;
 SK Rektor UNISMA, No.199/G152/U.UPK/R/L.16/IV/2019
 NPWP : 01.426.016.0-651.000 Universitas Islam Malang
 Rekening Koran : 1259-01-003323-53-8 Pusat Pengembangan Bisnis UNISMA

Struktur Organisasi



Gambar 4. Struktur Organisasi
 Sumber : Arsip P2KIB, 2019



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

BIDANG KEWIRAUSAHAAN	
1. Paguyuban Wirausaha Mahasiswa P2KIB-BPU UNISMA	
2. Laboratorium Kewirausahaan	
3. Festival Kewirausahaan	
4. Pelatihan Bisnis & Entrepreneur	
5. Display Bisnis UMKM	
6. Entrepreneur Corner	 
7. Bengkel Kewirausahaan	
8. Etalase Kejujuran	
9. FGD (Focus Group Discussion)	

BIDANG INKUBATOR BISNIS	
1. Tenant In-Wall	
2. Tenant Out-Wall	

BIDANG PENGEMBANGAN USAHA	
1. Bookstore P2KIB-BPU UNISMA	
2. Ministore P2KIB-BPU UNISMA	
3. Percetakan P2KIB-BPU UNISMA	
4. Stand KWU 15-16 Hatheco Canteen P2KIB-BPU UNISMA	
5. Daycare "Anak Sholih" P2KIB-BPU UNISMA	
6. Platform Dropship "BIZZUNISMA"	
7. Platform Marketplace "P2KIBSHOP"	
8. UKM KWU "Golden Preneur" UNISMA	
9. UNISMA PRESS	

Gambar 5. Model P2KIB UNISMA
 Sumber : Arsip P2KIB, 2020



UNIVERSITAS ISLAM MALANG
UNISMA
PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN & INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)



"TIM ASISTENSI TENAN INKUBATOR BISNIS TAHUN 2021"

FASILITASI KEGIATAN

NO	NAMA KEGIATAN	PAGU MAKSIMAL	JADWAL PELAKSANAAN	NARASUMBER				REKENING
				(nama)	(instansi)	(golongan)	(OJ)	
1	Business Coaching dan Mentoring Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan (maksimal 64 OJ)	39,680,000.00						
	- Daring/ Online menggunakan aplikasi Whatsapp (WA)							
1.1	Business Coaching tenan : M. FAISAL DZAKY-PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."		12-Jul-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	1259-01-003323-53-8 PUSAT PENGEMBANGAN BISNIS UNISMA
1.2	Business Coaching tenan : ALDY FERDIAN M. J. -RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"		12-Jul-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.3	Business Coaching tenan : M. ROUFURROCHIM-@JIMGARAGE, MEUBEL ASSHOFA		12-Jul-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.4	Business Coaching tenan : DEWI PUSPITASARI-RaWMODISTE, ALPHA DAILY		15-Jul-21	Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.5	Business Coaching tenan : MOH. ALWAN AL-ARIQY-SUSU KAMBING		20-Jul-21	Dr. Sama' Inadat Tito, S.Si., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.6	Business Coaching tenan : DIMAS FAHNUL JORDAN-ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol id		20-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.7	Business Coaching tenan : DIMAS FAHNUL JORDAN-AGEN WOODPELLET (BAHAN BAKAR UNTUK BOILER & PLTU)		21-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.8	Business Coaching tenan : WILDAN REYVALDI R.-ROASTING COFFEE BEAN		21-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.9	Business Coaching tenan : M. ROUFURROCHIM-@JIMGARAGE, MEUBEL ASSHOFA		21-Jul-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.10	Business Coaching tenan : WILDAN REYVALDI R.-ROASTING COFFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG		21-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.11	Business Coaching tenan : RADIVTA JEMY NUR RAHMATULLAH-BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING		21-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.12	Business Coaching tenan : RADIVTA JEMY NUR RAHMATULLAH-PRINTING DESIGN KAOS DAN SUPLEMENT		22-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.13	Business Coaching tenan : SULIONO-ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA)		22-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.14	Business Coaching tenan : SULIONO-BIBIT STOBORI		22-Jul-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.15	Business Coaching tenan : DHARMA YUDHA-JAMUR NUTRISI MALANG		31-Jul-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.16	Business Coaching tenan : FAJJAR MUSTOFA-FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION		31-Jul-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.17	Business Coaching tenan : FAJJAR MUSTOFA-FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION		01-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.18	Business Coaching tenan : FAJJAR MUSTOFA-FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION		02-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.19	Business Coaching tenan : ALDO NAUFAL SURYA WIJAYA-LANCAR DRIVING COURSE		03-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.20	Business Coaching tenan : JUNED FARHAN-BIBIT PARFUM THAILAND		03-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.21	Business Coaching tenan : AHMAD LUKMAN FAHRI-CEKER PEDAS "HUH HAH"		03-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.22	Business Coaching tenan : ANGGA GARI PRASETYO-KASUR BUSA MALANG RAYA		03-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.23	Business Coaching tenan : ALDY FERDIAN M. J. -RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"		04-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem

1.24	Business Coaching tenan : M. FAISAL DZAKY-PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."	04-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.25	Business Coaching tenan : FAIRUZ QORY AMALIA-CITRALEKA_	04-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.26	Business Coaching tenan : RIKHA AMELIA WATI-RaW MODISTE, ALPHA DAILY	04-Aug-21	Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.27	Business Coaching tenan : SILVIA AYU MARDHITA-KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"	04-Aug-21	Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.28	Business Coaching tenan : SHENDY SWASTIKA. -SHENSAG SOUVENIR MALANG	05-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.29	Business Coaching tenan : DHARMA YUDHA-JAMUR NUTRISI MALANG,	05-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.30	Business Coaching tenan : FAIRUZ QORY AMALIA-CITRALEKA_	05-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.31	Business Coaching tenan : ALDY FERDIAN M. J. -RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"	05-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.32	Business Coaching tenan : NOURMA HILDASARI-cemilan_duogabut	06-Aug-21	Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.33	Business Coaching tenan : SHENDY SWASTIKA. -SHENSAG SOUVENIR MALANG	06-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.34	Business Coaching tenan : ULFA BADRIN -HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU MALANG	09-Aug-21	Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
1.35	Business Coaching tenan : AAS - KONJIID	09-Aug-21	Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	- Daring/ Online menggunakan aplikasi Google Meeting (G-MEET)						
1.36	Business Coaching tenan : FAJJAR MUSTOFA-FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION, tenan : ALDO NAUFAL SURYA WIJAYA-LANCAR, DRIVING COURSE, tenan : JUNED FARHAN-BIBIT PARFUM THAILAND, tenan : AHMAD LUKMAN FAHRI-CEKER PEDAS "HUH HAH", tenan : ANGGA GARI PRASETYO-KASUR BUSA MALANG RAYA	03-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
2	Mentoring Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan						
	- Daring/ Online menggunakan aplikasi Zoom Meeting Cloud (700M)						
2.1	Business Coaching dan Mentoring tenan : DHARMA YUDHA-JAMUR NUTRISI MALANG, tenan : M. ROUFURROCHIM-@JIMGARAGE, MELIREL ASSHOFA	17-Jul-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	2 jam	idem
2.2	Business Coaching dan Mentoring tenan : DHARMA YUDHA-JAMUR NUTRISI MALANG	31-Jul-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
2.3	- Webinar Nasional Kewirausahaan kerjasama dengan UKM Goldenpreneur, tema : "Menumbuhkan Jiwa Produktif dan Kreatif di Era Peralihan Tatanan Baru dengan Investasi Svariah"	03-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
2.4	- Webinar Nasional Kewirausahaan kerjasama dengan UKM Goldenpreneur, tema : "Menumbuhkan Jiwa Produktif dan Kreatif di Era Peralihan Tatanan Baru"						
	Materi : Pengembangan Ekosistem Kewirausahaan Kampus	21-Aug-21	Prof. Dr. H. Maskuri, M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : Networking dan Go Internasional	21-Aug-21	Prof. Drs. H. Junaidi, M.Pd., Ph.D.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : Inspirasi Usaha Berbasis Kekayaan Alam dan Budaya	21-Aug-21	H. Noor Shodiq Askandar, S.E., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : Motivasi Mahasiswa Berwirausaha	21-Aug-21	Dr. Ir. H. Badat Muwahhid, M.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : Wirausaha Berbasis Teknologi	21-Aug-21	Dr. Ir. Istirochah Puiwati, M.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Moderating	21-Aug-21	Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Klinik Kewirausahaan Tenan	21-Aug-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E.,	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	2 jam	idem
2.5	Business Coaching dan Asistensi Manajemen Pemasaran Digital						
	Dosen Kewirausahaan FEB UNISMA (Narasumber-1)	28-Aug-21	Ita Athia, S.Sos., M.M.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	2 jam	idem
	Dosen Kewirausahaan FMIPA UNISMA (Narasumber-2)	28-Aug-21	Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	2 jam	idem
	Kabid. Inkubator Bisnis P2KIB-BPU UNISMA (Narasumber-3)	28-Aug-21	Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	2 jam	idem

	P2KIB Shop (Narasumber-4)		28-Aug-21	Saptosunu Sulistyio	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Moderating		28-Aug-21	Ida Puspita Sari, S.H.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
2.6	- <i>Business Coaching</i> dan Asistensi Pencatatan dan Pembukuan Usaha							
	Kepala P2KIB-BPU UNISMA, Dosen Kewirausahaan UNISMA (Narasumber)		04-Sep-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	3 jam	idem
	Moderating		04-Sep-21	Intan Kurnia, S.Ak.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
2.7	- <i>Business Coaching</i> dan Mentoring "Digital Marketing"							idem
	Materi : "Pemanfaatan Digital Marketing untuk Pengembangan Usaha Tenan"		15-Oct-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : "Praktik Digital Marketing Untuk Usaha Florist"		15-Oct-21	TENAN : Shofi Aliyatul Himmah	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	0 jam	idem
	Materi : "Pemasaran Digital Marketplace"		15-Oct-21	Saptosunu Sulistyio (Developer Platform Bisnis P2KIBSHOP)	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : "Pemasaran Digital Dropship"		15-Oct-21	Yusrizal Helmi, S.Si. (Developer Platform Bisnis BIZZunisma)	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Moderating		15-Oct-21	Ida Puspita Sari, S.H.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
2.7	- <i>Business Coaching</i> dan Mentoring "Digital Marketing"							
	Materi : "Legalitas Tenan Dalam Rangka Izin Usaha Mikro Kecil (UMK)"		16-Oct-21	Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : "Pembiayaan Syariah"		16-Oct-21	Heppy Widya Lestari, S.Ak. (Assistant Manager II PT. (Persero) Pegadaian Syariah Landungsari)	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : "Keagenan, Produk Knowledge Pegadaian Syariah"		16-Oct-21	Heppy Widya Lestari, S.Ak. (Assistant Manager II PT. (Persero) Pegadaian Syariah Landungsari)	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : "Mengembangkan Usaha Ekosistem Bisnis Ekonomi Kreatif"		16-Oct-21	Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : "Mengembangkan Usaha Ekonomi Kreatif di Bidang Teknologi Pertanian"		16-Oct-21	Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Materi : "Mengembangkan Usaha Ekonomi Kreatif di Bidang Energi Alternatif"		16-Oct-21	TENAN : Dimas Jordan (PT. Ragam Hayati Nusantara)	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
	Moderating		16-Oct-21	Ida Puspita Sari, S.H.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	idem
3	<i>Business Matching & Match Making</i>	7,900,000.00						
	<i>Business Matching</i> Produk Pangan							
	Narasumber : pemilik Usaha BETDOUGH		25-Sep-21	Hegi Haryono, S.T.	BETDOUGH	NON PNS BERNPWP	1 jam	
	<i>Match Making</i> Produk Pangan dan Herbal							
	Narasumber : pemilik Usaha BETDOUGH		25-Sep-21	Hegi Haryono, S.T.	BETDOUGH	NON PNS BERNPWP	1 jam	
	Narasumber/Tenan : pemilik Usaha JAMUR NUTRISI MALANG		25-Sep-21	Dharma Yudha, S.M	JAMUR NUTRISI MALANG	NON PNS BERNPWP	1 jam	
	<i>Business Matching</i> Produk Pangan							
	Narasumber : pemilik Usaha GAINZ TEKNOLOGI NUSANTARA		25-Sep-21	Yudhis Thiro Kabul Yuniar, S.T., M.Kom.	GAINZ TEKNOLOGI NUSANTARA	NON PNS BERNPWP	1 jam	
	Narasumber : Dosen Kewirausahaan FT UNISMA		25-Sep-21	Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	
	<i>Match Making</i> Produk Pangan dan Herbal							
	Narasumber : pemilik Usaha GAINZ TEKNOLOGI NUSANTARA		25-Sep-21	Yudhis Thiro Kabul Yuniar, S.T., M.Kom.	GAINZ TEKNOLOGI NUSANTARA	NON PNS BERNPWP	1 jam	
	Narasumber/Tenan : pemilik Usaha FMS Production		25-Sep-21	Fajar Mustofa, S.M	FMS Production	NON PNS BERNPWP	1 jam	
	<i>Moderating dan Fasilitatoring</i>		25-Sep-21	Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.	Universitas Islam Malang	NON PNS BERNPWP	1 jam	

Kepala P2KIB-BPU
Pusat Pengemb. Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis,
Madinia Kap Bidang Pengembangan Usaha
Universitas Islam Malang


Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P., C.B.V
NPP 195.02.00019



UNIVERSITAS ISLAM MALANG

UNISMA

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRUSAHAAN & INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)

"TIM ASISTENSI TENAN INKUBATOR BISNIS TAHUN 2021"

DAFTAR PESERTA/TENAN INKUBATOR UNIVERSITAS ISLAM MALANG

NO	NAMA	BIDANG FOKUS	NAMA USAHA	ALAMAT	NIK	NO HP
1	Dharma Yudha	makanan; pertanian budidaya	JAMUR NUTRISI MALANG	Jl. Dusun Tempe P4B8 Sawojajar 1, Kec. Kedungkandang, Kota Malang, Jawa Timur 65139	3524070304950003	083805037121
2	Aldy Ferdian M. J.	makanan; produk makanan; jasa, rumah makan	RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GLOXO"	Pojok ITF Landungsari, Malang	3505071912980001	081227686297
3	Shendy Swaatika	kriya; souvenir; jasa; souvenir	SHENSBAG SOUVENIR MALANG	Jl. Renugati 3 No. 21 RT 01 RW 01 Malang	3573036109980006	089667002110
4	Fairuz Qory Amalia	jasa; desain dan konten kreator	Custom Design Kars CITRALEKA, Content Creator	Sawojajar, Kec. Kedungkandang, Kota Malang	3522073009980004	081413397395
5	M. Faizal Daiky	makanan; produk makanan; makanan ringan	PISANG Goreng CRISPY "PISANG NGGAK KL."	Kota Batam, Kepulauan Riau	2171122205019002	089683538163
6	M. Roufurrochim	jasa; perabotan; jual beli mobil bekas; jasa;	@JIMGARAGE, MEUBEL AS-SHOFA	Jl. Klampok Arum Dusun Pasinan Karangbendo Kabupaten Lumajang	3508092105980002	08529196067, 085231997447
7	Rika Amelia Wati	jasa; manjuria; fashion; baju; masker kain	RaW MODISTE, ALPHA DAILY	Jl. Joyomulyo No. 48 RT 02 RW 03 Malang	3573051105000002	083815590058
8	Zahrotul Zakiyah	makanan; produk makanan; makanan ringan	CHICKEN BOWL, @sake.namig	Jl. IR. Rias Gang 9 No. 161 RT 03/RW 04 Tanjungrejo Sukesi Malang	3573047103980005	085816758275
9	Silvia Ayu Mardita	makanan; industri makanan; makanan ringan	KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS"	Jl. MT. Haryono Gg. 14 No. 1187A Lowokwaru Malang 65144	1903056103000001	081272069320
10	Ulfa Bedrin Afilihi	makanan; produk makanan	HAPPY MOCHI, mochinatsu, @mochi_natsu	Jl. Gengger Ayam Dalam No. 30 Malang	21601081519	081617583676, 082111968683
11	Dewi Puspitanari	makanan; produk makanan; frozen food; makanan ringan	DODOLAN.SOSISOLO	Malang	3504014107000022	85607997960, 085898284605
12	Mohamed Alvan Al Aniq	industri; olahan ternak	SUSU KAMBING	Lowokwaru Kota Malang, Ampelgading RT 003/RW 001	351024010710015	083895410846
13	Nourma Hildaari	makanan; produk makanan; makanan ringan	CEMLAN, DUGGABUT	Malang	3514086412980006	081903100904
14	Aasani Photo	perdagangan; jual beli pakaian bekas; pakaian impor	KOMU.ID	Malang	1503053707980006	085357011777
15	Moch. Rizal Hidayat	pertanian; jasa; tanaman hias	JAWA BOTANICAL	Jl. Mbambangan Gg. III-B No.21 Turirejo Lawang	3579013103000002	081331749206, 081217561692
16	Shofi Aliyatu H.	jasa; kriya; bukes bunga	SHOFIA FLORIST	Jl. Joyo Bahardjo No. 134A Malang	3507244611940001	08122768639, 08133434777
17	Dinas Fahmul Jordan	makanan; restoran; makanan; makanan ringan; perabotan	ROTI COMPOL BAKAR, @roticompoll.id, AGEN WOOD-PELLET	Jl. Dusun Braun No. 14 Malang, Jl. Tirta Utomo No. 1 Malang	3573052509960002	081236393004
18	Radhia Jenny Nur Rahmatullah	perdagangan; unggas; jasa; fashion; desain	a. BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN, PRINTING DESIGN KACOS	RT/RW 01/01, Krajan, Ds. Gubeth, Kec. Wringin, Bondowoso	3511122701010001	082331347896
19	Suliono	pertanian; minuman; bahan minuman; olahan; pertanian; perkebunan; minuman	ROASTING KOPI ARJUNA APABIKA (KAA), BIBIT STOBBERI	Ds. Klampok Bonjati RT 04 RW 06 Kec. Singomari Kab. Malang	3507243006870008	085106800911
20	Wildan Reyvaldi R.	perdagangan; minuman; olahan; jasa;	ROASTING COFFEE BEAN, PRINTING KACOS MALANG	Malang	3507152402010001	087856201884
21	Fajar Mustafa	entertain; industri; musik	FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION	Malang	3579032801930001	082228955335
22	Aldo Naufal Surya Wijaya	jasa; pendidikan; keterampilan; mengemudi	LANCAR DRIVING COURSE	Malang	3573012505000001	087800662828
23	Juned Farhan	perdagangan; kecantikan; produk; wewangian	BIBIT PARFUM THAILAND	Malang	3513123008010002	087233255722
24	Almad Lukman Fahri	makanan; produk makanan; makanan ringan	CEKER PEDAS "HUH HAH"	Malang	3575030107560018	081334564550
25	Angga Gari Prasetyo	jasa; perdagangan; meubel; onlineshop; kasur	KASUR BUSA MALANG RAYA	Malang	3507193103950001	0895396133792
26	Rochmatul Kamilah	kriya; souvenir; jasa; souvenir	RILKAZAGIFT.BOX	Sidoarjo	3515016210990001	089612542296

Kepala P2KIB-BPU

Pusat Pengemb. Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis,

Merangkap Bidang Pengembangan Usaha

Universitas Islam Malang



M. Feni Susyanti, S. E., M. M., B. K. P., C. B. V

NPP 195 02 00019

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.1
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT

Tenan : **M. Faisal Dzaky**

Produk : PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 12 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Wirausaha adalah mahasiswa FIA Unisma yang tinggal di Kota Batam, memiliki usaha pisang goreng Crispy.
b. Sudah memiliki logo dan *branding* usaha.
c. Telah melakukan pemasaran melalui media sosial tapi hasil belum maksimal

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.

Sasaran : a. Wirausaha tenan **Faishal** Pisang Crispy "Pisang Nggak Ki".
b. Wirausaha yang telah melakukan pemasaran produk tapi hasilnya belum maksimal.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.
b. Mampu meningkatkan penjualan setelah menerapkan pemasaran melalui media sosial.

Jangka Panjang : Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahanya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Batam
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner (makanan; kue)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Jangan menabaikan jumlah *followers* (pengikut) sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.
- Pemasaran dapat dimulai dengan menggunakan grup WhatsApps di lingkungan RT/RW sekitar tempat tinggal.
- Menggunakan WA Bisnis untuk mempermudah berkomunikasi dengan pelanggan.
- Dapat melakukan jejaring dengan wirausaha kuliner lain.
- Penggunaan sosial media yang menampilkan video seperti Tiktok agar lebih menarik dalam proses pemasaran.
- Aktif dalam memposting katalog produk

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching*
(*chatting*, media : Whatsapp)



Gambar 2. Logo Usaha



Gambar 3. Produk Usaha



Gambar 4. Price List

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.2
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **Aldy Ferdian M. J.**

Produk : RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 12 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : Aldi adalah mahasiswa Fakultas Pertanian, yang aktif di Paguyuban Wirausaha P2KIB pada tahun 2019 mengembangkan usaha donat huruf Gioxo , akan tetapi pada pandemi ini mengalami kemunduran dan kerjasama dengan rekan bisnis yang mengalami perpecahan sementara RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO" mengalami kevakuman Aldi mendirikan rumah makan di Malang setelah mengikuti UKM KWU.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. Melakukan upgrading UKM KWU Goldenpreneur tentang pengembangan wirausaha mahasiswa khususnya di masa pandemi Covid 19.
b. Wirausaha tetap bisa bersaing dan melebarkan sayap usaha di masa pandemi.

Sasaran : a. Wirausaha tenan **Aldy Ferdian M. J.** pemilik RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO".
b. Mahasiswa yang telah menjalankan usaha namun mengalami penurunan produksi dan penjualan akibat pandemi Covid 19.
c. Mahasiswa UKM KWU Goldenpreneur UNISMA.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha mampu keluar dari zona keterpurukan usaha akibat pandemi.

- b. Wirausaha memahami prospek usaha di masa pandemic.
 - c. Mampu menciptakan inovasi baru agar lebih produktif dalam mengembangkan usaha
- Jangka Pendek :
- a. Terjalinnnya kemitraan antara Universitas Islam Malang dengan para tenant usaha untuk mengembangkan ekosistem kewirausahaan.
 - b. Menggerakkan dan meningkatkan partisipasi pihak Swasta dan atau perorangan/kelompok dengan membuka peluang investasi.
 - c. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

- Jumlah : 25 (dua puluh lima) orang
 Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
 Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner
 (makanan; jasa, lauk-pauk dan kue karakter)

7. NARASUMBER

- Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
 Asal : Universitas Islam Malang
 (Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- j. Mahasiswa wirausaha mandiri harus memiliki kemandirian ekonomi dan religius, berani mengambil risiko, berpendidikan dan berpengalaman usaha serta penuh percaya diri dan memotivasi.
- k. Permasalahan yang dialami wirausaha antara lain keterbatasan modal, digitalisasi, inovasi produk, networking, keterbatasan usaha dan administrasi keuangan dan pengemasan.
- l. Untuk menjadi wirausaha mandiri seorang mahasiswa harus mampu menggali potensi yang ada, diantaranya : hibah untuk permodalan, digitalisasi, networking dan keberlanjutan usaha.
- m. Metode wirausaha dapat dilakukan melalui inkubator bisnis, laboratorium kewirausahaan, *entrepreneur corner*, festival kewirausahaan, etalase kejujuran, FGD, Workshop Kewirausahaan, paguyuban wirausaha, dan lain-lain.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

- Durasi : **1 OJ**
 Media : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM), dan *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)
 Link : <http://gg.gg/UPGRADINGUKMKWU>

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching dan Sharing* (media : ZOOM)



Gambar 2. *Bussines Sharing* (chatting, media : Whatsapp)

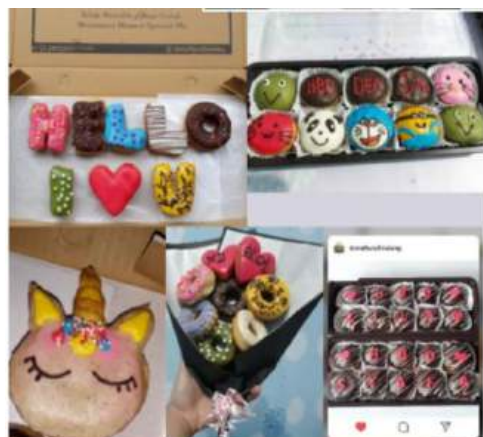


TENTANG KAMI

DONAT HURUF MALANG
 "GIOXO" berdiri pada tanggal
 15 April 2019 di rumah tinggal
 sewa yang dijadikan kantor,
 tempat produksi sekaligus toko
 hingga saat ini, Jl. Joyo Raharjo
 No. 134A Malang.

Permodalan awal adalah secara
 mandiri, gabungan dari Sdr.
 Aldy Ferdian M. J. (mahasiswa
 FAPERTA/Agribisnis UNISMA)
 dan Sdri. Gandes Pracika M.
 (mahasiswa PGSD-UM).

Gambar 3. Kegiatan Promosi



Gambar 4. Produk Usaha

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.3
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **M. Roufurrochim**

Produk : **@JIMGARAGE_**

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 12 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

- Permasalahan : a. Rouf adalah mahasiswa FIA asal Lumajang, yang awalnya berbisnis jual beli mobil.
b. Pada perjalanannya ia melebarkan bisnis dengan membantu orang tua di bisnis mebel di Lumajang.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.

- Sasaran : a. Wirausaha tenan **M. Roufurrochim** pemilik @JIMGARAGE.
b. Wirausaha yang telah melakukan pemasaran produk tapi hasilnya belum maksimal.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

- Jangka Pendek : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Lumajang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Perdagangan (jual beli; kendaraan bermotor)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- n. Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk.
- o. Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- p. Posting secara teratur dan konsisten.
- q. Tetap menjalankan usaha jual beli mobil dan menambah variasi model mebel.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

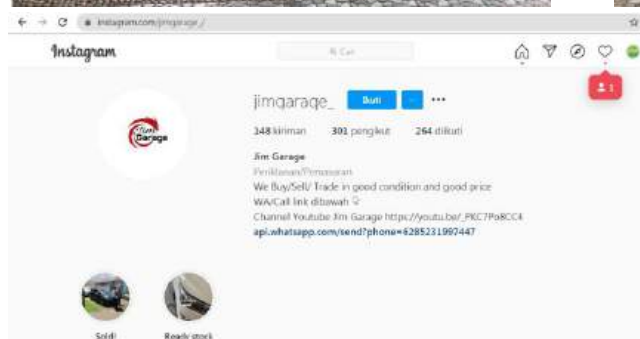
Durasi : **1 OJ**
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Foto Kegiatan Usaha

Gambar 2. Foto Kegiatan Usaha



Gambar 3. Link Instagram

https://www.instagram.com/jimgarage_

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.4
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Tenan : **Dewi Puspitasari**
Produk : DODOLAN.SOSISSOLO

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 15 Juli 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Wirausaha di bidang makanan berupa produk makanan *frozenfood* kue Sosis Solo *frozen* dan goreng (matang, siap santap) masih berjalan.
b. Mengalami penurunan pendapatan, pesanan produk menurun drastis baik dari toko-toko langganan maupun perseorangan.
c. Menerima pesanan *deliveryorder* manual.
d. Media promo dan publikasi atas produk usahanya sudah ada tapi belum maksimal.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Memberikan motivasi, menambahkan wawasan, menerapkan sesuai disiplin ilmu seputar kewirausahaan guna pengembangan manajemen bisnis tenan yang didampingi.

Sasaran : a. Wirausaha DODOLAN.SOSISSOLO dari tenan Dewi Puspitasari yang tinggal di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur.
b. Wirausaha mengalami penurunan pendapatan, pesanan produk menurun drastis baik dari toko-toko langganan maupun perseorangan.
c. Wirausaha telah memasarkan produknya secara langsung, namun belum maksimal menggunakan platform bisnis.
d. Wirausaha kurang maksimal mempromosikan produknya menggunakan media sosial.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek :
- a. Terjalin komunikasi untuk memberikan *bussines coaching* dan *mentoring* berkala kepada tenan Dewi Puspitasari dengan usahanya DODOLAN.SOSISSOLO.
 - b. Wirausaha mampu mengklasifikasikan kendala usaha dari bisnis yang sedang dijalankannya.
 - c. Wirausaha mempunyai gambaran solusi atas kendala tersebut dan berfokus mengatasinya.
 - d. Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya.
- Jangka Panjang :
- a. Wirausaha DODOLAN.SOSISSOLO dari tenan Dewi Puspitasari bisa “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
 - b. Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang.

6. PESERTA

- Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Tulungagung Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner (makanan)

7. NARASUMBER

- Nama : **Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kabid. Inkubator Bisnis dan Direktur UNISMA PRESS P2KIB)

Poin yang disampaikan :

- r. Pentingnya mempertahankan dan terus menumbuhkan semangat berwirausaha di tengah pandemi seperti ini.
- s. Memperkuat mental berwirausaha dengan memperlebar jaringan bisnis di instansi-instansi serta masyarakat setempat dan mengajukan permohonan untuk dapatnya turut mempromosikan produk usaha tenan tersebut.
- t. Memaksimalkan pemasaran produk usahanya menggunakan platform bisnis, seperti beralih ke media Whatsapp Bussines, mendaftarkan ke lapak bisnis; Tokopedia, Shopee, dan sebagainya.
- u. Mulai mencoba membuat *Website* dan menulis serta mengisinya dengan artikel-artikel menarik dan sarat ilmu terkait produk usahanya.
- v. Menggencarkan promosi produk usahanya, seperti membuka gerai di aplikasi GoFood, Nufood, dan sebagainya.
- w. Mengemas produk dengan desain bahasa iklan yang menarik di Instagram, Facebook, dan sebagainya secara rutin berkala promo mingguan atau bahkan harian.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

- Durasi : 1 OJ

Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

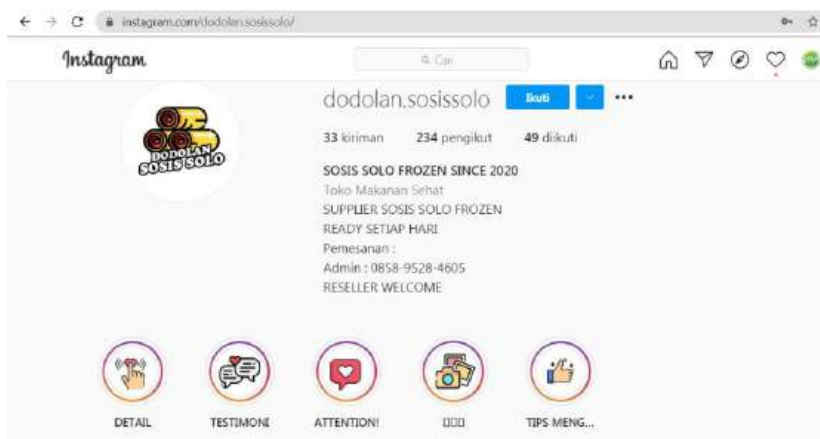
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



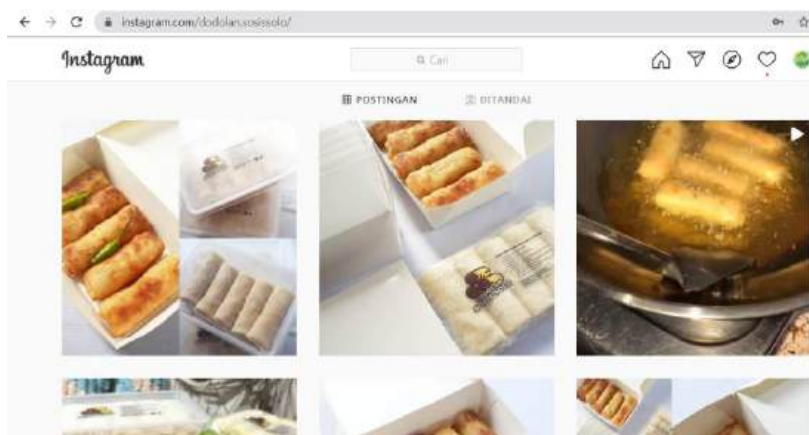
Gambar 1. Logo Usaha



Gambar 2. Produk Usaha



Gambar 3. Link Instagram <https://www.instagram.com/dodolan.sosissolo/>



Gambar 4. Link Instagram <https://www.instagram.com/dodolan.sosissolo/>



Gambar 5. *Bussines Coaching* (chatting, media : Whatsapp)

Narasumber,



Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.5
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Tenan : **Moh. Alwan Al Ariqy**
Produk : SUSU KAMBING

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 20 Juli 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Wirausaha di bidang produksi perah
susu kambing dari peternakan milik sendiri masih berjalan.
b. Media promo atas produk usahanya sudah ada tapi belum maksimal.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Memberikan motivasi dan wawasan terkait pengembangan usaha.

Sasaran : a. Wirausaha SUSU KAMBING dari tenan **Moh. Alwan Al Ariqy** dari Kabupaten Banyuwangi Propinsi Jawa Timur.
b. Wirausaha kurang maksimal mempromosikan produknya menggunakan media sosial dan platform bisnis.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. *Business coaching* dengan wirausaha tenan.
b. Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan meningkatkan usahanya.

Jangka Pendek : a. Terjalinnnya kemitraan baik di dalam kampus maupun diluar kampus.
b. Tidak perlu takut menjual mahal karena yang dibeli bukan hanya produk namun juga nama (*personal brand*).

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kabupaten Banyuwangi Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Peternakan (hasil olahan ternak; minuman)

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Dosen Fakultas MIPA, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Poin yang disampaikan :

- x. Membangun mental berwirausaha.
- y. Strategi berwirausaha.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN

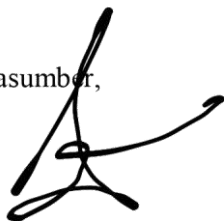


Gambar 1. Foto Kegiatan Usaha



Gambar 2. Produk Usaha

Narasumber,

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping loops and lines.

Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.6
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Dimas Fahnul Jordan**

Produk : ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 20 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Permodalan.
b. Belum memiliki Ijin Usaha.
c. Belum adanya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan GoFood, dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang

Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur

Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Fashion, Jasa Fashion

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**

Asal : Universitas Islam Malang

(Dosen Fakultas Teknik, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Poin yang disampaikan :

a. *Bussiness Coaching*

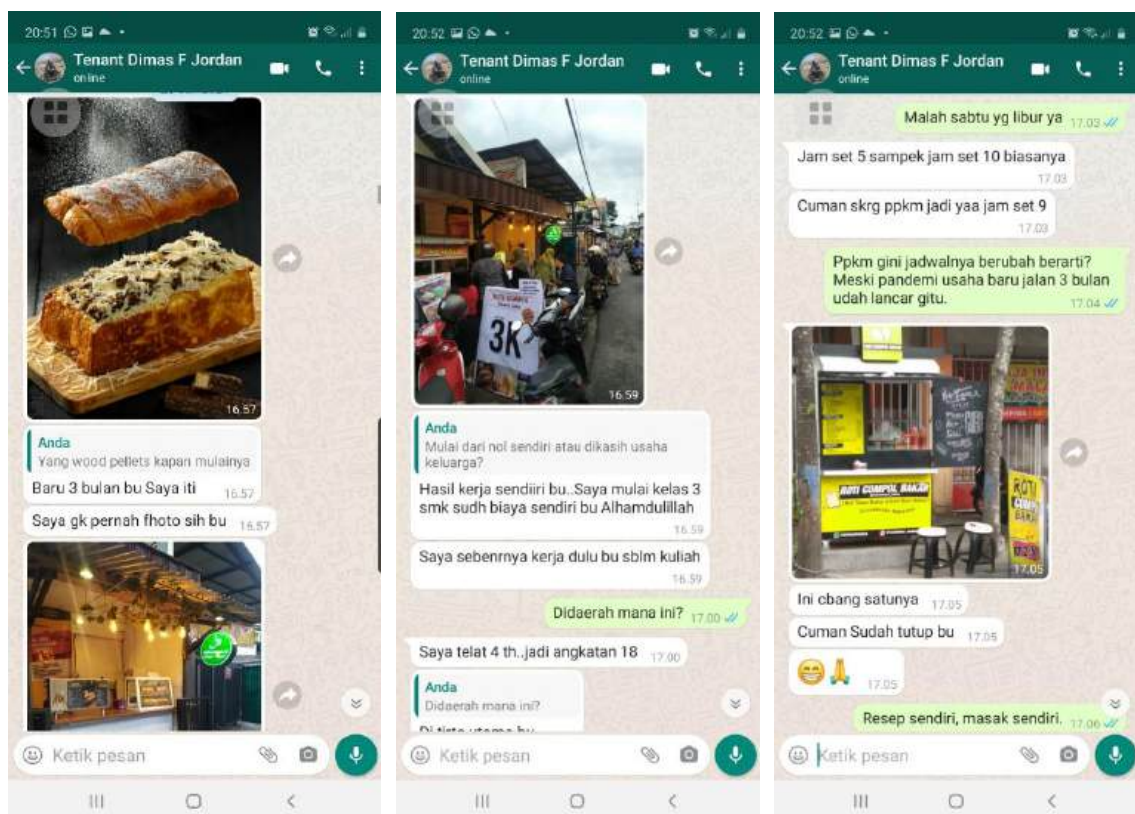
b. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ

Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



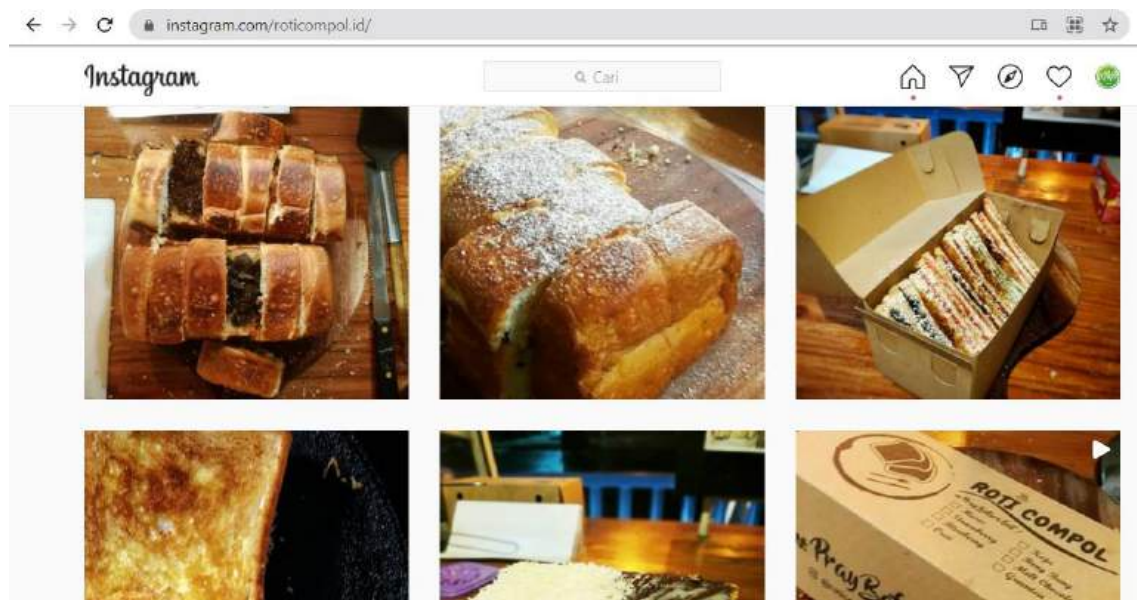
Gambar 1. *Bussines Coaching* (chatting, media : Whatsaap)



Gambar 2. Produk Usaha



Gambar 3. Link Instagram <https://www.instagram.com/roticompol.id/>



Gambar 4. Link Instagram <https://www.instagram.com/roticompol.id/>

Narasumber,

Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.7
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Dimas Fahnul Jordan**

Produk : AGEN “WOOD PELLET” (BAHAN BAKAR UNTUK *BOILER* & *PLTU*)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 21 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Permodalan.

b. Belum maksimalnya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang

Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur

Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Fashion, Jasa Fashion

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**

Asal : Universitas Islam Malang

(Dosen Fakultas Teknik, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Poin yang disampaikan :

b. *Bussiness Coaching*

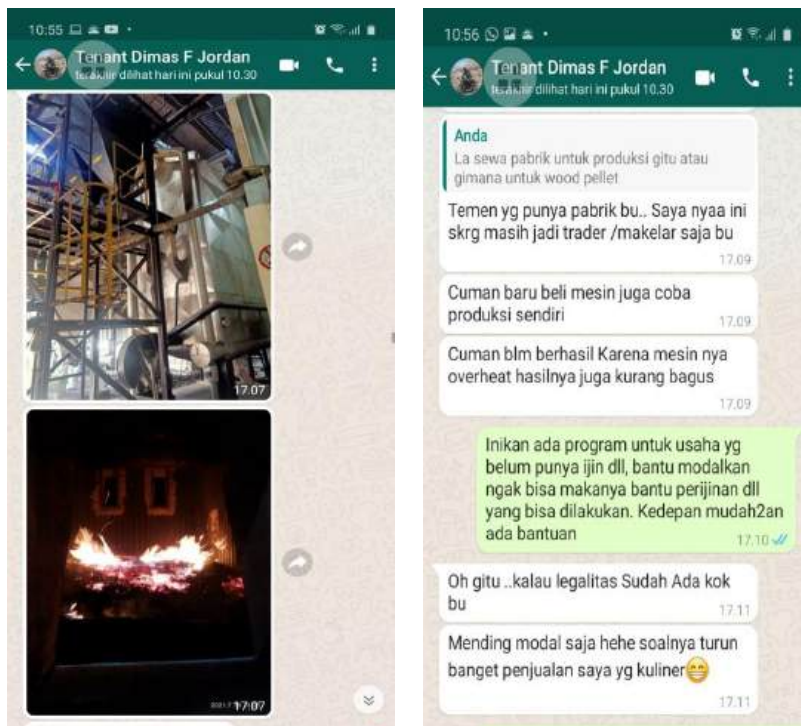
c. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

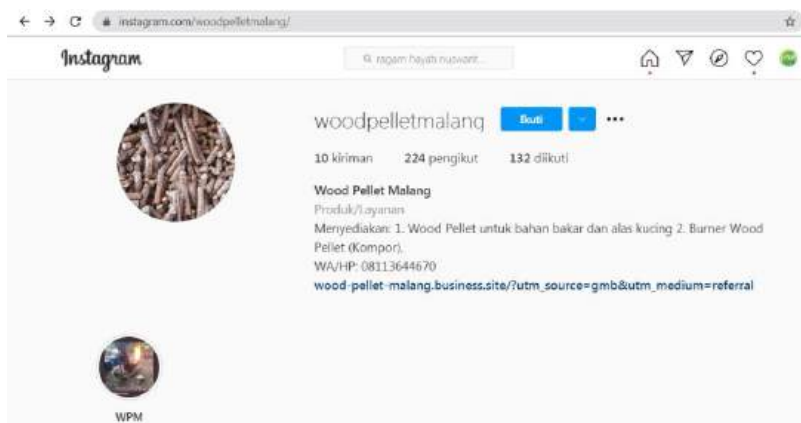
Durasi : 1 OJ

Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

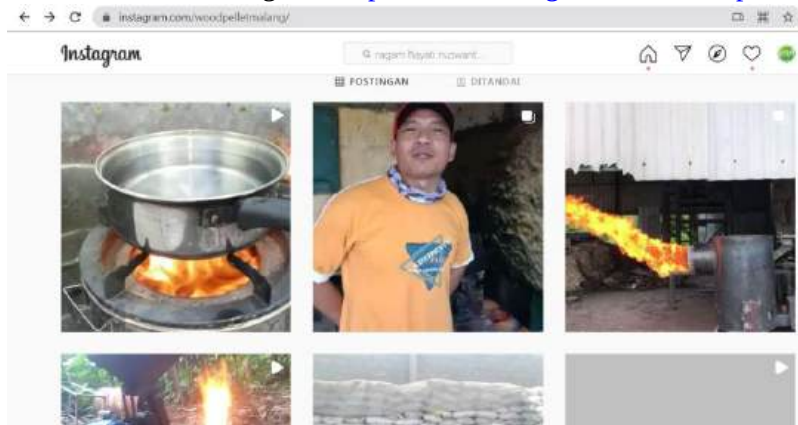
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



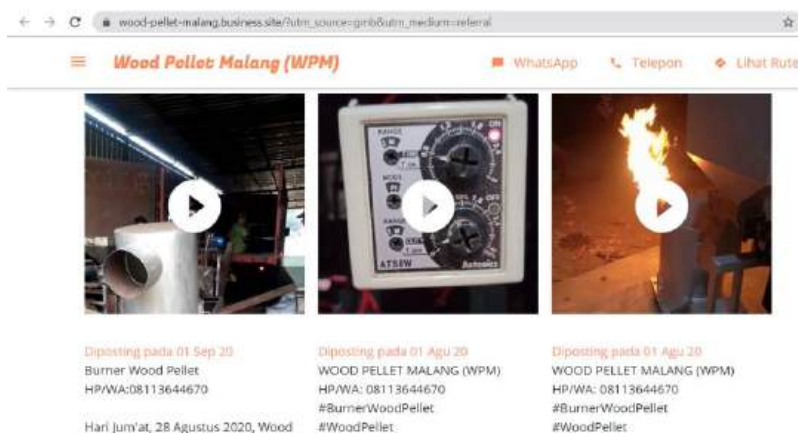
Gambar 1. *Bussines Coaching* (chatting, media : Whatsaap)



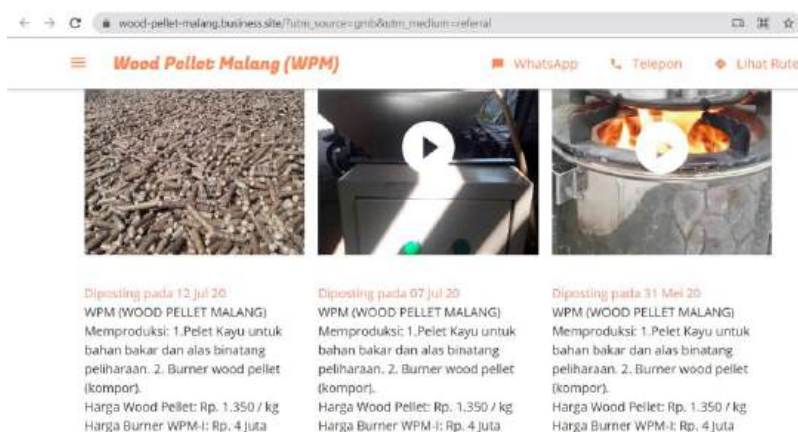
Gambar 2. Link Instagram <https://www.instagram.com/woodpelletmalang/>



Gambar 3. Link Instagram <https://www.instagram.com/woodpelletmalang/>



Gambar 4. Situs Website https://wood-pellet-malang.business.site/?utm_source=gmb&utm_medium=referral



Gambar 5. Situs Website https://wood-pellet-malang.business.site/?utm_source=gmb&utm_medium=referral



Gambar 6. Kegiatan Usaha

Narasumber,

Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.8
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Wildan Reyvaldi R.**
Produk : ROASTING COFFEE BEAN

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 21 Juli 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Permodalan.
b. Belum memiliki Ijin Usaha.
c. Belum adanya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan GoFood, dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Pertanian
(hasil olahan pertanian; bahan makanan dan minuman)

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**

Asal : Universitas Islam Malang

(Dosen Fakultas Teknik, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Poin yang disampaikan :

d. *Bussiness Coaching*

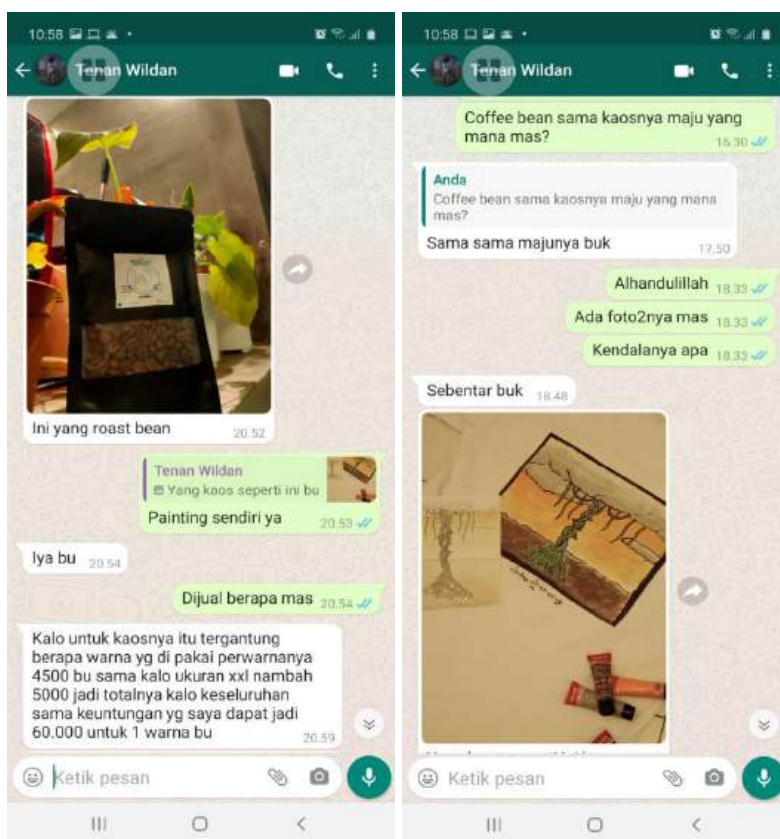
e. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**

Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching* (*chatting*, media : Whatsapp)

Narasumber,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ena Marlina'.

Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.9
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **M. Roufurrochim**
Produk : MEUBEL AS-SHOFA

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 21 Juli 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Rouf adalah mahasiswa FIA asal Lumajang, yang awalnya berbisnis jual beli mobil.
b. Pada perjalanannya ia melebarkan bisnis dengan membantu orang tua di bisnis mebel di Lumajang.
c. Usaha permebelan berjalan baik, namun dimasa pandemi juga mengalami sedikit penurunan.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Sasaran : a. *Business Sharing* dengan tenan.
b. Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.

Sasaran : Wirausaha tenan **M. Roufurrochim** pemilik MEUBEL AS-SHOFA.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

Jangka Pendek : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Lumajang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kriya (peralatan rumah tangga; mebeler)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- f. Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- g. Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- h. Posting secara teratur dan konsisten.
- i. Menambah variasi model mebel.
- j. Pengurusan legalitas jika awalnya UD (usaha dagang) atas nama ayahnya (almarhum) dengan adanya UU Cipta Kerja 2020, bisa mendaftarkan menjadi PT Perseorangan.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussiness Coaching (chatting, media : Whatsaap)*



Gambar 2. Foto Pemilik Usaha



Gambar 2. Lokasi Usaha



Gambar 3. Pemilik Usaha

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.10
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Wildan Reyvaldi R.**

Produk : PRINTING KAOS MALANG

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 21 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *calling* aplikasi Whatsapp (WA), dilanjutkan berkomunikasi secara *offline*

3. PERMASALAHAN

- Permasalahan :
- a. Permodalan.
 - b. Belum memiliki Ijin Usaha.
 - c. Untuk melukis di kaos waktu pengerjaan yang lama karena memang *handmade*.
 - d. Pemesan masih terbatas.
 - e. Belum maksimalnya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran, itupun hanya lewat Instagram dan Facebook.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek :
- a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
 - b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
 - c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Fashion, Jasa Fashion

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kabid. Inkubator Bisnis dan Direktur UNISMA PRESS P2KIB)

Poin yang disampaikan :

- a. *Bussiness Coaching*
- b. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching* (*chatting*, media : Whatsaap)

Narasumber,

Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.11
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Radivta Jemy Nur Rahmatullah**

Produk : BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 21 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Permodalan.
b. Belum memiliki Ijin Usaha.
c. Belum adanya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang

Asal : Kabupaten Bondowoso Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Peternakan (budidaya; unggas; kelinci, ayam)

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Dosen Fakultas Teknik, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

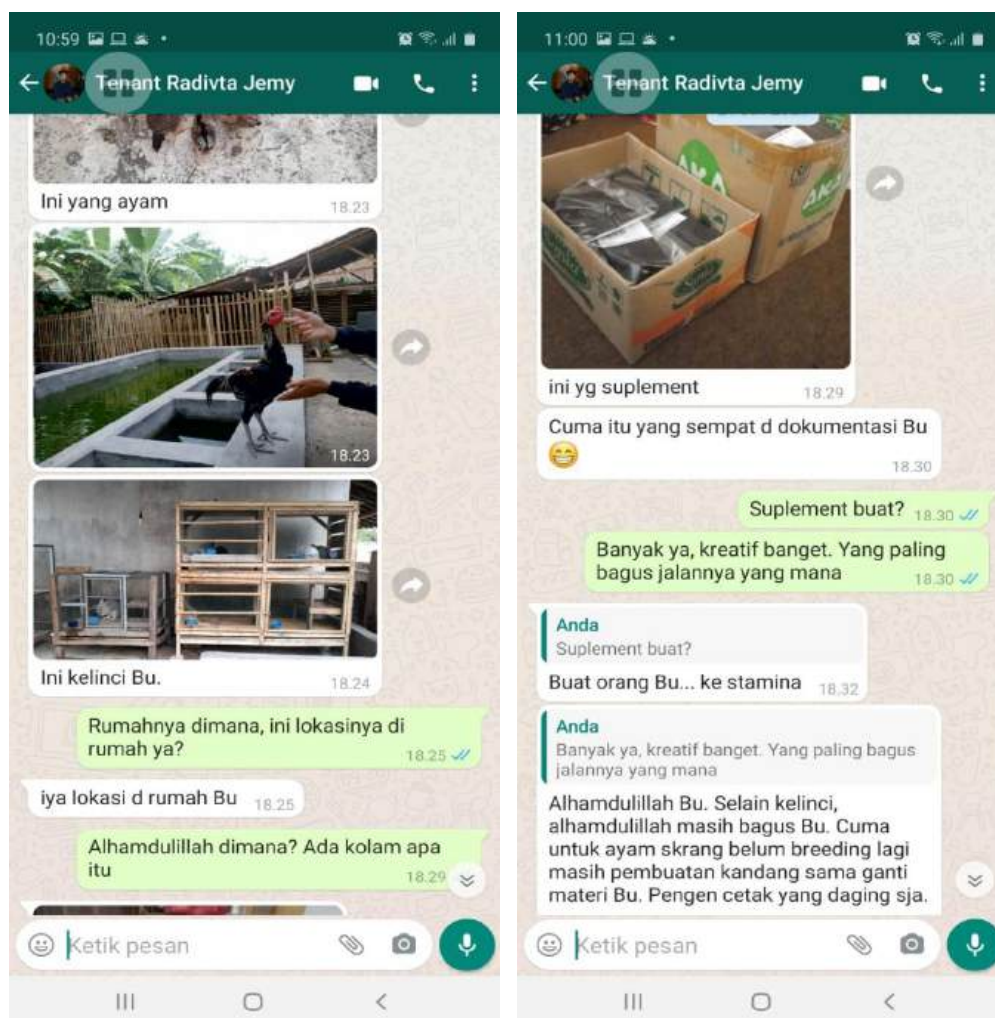
Poin yang disampaikan :

- a. *Bussiness Coaching*
- b. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching* (*chatting*, media : Whatsaap)



Gambar 2. Produk Usaha
(unggas; kelinci pedaging)



Gambar 3. Produk Usaha
(unggas; ayam)



Gambar 4. Produk Usaha
(suplemen)

Narasumber,

Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.12
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Radivta Jemy Nur Rahmatullah**

Produk : *PRINTING DESIGN* KAOS

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 22 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Permodalan.
b. Belum memiliki Ijin Usaha.
c. Belum adanya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kabupaten Bondowoso Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Fashion (jasa; *printing design*)

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Dosen Fakultas Teknik, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Poin yang disampaikan :

- k. *Bussiness Coaching*
- l. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

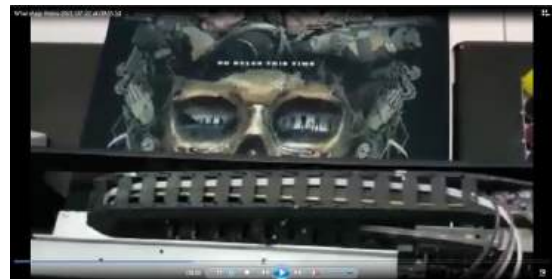
8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Alat Usaha
(*digital printer* untuk kain)



Gambar 2. Kegiatan Usaha
(proses *printing* desain pada kaos)



Gambar 3. Kegiatan Usaha
(proses *printing* desain pada kaos)



Gambar 4. Kegiatan Usaha
(proses *printing* desain pada kaos)



Gambar 5. Kegiatan Usaha
(proses *pressing* pada kaos hasil *printing*)



Gambar 1. *Bussines Coaching*
(*chatting*, media : Whatsaap)

Narasumber,

Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.13
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Bussiness Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Suliono**

Produk : **ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA)**

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 22 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

- Permasalahan : a. Permodalan.
b. Belum memiliki Ijin Usaha.
c. Belum adanya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan GoFood, dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kabupaten Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Pertanian
(hasil olahan pertanian; bahan makanan dan minuman)

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Dosen Fakultas Teknik, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

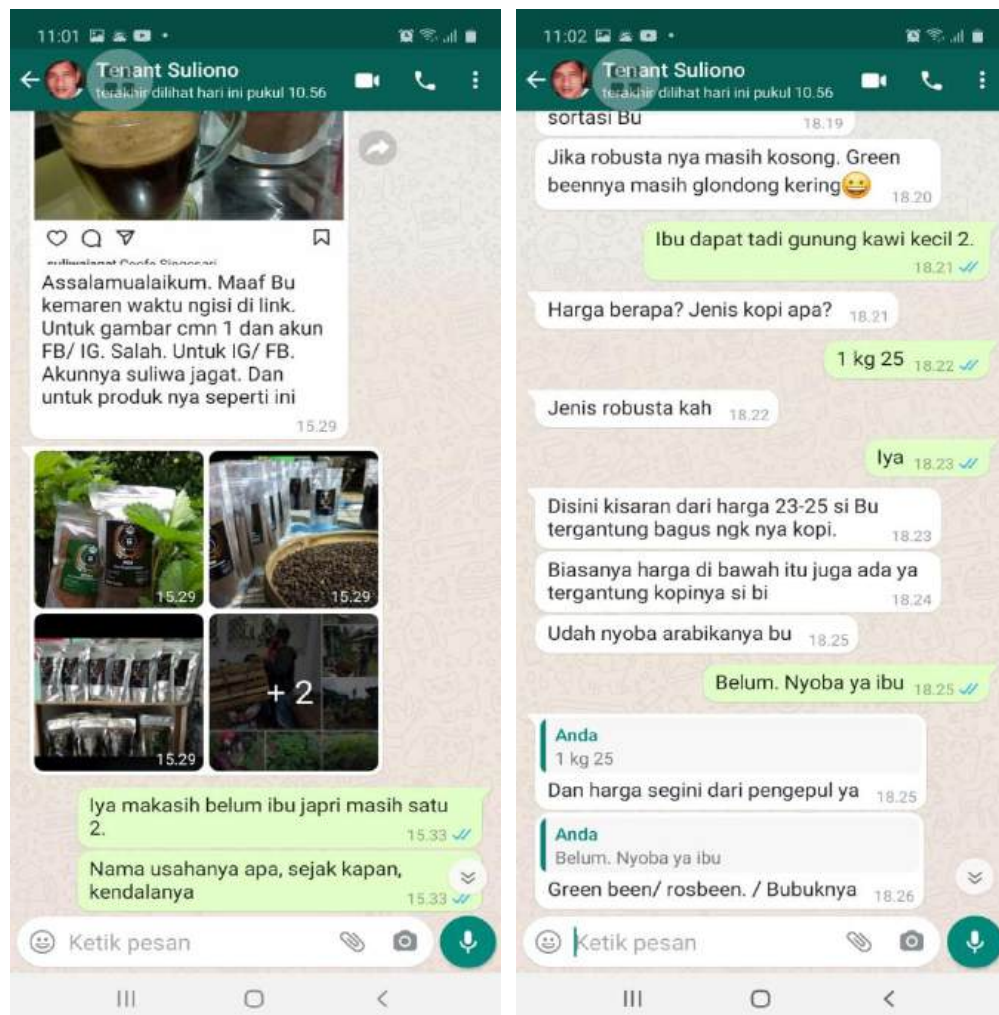
Poin yang disampaikan :

- m. *Business Coaching*
- n. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching* (chatting, media : Whatsaap)



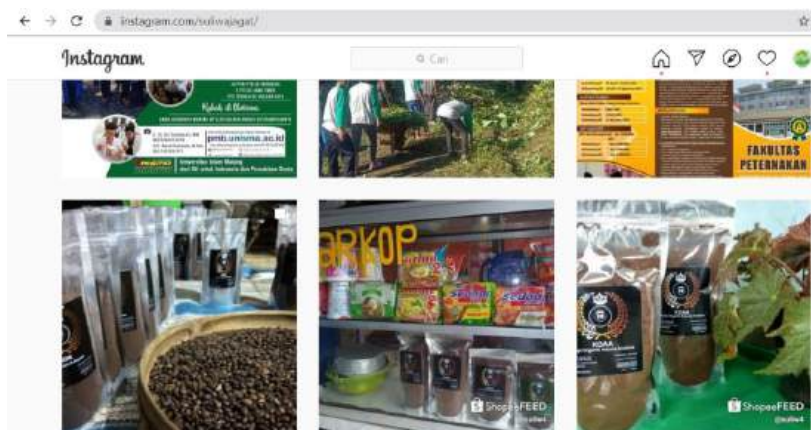
Gambar 2. Logo Usaha



Gambar 3. Produk Usaha

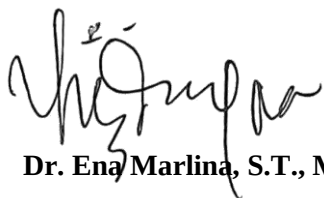


Gambar 4. Display Produk



Gambar 4. Link Instagram <https://www.instagram.com/suliwajagat/>

Narasumber,



Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.14
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT untuk Wirausaha

Tenan : **Suliono**
Produk : BIBIT STROBERI

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 22 Juli 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Permodalan.
b. Belum memiliki Ijin Usaha.
c. Belum adanya penggunaan teknologi dalam produksi dan pemasaran.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Sosialisasi tentang penggunaan teknologi untuk pemasaran produk, misalnya dengan GoFood, dengan menggunakan teknologi IoT atau membuat gambar desain untuk produk sehingga bisa dipasarkan atau dipromosikan secara online lewat Facebook, Instagram, tiktok dan lain-lain.

Sasaran : Diharapkan dengan menggunakan teknologi IoT dengan *Smartphone* bisa meningkatkan *market*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami kendala-kendala dalam berwirausaha.
b. Paham harus menyelesaikan permasalahannya dengan cara apa.
c. Mengenalkan teknologi sehingga semua ongkos produksi, pemasaran bisa dipangkas.

Jangka Panjang : Wirausaha bisa mengembangkan produk dan usahanya lebih luas.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kabupaten Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Agribisnis (pertanian; budidaya tanaman buah)

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Dosen Fakultas Teknik, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Poin yang disampaikan :

- o. *Bussiness Coaching*
- p. Pengenalan teknologi IoT di era Industri 4.0.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

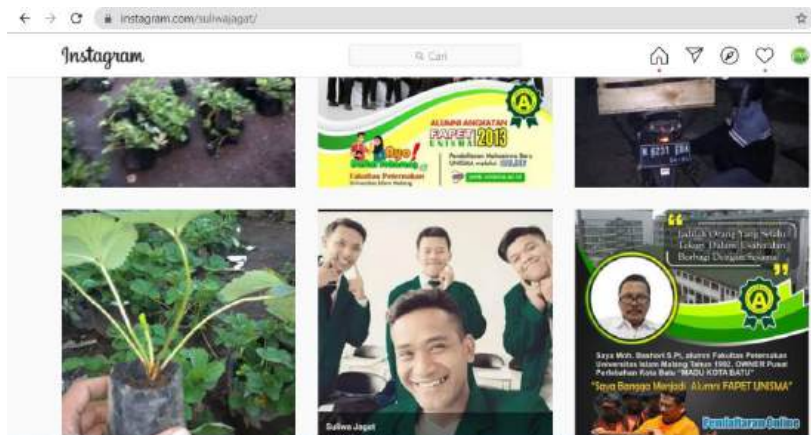
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching* (*chatting*, media : Whatsaap)



Gambar 2. Kegiatan Usaha (budidaya; perbanyak, *selling product*)

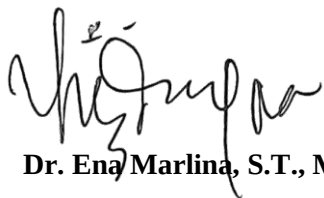


Gambar 3. Link Instagram <https://www.instagram.com/suliwajagat/>



Gambar 4. Link Instagram <https://www.instagram.com/p/CBIWYhWHYPo/>

Narasumber,



Dr. Ena Marlina, S.T., M.T.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.15
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **Dharma Yudha**
Produk : JAMUR NUTRISI MALANG

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 31 Juli 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *videocalling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Dharma Yudha adalah lulusan FEB prodi Manajemen, yang telah bergabung dengan Paguyuban Mahasiswa P2KIB sejak tahun 2016.
b. Bisnis yang berkembang adalah Jamur Nutrisi Malang, yang berlokasi di Sawojajar Malang Jl. Danau Tempe F4B8 Sawojajar Kec. Kedungkandang Kota Malang.
c. Pada masa pandemi ini, bidang pertanian khususnya jamur, tidak mengalami penurunan penjualan karena masyarakat jual “baglog” dan pupuk, sampai pemasaran di luar Pulau Jawa strategi *e-commerce* sudah dilakukan.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Sasaran : a. *Business sharing* dengan tenan wirausaha.
b. Menggali potensi dan kiat-kiat apa yang dilakukan agar usaha tidak turun di masa pandemi.

Sasaran : Tenan wirausaha **Dharma Yudha** pemilik JAMUR NUTRI MALANG.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

Jangka Pendek : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Agribisnis (pertanian; budidaya jamur)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.
- Menambah varian produk.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *videocalling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Profil Usaha

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.16
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajar Mustofa (Fajar Music Studio/FMS Production)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 31 Juli 2021, WA dan Google Meet (<https://meet.google.com/wbc-ncqi-egx>)

3. PERMASALAHAN

Penurunan omzet akibat pandemi Covid-19 dan pembatasan sosial. Kurangnya SDM yang memiliki skill dan pengetahuan mengenai digital marketing, sehingga mempengaruhi kualitas konten pemasaran di media sosial.

4. TUJUAN DAN SASARAN

a. Tujuan kegiatan:

Identifikasi masalah tenant dan memberikan saran mengenai produk-market fit, penentuan segmentasi dan terget konsumen yang disesuaikan dengan kondisi pandemi.

b. Sasaran

Fajar Music Studio/FMS Production yang dijalankan oleh beberapa mahasiswa dan alumni mahasiswa unisma: Fajar Mustofa, Muhammad Anshori, M. Fathurozi

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

a. Target jangka pendek

1. Tenant memahami kebutuhan dan harapan konsumen tertarget di masa pandemi
2. Tenant menemukan produk-market fit di masa pandemi ini
3. Memahami perilaku konsumen di masa pandemi yang lebih banyak menggunakan sistem online
4. Re-segmented dan re-targeting konsumen FMS production

b. Target jangka panjang

1. Membuka layanan baru terkait penyediaan konten kreator
2. Mengembangkan usaha melalui aplikasi mobile
3. Memperkuat branding dan partnership

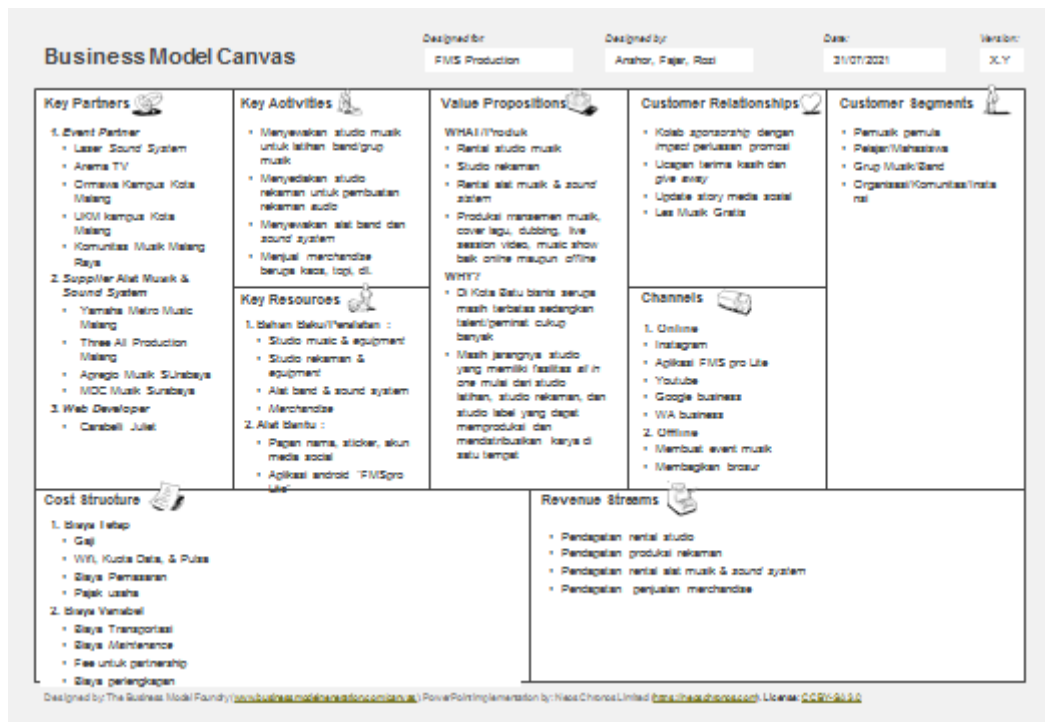
6. PESERTA

Jumlah peserta: 3 orang, asal: Batu & Malang dan sektor usaha: bisnis kreatif

7. NARASUMBER

a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM

b. Materi : Pengenalan dan menyusun BMC (Business Model Canvas)

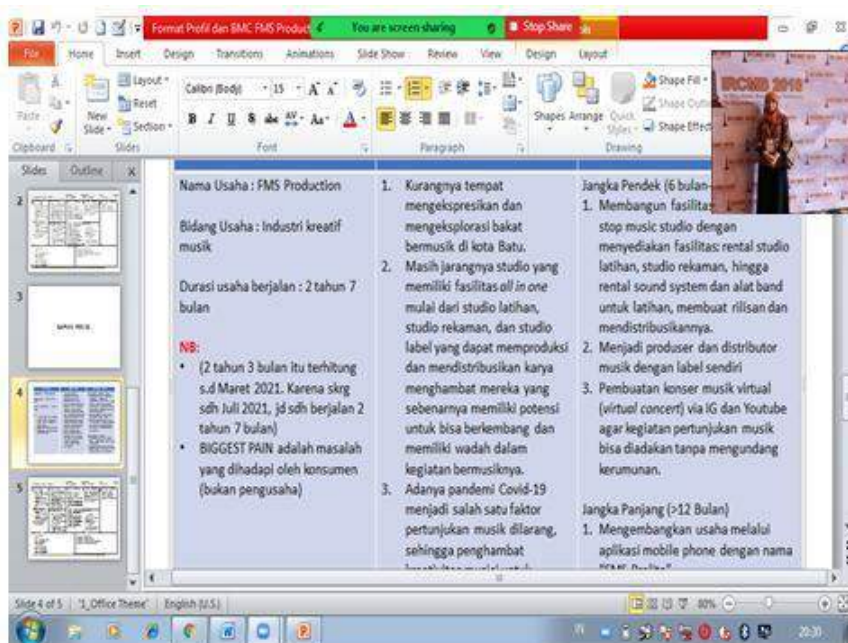
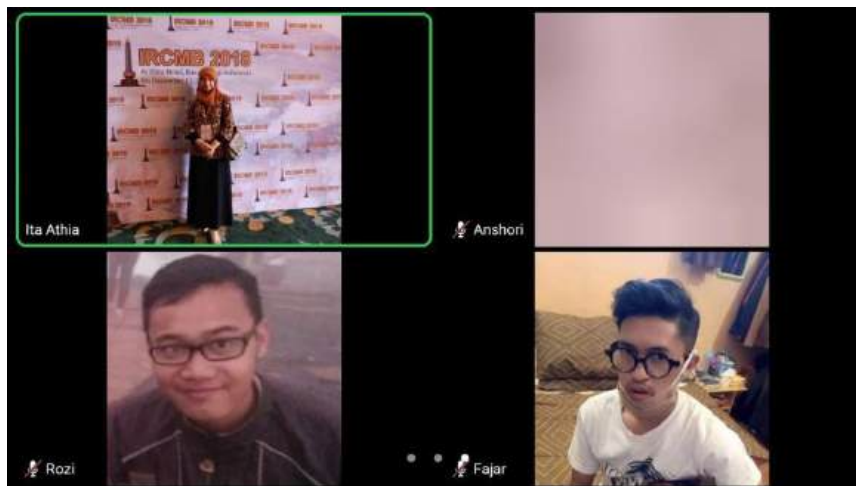


Profil usaha	Biggest Pain	Objectives (Target)
Nama Usaha : FMS Production Bidang Usaha : Industri kreatif musik Durasi usaha berjalan : 2 tahun 7 bulan NB: • (2 tahun 3 bulan itu terhitung s.d Maret 2021. Karena skrg sdh Juli 2021, jd sdh berjalan 2 tahun 7 bulan) • BIGGEST PAIN adalah masalah yang dihadapi oleh konsumen (bukan pengusaha)	1. Kurangnya tempat mengekspresikan dan mengeksplorasi bakat bermusik di kota Batu. 2. Masih jarang studio yang memiliki fasilitas <i>all in one</i> mulai dari studio latihan, studio rekaman, dan studio label yang dapat memproduksi dan mendistribusikan karya menghambat mereka yang sebenarnya memiliki potensi untuk bisa berkembang dan memiliki wadah dalam kegiatan bermusiknya. 3. Adanya pandemi Covid-19 menjadi salah satu faktor pertunjukan musik dilarang, sehingga menghambat kreativitas musisi untuk berkembang.	Jangka Pendek (6 bulan-12 Bulan) 1. Membangun fasilitas simple one stop music studio dengan menyediakan fasilitas: rental studio latihan, studio rekaman, hingga rental sound system dan alat band untuk latihan, membuat rilisan dan mendistribusikannya. 2. Menjadi produser dan distributor musik dengan label sendiri 3. Pembuatan konser musik virtual (<i>virtual concert</i>) via IG dan Youtube agar kegiatan pertunjukan musik bisa diadakan tanpa mengundang kerumunan. Jangka Panjang (>12 Bulan) 1. Mengembangkan usaha melalui aplikasi mobile phone dengan nama "FMS Prolite" 2. Membuka cabang diluar Kota Batu 3. Menjadi vendor rental <i>sound system</i> dengan spesifikasi artis nasional

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan diawali dengan berkoordinasi antara fasilitator dengan tenant melalui grup WA. Kemudian dilanjut dengan pendampingan dan sosialisasi materi melalui Google Meet. Setelah pemberian materi dilanjut dengan sesi diskusi dan tanya jawab dari anggota tenant.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN




 (Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.17
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajar Mustofa (Fajar Music Studio/FMS Production)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 1 Agustus 2021, WA dan Zoom Meeting
(<https://us04web.zoom.us/j/78667911270?pwd=STIzQkdPT3FUckEzV04reCticFRsUT09>)

3. PERMASALAHAN

Terjadinya pergeseran atau perubahan perilaku konsumen di masa pandemi, berimplikasi pada perubahan model bisnis yang harus dilakukan di masa pembatasan sosial.

4. TUJUAN DAN SASARAN

- a. Tujuan kegiatan:
Memberikan edukasi dan informasi mengenai product/market fit yaitu menemukan kecocokan antara produk yang dikembangkan terhadap pasar di masa pandemi covid-19.
- b. Sasaran
Fajar Music Studio/FMS Production yang dijalankan oleh beberapa mahasiswa dan alumni mahasiswa unisma: Fajar Mustofa, Muhammad Anshori, M. Fathurozi

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- a. Target jangka pendek
 1. Menentukan target konsumen dan kebutuhan terbesarnya di masa pandemi
 2. Mengembangkan fitur produk yang diunggulkan di masa pandemi
 3. Memahami pengalaman pengguna (user experiences/UX) selama pembatasan sosial berlangsung
 4. Membuat Unique Value Proposition (UVP) FMS studio
- b. Target jangka panjang
 1. Tenant mampu melakukan validasi produk dan pasar setiap saat
 2. Tenant mampu memberikan nilai/value yang ditawarkan (kapabilitas bisnis)
 3. Melakukan customer relationship yang tepat untuk mencapai loyalitas pelanggan

6. PESERTA

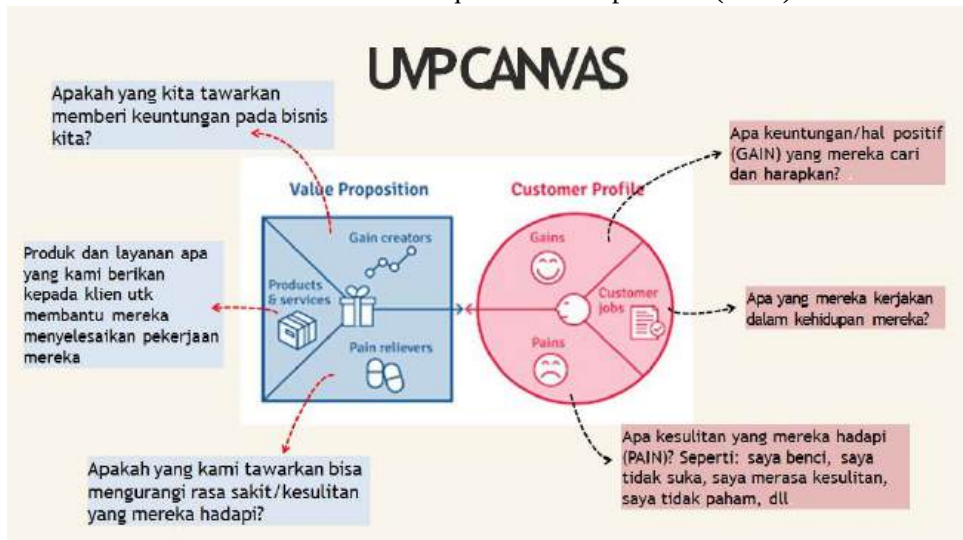
Jumlah peserta: 3 orang, asal: Batu & Malang dan sektor usaha: bisnis kreatif

7. NARASUMBER

- a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM
- b. Materi : 1. Menemukan product/market fit



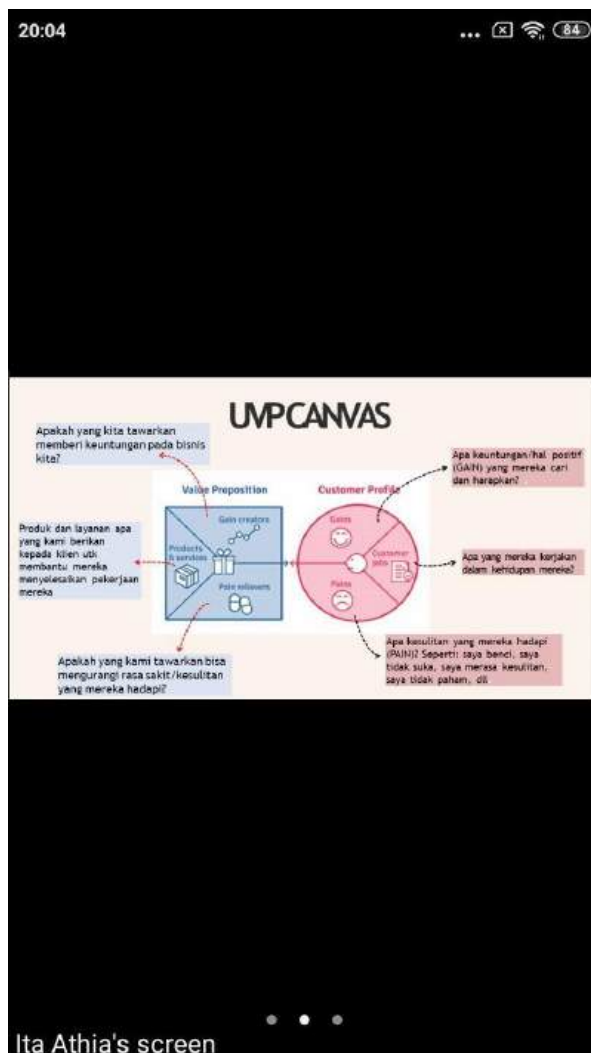
2. Membuat Unique Value Proposition (UVP)



8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan diawali dengan berkoordinasi antara fasilitator dengan tenant melalui grup WA. Kemudian dilanjutkan dengan pendampingan dan sosialisasi materi melalui Google Meet. Setelah pemberian materi dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab dari anggota tenant.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN




 (Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.18
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajar Mustofa (Fajar Music Studio/FMS Production)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 2 Agustus 2021, WA dan Google Meet (<https://meet.google.com/wbc-ncqi-egx>)

3. PERMASALAHAN

Bisnis harus menyesuaikan protokol kesehatan sesuai anjuran pemerintah sehingga berimplikasi pada standart operasional prosedur yang harus dilakukan FMS production.

4. TUJUAN DAN SASARAN

- a. Tujuan kegiatan:
Memberikan pendampingan implementasi protokol kesehatan pada bisnis FMS production.
- b. Sasaran
Fajar Music Studio/FMS Production yang dijalankan oleh beberapa mahasiswa dan alumni mahasiswa unisma: Fajar Mustofa, Muhammad Anshori, M. Fathurozi

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- a. Target jangka pendek
 1. Merespon kebutuhan pelanggan yang berlatih di studio tetap merasa aman dan nyaman dengan diterapkannya protokol kesehatan ketat di studio.
- b. Target jangka panjang
 1. FMS production tetap dapat beroperasi di masa pandemi.
 2. FMS production bisa selalu cepat *agile*/beradaptasi bisnisnya menyesuaikan situasi dan kondisi yang terjadi.
 3. Melakukan customer relationship yang tepat untuk mencapai loyalitas pelanggan.

6. PESERTA

Jumlah peserta: 3 orang, asal: Batu & Malang dan sektor usaha: bisnis kreatif

7. NARASUMBER

- a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM
- b. Materi : 1. Merubah perilaku bisnis mematuhi protokol kesehatan di masa PPKM



8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Menyiapkan sarana dan prasarana protokol kesehatan dalam menghadapi masa PPKM.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Athia
(Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.19
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Aldo Naufal Surya Wijaya (LANCAR DRIVING COURSE)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 3 Agustus 2021, WA dan Google Meet (<https://meet.google.com/zyr-fhap-vcn>)

3. PERMASALAHAN

Persaingan kursus mengemudi di Malang yang lumayan ketat, berimplikasi pada *price war*. Belum adanya surat ijin usaha, sehingga owner merasa was-was dalam mengoperasikan bisnisnya.

4. TUJUAN DAN SASARAN

a. Tujuan kegiatan:

Identifikasi masalah tenant dan memberikan edukasi tentang UVP (unique Value Proposition) serta pendampingan model bisnis yang bisa diterapkan Lancar Driving Course.

b. Sasaran

Lancar Driving Course yang dijalankan oleh mahasiswa a.n Aldo Naufal Surya Wijaya, dimana usaha yang dijalanannya adalah meneruskan bisnis yang dimiliki keluarganya.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

a. Target jangka pendek

1. Mengenali kelebihan dan kekurangan Lancar Driving Course dan memposisikan terhadap beberapa pesaing kursus mengemudi di kota Malang.
2. Memunculkan Unique Value Proposition pada Lancar Driving Course sehingga konsumen merasakan manfaat yang lebih besar daripada produk yang ditawarkan oleh pesaing.

b. Target jangka panjang

1. Lancar Driving Course mampu bersaing dengan pesaing selain dari segi harga.
2. Branding Lancar Driving Course sebagai kursus mengemudi nomor satu di kota Malang.
3. Pengurusan ijin usaha yang lengkap.

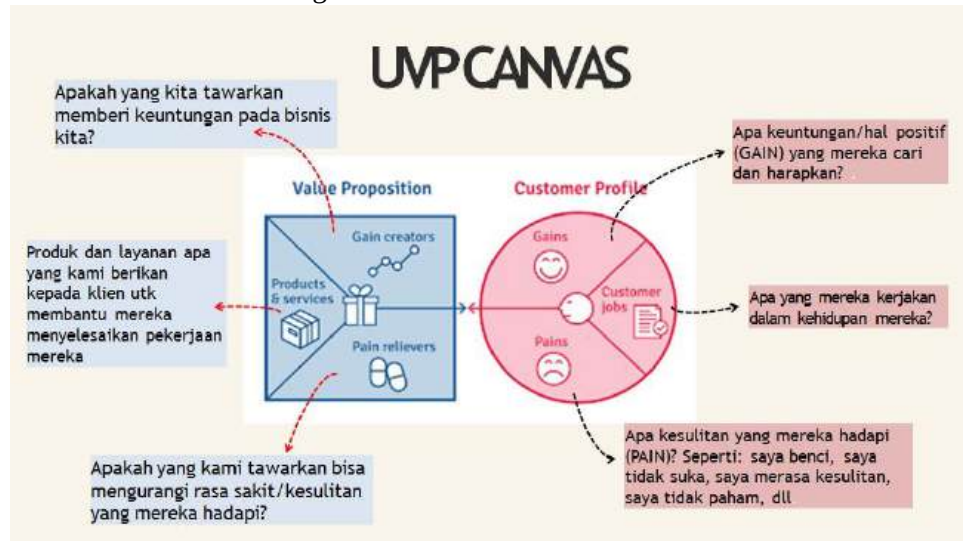
6. PESERTA

Jumlah peserta: 1 orang, asal: Malang dan sektor usaha: jasa layanan mengemudi

7. NARASUMBER

- a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM

- b. Materi : 1. Pengenalan UVP



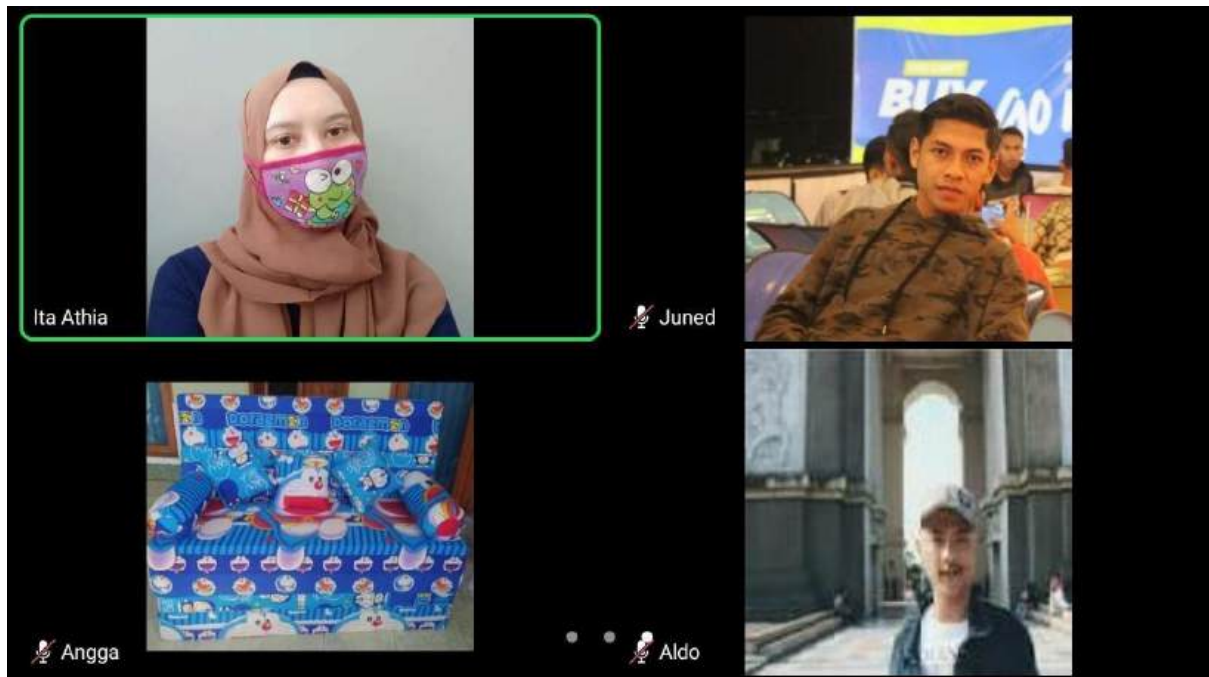
2. Pengenalan model bisnis *sharing economy* (studi kasus kebab Baba Rafi)



8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan diawali dengan berkoordinasi antara fasilitator dengan tenant melalui grup WA. Kemudian dilanjutkan dengan pendampingan dan sosialisasi materi melalui Google Meet. Setelah pemberian materi dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab dari anggota tenant.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



(Ita)

(Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.20
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Angga Gari Prasetyo (Kasur Busa Malang Raya)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 3 Agustus 2021, WA dan Google Meet (<https://meet.google.com/zyr-fhap-vcn>)

3. PERMASALAHAN

Belum optimal dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. SDM terbatas: produksi ditangani orang tua, pengiriman ditangani satu orang (Angga), sedang mengembangkan diversifikasi usaha, yaitu membuat sofa dari kasur busa.

4. TUJUAN DAN SASARAN

a. Tujuan kegiatan:

Identifikasi masalah tenant dan memberikan pendampingan tentang optimasi media sosial sebagai sarana pemasaran berbasis digital.

b. Sasaran

Kasur Busa Malang Raya yang dijalankan oleh alumni mahasiswa a.n Angga Gari Prasetyo

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

a. Target jangka pendek

1. Menumbuhkan dan menguatkan minat wirausaha sejak dini.
2. Mengembangkan usaha yang telah dijalankan, tidak hanya beroperasi pada *onlineshop* saja, tetapi mengarah ke perkembangan bisnis yang komprehensif.

b. Target jangka panjang

1. Bisnis yang dijalankan bisa di *scaleup* ke arah yang lebih besar lagi.
2. Mahasiswa terus menekuni usahanya sampai menjadi profesi setelah lulus kuliah.
3. Usahanya berkembang lebih besar dan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

6. PESERTA

Jumlah peserta: 1 orang, asal: Malang dan sektor usaha: penjualan dan produksi kasur busa

7. NARASUMBER

a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM

b. Materi : 1. Pemantapan berbisnis sejak di bangku kuliah
2. Optimasi pemasaran melalui media sosial

OPTIMASI MARKETING MELALUI SOSIAL MEDIA



1. TINGKAT PENGGUNA INTERNET DI INDONESIA YANG SEMAKIN BERKEMBANG
2. EKONOMIS (*LOW COST HIGH IMPACT*)
3. JANGKAUAN LUAS
4. TIDAK DIBATASI RUANG DAN WAKTU
5. ADA MEASUREMENT YANG BISA DIUKUR (*impression, click, conversiton, interaction, view, cost, dll*)

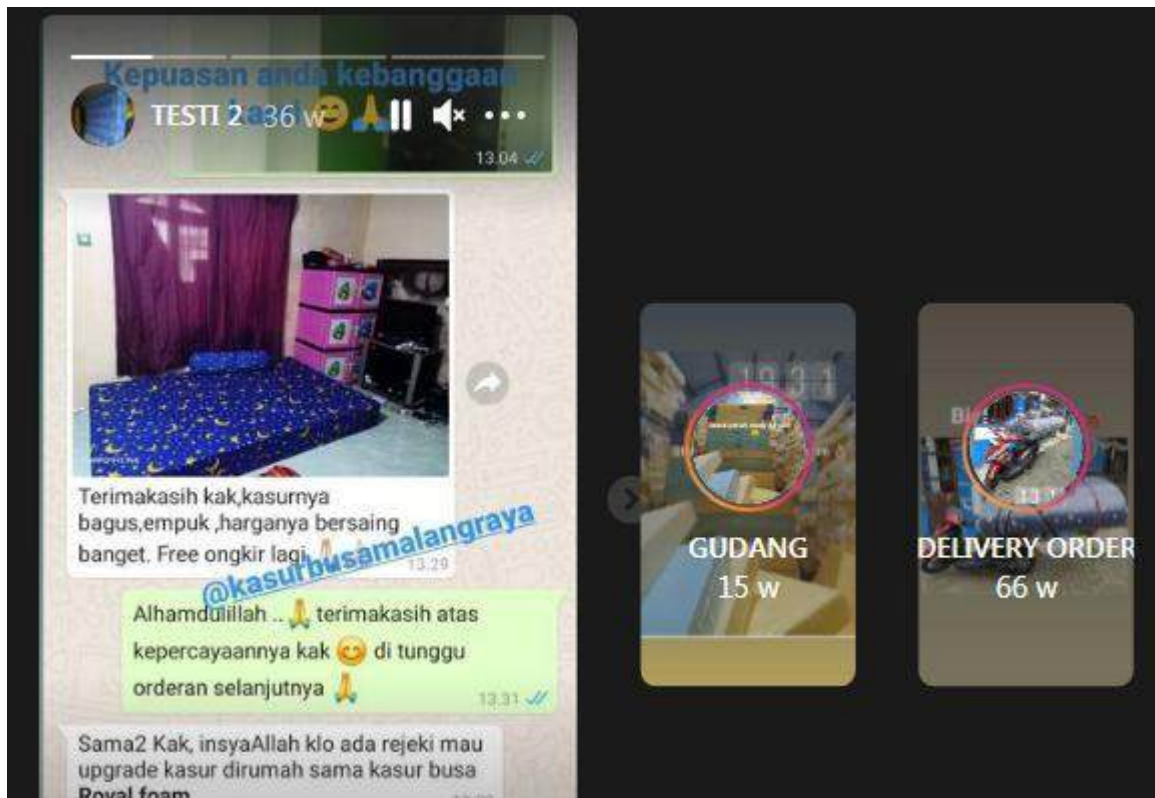
1. Hampir semua individu memiliki media sosial, bahkan lebih dari satu.
2. Dengan berada di media sosial, memungkinkan produk kita dikenal oleh ribuan konsumen.
3. Pemasaran di media sosial terbukti merupakan metode yang lebih murah dibandingkan dengan pemasaran tradisional.
4. Media sosial marketing adalah metode pemasaran yang relatif mudah untuk diaplikasikan oleh pengusaha level UKM.

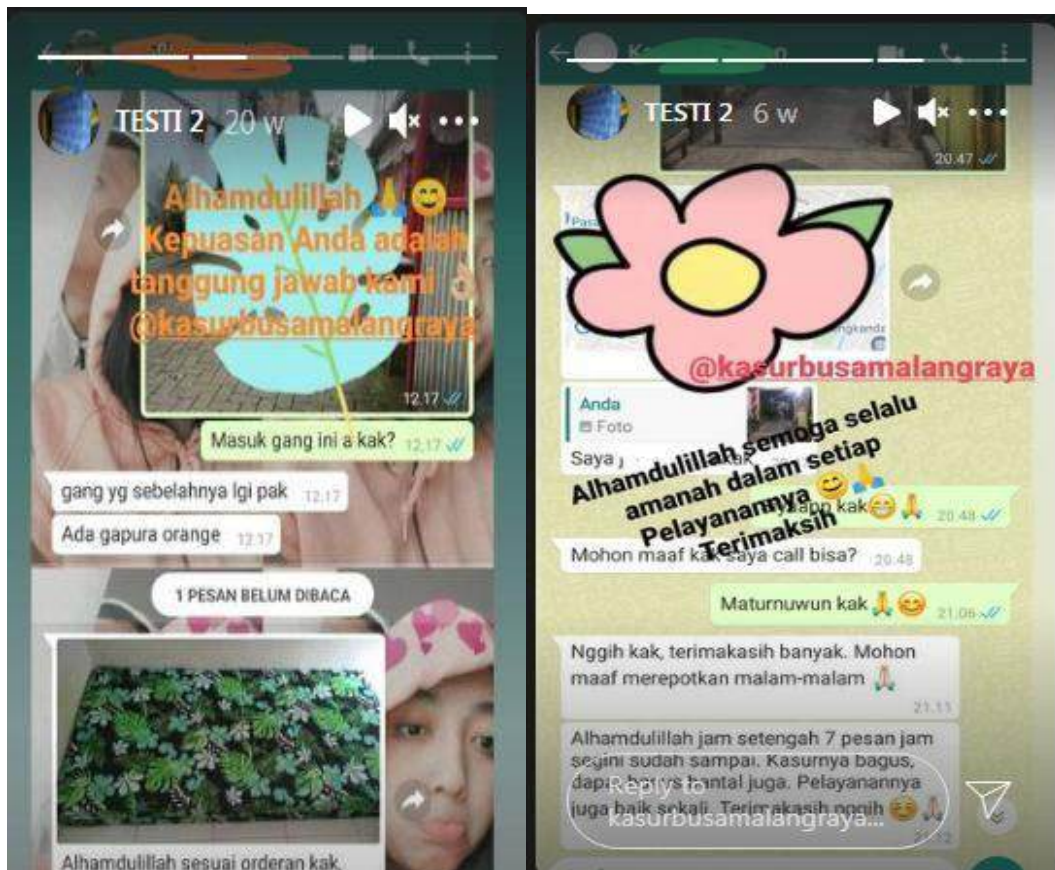


8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan diawali dengan berkoordinasi antara fasilitator dengan tenant melalui grup WA. Kemudian dilanjutkan dengan pendampingan dan sosialisasi materi melalui Google Meet. Setelah pemberian materi dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab dari anggota tenant.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN





(Ita)
(Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.21
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Ahmad Lukman Fahri (Ceker Pedas “HUH- HAH”)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 3 Agustus 2021, WA dan Google Meet (<https://meet.google.com/zyr-fhap-vcn>)

3. PERMASALAHAN

Bisnis belum dikelola dengan serius karena kesibukan kegiatan kuliah. Sempat terhenti akibat pandemi. Saat ini hanya melayani pre order secara online saja (produk baru dibuat ketika ada orderan).

4. TUJUAN DAN SASARAN

- a. Tujuan kegiatan:
Identifikasi masalah tenant dan memberikan edukasi tentang pentingnya kewirausahaan dan merintis bisnis sejak dini.
- b. Sasaran
Ceker Pedas “HUH-HAH” yang dijalankan oleh mahasiswa a.n Ahmad Lukman Fahri.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- a. Target jangka pendek
 1. Menumbuhkan dan menguatkan minat wirausaha sejak dini.
 2. Mengembangkan usaha yang telah dijalankan, tidak hanya beroperasi pada *onlineshop* saja, tetapi mengarah ke perkembangan bisnis yang komprehensif.
- b. Target jangka panjang
 1. Bisnis yang dijalankan bisa di *scaleup* ke arah yang lebih besar lagi.
 2. Mahasiswa terus menekuni usahanya sampai menjadi profesi setelah lulus kuliah.
 3. Usahanya berkembang lebih besar dan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

6. PESERTA

Jumlah peserta: 1 orang, asal: Malang dan sektor usaha: kuliner Ceker Pedas “HUH- HAH”

7. NARASUMBER

- a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM
- b. Materi : 1. Pemantapan berbisnis sejak di bangku kuliah
2. Pengenalan model bisnis *sharing economy* (studi kasus kebab Baba Rafi)

SEKOLAH TERBAIK ADALAH
"BELAJAR DARI
PENGALAMAN"

KENAPA MAHASISWA DIDORONG UNTUK
MENGIMPLEMENTASIKAN IDE BISNISNYA?




1. UNTUK MENANAMKAN DAN MEMPRATEKKAN NILAI-NILAI & SEMANGAT BERWIRSAUSAHA
2. PENANAMAN EMPATISME: BISA SECARA langsung merasakan suka duka berwirausaha (bahwa yang namanya usaha pasti ada untung-ruginya)
3. Memperoleh pengalaman empiris mengelola sebuah bisnis
4. Menciptakan iklim wirausaha di lingkungan kampus

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan diawali dengan berkoordinasi antara fasilitator dengan tenant melalui grup WA. Kemudian dilanjut dengan pendampingan dan sosialisasi materi melalui Google Meet. Setelah pemberian materi dilanjut dengan sesi diskusi dan tanya jawab dari anggota tenant.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN




 (Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.22
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Juned Farhan (GoldenParfum)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 3 Agustus 2021, WA dan Google Meet (<https://meet.google.com/zyr-fhap-vcn>)

3. PERMASALAHAN

Bisnis belum dikelola dengan serius karena kesibukan kegiatan kuliah.

4. TUJUAN DAN SASARAN

a. Tujuan kegiatan:

Identifikasi masalah tenant dan memberikan edukasi tentang pentingnya kewirausahaan dan merintis bisnis sejak dini.

b. Sasaran

Golden Parfum yang dijalankan oleh mahasiswa a.n Juned Farhan, dimana usaha ini dijalanannya secara online sejak sma bersama kakak.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

a. Target jangka pendek

1. Menumbuhkan dan menguatkan minat wirausaha sejak dini.
2. Mengembangkan usaha yang telah dijalankan, tidak hanya beroperasi pada *onlineshop* saja, tetapi mengarah ke perkembangan bisnis yang komprehensif.

b. Target jangka panjang

1. Bisnis yang dijalankan bisa di *scaleup* ke arah yang lebih besar lagi.
2. Mahasiswa terus menekuni usahanya sampai menjadi profesi setelah lulus kuliah.
3. Usahanya berkembang lebih besar dan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

6. PESERTA

Jumlah peserta: 1 orang, asal: Malang dan sektor usaha: onlineshop parfum Thailand

7. NARASUMBER

a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM

b. Materi : 1. Pemantapan berbisnis sejak di bangku kuliah
2. Pengenalan model bisnis *sharing economy* (studi kasus kebab Baba Rafi)



Imagine bisnis disruption without:

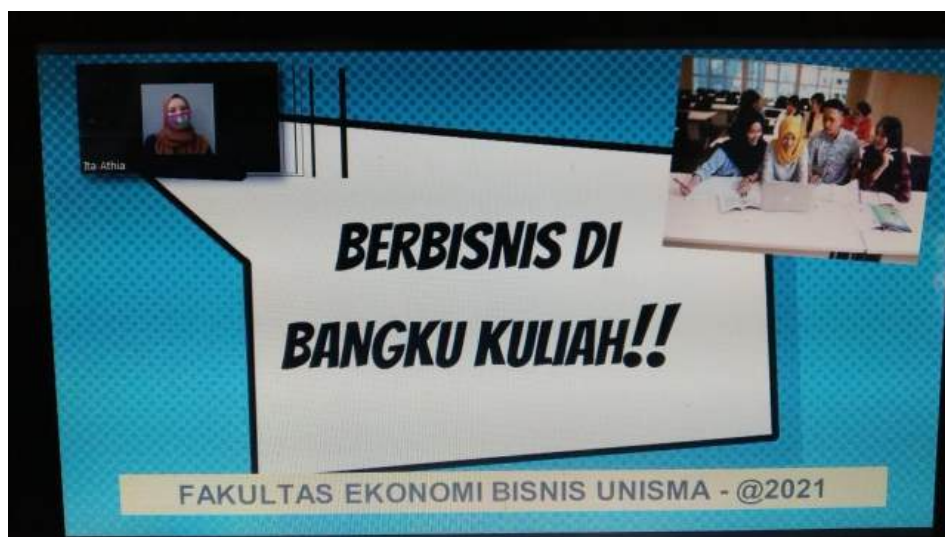
1. ☒ No rent fee
2. ☒ No employees fee
3. ☒ No Operational cost

Its all about sharing asset
and sharing economy

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan diawali dengan berkoordinasi antara fasilitator dengan tenant melalui grup WA. Kemudian dilanjut dengan pendampingan dan sosialisasi materi melalui Google Meet. Setelah pemberian materi dilanjut dengan sesi diskusi dan tanya jawab dari anggota tenant.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN




 (Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.23
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **Aldy Ferdian M. J.**

Produk : RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 04 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : Permasalahan usaha rumah makan tetap bertahan walaupun lambat dikarenakan adanya PPKM di Kota Malang yang juga berpengaruh terhadap jalannya usaha.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. *Business sharing* dengan tenan.
b. Memberikan motivasi dan bertukar ide bersama tenan.

Sasaran : Wirausaha tenan **Aldy Ferdian M. J.** pemilik RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO".

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

Jangka Pendek : a. Tenan mampu mengembangkan usaha tidak hanya di dunia kuliner.
b. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
c. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang

Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur

Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner
(makanan; jasa, lauk-pauk dan kue karakter)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**

Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- Memotivasi dan *sharing* usaha bersama teman.
- Narasumber mengusulkan penambahan varian minuman, berupa dawet/ cendol berbahan dasar kopi beserta cara pembuatannya.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**

Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching dan Sharing (chatting, media : Whatsapp)*



Gambar 2. Bussines Coaching dan Sharing (chatting, media : Whatsapp)



Gambar 3. Kegiatan Usaha (makanan; jasa, lauk-pauk)

Narasumber,



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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.24
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT

Tenan : **M. Faisal Dzaky**

Produk : PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 04 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI." pada saat pandemi justru mengalami kenaikan pendapatan karena konsumen bekerja dan belajar dari rumah, memerlukan camilan yang mengenyangkan disamping pisang merupakan buah dan ditambah dengan cita rasa yang kekinian.
b. Sudah memiliki logo dan *branding* usaha, tapi belum memiliki Ijin Usaha.
c. Telah melakukan pemasaran melalui media sosial tapi hasil belum maksimal.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. *Business sharing* dengan tenan.
b. Menggali potensi dan kiat-kiat apa yang dilakukan agar usaha tidak turun di masa pandemi.
c. Memberikan sumbangan ide untuk mengembangkan usaha.

Sasaran : Wirausaha tenan **M. Faisal Dzaky** pemilik PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI."

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

- Jangka Panjang : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Batam
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner (makanan; kue)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

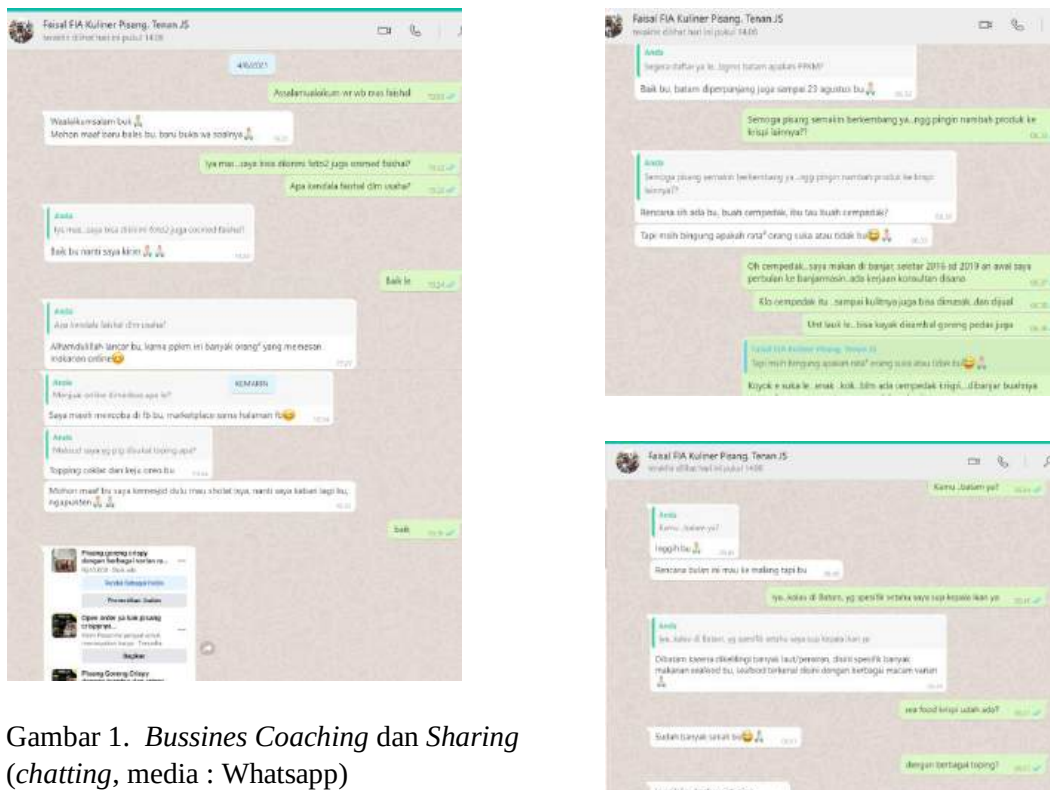
Poin yang disampaikan :

- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.
- Menambah produk baru, misal : Sup Kepala Ikan.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Bussines Coaching dan Sharing (chatting, media : Whatsapp)



Gambar 2. Akun Facebook



Gambar 3. Bussines Sharing

Narasumber,

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Jeni Susyanti'.

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.25
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT

Tenan : **Fairuz Qory Amalia**

Produk : *Custom Design* Kaos CITRALEKA_, *Conten Creator*

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 04 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : Fairuz adalah mahasiswa MIPA yang berwirausaha kaos *custom design*, pada perkembangannya Fairuz tertarik untuk menjadi *Conten Creator*.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. *Business sharing* dengan tenan.
b. Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.

Sasaran : Wirausaha tenan **Fairuz Qori Amalia** pemilik usaha kaos *Custom Design* CITRALAKE_ dan *Conten Creator*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.
b. Tenan tetap mengembangkan usaha *fashion* sesuai *passion* tenan.

Jangka Panjang : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang

Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Fashion dan Komunikasi Digital
(desain; *custom design* kaos, dan jasa; *conten creator*)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

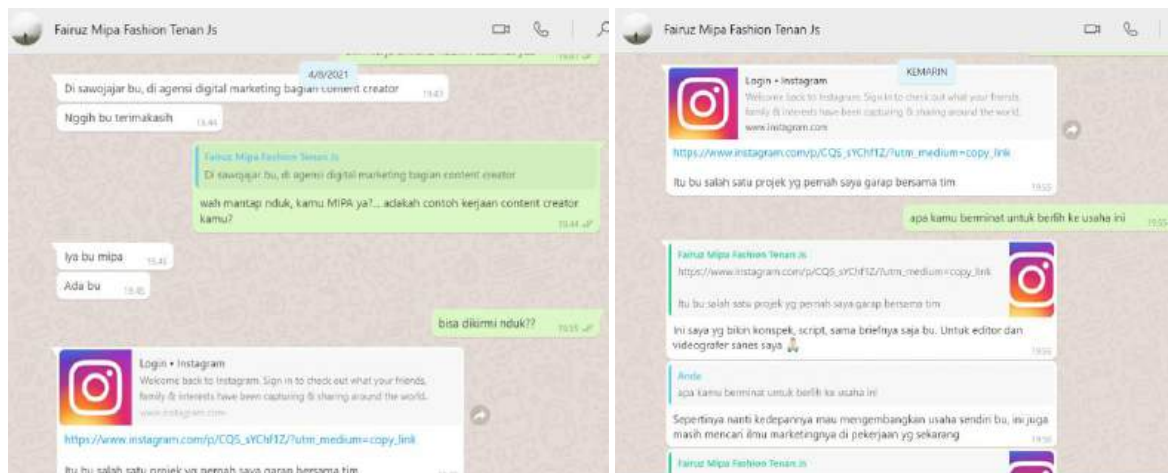
Poin yang disampaikan :

- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.
- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- Narasumber memberikan saran agar tenant tetap menjalankan produk *fashion* dengan desain yang *custom* dapat juga menambahkan desain etnik.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

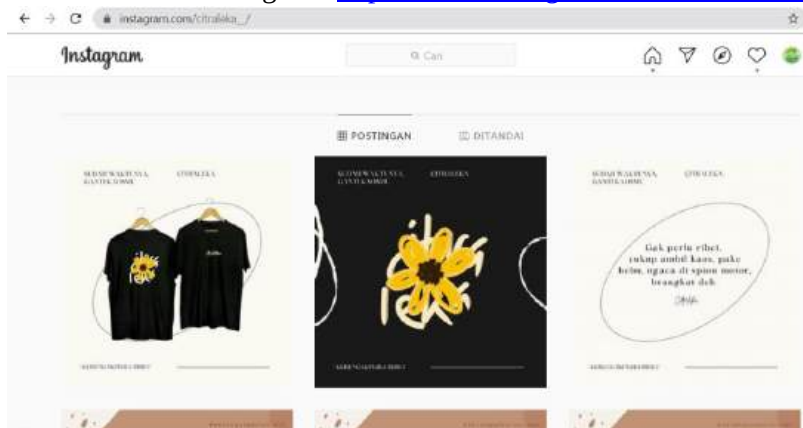
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. *Bussines Coaching dan Sharing* (*chatting*, media : Whatsapp)



Gambar 2. Link Instagram https://www.instagram.com/citraleka_/



Gambar 3. Link Instagram https://www.instagram.com/citraleka_/

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.26
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Tenan : **Rika Amelia Wati**
Produk : RaWMODISTE, ALPHA DAILY

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 04 Agustus 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Wirausaha di bidang jasa
ketrampilan menjahit masih berjalan, walaupun mengalami penurunan
pengguna jasa.
b. Menciptakan produk usaha berupa masker kesehatan, diberi nama ALPHA
DAILY.
c. Kurang dan terbatasnya media promo dan publikasi atas jasa dan produk
usahanya.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Memberikan motivasi, menambahkan wawasan, menerapkan
sesuai disiplin ilmu seputar kewirausahaan guna pengembangan manajemen
bisnis tenan yang didampingi.

Sasaran : a. Wirausaha RaWMODISTE, ALPHA DAILY dari tenan Rika Amelia Wati
yang tinggal di Kota Malang Propinsi Jawa Timur.
b. Wirausaha mengalami penurunan pengguna jasanya, sehingga kemudian
tergerak menghasilkan produksi jahitan berupa masker kesehatan
berbahan kain.
c. Wirausaha telah memasarkan produknya secara langsung, namun belum
maksimal menggunakan platform bisnis.
d. Wirausaha kurang maksimal mempromosikan produknya menggunakan
media sosial.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek :
- a. Terjalin komunikasi untuk memberikan *bussines coaching* dan *mentoring* berkala kepada tenan Rika Amelia Wati dengan usahanya RaWMODISTE, ALPHA DAILY.
 - b. Wirausaha mampu mengklasifikasikan kendala usaha dari bisnis yang sedang dijalankannya.
 - c. Wirausaha mempunyai gambaran solusi atas kendala tersebut dan berfokus mengatasinya.
 - d. Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya.
- Jangka Panjang :
- a. Wirausaha RaWMODISTE, ALPHA DAILY dari tenan Rika Amelia Wati bisa “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
 - b. Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang.

6. PESERTA

- Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Fashion, Jasa Fashion

7. NARASUMBER

- Nama : **Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kabid. Inkubator Bisnis dan Direktur UNISMA PRESS P2KIB)

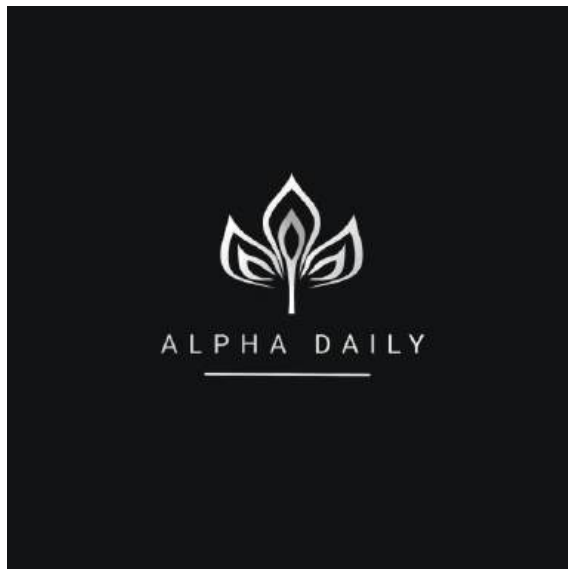
Poin yang disampaikan :

- a. Pentingnya mempertahankan dan terus menumbuhkan semangat berwirausaha di tengah pandemi seperti ini.
- b. Memperkuat mental berwirausaha dengan memperlebar jaringan bisnis di instansi-instansi serta masyarakat setempat dan mengajukan permohonan untuk dapatnya turut mempromosikan jasa dan produk usaha tenan tersebut.
- c. Memaksimalkan pemasaran jasa dan produk usahanya menggunakan platform bisnis, seperti beralih ke media Whatsapp Bussines, mendaftarkan ke lapak bisnis; Tokopedia, Shopee, dan sebagainya.
- d. Mulai mencoba membuat *Website* dan menulis serta mengisinya dengan artikel-artikel menarik dan sarat ilmu terkait produk usahanya.
- e. Menggencarkan promosi jasa dan produk usahanya, seperti membuka gerai di aplikasi GoService, Nuservice, dan sebagainya.
- f. Mengemas jasa dan produk dengan desain bahasa iklan yang menarik di Instagram, Facebook, dan sebagainya secara rutin berkala promo mingguan atau bahkan harian.

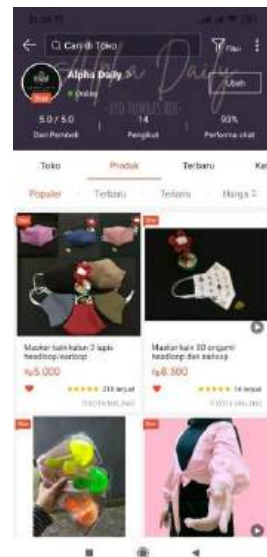
8. PELAKSANAAN KEGIATAN

- Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

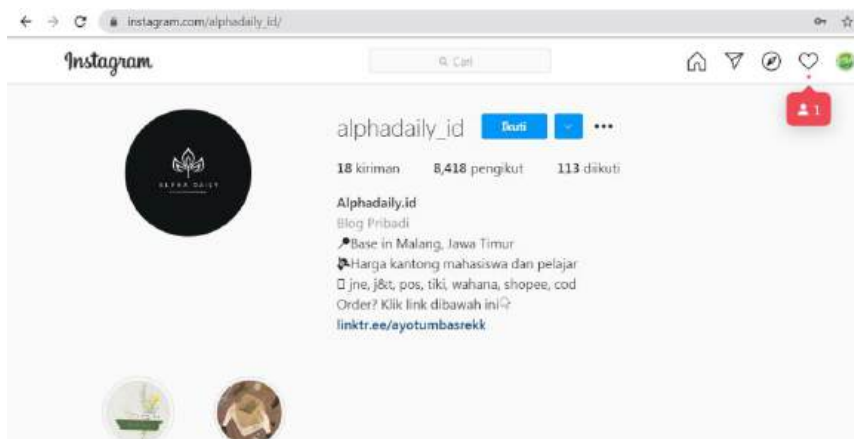
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



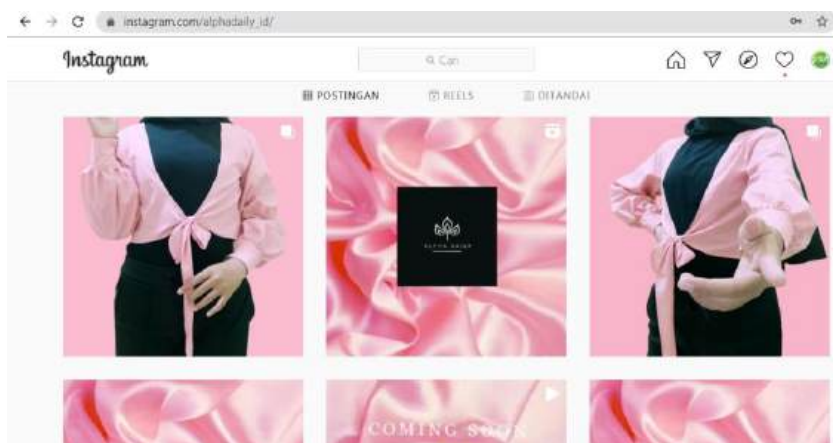
Gambar 1. Logo Usaha



Gambar 2. Platform Bisnis
(akun Shopee : Alpha Daily)



Gambar 3. Link Instagram https://www.instagram.com/alphadaily_id/



Gambar 4. Link Instagram https://www.instagram.com/alphadaily_id/



Gambar 5. Alat Produksi (Mesin Jahit)



Gambar 6. Alat Produksi (Mesin Obras)

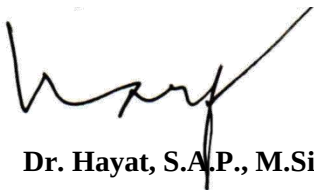


Gambar 7. Produk Usaha
(Masker Kain, model *Duckbill*)



Gambar 8. Alat Produksi
(Masker Kain, model KF94)

Narasumber,


Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.27
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Tenan : **Silvia Ayu Mardhita**

Produk : KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS”

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 04 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

- Permasalahan :
- a. Wirausaha di bidang makanan berupa produk makanan ringan olahan tradisional berciri khas unik masih berjalan, relatif stabil.
 - b. Usaha sudah berijin, tersertifikasi P-IRT dan Halal LPOM-MUI.
 - c. Kemasan produk kurang menarik.
 - d. Media promo dan publikasi atas produk usahanya kurang maksimal.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Memberikan motivasi, menambahkan wawasan, menerapkan sesuai disiplin ilmu seputar kewirausahaan guna pengembangan manajemen bisnis tenan yang didampingi.

- Sasaran :
- a. Wirausaha KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS” dari tenan Silvia Ayu Mardhita yang tinggal di Kota Malang Propinsi Jawa Timur.
 - b. Wirausaha telah memasarkan produknya secara langsung, namun belum maksimal menggunakan platform bisnis.
 - c. Wirausaha kurang maksimal mempromosikan produknya menggunakan media sosial.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek :
- a. Terjalin komunikasi untuk memberikan *bussines coaching* dan *mentoring* berkala kepada tenan Silvia Ayu Mardhita dengan usahanya KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS”.
 - b. Wirausaha mampu mengklasifikasikan kendala usaha dari bisnis yang sedang dijalankannya.
 - c. Wirausaha mempunyai gambaran solusi atas kendala tersebut dan berfokus mengatasinya.
 - d. Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya.
- Jangka Panjang :
- a. Wirausaha KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS” dari tenan Silvia Ayu Mardhita bisa “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
 - b. Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang.

6. PESERTA

- Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner (makanan; makanan ringan)

7. NARASUMBER

- Nama : **Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kabid. Inkubator Bisnis dan Direktur UNISMA PRESS P2KIB)

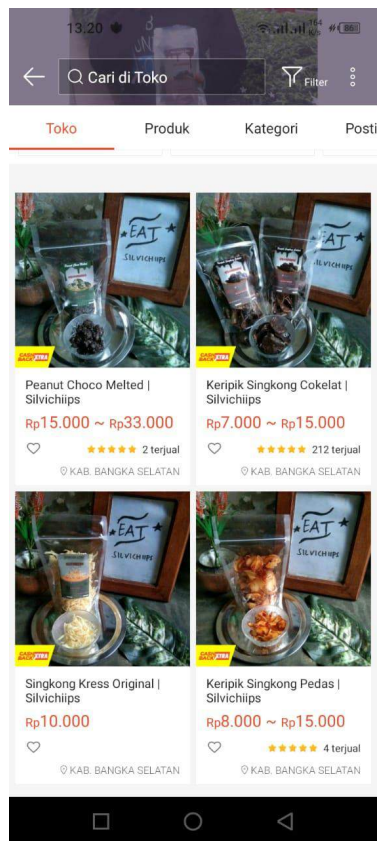
Poin yang disampaikan :

- a. Pentingnya mempertahankan dan terus menumbuhkan semangat berwirausaha di tengah pandemi seperti ini.
- b. Memperkuat mental berwirausaha dengan memperlebar jaringan bisnis di instansi-instansi serta masyarakat setempat dan mengajukan permohonan untuk dapatnya turut mempromosikan produk usaha tenan tersebut.
- c. Memaksimalkan pemasaran produk usahanya menggunakan platform bisnis, seperti beralih ke media Whatsapp Bussines, mendaftarkan ke lapak bisnis; Tokopedia, Shopee, dan sebagainya.
- d. Mulai mencoba membuat *Website* dan menulis serta mengisinya dengan artikel-artikel menarik dan sarat ilmu terkait produk usahanya.
- e. Menggencarkan promosi produk usahanya, seperti membuka gerai di aplikasi GoFood, Nufood, dan sebagainya.
- f. mengemas produk dengan desain bahasa iklan yang menarik di Instagram, Facebook, dan sebagainya secara rutin berkala promo mingguan atau bahkan harian.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

- Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Platform Bisnis
(akun Shopee : Silvichiips Keripik Singkong Cokelat)



Gambar 2. Bussines Coaching
(chatting, media : Whsaap)



Gambar 3. Produk Usaha-1



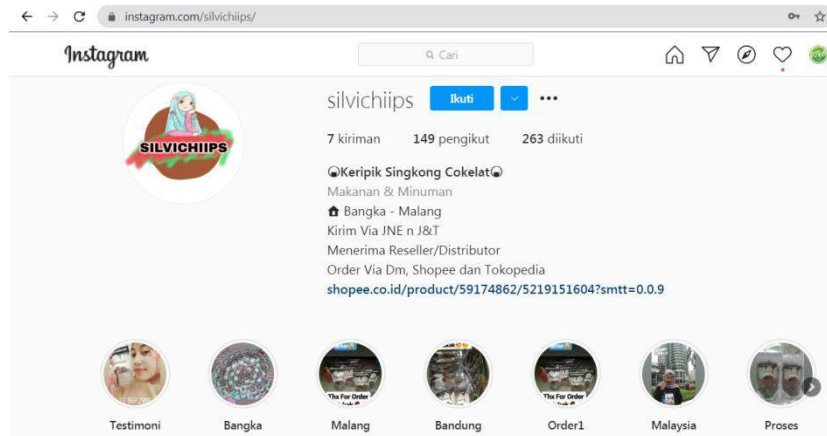
Gambar 4. Produk Usaha-2



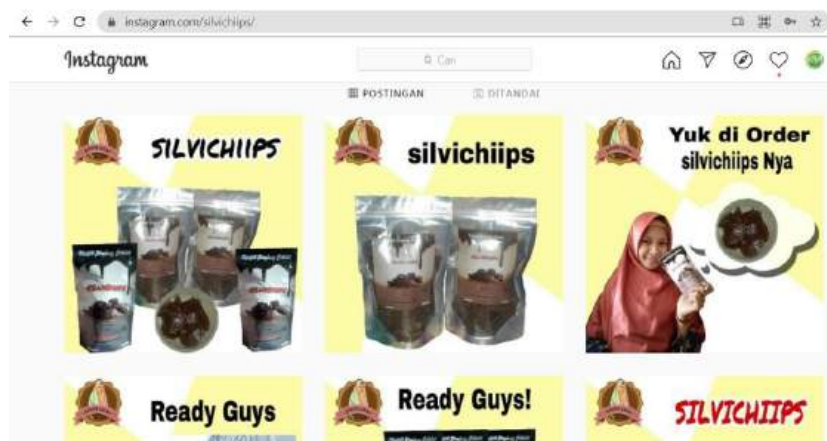
Gambar 5. Produk Usaha-1



Gambar 6. Produk Usaha-2

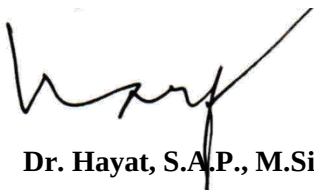


Gambar 7. Link Instagram <https://www.instagram.com/silvichiips/>



Gambar 8. Link Instagram <https://www.instagram.com/silvichiips/>

Narasumber,



Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.28
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT

Tenan : **Shendy Swastika**
Produk : SHENSBAG SOUVENIR MALANG

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 05 Agustus 2021
Tempat : Daring/Online melalui *calling* aplikasi Whatsapp (WA), bio Instagram

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Shendy adalah alumni FIA bisnis yang aktif di Paguyuban Wirausaha P2KIB UNISMA sejak di bangku kuliah pada tahun 2018.
b. Shendy memiliki usaha souvenir di Sawojajar.
c. Dampak pandemi yang menurunkan pesanan penjualan terhadap souvenir maupun *Totebag* dari pusat perbelanjaan, juga tidak adanya Pameran atau EXPO yang mengurangi kesempatan untuk menerima order baru.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. Memberikan pendampingan pada tenan.
b. Wirausaha tetap bisa bersaing dan melebarkan sayap usaha di masa pandemi.
c. *Business sharing* dengan tenan.
d. Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.

Sasaran : Wirausaha tenan **Shendy Swastika** pemilik usaha SHENSBAG SOUVENIR MALANG.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha mampu keluar dari zona keterpurukan usaha akibat pandemi.
b. Wirausaha memahami prospek usaha di masa pandemi.

- c. Mampu menciptakan inovasi baru agar lebih produktif dalam mengembangkan usaha.
- d. Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

Jangka Panjang : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
 b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
 Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
 Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor UMKM (kriya; souvenir, aksesoris, hantaran)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
 Asal : Universitas Islam Malang
 (Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

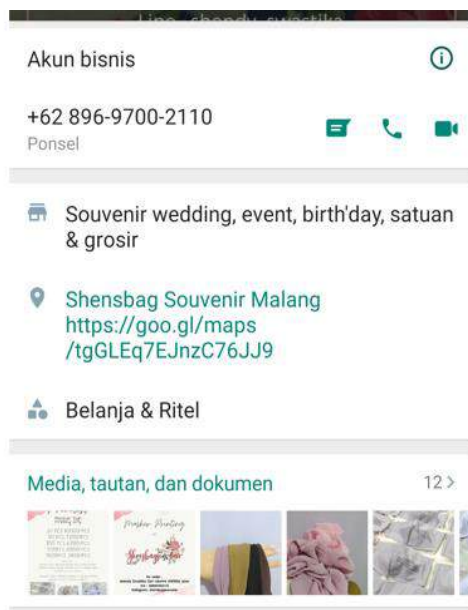
Poin yang disampaikan :

- a. Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- b. Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- c. Posting secara teratur dan konsisten.
- d. Penjualan *custom* dengan jumlah order terbatas dan tetap berkomunikasi dengan pelanggan.
- e. Selain menggunakan sosial media yang sudah ada, juga bisa merambah sosial media yang lain seperti YouTube dan TikTok.

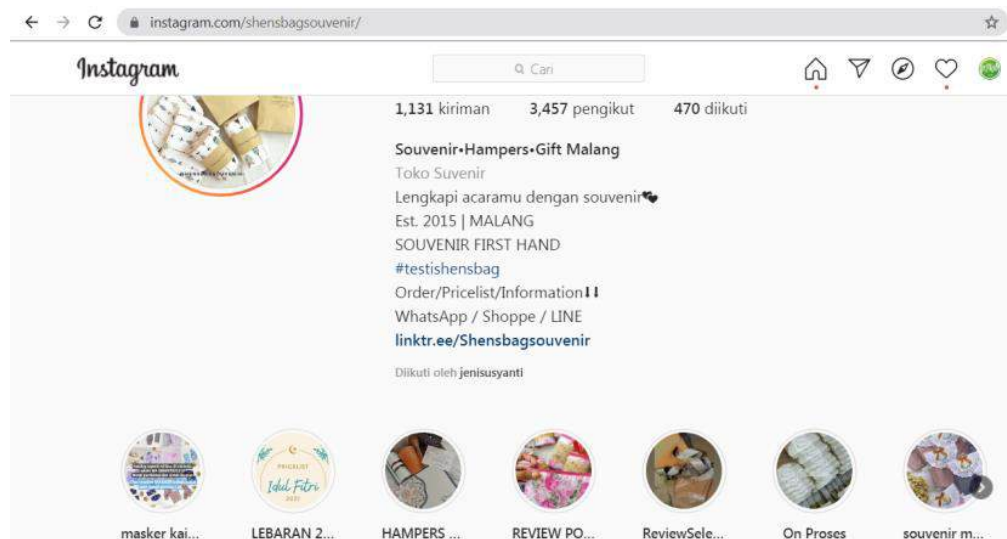
8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**
 Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

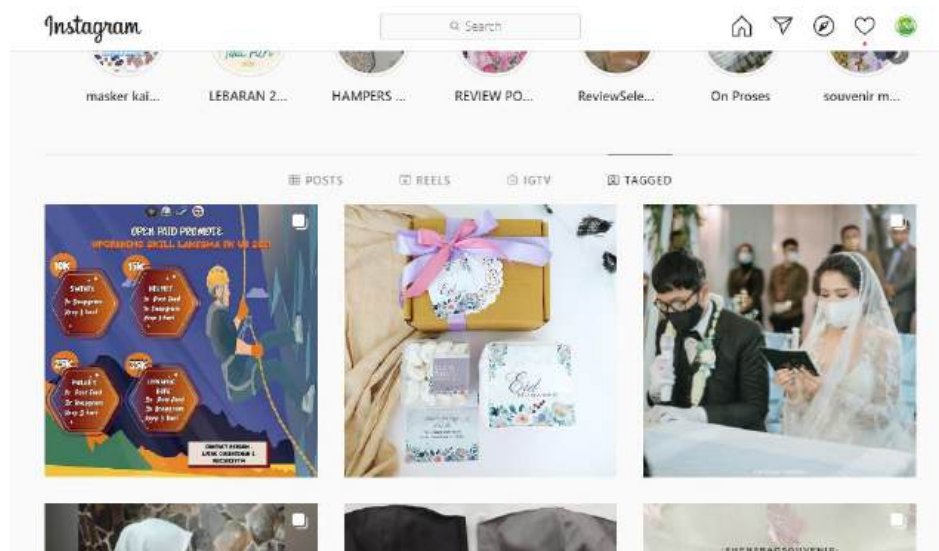
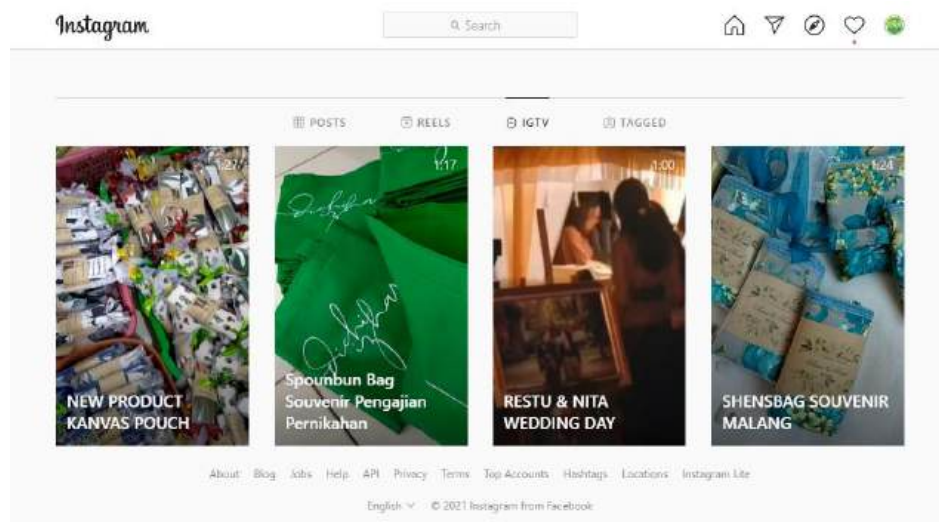
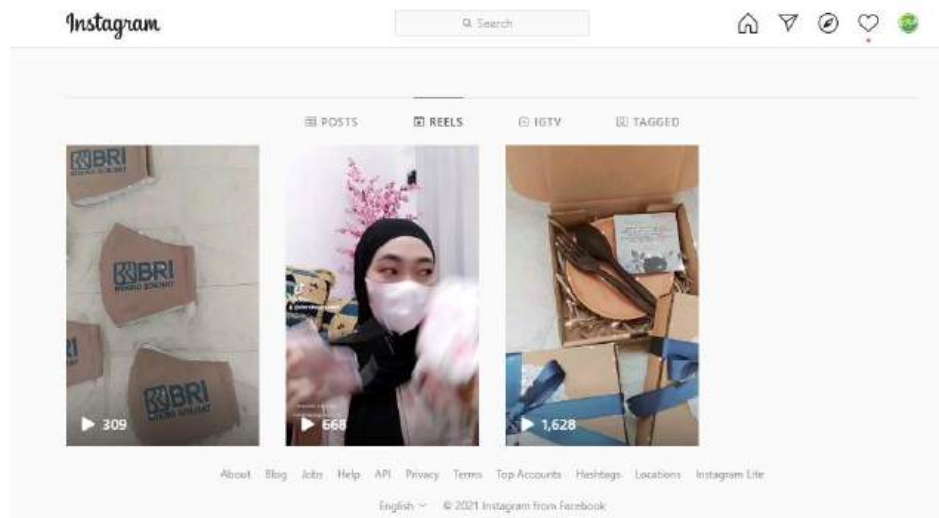
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Bussines Sharing (calling, media : Whatsapp)



Gambar 2. Link Instagram <https://www.instagram.com/shensbagsouvenir/>



Gambar 3, 4, 5. BIO Link Instagram <https://www.instagram.com/shensbagsouvenir/>



Gambar 6. Keanggotaan Tenan di kampus

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.29
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **Dharma Yudha**
Produk : JAMUR NUTRISI MALANG

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 05 Agustus 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *videocalling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. JAMUR NUTRISI MALANG cukup berkembang di pasaran.
b. Harapan kedepan akan menambah ke pengolahan jamur, sehingga meningkatkan nilai tambah secara ekonomi .
c. Pada masa pandemi ini, bidang pertanian khususnya jamur, tidak mengalami penurunan penjualan karena masyarakat jual “baglog” dan pupuk, sampai pemasaran di luar Pulau Jawa.
d. Strategi *e-commerce* sudah dilakukan yaitu melalui Instagram, Facebook, *marketplace*; Lazaada, Shopee, Bukalapak.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Sasaran : a. *Business sharing* dengan tenan wirausaha.
b. Menggali potensi dan kiat-kiat apa yang dilakukan agar usaha tidak turun di masa pandemi.

Sasaran : Tenan wirausaha **Dharma Yudha** pemilik JAMUR NUTRI MALANG.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

Jangka Pendek : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Agribisnis (pertanian; budidaya jamur)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- Business Plan* membantu wirausaha agar tetap kreatif dan fokus pada tujuan yang telah ditetapkan saat awal ingin membuka sebuah bisnis. Alat untuk mencari dana, sehingga tenan dapat mengatur keuangan dan berhasil dalam bisnis.
- Proses bisnis terdiri dari menentukan modal awal, menghitung biaya produksi, menghitung harga jual, menghitung biaya operasi, perhitungan menutup biaya operasional, menghitung biaya balik modal dan target produksi penjualan dan perhitungan laba kotor.
- Penentuan biaya produksi dengan menentukan :
 - Fixed Cost adalah Biaya yang dikeluarkan dan tidak bergantung pada biaya produksi, seperti biaya sewa gedung atau gaji pegawai.
 - Variabel Cost adalah Biaya yang dikeluarkan dan bergantung besaran produksi.
 - Cost adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut.
- Perlu diperhatikan *Business Plan* dan tetap menjalankan usaha yang ada sehingga penambahan produk, tidak menurunkan usaha jamur nutrisi, yang menjual jamur tiram, *baglog* dan pupuk
- Penentuan harga jual didasarkan dari besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non-produksi dan laba yang diharapkan. Pada praktiknya, perhitungan HPP sudah mencakup biaya non-produksi juga.
- Dalam menentukan harga jual, cara terbaik yaitu dengan melihat harga dipasar atau competitor untuk produk sejenis. Dengan mengacu pada harga dipasar untuk produk sejenis, maka produk yang dijual akan mempunyai kesempatan yang sama untuk terjual.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *videocalling* aplikasi Whatsapp (WA)

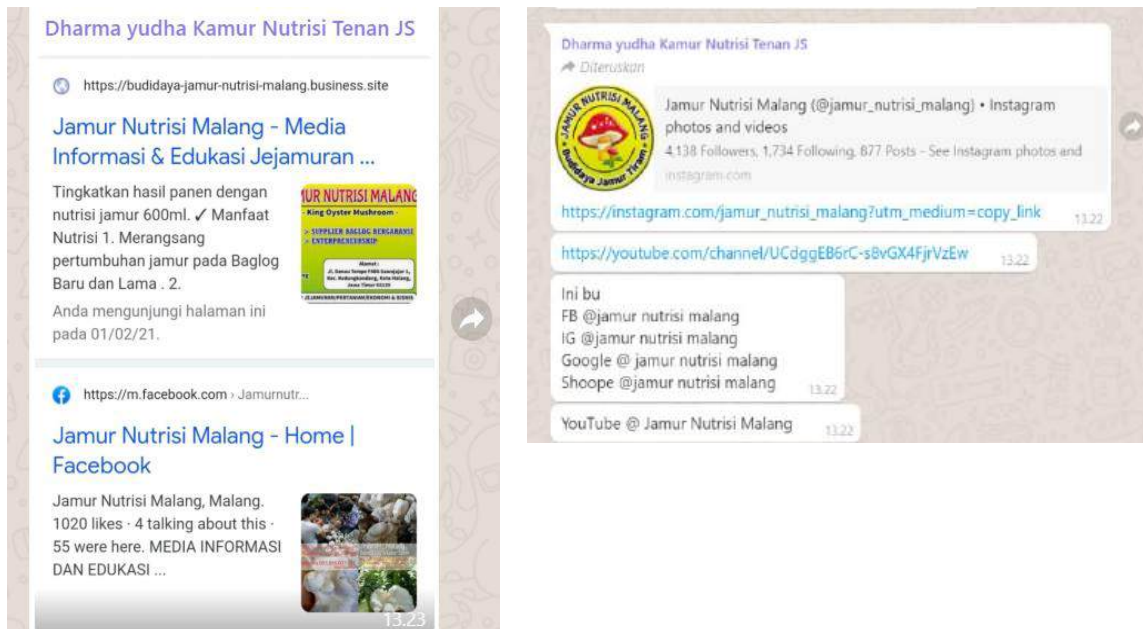
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Link Instagram https://www.instagram.com/jamur_nutrisi_malang/



Gambar 2. Link Instagram https://www.instagram.com/nutrisi_jamur_malang/



Gambar 3. Bussines Coaching (chatting, media : Whatsapp)

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.30
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT

Tenan : **Fairuz Qory Amalia**

Produk : *Custom Design* Kaos CITRALEKA_, *Conten Creator*

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 05 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : Usaha kaos *custom design* Fairuz, masih berjalan berdasarkan pesanan (*custom order*) walaupun di masa pandemi ini juga sangat berkurang pemesannya.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.
b. Wirausaha tetap bisa bersaing dan melebarkan sayap usaha di masa pandemi.

Sasaran : Wirausaha tenan **Fairuz Qori Amalia** pemilik usaha kaos *Custom Design* CITRALAKE_ dan *Conten Creator*.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.
b. Wirausaha mampu membuat inovasi baru agar tetap bisa menjalankan bisnisnya.
c. Mampu meningkatkan penjualan setelah menerapkan pemasaran melalui media sosial.

Jangka Panjang : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahanya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Fashion dan Komunikasi Digital
(desain; *custom design* kaos, dan jasa; *conten creator*)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

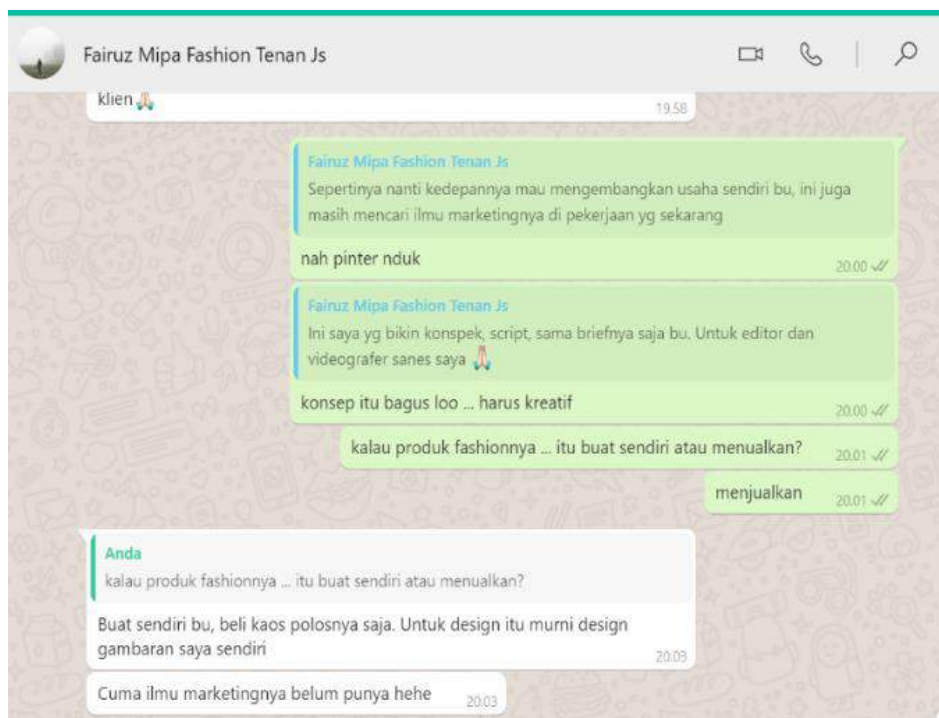
Poin yang disampaikan :

- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Jangan menabaikan jumlah *followers* (pengikut) sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.

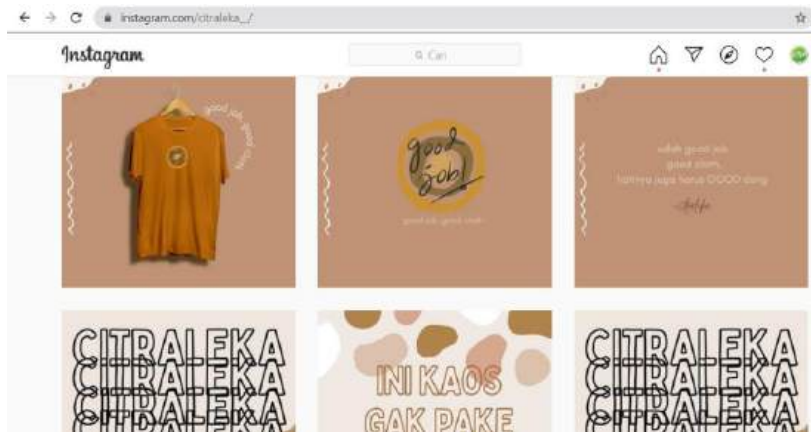
8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : **1 OJ**
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Bussines Coaching dan Sharing (*chatting*, media : Whatsapp)



Gambar 2. Link Instagram https://www.instagram.com/citraleka_/



Gambar 3. Logo Usaha



Gambar 4. Produk Usaha

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.31
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **Aldy Ferdian M. J.**

Produk : RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO"

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 05 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : Keinginan Aldi untuk menjual usaha DONAT HURUF MALANG "GIOXO" karena penurunan penjualan yang sangat signifikan.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. *Business sharing* dengan tenan.
b. Memberikan motivasi dan bertukar ide bersama tenan.
c. Memberikan pendampingan pada setiap tenan.
d. Wirausaha tetap bisa bersaing dan melebarkan sayap usaha di masa pandemi.

Sasaran : Wirausaha tenan **Aldy Ferdian M. J.** pemilik RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO".

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.
b. Wirausaha mampu menciptakan inovasi baru untuk perkembangan usahanya.
c. Wirausaha mampu keluar dari zona keterpurukan usaha akibat pandemi.
d. Wirausaha memahami prospek usaha di masa pandemi.

Jangka Pendek : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner
(makanan; jasa, lauk-pauk dan kue karakter)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

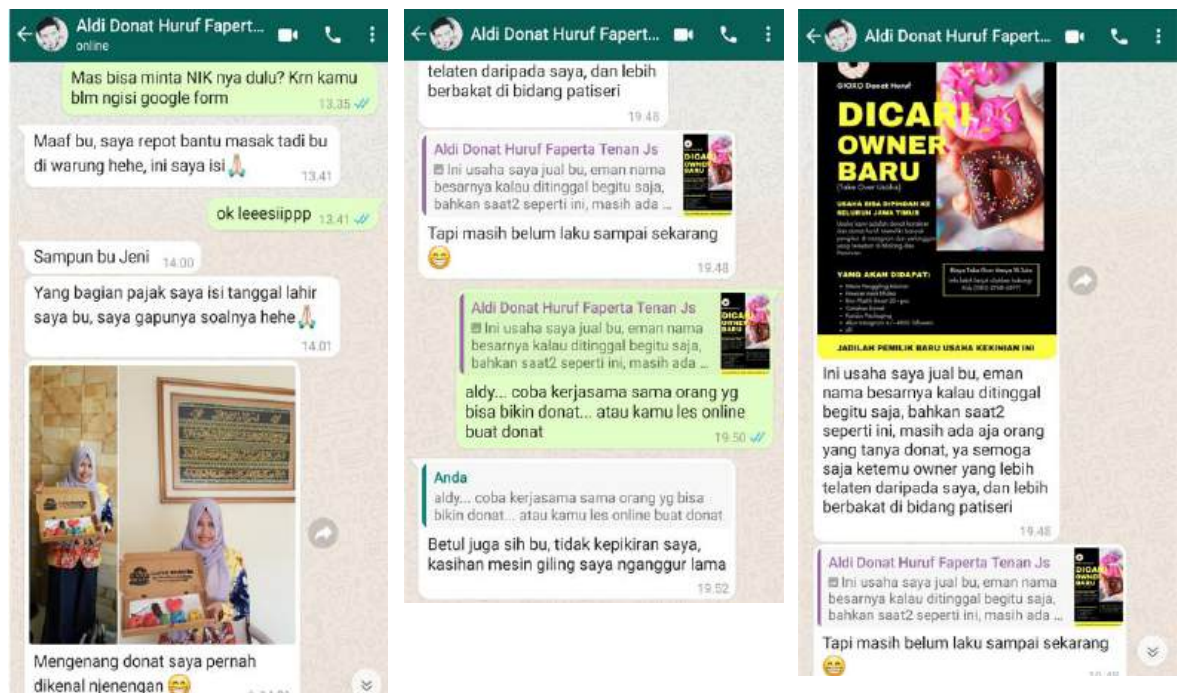
Poin yang disampaikan :

- Memotivasi dan *sharing* usaha bersama teman.
- Keinginan wirausaha untuk menjual brand usahannya sehingga masukan dari kami selaku Dosen pendamping untuk mempertahankan usaha tersebut, dengan menambah ilmu atau mencari *partner* baru disisi lain, kami merasa senang adanya *value* dari media sosial dengan followernya dari DONAT HURUF MALANG "GIOXO" yang ternyata bisa diuangkan.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



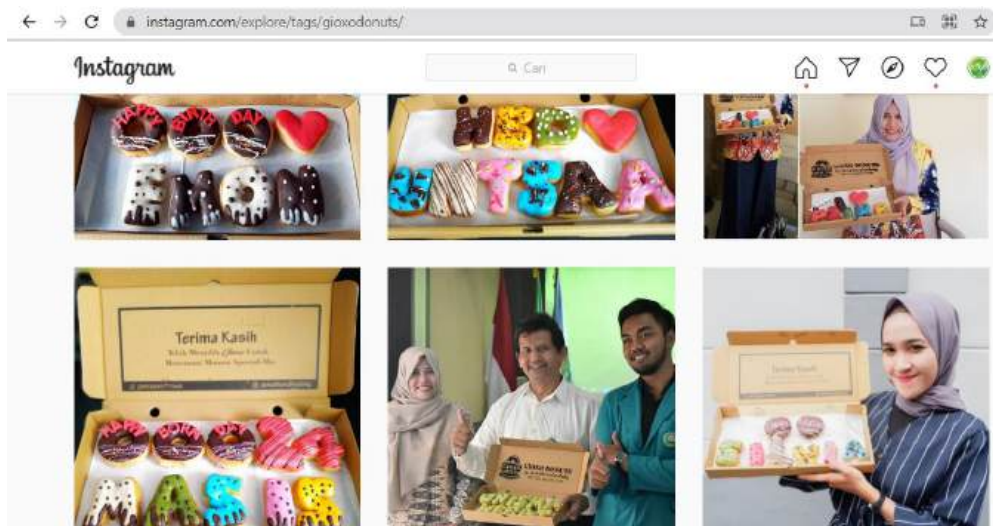
Gambar 1. *Bussines Coaching dan Sharing (chatting, media : Whatsapp)*



Gambar 2. Logo Usaha



Gambar 3. Produk Usaha



Gambar 4. Link Instagram <https://www.instagram.com/explore/tags/giixonut/>

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.32
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

DosenPendamping :Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Tenan : **NourmaHildasari**
Produk : CEMILAN_DUOGABUT

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 06 Agustus2021
Tempat : Daring/Online melaluichatting dan callingaplikasiWhatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Wirausaha di bidang makanan
berupa produk makanan ringan olahan masih berjalan.
b. Media promo atas produk usahanya sudah ada tapi belum maksimal.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Mensosialisakantentangpenguatan mental wirausahawan
yang baiksertapengembanganpengembangan yang bisadilakukanwalaupun di
masa pandemi.

Sasaran : Wirausaha CEMILAN_DUOGABUT dari tenan **NourmaHildasari**dari Kota
Malang Propinsi Jawa Timur.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a.
Tenanmemahamipentingnyawirausahaataini dan dapatmengalahkan
mental *block-negatif*(perilaku yang menghalangiperilakupositif).
b. Tenanmemahamiwirausaha juga harusdapatmelihatpeluang dan
kondisiterkini, sebagaicontohpenawaran yang
awalnyaditawarkansecara on line makatidakadasalahnya juga
ditawarkandenganmetodedoor to door mengingat masa
pandemimasyarakatlebihbanyakbekerja di dalamrumahdaripada di
luarumah.
Jangka Pendek : a. Terjalinnyakemitraanbaik di dalamkampusmaupundiluarkampus.
b. Tidakperlutakutmenjual mahal karena yang
dibelibukanhanyaproduknamun juga nama (*personal brand*).

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner (makanan; makanan ringan)

7. NARASUMBER

Nama : **Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Dosen Fakultas MIPA, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

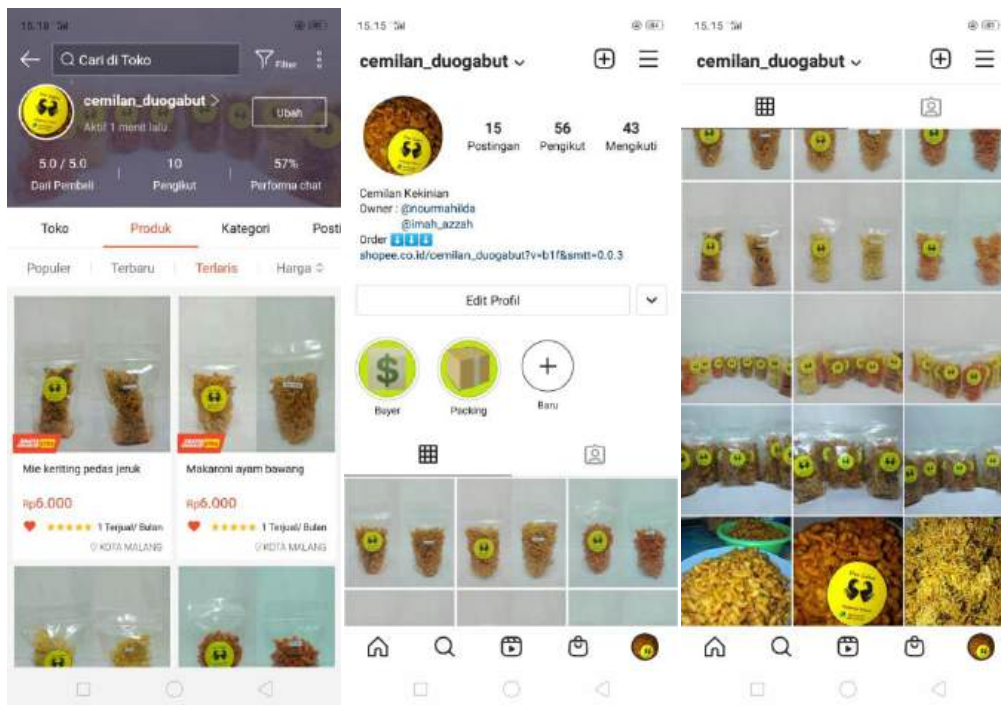
Poin yang disampaikan :

- Membangun mental berwirausaha.
- Strategi berwirausaha.

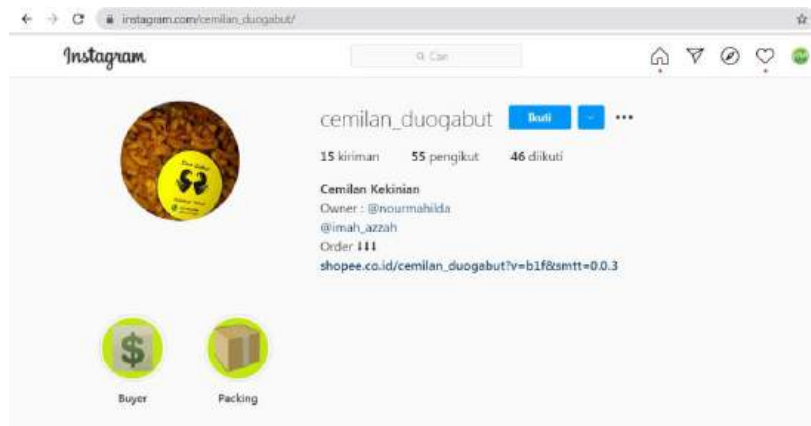
8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

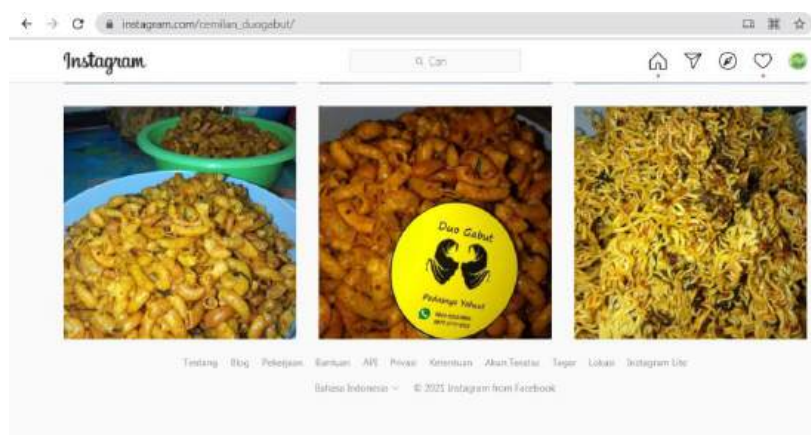
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Akun Usaha (platform bisnis : Shopee)



Gambar 2. Link Instagram https://www.instagram.com/cemilan_duogabut/



Gambar 3. Link Instagram https://www.instagram.com/cemilan_duogabut/

Narasumber,

Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.33
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengenalan Teknologi IoT

Tenan : **Shendy Swastika**
Produk : SHENSBAG SOUVENIR MALANG

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 06 Agustus 2021
Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Shendy adalah alumni FIA bisnis yang aktif di Paguyuban Wirausaha P2KIB UNISMA sejak di bangku kuliah pada tahun 2018.
b. Shendy memiliki usaha souvenir di Sawojajar.
c. Dampak pandemi yang menurunkan pesanan penjualan terhadap souvenir maupun *Totebag* dari pusat perbelanjaan, juga tidak adanya Pameran atau EXPO yang mengurangi kesempatan untuk menerima order baru.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. Memberikan pendampingan pada tenan.
b. Wirausaha tetap bisa bersaing dan melebarkan sayap usaha di masa pandemi.
c. *Business sharing* dengan tenan.
d. Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.

Sasaran : Wirausaha tenan **Shendy Swastika** pemilik usaha SHENSBAG SOUVENIR MALANG.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha mampu keluar dari zona keterpurukan usaha akibat pandemi.
b. Wirausaha memahami prospek usaha di masa pandemi.
c. Mampu menciptakan inovasi baru agar lebih produktif dalam mengembangkan usaha.

- d. Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

Jangka Panjang : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahanya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor UMKM (kriya; souvenir, aksesoris, hantaran)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.
- Penjualan *custom* dengan jumlah order terbatas dan tetap berkomunikasi dengan pelanggan.
- Selain menggunakan sosial media yang sudah ada, juga bisa merambah sosial media yang lain seperti YouTube dan TikTok.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN

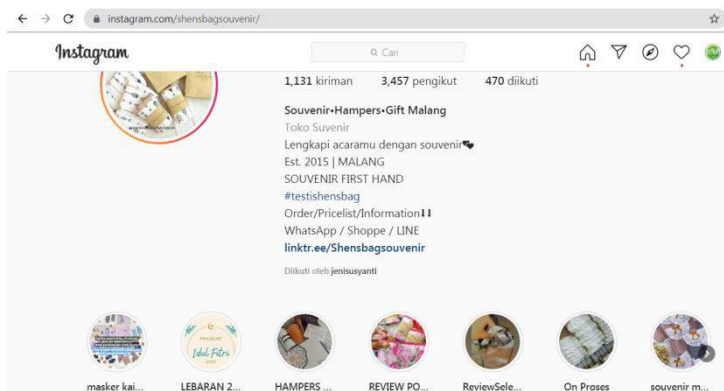


Gambar 1. *Bussines Sharing (chatting, media : Whatsapp)*

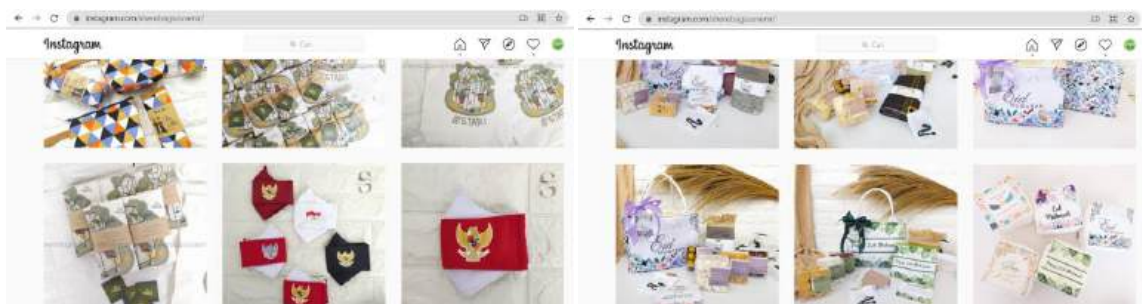


Gambar 2. Logo Produk

Gambar 3. Kegiatan dan Promosi Usaha
(aktif mengikuti pameran dan memasang di status platform/ aplikasi bisnis yang dimiliki)



Gambar 4. Link Instagram <https://www.instagram.com/shensbagsouvenir/>



Gambar 5. Aneka Produk Usaha

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.34
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Tenan : **Ulfa Badrrin Afdilla**

Produk : HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU, @mochimitsu

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 09 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

3. PERMASALAHAN

- Permasalahan :
- a. Wirausaha di bidang jasa makanan berupa produk makanan ringan olahan tradisional yang dikemas modern berciri khas kedaerahan dan unik sudah tidak berjalan, tidak berproduksi.
 - b. Lesunya sektor pariwisata, wisata dan edukasi kuliner menjadikannya tidak ada konsumen yang melirik.
 - c. Kurang dan terbatasnya media promo dan publikasi atas produk usahanya.
 - d. Mengharuskan diri pulang ke kampung halaman di tengah kemunduran usahanya dan situasi pandemi seperti ini.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Memberikan motivasi, menambahkan wawasan, menerapkan sesuai disiplin ilmu seputar kewirausahaan guna pengembangan manajemen bisnis tenan yang didampingi.

- Sasaran :
- a. Wirausaha HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU, @mochimitsu dari tenan Ulfa Badrrin Afdilla yang tinggal di Kota Malang akan tetapi karena situasi dan kondisi sekarang pulang ke kampung halamannya di Kabupaten Nganjuk Propinsi Jawa Timur.
 - b. Wirausaha sementara tidak berproduksi, tidak menerima pemesanan produk.
 - c. Wirausaha telah memasarkan produknya secara langsung, namun belum maksimal menggunakan platform bisnis.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek :
- a. Terjalin komunikasi untuk memberikan *bussines coaching* dan *mentoring* berkala kepada tenan Dewi Puspitasari dengan usahanya HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU, @mochimitsu.
 - b. Wirausaha mampu mengklasifikasikan kendala usaha dari bisnis yang sedang dijalankannya.
 - c. Wirausaha mempunyai gambaran solusi atas kendala tersebut dan berfokus mengatasinya.
 - d. Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya.

- Jangka Panjang :
- a. Wirausaha HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU, @mochimitsu bisa “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
 - b. Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang.

6. PESERTA

- Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner (makanan; makanan berkarakter)

7. NARASUMBER

- Nama : **Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kabid. Inkubator Bisnis dan Direktur UNISMA PRESS P2KIB)

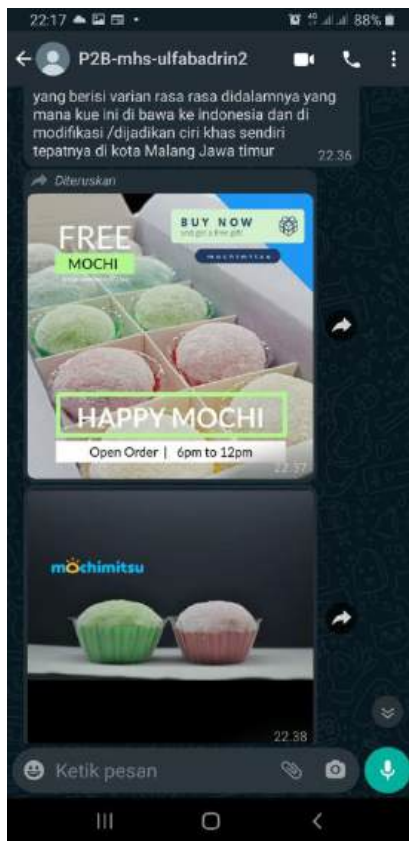
Poin yang disampaikan :

- a. Pentingnya mempertahankan dan terus menumbuhkan semangat berwirausaha di tengah pandemi seperti ini.
- b. Memperkuat mental berwirausaha dengan memperlebar jaringan bisnis di instansi-instansi serta masyarakat setempat dan mengajukan permohonan untuk dapatnya turut mempromosikan produk usaha tenan tersebut.
- c. Memaksimalkan pemasaran produk usahanya menggunakan platform bisnis, seperti beralih ke media Whatsapp Bussines, mendaftarkan ke lapak bisnis; Tokopedia, Shopee, dan sebagainya.
- d. Mulai mencoba membuat *Website* dan menulis serta mengisinya dengan artikel-artikel menarik dan sarat ilmu terkait produk usahanya.
- e. Menggencarkan promosi produk usahanya, seperti membuka gerai di aplikasi GoFood, Nufood, dan sebagainya.
- f. Mengemas produk dengan desain bahasa iklan yang menarik di Instagram, Facebook, dan sebagainya secara rutin berkala promo mingguan atau bahkan harian.

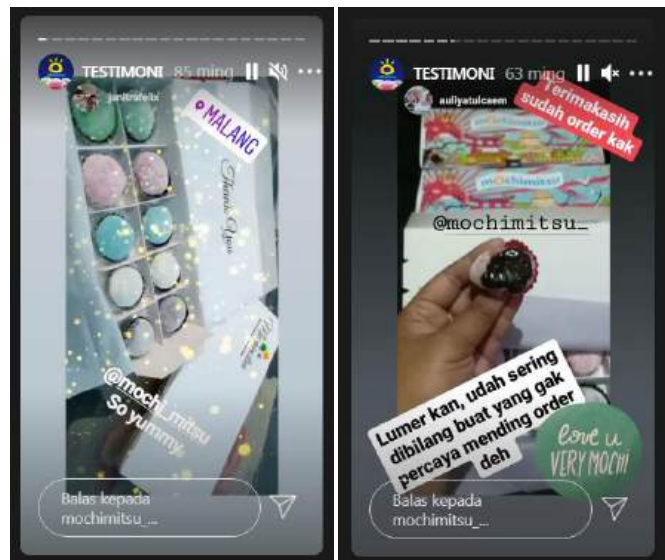
8. PELAKSANAAN KEGIATAN

- Durasi : 1 OJ
Media : Daring/Online melalui *chatting* dan *calling* aplikasi Whatsapp (WA)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Bussines Coaching (chatting, media : Whsaap)



Gambar 2. Contoh Testimoni

<https://www.instagram.com/stories/highlights/17847990400827699/>



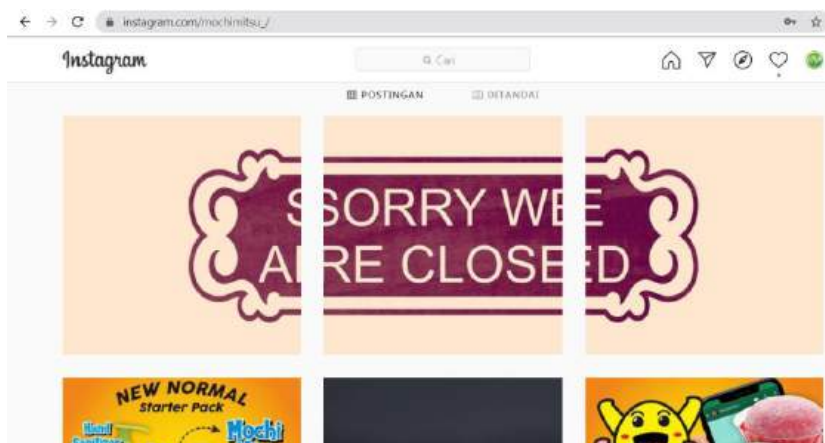
Gambar 3. Produk Usaha



Gambar 4. Logo Usaha

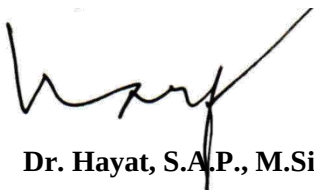


Gambar 5. Link Instagram https://www.instagram.com/mochimitsu_/



Gambar 6. Link Instagram https://www.instagram.com/mochimitsu_/

Narasumber,



Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.35
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Tenan : **Silvia Ayu Mardhita**

Produk : KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS”

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 09 Agustus 2021

Tempat : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA), platform Shopee

3. PERMASALAHAN

- Permasalahan :
- a. Wirausaha di bidang makanan berupa produk makanan ringan olahan tradisional berciri khas unik masih berjalan, relatif stabil.
 - b. Usaha sudah berijin, tersertifikasi P-IRT dan Halal LPOM-MUI.
 - c. Kemasan produk kurang menarik.
 - d. Media promo dan publikasi atas produk usahanya kurang maksimal.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Memberikan motivasi, menambahkan wawasan, menerapkan sesuai disiplin ilmu seputar kewirausahaan guna pengembangan manajemen bisnis tenan yang didampingi.

- Sasaran :
- a. Wirausaha KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS” dari tenan Silvia Ayu Mardhita yang tinggal di Kota Malang Propinsi Jawa Timur.
 - b. Wirausaha telah memasarkan produknya secara langsung, namun belum maksimal menggunakan platform bisnis.
 - c. Wirausaha kurang maksimal mempromosikan produknya menggunakan media sosial.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek :
- a. Terjalin komunikasi untuk memberikan *bussines coaching* dan *mentoring* berkala kepada tenan Silvia Ayu Mardhita dengan usahanya KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS”.
 - b. Wirausaha mampu mengklasifikasikan kendala usaha dari bisnis yang sedang dijalankannya.
 - c. Wirausaha mempunyai gambaran solusi atas kendala tersebut dan berfokus mengatasinya.
 - d. Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya.
- Jangka Panjang :
- a. Wirausaha KERIPIK SINGKONG COKLAT “SILVICHIPS” dari tenan Silvia Ayu Mardhita bisa “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
 - b. Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang.

6. PESERTA

- Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Kuliner (makanan; makanan ringan)

7. NARASUMBER

- Nama : **Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kabid. Inkubator Bisnis dan Direktur UNISMA PRESS P2KIB)

Poin yang disampaikan :

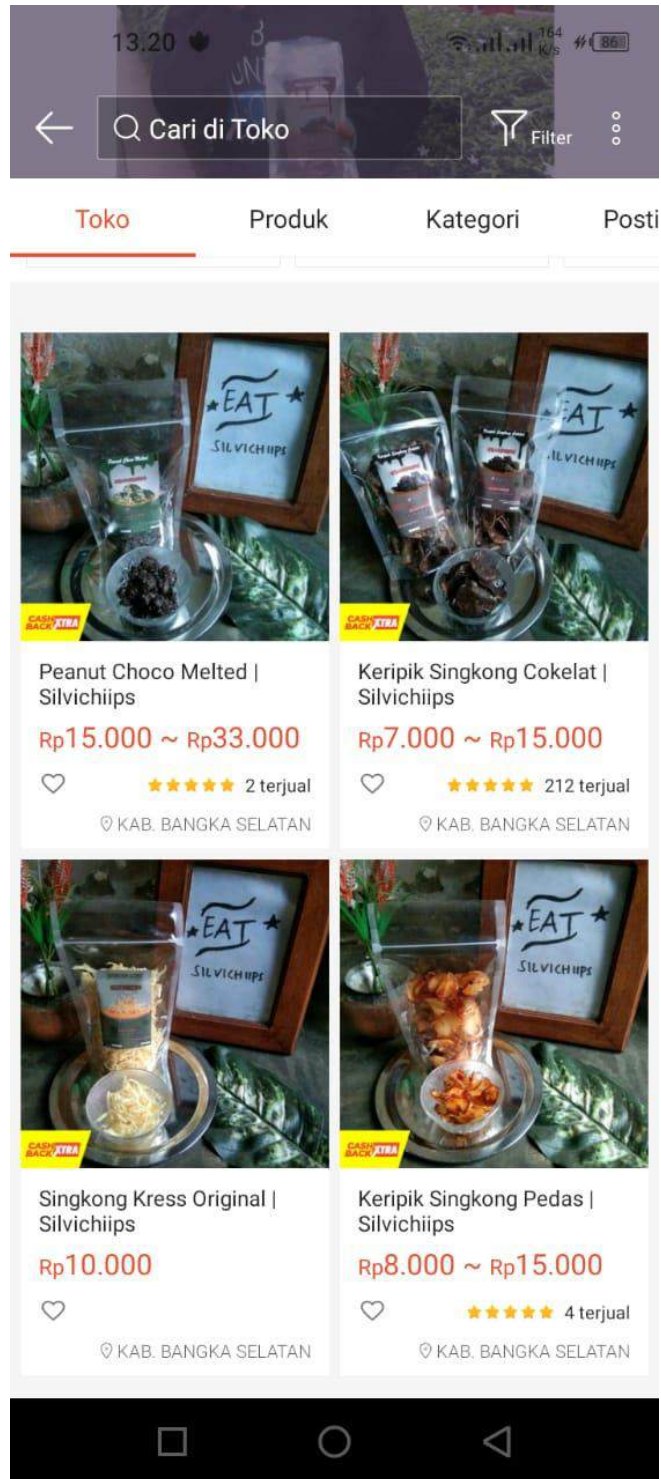
- a. Pentingnya mempertahankan dan terus menumbuhkan semangat berwirausaha di tengah pandemi seperti ini.
- b. Memperkuat mental berwirausaha dengan memperlebar jaringan bisnis di instansi-instansi serta masyarakat setempat dan mengajukan permohonan untuk dapatnya turut mempromosikan produk usaha tenan tersebut.
- c. Memaksimalkan pemasaran produk usahanya menggunakan platform bisnis, seperti beralih ke media Whatsapp Bussines, mendaftarkan ke lapak bisnis; Tokopedia, Shopee, dan sebagainya.
- d. Mulai mencoba membuat *Website* dan menulis serta mengisinya dengan artikel-artikel menarik dan sarat ilmu terkait produk usahanya.
- e. Menggencarkan promosi produk usahanya, seperti membuka gerai di aplikasi GoFood, Nufood, dan sebagainya.
- f. Mengemas produk dengan desain bahasa iklan yang menarik di Instagram, Facebook, dan sebagainya secara rutin berkala promo mingguan atau bahkan harian.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

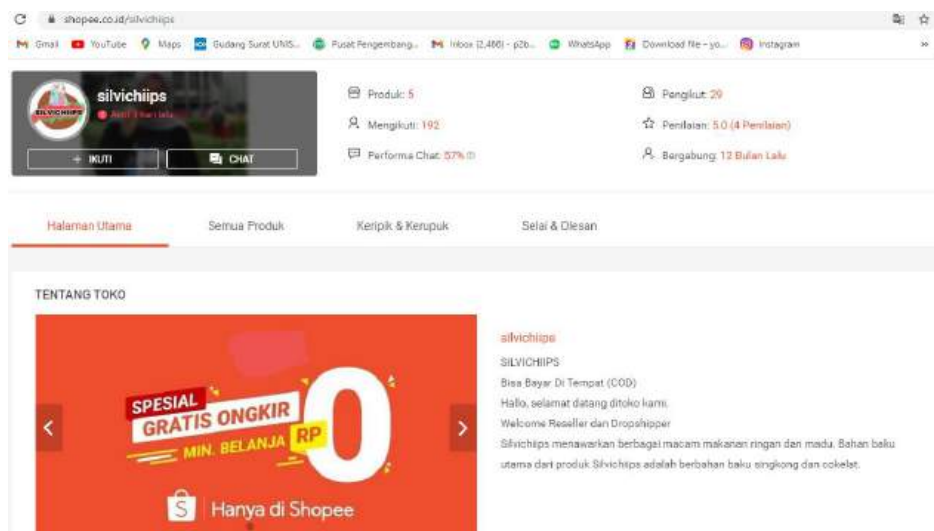
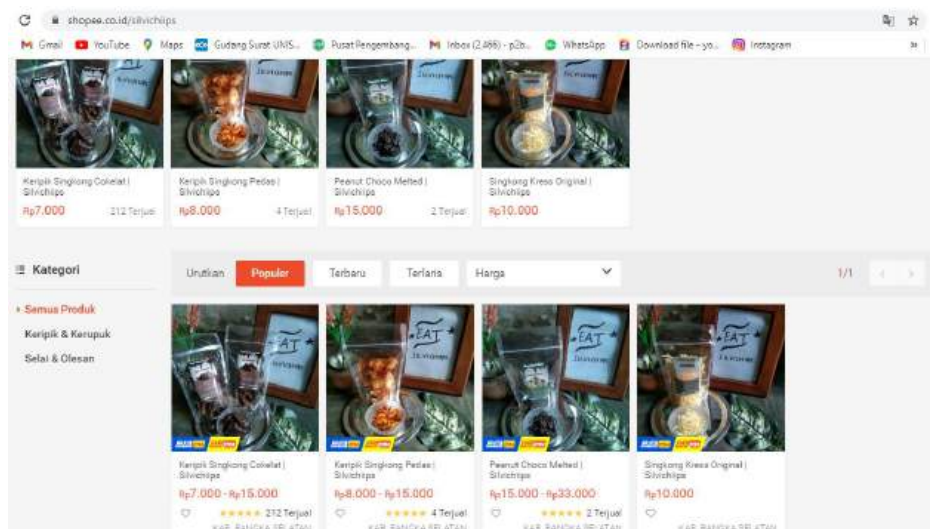
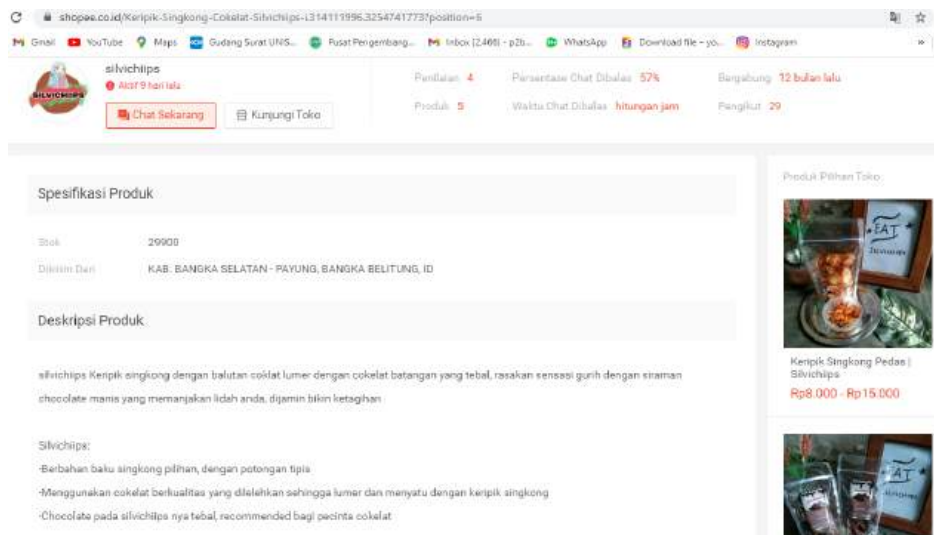
Durasi : 1 OJ

Media : Daring/Online melalui *chatting* aplikasi Whatsapp (WA), platform Shopee

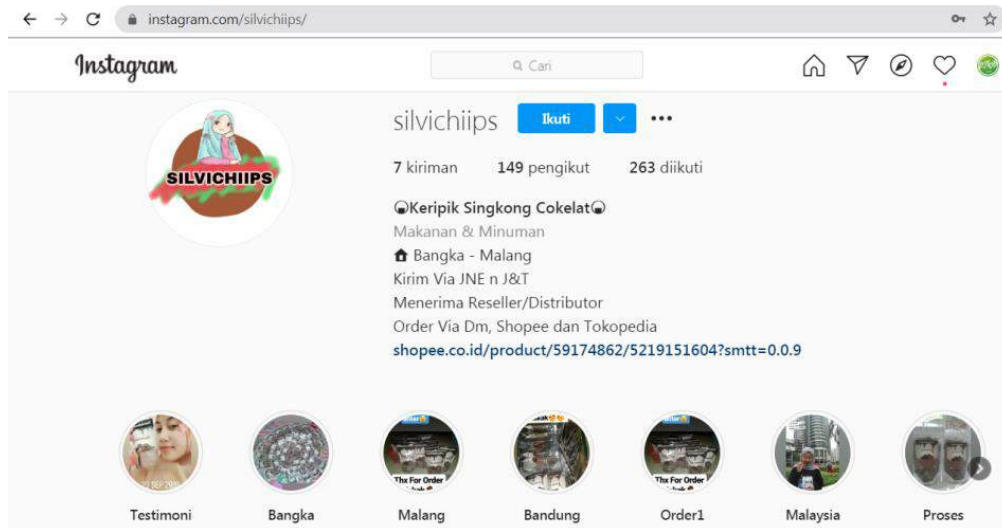
9. FOTO-FOTO KEGIATAN



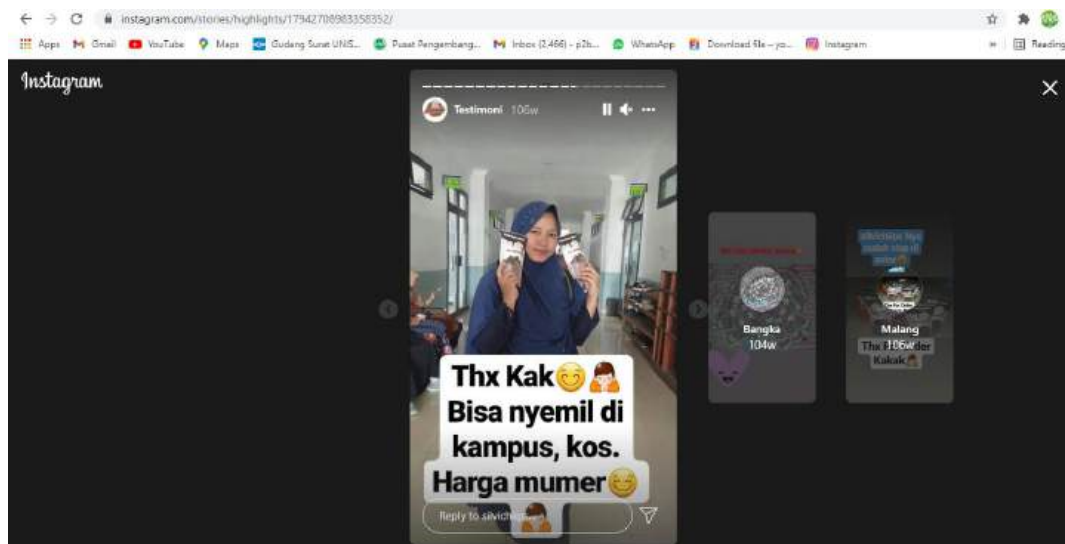
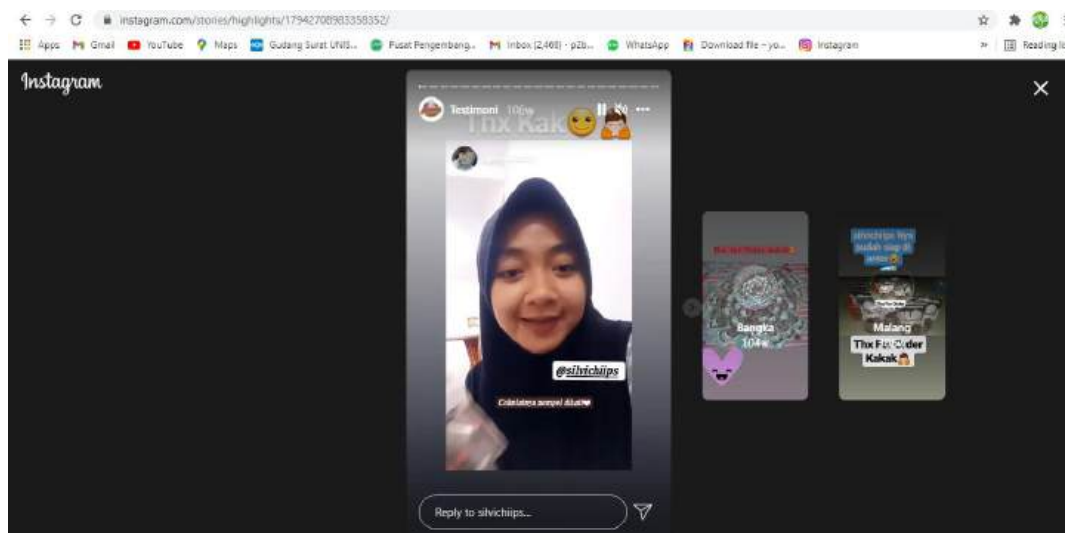
Gambar 1. Platform Bisnis (akun Shopee : Silvichiips Keripik Singkong Cokelat)

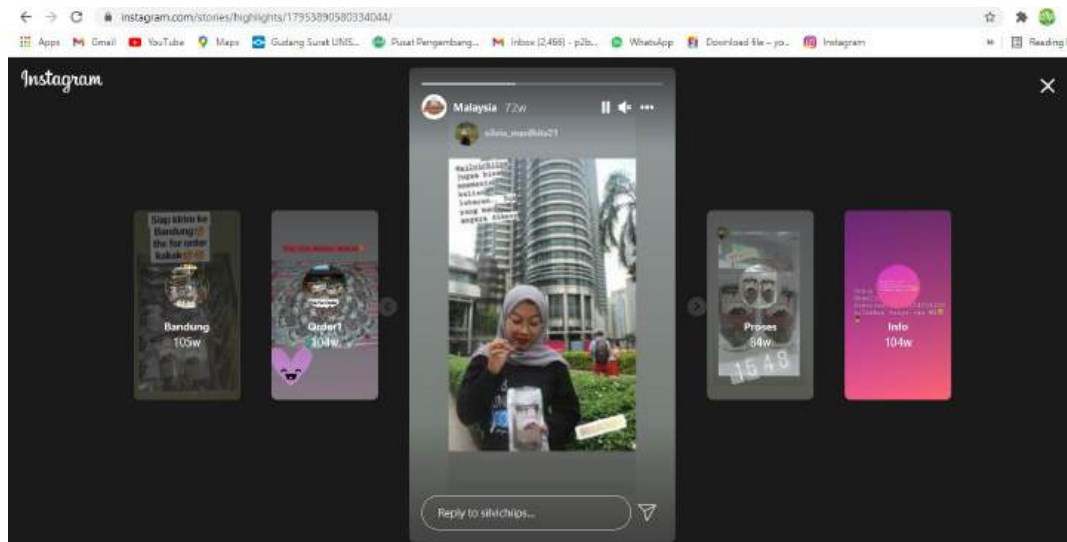


Gambar 2, 3, 4. Akun Platform Bisnis (akun Shopee : Silvichiips Keripik Singkong Cokelat)

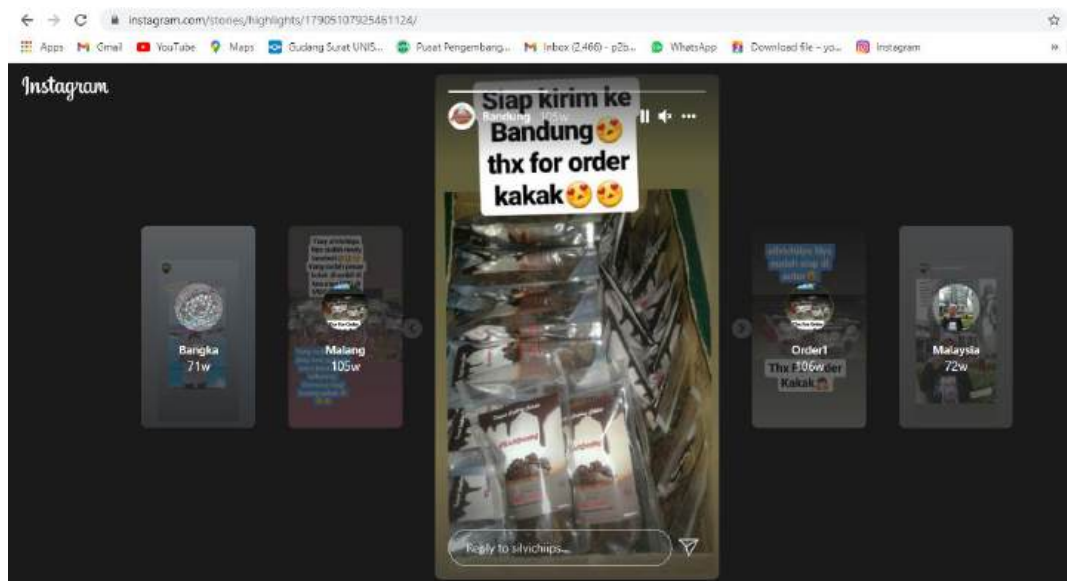


Gambar 7. Link Instagram <https://www.instagram.com/silvichiips/>





Gambar 8, 9, 10. Testimoni Pelanggan



Gambar 11. Contoh Pesanan produk

Narasumber,


Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 1.36
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Ita Athia, S.Sos., M.M.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Pendampingan dan coaching tenant a.n Fajjar Mustofa (FMS Production), Aldo Naufal Surya Wijaya (Lancar Driving Course), Juned Farhan (Golden Parfum), Ahmad Lukman Fahri (Ceker Pedas Huh-Hah), Angga Gari Prasetyo (Kasur Busa Malang Raya)

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Malang, 3 Agustus 2021, WA dan Google Meet (<https://meet.google.com/akd-xhfi-vxz>)

3. PERMASALAHAN

Pemantapan fundamental bisnis, business plan, model bisnis dan optimasi digital marketing.

4. TUJUAN DAN SASARAN

- a. Tujuan kegiatan:
Business talk dan FGD tentang pemantapan fundamental bisnis, business plan, model bisnis dan optimasi digital marketing di antara tenant.
- b. Sasaran
FMS Production, Lancar Driving Course, Golden Parfum, Ceker Pedas Huh- Hah dan Kasur Busa Malang Raya yang dijalankan oleh mahasiswa dan alumni mahasiswa a.n: Fajjar Mustofa, Aldo Naufal Surya Wijaya, Juned Farhan, Ahmad Lukman Fahri dan Angga Gari Prasetyo.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- a. Target jangka pendek
 1. Menumbuhkan dan menguatkan minat wirausaha sejak dini.
 2. Memecahkan permasalahan yang dihadapi para tenant
- b. Target jangka panjang
 1. Bisnis yang dijalankan bisa di *scaleup* ke arah yang lebih besar lagi.
 2. Mahasiswa terus menekuni usahanya sampai menjadi profesi setelah lulus kuliah.
 3. Usahanya berkembang lebih besar dan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.
 4. Terjalannya networking dan kerjasama di antara para tenant.

6. PESERTA

Jumlah peserta: 5 orang, asal: Malang dan sektor usaha: bisnis kreatif, kuliner, onlineshop, jasa, dan penjualan dan produksi kasur busa

7. NARASUMBER

- a. Narasumber : Ita Athia, S.Sos., MM

Materi : Business talk dan FGD tentang pementapan fundamental bisnis, business plan, model bisnis dan optimasi digital marketing di antara tenant.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Mengadakan diskusi, bincang santai, sharing dan menceritakan pengembangan bisnis di antara para tenant, dan berbagi masalah serta solusinya melalui pertemuan online.

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



(Ita Athia)

(Ita Athia, S.Sos., MM)

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 2.1
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : a. **M. Roufurrochim** - @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA
a. **Dharma Yudha** - JAMUR NUTRISI MALANG

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 17 Juli 2021

Tempat : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. M. Roufurrochim menjalankan usaha jual beli mobil dan mebel meneruskan usaha orang tua di Lumajang juga penjualan *custom* sesuai pesanan pelanggan. Usahanya sedikit mengalami penurunan pesanan di masa pandemi ini.
b. Dharma Yudha pada masa pandemi ini bidang pertanian khususnya jamur, tidak mengalami penurunan penjualan karena masyarakat jual baglog dan pupuk, sampai pemasaran di luar Pulau Jawa strategi *e-commerce*.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. *Business Sharing* dengan tenan wirausaha.
b. Menggali potensi dan kiat-kiat apa yang dilakukan agar usaha tidak turun di masa pandemi.
c. Sosialisasi penggunaan teknologi dalam melakukan pemasaran produk.

Sasaran : a. Tenan wirausaha **M. Roufurrochim** pemilik usaha @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA.
b. Tenan wirausaha **Dharma Yudha** pemilik usaha JAMUR NUTRISI MALANG.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.
b. Wirausaha mampu menciptakan inovasi baru untuk perkembangan usahanya.
Jangka Panjang : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.

- b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 2 (dua) orang
Asal : Kota Malang dan Kota Lumajang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor UMKM (kriya; souvenir, aksesoris, hantaran)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.
- Berjejaring dengan sesama alumni, untuk saling menimba ilmu dan memberikan manfaat untuk sesama, saling bersinergi semakin sering kita berkomunikasi dengan yang memiliki jiwa yang sama untuk saling menguatkan jangan menyerah pada saat gagal, tapi tetap harus berjuang.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 2 OJ

Media : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

<https://unisma-ac-id.zoom.us/j/91005162659?pwd=Yk1hTGJjZFR0ZDFc1AzVG5Lb2J1QT09>

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Mentoring
(media : ZOOM Meeting Cloud)

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 2.2
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Business Sharing Tenan Wirausaha

Tenan : **Dharma Yudha**
Produk : JAMUR NUTRISI MALANG

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 31 Juli 2021
Tempat : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Dharma Yudha adalah lulusan FEB prodi Manajemen, yang telah bergabung dengan Paguyuban Mahasiswa P2KIB sejak tahun 2016.
b. Bisnis yang berkembang adalah Jamur Nutrisi Malang, yang berlokasi di Sawojajar Malang Jl. Danau Tempe F4B8 Sawojajar Kec. Kedungkandang Kota Malang.
c. Pada masa pandemi ini, bidang pertanian khususnya jamur, tidak mengalami penurunan penjualan karena masyarakat jual “baglog” dan pupuk, sampai pemasaran di luar Pulau Jawa.
d. Pada saat pandemi saat ini permintaan jamur naik, selama ini yang dijual berupa produk mentah.
e. Tenan wirausaha sudah menemukan pasar baik manual *offline* maupun *online*.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. *Business Sharing* dengan tenan wirausaha.
b. Menggali potensi dan kiat-kiat apa yang dilakukan agar usaha tidak turun di masa pandemi.

Sasaran : Tenan wirausaha **Dharma Yudha** pemilik JAMUR NUTRI MALANG.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Wirausaha memahami hambatan-hambatan dalam berwirausaha dan paham akan penyelesaian permasalahan seperti apa yang akan dilakukan.

- Jangka Panjang : a. Tenan mampu bekerjasama menjalin mitra kerja dengan pihak Swasta.
 b. Tenan dapat menjadi wirausaha yang mampu mengembangkan usahannya lebih luas dengan target dan profit yang diinginkan.

6. PESERTA

Jumlah : 1 (satu) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif subsektor Agribisnis (pertanian; budidaya jamur)

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- Penggunaan sosial media sangat disarankan dalam memasarkan sebuah produk, tidak hanya mengandalkan konsumen yang sudah ada.
- Menentukan strategi dalam memasarkan produk menggunakan sosial media.
- Posting secara teratur dan konsisten.
- Menambah varian produk.
- Menambah jumlah produksi jamur tiram.
- Membuat inovasi baru dengan mengolah bahan mentah, sehingga dapat dijual berupa barang jadi atau barang olahan seperti sate jamur, pepes jamur.
- Membangun Franchise untuk target kedepannya.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ

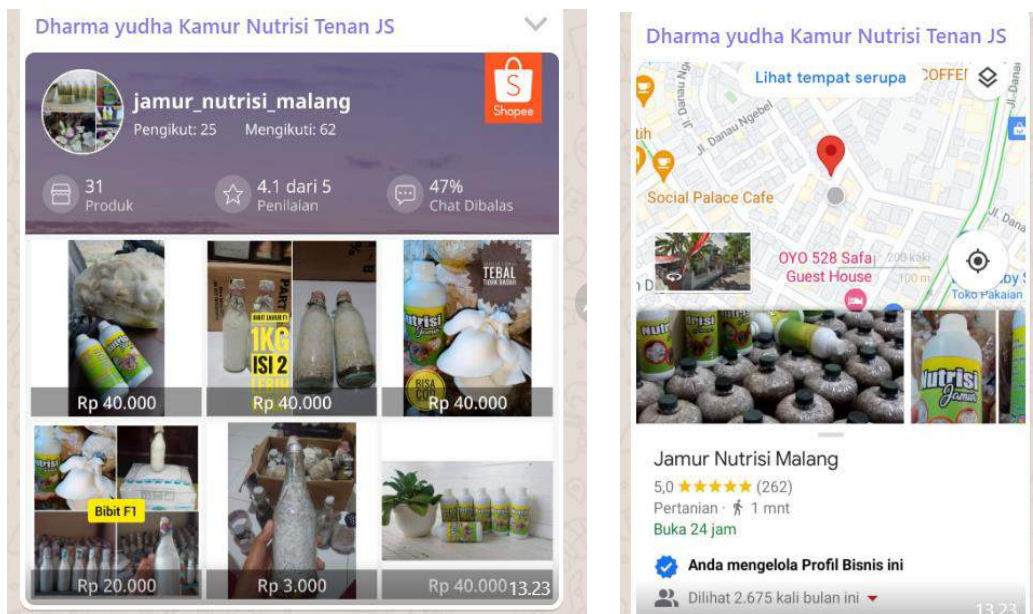
Media : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM), dan
chatting aplikasi Whatsapp (WA)

<https://unisma-ac-id.zoom.us/j/98924453815?pwd=VWt4YW9ZbG5FRmFYZi9tMHJOZGZGMQT09>

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Mentoring (chatting, media : Whatsapp)



Gambar 2. Akun Usaha (platform bisnis : Shopee)

Narasumber,



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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 2.3
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Mentoring Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Acara : Webinar Nasional
Tema : Pengembangan Ekosistem Bisnis
Materi : "Menumbuhkan Jiwa Produktif dan Kreatif di Era Peralihan Tatanan Baru dengan Investasi Syariah"

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 03 Agustus 2021
Tempat : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Persaingan saat ini memiliki dua pilihan yaitu kreatif untuk bertahan atau mengalami kegagalan.
b. Diperlukan ide dan inovasi untuk terus dapat mengembangkan kreativitas dan membangun *networking*.
c. Tantangan wirausaha di era 4.0 dan pandemi Covid-19 diantaranya teknologi dan persaingan global, perubahan perilaku konsumen, ruang gerak menjadi terbatas dan tekanan ekonomi.

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : a. Memberikan pelatihan atau Workshop pada masing-masing tenan.
b. Memberikan pendampingan pada setiap tenan.
c. Wirausaha tetap bisa bersaing dan melebarkan sayap usaha di masa pandemi.

Sasaran : Para tenan pelaku ekonomi kreatif Universitas Islam Malang

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : a. Wirausaha mampu keluar dari zona keterpurukan usaha akibat pandemi.
b. Wirausaha memahami prospek usaha di masa pandemi.
c. Mampu menciptakan inovasi baru agar lebih produktif dalam mengembangkan usaha.

- Jangka Panjang : a. Terjalinnya kemitraan antara Universitas Islam Malang dengan para
 tenan usaha untuk mengembangkan ekosistem kewirausahaan.
 b. Menggerakkan dan meningkatkan partisipasi pihak Swasta dan atau
 perorangan/ kelompok dengan membuka peluang investasi.
 c. Mendorong untuk penguatan *supply chain* dengan meningkatkan serta
 megintegrasikan pihak terkait, baik dari penyediaan bahan baku,
 melalukan produksi barang, sampai dengan ke pengguna akhir.

6. PESERTA

Jumlah : 25 (dua puluh lima) orang
Asal : Kota Malang Propinsi Jawa Timur
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif Sub Sektor UMKM

7. NARASUMBER

Nama : **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
Asal : Universitas Islam Malang
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)

Poin yang disampaikan :

- a. Membangun Jaringan Usaha (*networking*)
Jaringan usaha adalah proses membangun hubungan saling menguntungkan dengan pengusaha lain dan klien potensial dan atau pelanggan. Kunci yang tepat untuk membangun jaringan usaha adalah membentuk hubungan saling menguntungkan. Tujuan dari membangun jaringan bisnis ini adalah untuk meningkatkan pendapatan bisnis. Kelompok jaringan bisnis merupakan sebuah wadah dalam pertukaran informasi bisnis, ide, dan dukungan. Ketrampilan yang paling penting untuk jaringan bisnis yang efektif adalah mendengarkan, yaitu bagaimana bisa membantu orang lain sebagai langkah membangun hubungan yang saling menguntungkan. Misalnya Jaringan usaha yang dibentuk dengan menciptakan kerjasama dengan instansi terkait yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan, UMKM serta Koperasi dalam rangka pembinaan dan pendampingan usaha.
- b. Jenis Kerjasama Jaringan Usaha (*Business Network*) yang ditempuh :
Beberapa jenis kerjasama yang telah dilakukan oleh mitra adalah sebagai berikut :
 - 1) Kemitraan (*partnership*)
Beberapa pola kerjasama hubungan kemitraan yang telah dilakukan mitra UMKM mengacu pada UU No 20 tahun 2008, yaitu sebagai berikut :
 - Sub-kontrak, yaitu pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar, dimana usaha kecil yang memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari hasil produksinya.
 - Dagang umum, adalah hubungan kemitraan antara usaha menengah atau usaha besar, dimana usaha menengah atau usaha besar memasarkan hasil produksi usaha kecil atau usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan usaha menengah atau besar. Misalnya Pengrajin yang tergabung dalam Kelompok pengrajin bersepakat saling bekerjasama memasok kebutuhan bahan baku seperti berbagai desain, macam bahan pigura , kaligrafi berbagai motif serta kebutuhan bahan penunjang seperti paku, kawat, cantolan, lem sesuai dengan persyaratan dan kualitas yang telah disepakati.
 - Keagenan, adalah hubungan kemitraan yang didalamnya usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan produk usaha menengah dan besar. Agen telah terbentuk yang tersebar hampir diseluruh nusantara dengan sistem penjualan yang sangat lunak dalam rangka peningkatan perluasan pemasaran.

- 2) Koordinasi dan Kerjasama
Koordinasi adalah merupakan suatu pengaturan atau penataan beragam elemen ke dalam pengoperasian yang terpadu dan harmonis. Motivasi utama dari koordinasi biasanya adalah menghindari kesenjangan dan tumpang tindih yang berkaitan dengan tugas atau kerja pihak terkait. UMKM biasanya berkoordinasi dengan harapan melakukan hasil yang efisien. Sedangkan kerjasama mengacu kepada praktek antara dua pihak atau lebih UMKM untuk mencapai tujuan bersama. Motivasi bekerjasama adalah memperoleh kemanfaatan bersama saling menguntungkan, dengan harapan menghemat biaya, waktu dan untuk memecahkan persoalan dalam lingkungan dan sistem yang kompleks.
 - 3) Kolaborasi
Motivasi utama dalam berkolaborasi adalah memperoleh hasil kolektif yang tidak mungkin tercapai jika masing-masing pihak bekerja secara sendiri-sendiri. Para pihak berkolaborasi biasanya dengan harapan mendapatkan hasil yang inovatif, terobosan istimewa serta prestasi kolektif yang memuaskan.
 - 4) Aliansi Strategis
Aliansi strategis pada dasarnya merupakan kolaborasi strategis antara dua atau multi pihak dalam bidang spesifikasi yang dinilai strategis dalam bisnis. Aliansi strategis pada dasarnya merupakan kemitraan yang berkombinasi beragam upaya bersama dengan mitra aliansi bisnis. Ini bisa dapat dilakukan misalnya pembelian bahan baku pigura secara bersama ke pabrik agar mendapatkan harga yang lebih baik dengan cara membeli bersama. Tujuan utamanya adalah meminimumkan resiko dan meninggikan tingkat profitabilitas usaha.
- c. Strategi Jaringan Usaha UMKM yang efektif
Dalam menghadapi persaingan dituntut untuk melakukan restrukturisasi dan reorganisasi dengan tujuan memenuhi permintaan konsumen yang semakin cepat, produk berkualitas tinggi, dan harga yang murah. Salah satu upaya yang dapat dilakukan UMKM adalah melalui hubungan kerjasama dengan usaha besar. Supply chain pada dasarnya merupakan jaringan perusahaan yang secara bersama-sama bekerja sama untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Membangun jaringan bisnis adalah hal yang sangat menyenangkan dimana sekelompok orang yang mempunyai visi dan misi.
- d. Strategi memasuki Pasar Ekspor
Berikut langkah strategis memasuki pasar ekspor yang telah dipersiapkan oleh pengrajin pigura kaligrafi :
- 1) Komoditi yang akan diekspor
Pada dasarnya semua komoditi termasuk pigura kaligrafi bisa diekspor, karena produk ini bisa dipasok produsen dan mempunyai potensi untuk diekspor. Komoditi yang laku dipasar Internasional adalah komoditi yang mempunyai daya saing tinggi. Komoditi yang bermutu (desain, tipe, spesifikasi teknis), kegunaannya (*function*), daya tahan (*durability*), harganya (*price*), waktu penyerahannya (*shipment-date*), dan pelayanan purna jualnya (*after sales service*) sesuai dengan selera dan daya beli pembeli di negara tujuan ekspor. Sebagai negara yang mayoritas berpenduduk muslim produk dari mitra pengabdian mempunyai daya saing yang tinggi karena mempunyai keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif. Dengan demikian penentuan komoditi yang akan diekspor merupakan langkah yang penting diambil sebelum pelaksanaan ekspor.
 - 2) Menganalisis kondisi negara tujuan ekspor
Sebelum melaksanakan ekspor ke negara yang akan dijadikan sasaran bagi ekspor pigura kaligrafi perlu diadakan penelitian awal tentang populasi suatu negara termasuk tentang agama, tradisi, kondisi politik ekonomi, sosial, iklim, peraturan ekspor

impor, perpajakan, perbankan, keuangan, transportasi dan lain-lain. Tujuan melakukan penelitian awal ini agar dapat menentukan pasar potensial dan segmen pasar yang akan dimasuki

3) Menetapkan Pasar Potensial dan Segmen Pasar

Setelah menganalisa kondisi negara tujuan ekspor maka langkah selanjutnya adalah menetapkan pasar potensial dan segmen pasar yang akan dimasuki. Selain itu perlu diperhatikan kebiasaan yang ada di kalangan segmen pasar yang dipilih. Setelah ditentukan pasar potensial dan segmen pasar yang akan ditangani, langkah selanjutnya adalah menentukan saluran pemasaran (*marketing channel*) yang akan dipakai menyalurkan barang kepada konsumen. Dalam menentukan saluran pemasaran dapat dipilih cara seperti menunjuk *sole-importir* di negara tujuan, mendirikan *confirming house* atau menyerahkannya kepada *general importers* setempat (*independent buyer*).

4) Strategi operasional bersama mitra usaha

Pasar internasional adalah pasar yang penuh dengan persaingan antar pengusaha dari mancanegara, yang memperdagangkan komoditi yang sama, di segmen yang sama, di negara yang sama pula. Oleh karena itu strategi operasional akan diterapkan di negara tujuan ekspor, maka cara yang efektif adalah dengan mengikut sertakan mitra dagang ke negara tujuan itu, yang lebih banyak mengetahui kondisi persaingan setempat.

5) Sistem Promosi, Brosur dan *pricelist*

Komoditi yang akan diekspor perlu diperkenalkan terlebih dahulu kepada calon pembeli di negara tujuan supaya pembeli berminat pada komoditi kita, melalui proses promosi. Promosi dengan sendirinya memegang peranan yang sangat penting untuk calon eksportir. Langkah selanjutnya adalah memilih media promosi yang efektif dan efisien. Diantaranya ada pameran dagang internasional, brosur, iklan melalui media cetak, dan lain-lain.

Brosur dan *pricelist* merupakan penggambaran visualisasi dari komoditi pigura kaligrafi adalah dalam bentuk foto yang dilengkapi dengan spesifikasi produk dan harga. Tujuan membuat brosur ini supaya calon pembeli mendapatkan gambaran mengenai bentuk visual komoditi yang ditawarkan. Pengusaha juga perlu menyiapkan daftar harga agar pembeli dapat mempertimbangkan harga tersebut dibandingkan harga komoditi serupa di negara lain. Daftar harga itu sebaiknya dibuat atas dasar FOB.

e. Strategi dan upaya dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi pasar ekspor, dapat dilakukan melalui pengembangan jaringan usaha pada UMKM pigura kaligrafi, sebagai berikut :

- 1) Membangun Jaringan Usaha (*networking*), merupakan solusi pada permasalahan yang dihadapi oleh UMKM pigura kaligrafi dalam menghadapi ekonomi globalisasi.
- 2) Meningkatkan kerjasama antara UMKM, perusahaan besar, dan aliansi untuk memperkuat jaringan dalam menghadapi persaingan global, termasuk memenuhi kuota barang (jumlah pesanan), meningkatkan mutu produk dan *quality control* yang lebih ketat. meningkatkan keunggulan kompetitif dan melakukan inovasi.
- 3) Perlu adanya dukungan pemerintah pusat, pemerintah daerah, instansi terkait dan pengusaha agar dapat memenangkan persaingan pasar global.
- 4) Jaringan Bisnis dalam domain Teknologi Informasi akan mendukung UMKM dalam menjalankan bisnis UMKM dan akan berkembang lebih pesat karena memperluas jaringan.

f. Strategi pengembangan jaringan usaha tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Membangun Jaringan Usaha (*networking*)
- 2) Jenis Kerjasama Jaringan Usaha (*Business Network*)

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 1 OJ

Media : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

<https://unisma-ac-id.zoom.us/j/6845710835?pwd=L0Z2amh3ZFZsWEVUYXFDZFNNYlhWZz09>

9. FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Mentoring (media : ZOOM Cloud Meeting)



Gambar 2. Materi Kegiatan

Narasumber,

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

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 2.4
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping : Hj.Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

**PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

1. JUDUL KEGIATAN

Mentoring Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Acara : Webinar Nasional
Tema : “Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan di Era Peralihan Tatanan Baru”
Materi : a. Pengembangan Ekosistem Kewirausahaan Kampus
b. *Networking* dan *Go-Internasional*
c. Inspirasi Usaha Berbasis Kekayaan Alam dan Budaya
d. Motivasi Mahasiswa Berwirausaha
e. Wirausaha Berbasis Teknologi
f. Klinik Kewirausahaan Tenan

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 21 Agustus 2021
Tempat : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Pengembangan Ekosistem
Kewirausahaan Kampus
b. *Networking* dan *Go-Internasional*
c. Inspirasi Usaha Berbasis Kekayaan Alam dan Budaya
d. Motivasi Mahasiswa Berwirausaha
e. Wirausaha Berbasis Teknologi
f. Klinik Kewirausahaan Tenan

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Berinteraksi terbatas maya secara langsung melalui kegiatan Webinar berskala nasional, para Narasumber dengan segudang pengalaman bisnisnya dalam bidang keilmuannya masing-masing menghadirkan informasi, strategi, inspirasi dalam situasi pandemi sekarang ini menghadapi era peralihan tatanan kehidupan yang baru, agar sebagai pelaku wirausaha terus termotivasi, wawasannya bertambah, serta yang terpenting mampu menerapkan guna meningkatkan dan mengembangkan bisnisnya.

Sasaran : a. Wirausaha umum yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

- b. Wirausaha mahasiswa, alumni, dosen, karyawan serta seluruh civitas Perguruan Tinggi baik negeri maupun swasta yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
- c. Wirausaha mahasiswa, alumni, dosen, karyawan serta seluruh civitas Universitas Islam Malang.
- d. Wirausaha JAMUR NUTRISI MALANG dari tenan Dharma Yudha.
- e. Wirausaha RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO" dari tenan Aldy Ferdian M. J.
- f. Wirausaha SHENSBAG SOUVENIR MALANG dari tenan Shendy Swastika.
- g. Wirausaha *Custom Design* Kaos CITRALEKA_, *Conten Creator* dari tenan Fairuz Qory Amalia.
- h. Wirausaha PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI." dari tenan M. Faisal Dzaky.
- i. Wirausaha @JIMGARAGE_, MEUBEL AS SHOFA dari tenan M. Roufurrochim.
- j. Wirausaha DODOLAN.SOSISSOLO dari tenan Dewi Puspitasari.
- k. Wirausaha RaWMODISTE, ALPHA DAILY dari tenan Rika Amelia Wati.
- l. Wirausaha KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS" dari tenan Silvia Ayu Mardhita.
- m. Wirausaha HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU, @mochimitsu dari tenan Ulfa Badrrin Afdilla.
- n. Wirausaha CHICKEN BOWL, @take.eatmlg dari tenan Zahrotul Zakiyah.
- o. Wirausaha SUSU KAMBING dari tenan Mohamad Alwan Al Ariqy.
- p. Wirausaha CEMILAN_DUOGABUT dari tenan Nourma Hildasari.
- q. Wirausaha KONJI.ID dari tenan Aasniari Pluto.
- r. Wirausaha JAWA_BOTANICAL dari tenan Moch. Rizal Hidayat.
- s. Wirausaha SHOFIA FLORIST dari tenan Shofi Aliyatul Himmah.
- t. Wirausaha ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id, AGEN WOOD-PELLET dari tenan Dimas Fahnul Jordan.
- u. Wirausaha BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN, *PRINTING DESIGN* KAOS dari tenan Radivta Jemy Nur Rahmatullah.
- v. Wirausaha ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), BIBIT STOBARI dari tenan Suliono.
- w. Wirausaha ROASTING COFFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG dari tenan Wildan Reyvaldi R.
- x. Wirausaha FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION dari tenan Fajjar Mustofa.
- y. Wirausaha LANCAR DRIVING COURSE dari tenan Aldo Naufal Surya Wijaya.
- z. Wirausaha BIBIT PARFUM THAILAND dari tenan Juned Farhan.
- aa. Wirausaha CEKER PEDAS "HUH HAH" dari tenan Ahmad Lukman Fahri.
- bb. Wirausaha KASUR BUSA MALANG RAYA dari tenan Angga Gari Prasetyo.
- cc. Wirausaha RILKAZAGIFT.BOX dari tenan Rochmatul Kamilah.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Mampu memberikan *bussines coaching* dan *mentoring* langkah-langkah jitu dalam mengembangkan ekosistem bisnis kewirausahaan di era peralihan tatanan baru pada situasi pandemi sekarang ini kepada wirausaha, civitas, masyarakat di

lingkungan internal dan eksternal Universitas Islam Malang serta secara kelembagaan dari unsur Pemerintah/Swasta/*Stakeholder*.

- Jangka Panjang :
- Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya agar “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
 - Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang yang mampu bersaing dalam skala lokal maupun nasional yang siap *go-internasional* memperkaya khasanah negeri.
 - Terjalannya kemitraan yang dapat meningkatkan kapasitas usaha tenan baik secara perseorangan maupun kelembagaan dari Pemerintah/Swasta/*Stakeholder*

6. PESERTA

- Jumlah : 63 (enam puluh tiga) orang
Asal : Nasional, internal dan eksternal Universitas Islam Malang
Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif

7. NARASUMBER

- Nama :
- Prof. Dr. H. Maskuri Bakri, M.Si.** - materi; 1 OJ
(Rektor UNISMA)
 - Prof. Drs. H. Junaidi, M.Pd., Ph.D.** - materi; 1 OJ
(Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kerjasama UNISMA)
 - H. Noor Shodiq Askandar, S.E., M.M.** - materi; 1 OJ
(Wakil Rektor Bidang Umum, Personalia, dan Keuangan UNISMA)
 - Dr. Ir. H. Badat Muwakhid, M.P.** - materi; 1 OJ
(Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni, Keagamaan UNISMA)
 - Dr. Ir. Hj. Istirochah Pujiwati, M.P.** - materi; 1 OJ
(Wakil Rektor Bidang Kelembagaan, Publikasi, dan Teknologi Informasi UNISMA)
 - Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.** - materi; 1 OJ
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)
 - Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.** - materi; 1 OJ
(Kabid. Inkubator Bisnis, Direktur UNISMA PRESS P2KIB)
 - Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.** - materi; 1 OJ
(Dosen MIPA, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Asal : Universitas Islam Malang

Poin yang disampaikan :

- Pentingnya mempertahankan dan terus menumbuhkan ekosistem bisnis kewirausahaan di era peralihan tatanan baru.
- Terus menggali potensi dan menerapkan wawasan kewirausahaan dalam beragam disiplin ilmu guna peningkatan kapasitas dan pengembangan usahanya.
- Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang yang mampu bersaing dalam skala lokal maupun nasional yang siap *go-internasional* dengan meningkatkan promosi serta mulai mencari peluang menjalin

kerjasama dengan civitas, masyarakat di lingkungan internal dan eksternal Universitas Islam Malang serta secara kelembagaan dari unsur Pemerintah/Swasta/Stakeholder.

- d. Perlunya menerapkan inspirasi berwirausaha berbasis alam dan budaya yang menunjang kearifan lokal yang akan memperkaya khasanah negeri dengan menguatkan *branding* jasa atau produk usahanya.
- e. Penguatan mental, potensi, menambah wawasan berwirausaha sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
- f. Memaksimalkan penggunaan media promosi berbasis teknologi tepat guna dalam manajemen bisnisnya sehingga akan meningkatkan kapasitas produksi usaha.
- g. Penyampaian kendala dan pemaparan solusi dari kegiatan usaha masing-masing Peserta kegiatan terkait jasa atau produk usaha dan pengelolaan bisnisnya yang akan menunjang keberlangsungan usaha di masa yang akan datang.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 8 OJ

Media : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM) dengan link;
P2KIB UNISMA is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: WEBINAR NASIONAL P2KIB-BPU UNISMA

Time: Aug 21, 2021 07:00 AM Jakarta

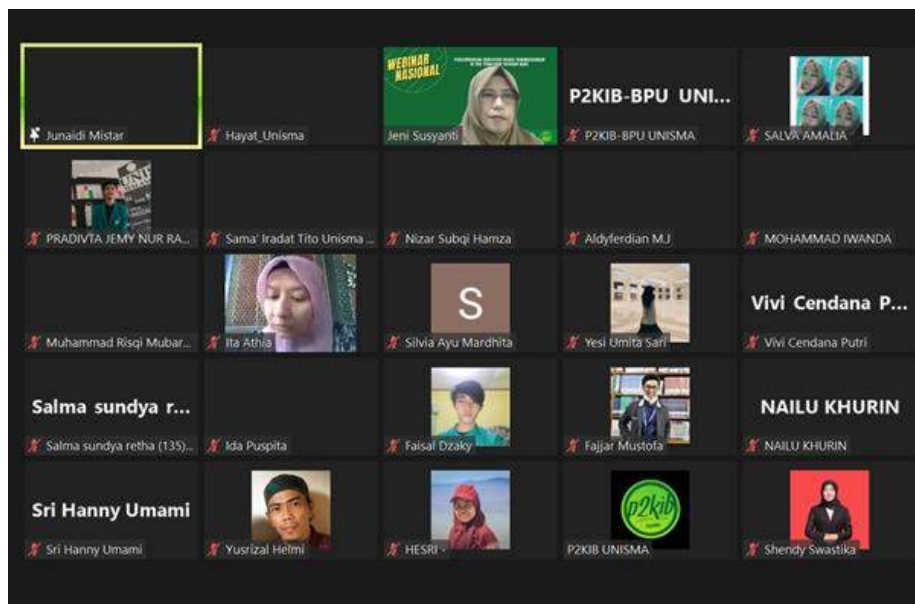
Join Zoom Meeting

<https://unisma-ac-id.zoom.us/j/98194835225?pwd=K2tsWXVHejd1QzIzdmwyRjZCcGR0dz09>

Meeting ID: 981 9483 5225

Passcode: 449159

9. FOTO-FOTO KEGIATAN

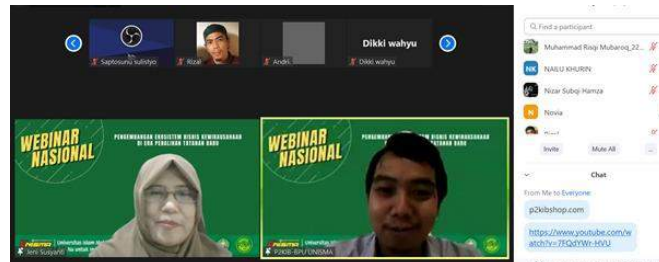


Gambar 1. Peserta Webinar Nasional (media : ZOOM Cloud Meeting)

Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
21/08/2021 9:18:53	silvichips29@gmail.com	Silvia Ayu Mardhita	Universitas Islam Malang	+6281272069320
21/08/2021 9:20:01	aanffiana18@gmail.com	A'AN FIFIANA	Universitas Islam Malang	085706560662
21/08/2021 9:20:23	risqimubaroq02@gmail.co	MUHAMMAD RISQI MUE	UNIVERSITAS ISLAM M/	082282828721
21/08/2021 9:20:31	saivaamalia36@gmail.co	Salva Amalia Subekti	Universitas Islam Malang	085853909088
21/08/2021 9:20:45	pujinurwati86@gmail.com	Puji Nurwati	Universitas Islam Malang	082132445331
21/08/2021 9:20:56	anisaputrinwp@gmail.com	Anisa Putri	Ukm Kewirausahaan Unis	085231686334
21/08/2021 9:21:50	shendyswastika21@gmail	Shendy Swastika Sari	Unisma	089697002110
21/08/2021 9:21:58	hesriasyifa@gmail.com	Hesri	Universitas Islam Malang	082193708165
21/08/2021 9:22:28	aldyferdian23@gmail.com	Aldyferdian M.J	UNISMA	081227686397
21/08/2021 9:26:06	pradiviatjemy@gmail.com	Pradivita Jemy Nur Rahmi	Universitas islam malang	081330143951
21/08/2021 9:26:58	hildasarinourma@gmail.c	NOURMA HILDASARI	Universitas Islam Malang	081903100904
21/08/2021 9:27:07	yesimita26@gmail.com	Yesi Umita Sari	Universitas Islam Malang	085837132855
21/08/2021 9:27:15	sama_iradat_tito@unisma	085704438713	FMIPA Unisma Malang	085704438713
21/08/2021 9:27:16	srihannyummami@yahoo	Sri Hanny Umami	Hanny & Mom	085736427890
21/08/2021 9:27:21	nailukhurin02@gmail.com	Nailu Khurin	UNIVERSITAS ISLAM M/	82264001697
21/08/2021 9:28:42	rizalmukhlis1324@gmail.c	Muhammad Rizalul Mukh	Universitas Islam Malang	085791900524
21/08/2021 9:43:38	feisaldzaky22@gmail.com	Muhammad Faisal Dzaky	Universitas Islam Malang	089885538185
21/08/2021 9:48:37	vivijs478@gmail.com	Vivi Cendana Putri	Universitas Islam Malang	082333066616
21/08/2021 9:52:28	salmareta24@gmail.com	Salma sundya retha	Unisma	082232789610
21/08/2021 10:00:41	vinaafriip@gmail.com	VINA AFRILIANDA PUTR	UNISMA	085819046232
21/08/2021 10:40:07	juariyah0016@gmail.com	Djuariyah	Unisma	085733505848
21/08/2021 10:40:14	halhalimah010@gmail.co	Halimah	Unisma	081259523163
21/08/2021 11:14:40	21761081412@unisma.a	Fajjar Mustofa	Unisma	082226955335
21/08/2021 13:58:24	yunilaamali@gmail.com	Yunila Amali	Universitas Islam Malang	088226551591
23/08/2021 16:27:52	aanffiana18@gmail.com	A'AN FIFIANA	Universitas Islam Malang	085706560662

Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
21/08/2021 10:11:44	nailukhurin02@gmail.com	Nailu Khurin	UNIVERSITAS ISLAM M/	82264001697
21/08/2021 10:11:55	saivaamalia36@gmail.co	Salva Amalia Subekti	Universitas Islam Malang	085853909088
21/08/2021 10:12:00	yesimita26@gmail.com	Yesi Umita Sari	Universitas Islam Malang	085837132855
21/08/2021 10:12:02	21921082177@unisma.a	Mohammad Ali Mahsusin	PT. Pertamina Training &	085785716353
21/08/2021 10:12:12	srihannyummami@yahoo	Sri Hanny Umami	Hanny & Mom	085736427890
21/08/2021 10:12:12	halhalimah010@gmail.co	Halimah	Universitas Islam Malang	081259523163
21/08/2021 10:13:54	sama_iradat_tito@unisma	Dr. Sama' Iradat Tito, S.S	FMIPA Unisma	085704438713
21/08/2021 10:14:29	aldyferdian23@gmail.com	Aldyferdian M.J	UNISMA	081227686397
21/08/2021 10:15:18	silvichips29@gmail.com	Silvia Ayu Mardhita	Universitas Islam Malang	+6281272069320
21/08/2021 10:17:05	shendyswastika21@gmail	Shendy Swastika Sari	Unisma	089697002110
21/08/2021 10:18:26	hesriasyifa@gmail.com	Hesri	Universitas Islam Malang	082193708165
21/08/2021 10:18:40	risqimubaroq02@gmail.co	MUHAMMAD RISQI MUE	UNIVERSITAS ISLAM M/	082282828721
21/08/2021 10:28:03	22061081169@unisma.a	WAHYU NUR AZIZAH	UNIVERSITAS ISLAM M/	082257667558
21/08/2021 10:32:41	feisaldzaky22@gmail.com	Muhammad Faisal Dzaky	Universitas Islam Malang	089885538185
21/08/2021 10:33:05	juariyah0016@gmail.com	Djuariyah	UNISMA	085733505848
21/08/2021 10:34:38	vivijs478@gmail.com	Vivi Cendana Putri	Universitas Islam Malang	082333066616
21/08/2021 13:09:35	dhamayudhaz46@gmail	Dharma yucha	Jamur Nutrisi Malang	085895037121
21/08/2021 13:56:43	yunilaamali@gmail.com	Yunila Amali	Universitas Islam Malang	088226551591

Gambar 2. Peserta Webinar Nasional (media : ZOOM Cloud Meeting)



Gambar 3. Penyampaian materi dari beberapa Narasumber



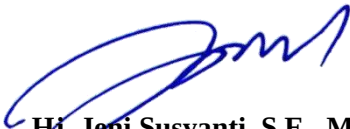


Gambar 4. Materi dari para Narasumber



Gambar 4. Flyer Kegiatan

Narasumber,


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

LAPORAN KEGIATAN

Nomor 2.5

BUSSINESS MATCHING DAN MATCH MAKING PRODUK

PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS, MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)

UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Matching dan Match Making Produk Tenan Wirausaha Unisma Tahun 2021

- Acara : Webinar Nasional
Tema : *Business Matching dan Match Making Produk*
Materi : a. Pentingnya *Business Matching dan Match Making*
b. *Bussiness Matching* pembisnis pangan dan herbal
c. *Match Making* para pembisnis pangan dan herbal
d. *Bussiness Matching* para pelaku ekonomi kreatif
e. *Match Making* para para pelaku ekonomi kreatif
f. Penggunaan software dan inovasi teknologi sebagai alat mempermudah menjalankan usaha dan pemasaran

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

- Waktu : 25 September 2021
Tempat : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

3. PERMASALAHAN

- Permasalahan : a. Efisiensi waktu dan biaya untuk bertemu dengan *potential partners*
b. Upaya menjalin *networking* dan inspirasi bisnis
c. Wawasan tentang tren bisnis
d. Upaya meningkatkan trobosan bisnis
e. *Business Matching dan Match Making produk*

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Berinteraksi terbatas maya secara langsung melalui kegiatan Webinar berskala nasional, para Narasumber dengan segudang pengalaman bisnisnya dalam bidang keilmuannya masing-masing menghadirkan informasi, strategi, inspirasi dalam situasi pandemi sekarang ini menghadapi era peralihan tatanan kehidupan yang baru, agar sebagai pelaku wirausaha terus termotivasi, wawasannya bertambah, serta yang terpenting mampu menerapkan guna meningkatkan dan mengembangkan bisnisnya.

- Sasaran : a. Wirausaha umum yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
b. Wirausaha mahasiswa, alumni, dosen, karyawan serta seluruh civitas Perguruan Tinggi baik negeri maupun swasta yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

- c. Wirausaha mahasiswa, alumni, dosen, karyawan serta seluruh civitas Universitas Islam Malang.
- d. Wirausaha JAMUR NUTRISI MALANG dari tenan Dharma Yudha.
- e. Wirausaha RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO" dari tenan Aldy Ferdian M. J.
- f. Wirausaha SHENSBAG SOUVENIR MALANG dari tenan Shendy Swastika.
- g. Wirausaha *Custom Design* Kaos CITRALEKA_, *Conten Creator* dari tenan Fairuz Qory Amalia.
- h. Wirausaha PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI." dari tenan M. Faisal Dzaky.
- i. Wirausaha @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA dari tenan M. Roufurrochim.
- j. Wirausaha DODOLAN.SOSISSOLO dari tenan Dewi Puspitasari.
- k. Wirausaha RaWMODISTE, ALPHA DAILY dari tenan Rika Amelia Wati.
- l. Wirausaha KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS" dari tenan Silvia Ayu Mardhita.
- m. Wirausaha HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU, @mochimitsu dari tenan Ulfa Badrrin Afdilla.
- n. Wirausaha CHICKEN BOWL, @take.eatmlg dari tenan Zahrotul Zakiyah.
- o. Wirausaha SUSU KAMBING dari tenan Mohamad Alwan Al Ariqy.
- p. Wirausaha CEMILAN_DUOGABUT dari tenan Nourma Hildasari.
- q. Wirausaha KONJL.ID dari tenan Aasniari Pluto.
- r. Wirausaha JAWA_BOTANICAL dari tenan Moch. Rizal Hidayat.
- s. Wirausaha SHOFIA FLORIST dari tenan Shofi Aliyatul Himmah.
- t. Wirausaha ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id, AGEN WOOD-PELLET dari tenan Dimas Fahnul Jordan.
- u. Wirausaha BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN, *PRINTING DESIGN* KAOS dari tenan Radivta Jemy Nur Rahmatullah.
- v. Wirausaha ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), BIBIT STOBARI dari tenan Suliono.
- w. Wirausaha ROASTING COFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG dari tenan Wildan Reyvaldi R.
- x. Wirausaha FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION dari tenan Fajjar Mustofa.
- y. Wirausaha LANCAR DRIVING COURSE dari tenan Aldo Naufal Surya Wijaya.
- z. Wirausaha BIBIT PARFUM THAILAND dari tenan Juned Farhan.
- aa. Wirausaha CEKER PEDAS "HUH HAH" dari tenan Ahmad Lukman Fahri.
- bb. Wirausaha KASUR BUSA MALANG RAYA dari tenan Angga Gari Prasetyo.
- cc. Wirausaha RILKAZAGIFT.BOX dari tenan Rochmatul Kamilah.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

Jangka Pendek : Mampu memberikan *bussines matching* dan *match making* sebagai langkah-langkah jitu dalam mengembangkan ekosistem bisnis kewirausahaan dan pertemuan bisnis yang terjadwal antara pebisnis dengan calon investor atau partner, pertemuan ini bersifat B2B dan terjadi antara dua pihak dengan latar belakang industri bisnis yang *match/sama*

- Jangka Panjang :
- Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya agar “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
 - Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang yang mampu bersaing dalam skala lokal maupun nasional yang siap *go-internasional* memperkaya khasanah negeri.
 - Terjalannya kemitraan yang dapat meningkatkan kapasitas usaha tenan baik secara perseorangan maupun kelembagaan dari Pemerintah/Swasta/Stakeholder
 - Business Matching Meeting* mampu mempertemukan pihak delegasi dan *potential buyers/ patners*

6. PESERTA

- Jumlah : 47 (empat puluh tujuh) orang
Asal : Nasional, internal dan eksternal Universitas Islam Malang
Sektor Usaha : Ekonomi Pangan, Ekonomi Herbal, Ekonomi Kreatif

7. NARASUMBER

- Nama :
- Bapak Hegi Harjoyo, ST**
(Owner Bestdough dan BUMI Café)
 - Bapak Yudhis Thiro Kabul Yunior, S.T, M.Kom**
(Owner Gainz Teknologi Nusantara)
 - Dharma Yudha, SM**
(Owner Jamur Nurisi Malang, Tenan Asistensi Inbis 2021)
 - Fajar Mustofa, SM**
(Owner FMS Production, Tenan Asistensi Inbis 2021)
 - Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.**
(Kepala P2KIB-BPU UNISMA)
 - Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.**
(Kabid. Inkubator Bisnis, Direktur UNISMA PRESS P2KIB)
 - Dr. Sama' Iradat Tito, S.Si., M.Si.**
(Dosen MIPA, Anggota Tim Asistensi INBIS 2021)

Asal : Universitas Islam

Malang Poin yang disampaikan :

- Pentingnya *Business Matching* dan *Match Making* kerjasama B2B (*business to business*) dengan menggandeng para pelaku bisnis
- Business Matching* dan *Match Making* merupakan bagian dari rangkaian kegiatan Asistensi Tenan Inkubator Bisnis Unisma dan fasilitasi peningkatan peran dunia pendidikan, diikuti oleh peserta secara daring dengan usaha peserta yang beragam dibidang pertanian, ekonomi kreatif subsektor kuliner, feshion, kriya, digital, jasa pariwisata, *music studio production*.
- Business Matching Meeting* merupakan sebuah pertemuan bisnis yang terjadwal antara pebisnis dengan calon investor atau partner, pertemuan ini bersifat B2B dan terjadi antara dua pihak dengan latar belakang industri bisnis yang *match/sama*. Dalam diskusi kali ini mempertemukan pelaku bisnis dalam bidang Pangan dan Herbal, serta bisnis dalam sektor *entertain* dan teknologi.
- Business Matching Meeting*, diperlukan untuk memperluas *networking*, memecahkan masalah efisiensi waktu dan biaya untuk bertemu dengan *potential partner*, dan menambah wawasan

tentang tren bisnis dan perdagangan di dunia sehingga diperoleh inspirasi untuk meningkatkan terobosan dalam berbisnis.

- e. *Matchmaking* merupakan upaya Membuat Perjudohan (*matchmaking*) dengan mempertemukan dua pihak yang saling membutuhkan, yaitu penyedia jasa/penjual produk dan pembeli.
- f. Adanya sinkronisasi antara pebisnis, pengembangan startup, dimana pemilik startup tidak perlu memiliki barang dan bahkan tidak perlu bertemu dengan penjual maupun pembeli. Pemilik *startup* hanya perlu membangun *platform* yang dapat mempertemukan penjual dan pembeli.
- g. **Match Making Bapak Hegi Harjoyo, ST (Owner Bestdough dan BUMI Café) dengan Dharma Yudha, SM (Owner Jamur Nurisi Malang, Tenan Asistensi Inbis 2021) → Akan dilakukan kerjasama dan kolaborasi produk dan wirausaha siap melanjutkan dengan bertemu secara langsung**
- h. **Match Making Dharma Yudha, SM dengan Aldi Ferdian (Owner RM. Barokah, Tenan Asistensi Inbis 2021) → Saling suplay dan support bahan baku satu sama lain sebagai *networking*. Karena Aldi sudah memiliki 6.000 kumbung jamur namun belum memiliki suplier pupuk dan Dharma siap untuk menyediakan**
- i. **Match Making Bapak Yudhis Thiro Kabul Yunior, S.T, M.Kom (Owner Gainz Teknologi Nusantara) dengan Fajar Mustofa, SM (Owner FMS Production, Tenan Asistensi Inbis 2021) → Melakukan pengembangan teknologi dengan menambah fitur konten bisnis, *fintech peer to peer landing*, membuat jasa ruang *podcast*, jasa pembuatan konten tiktok dan penggunaan Reels pada media sosial Instagram**

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 8 OJ

Media : Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM) dengan link; P2KIB UNISMA is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: BUSSINES MATCHING DAN MATCH MAKING PRODUK TENAN INBIS 2021

Time: Sep 25, 2021 07:00 AM Jakarta

Join Zoom Meeting

<https://unisma-ac-id.zoom.us/j/91380878025?pwd=MkdGUVRsYkhqZFJlYzFXTHhhdk9FUT09>

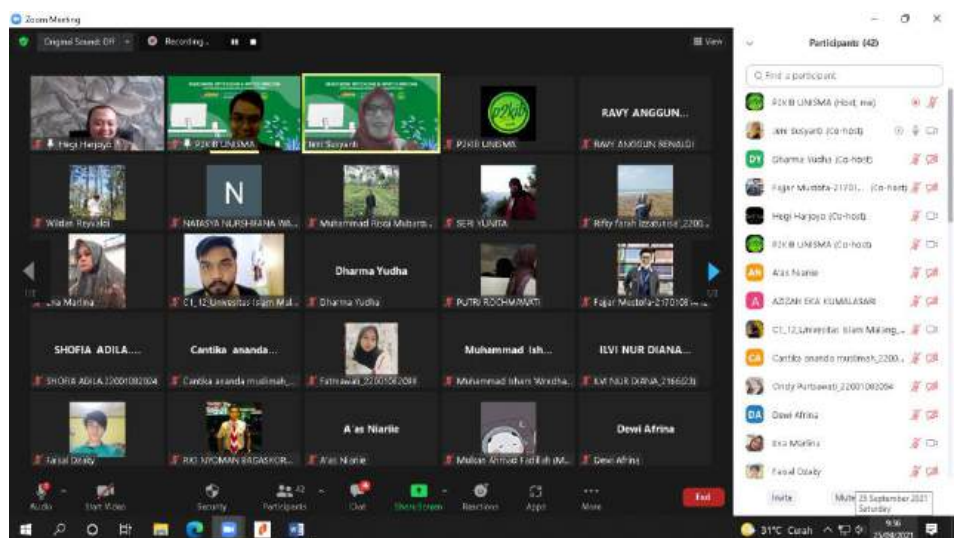
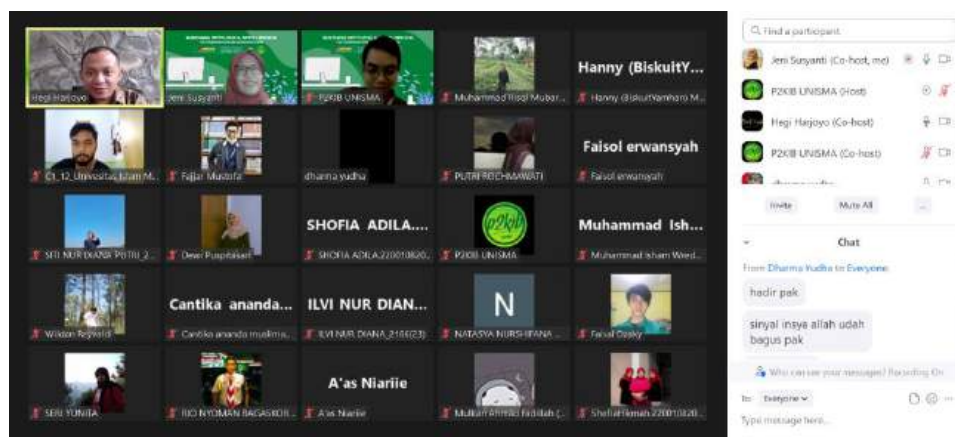
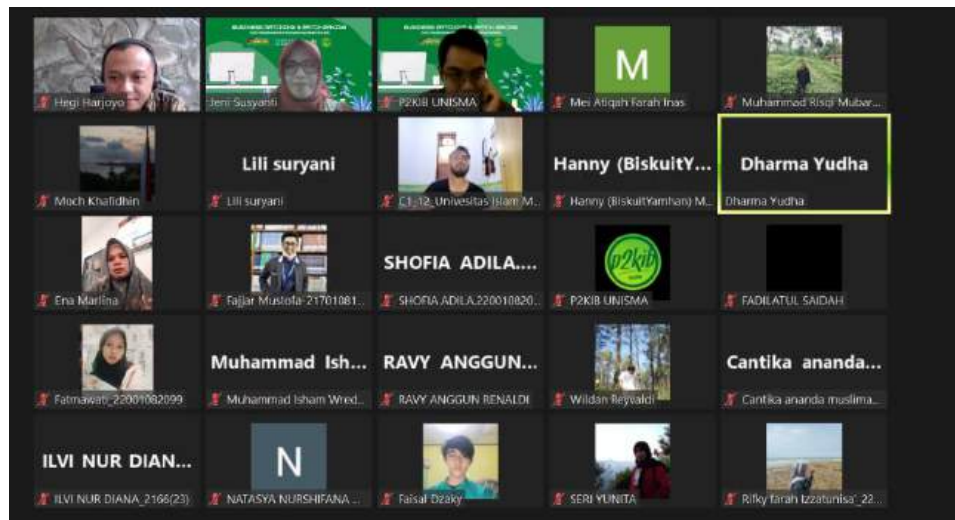
Meeting ID: 913 8087 8025

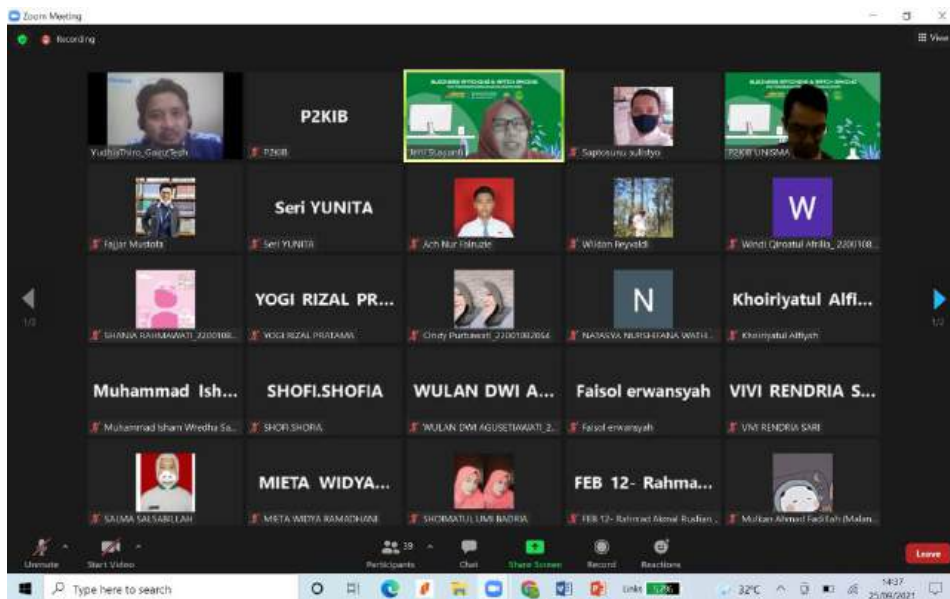
Passcode: TENAN

Link Presensi Kegiatan

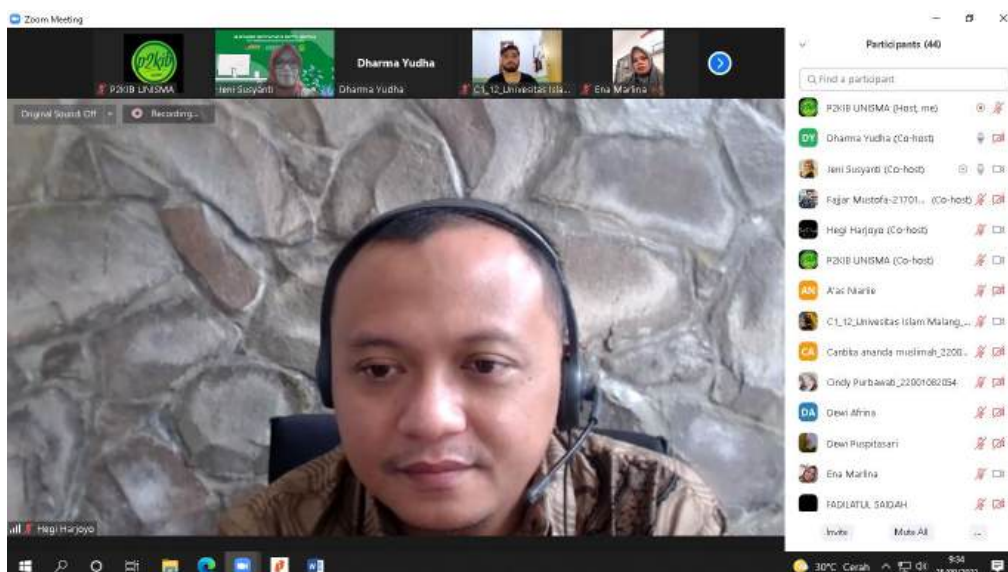
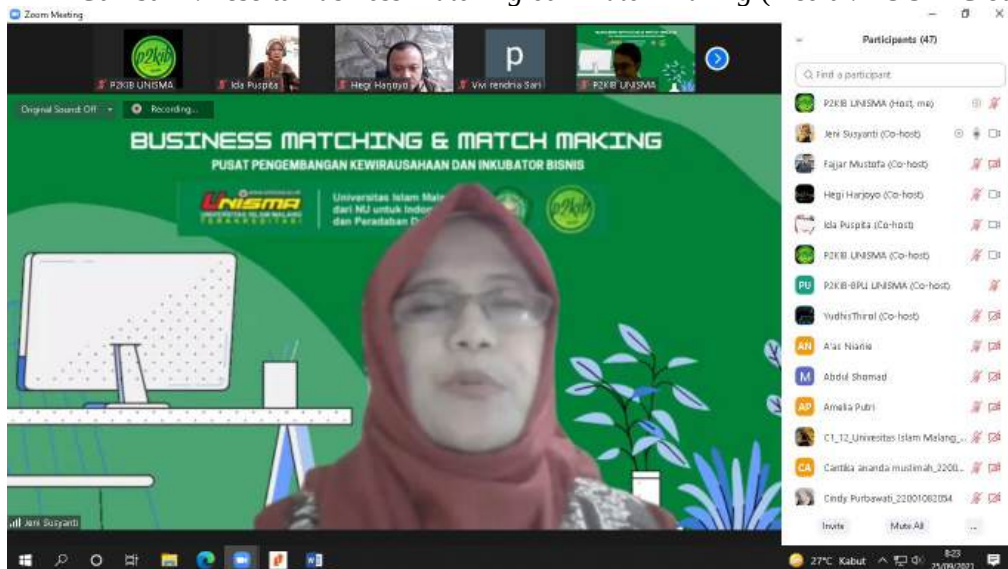
https://s.id/Presensi_Bussines_Matching_dan_Match_Making_25092021

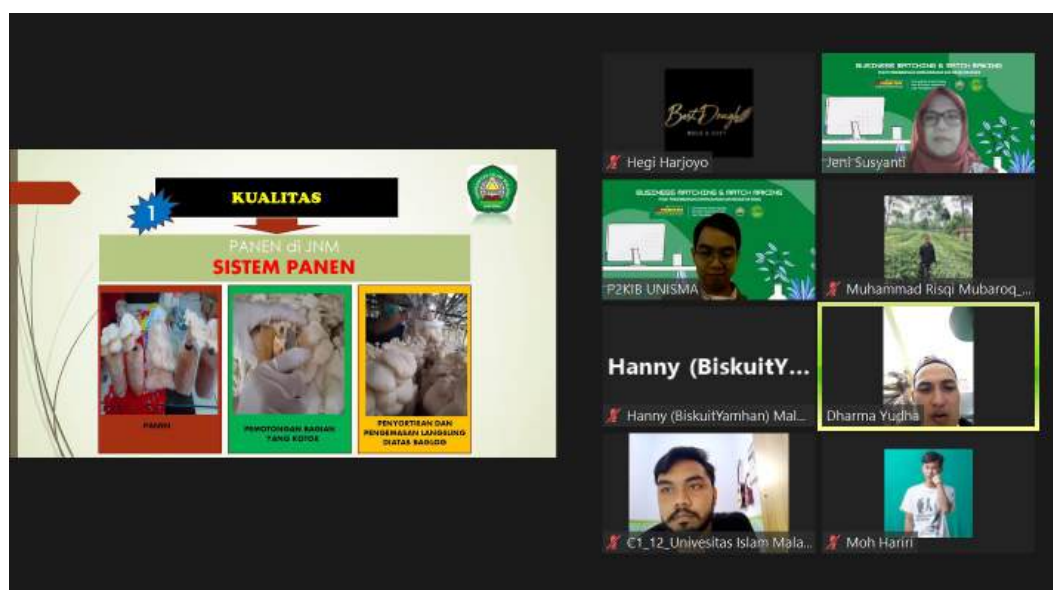
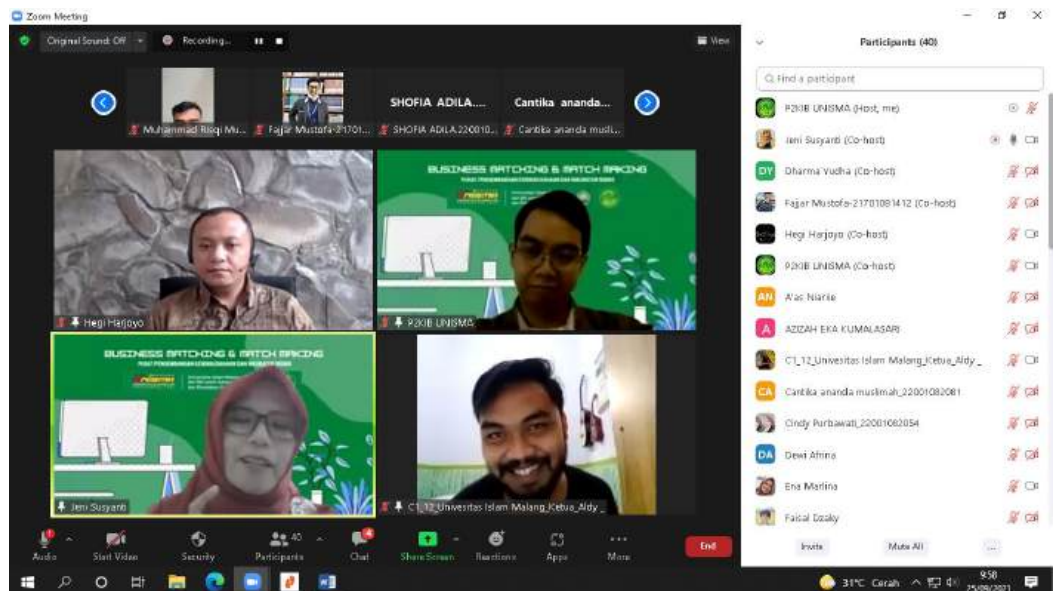
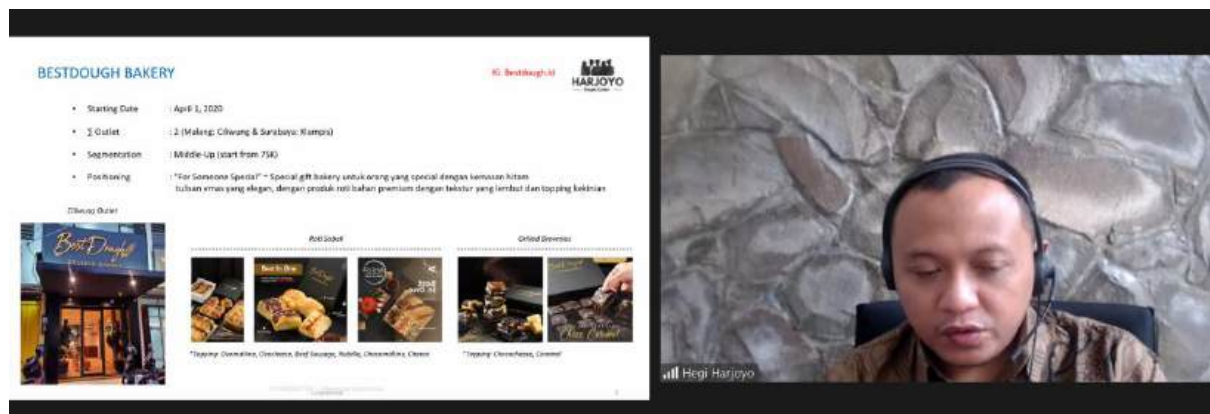
9. FOTO-FOTO KEGIATAN

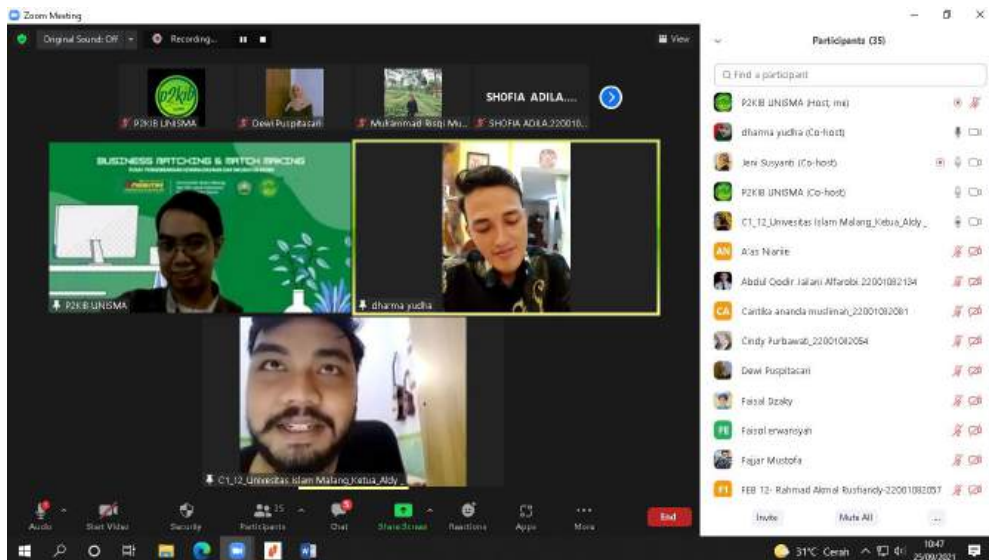


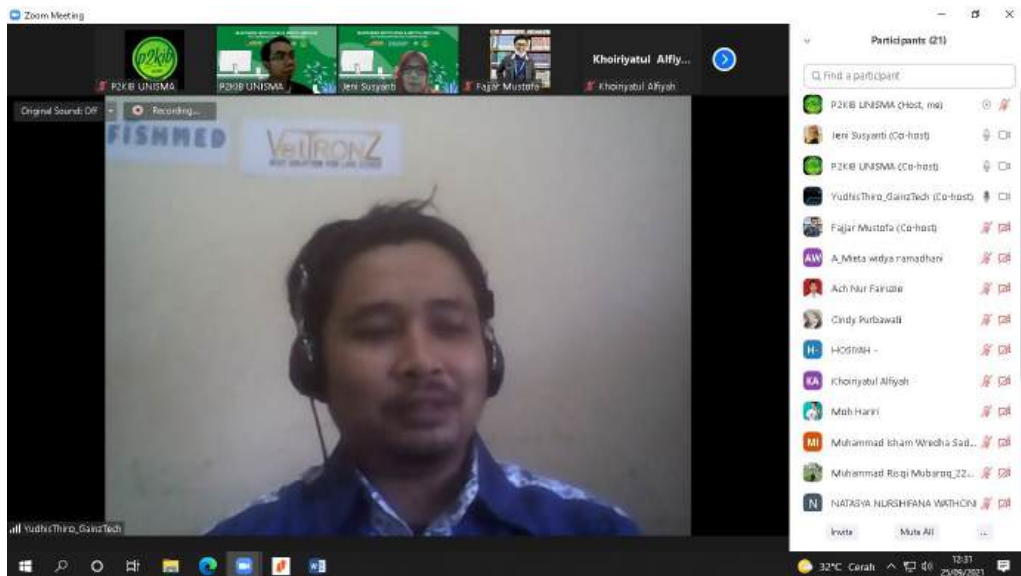


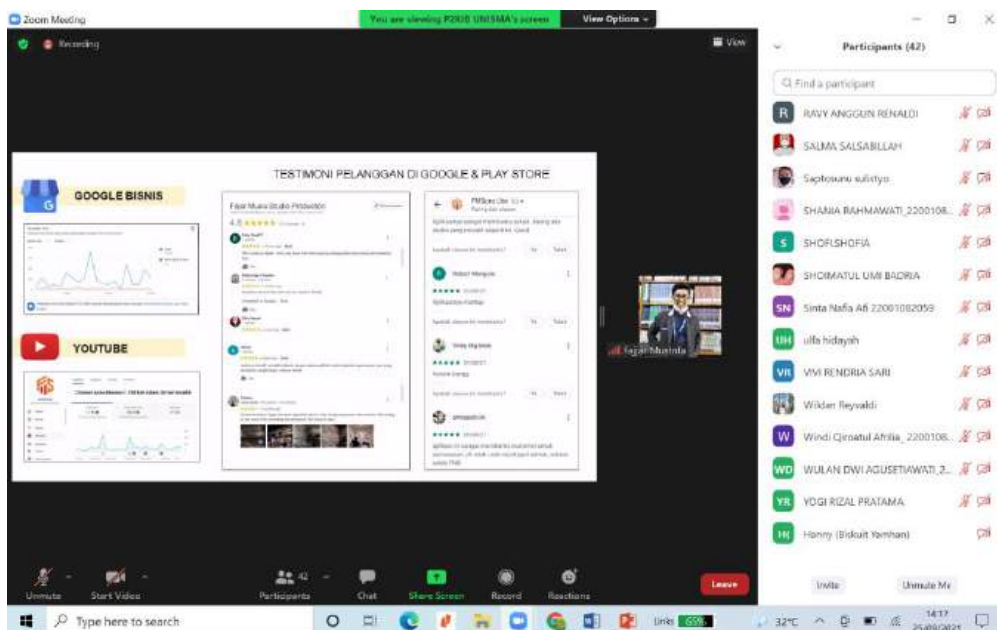
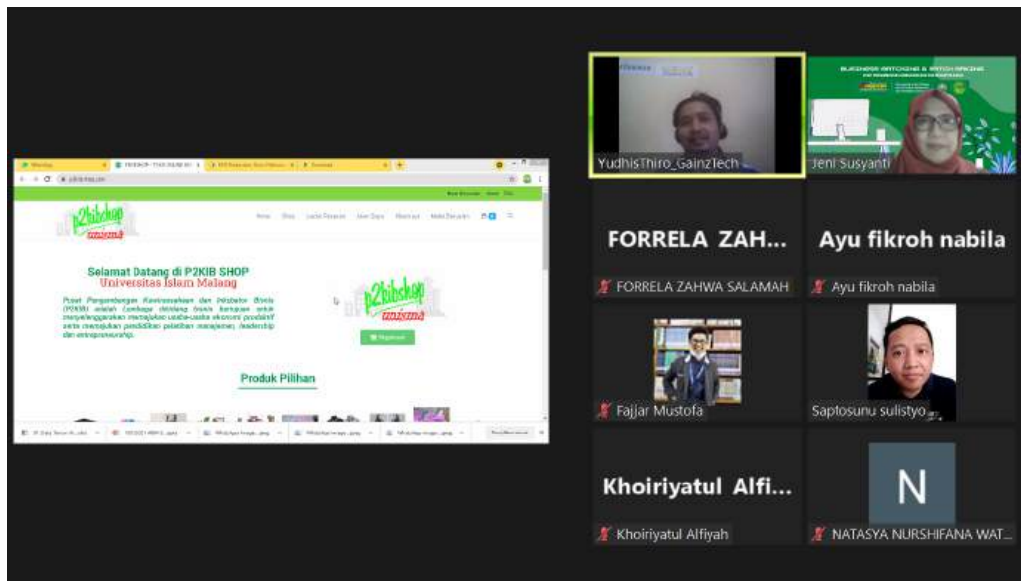
Gambar 1. Peserta *Business Matching* dan *Match Making* (media : ZOOM Cloud Meeting)

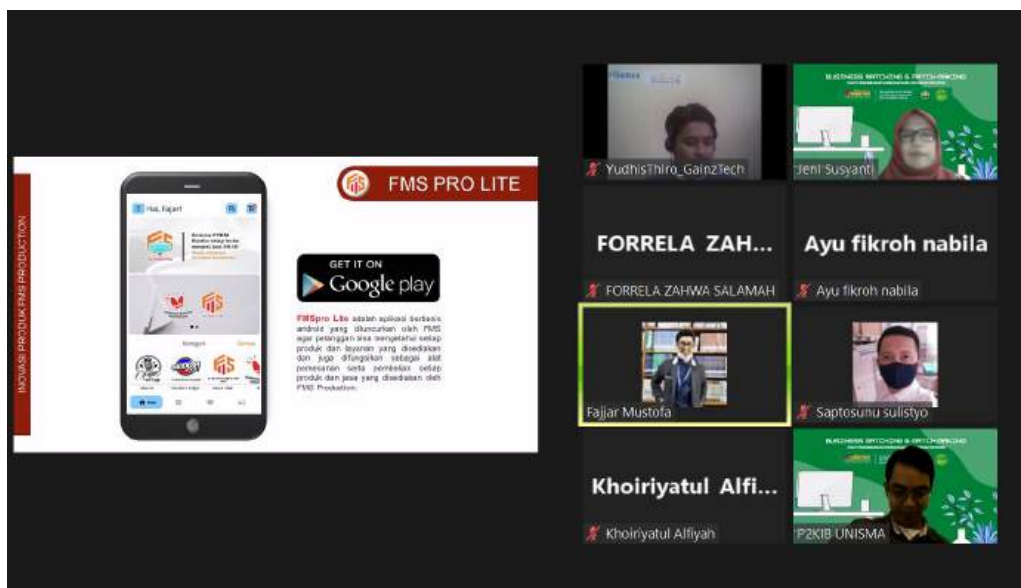
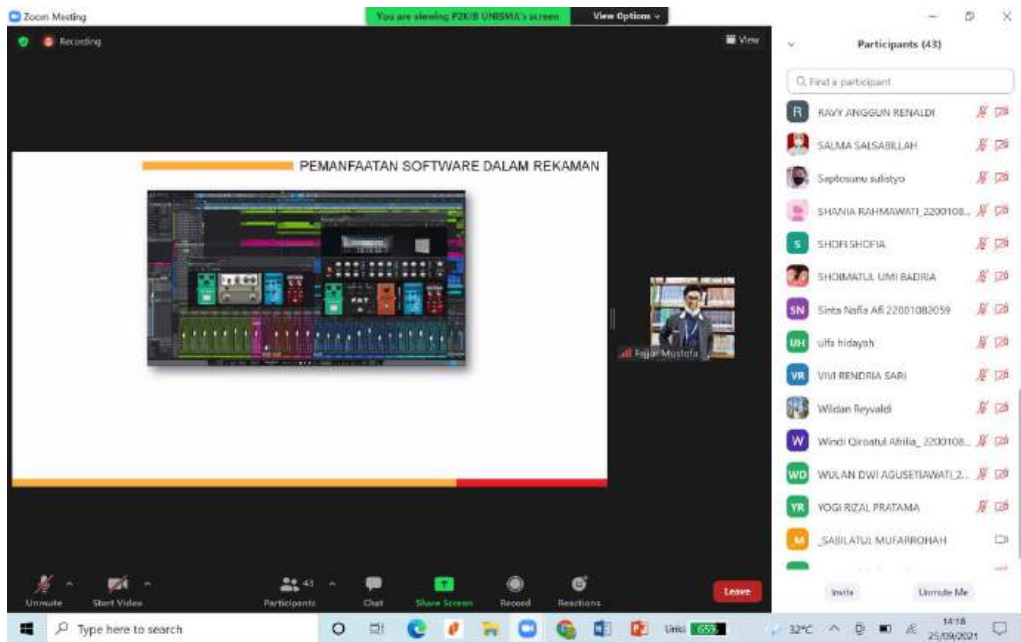


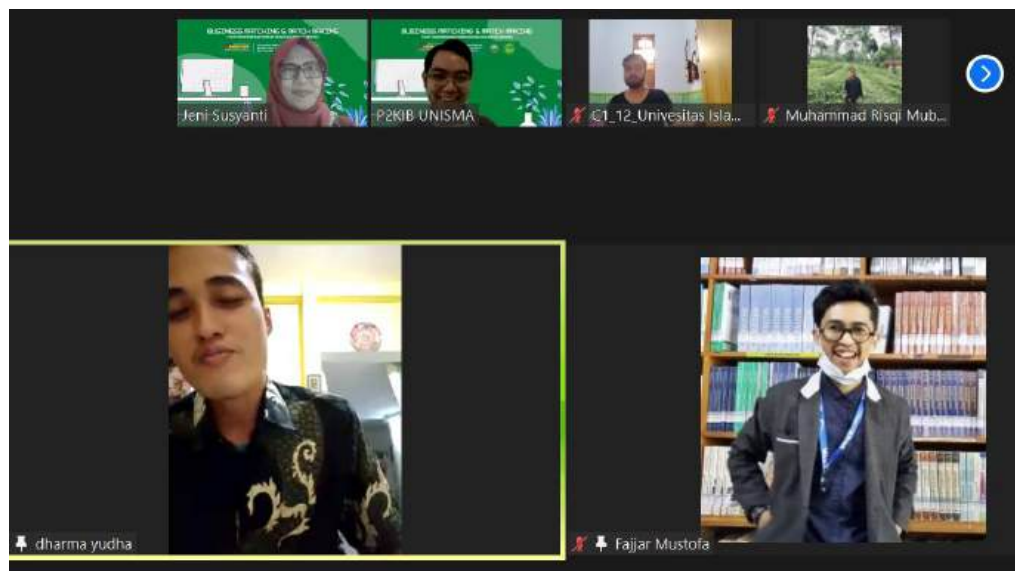




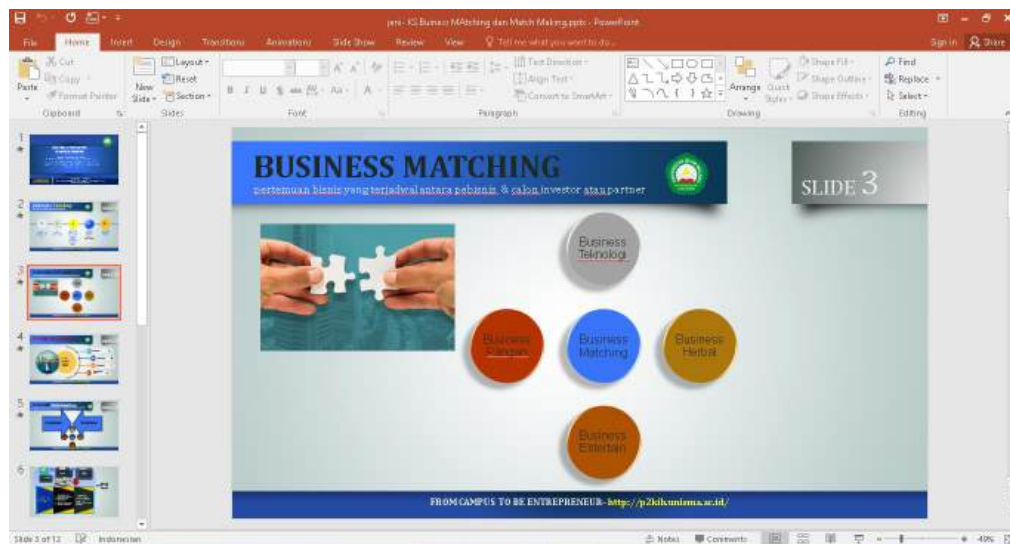


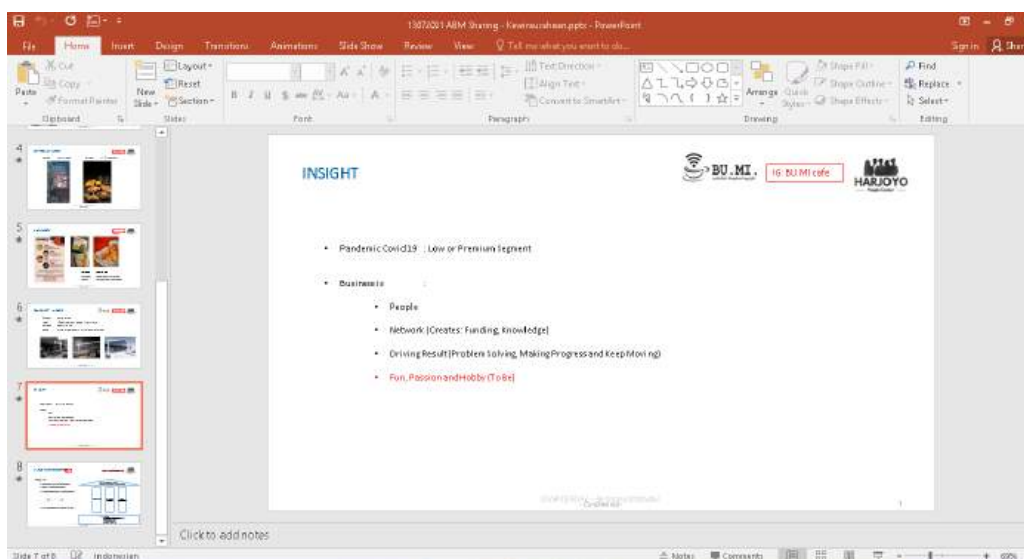
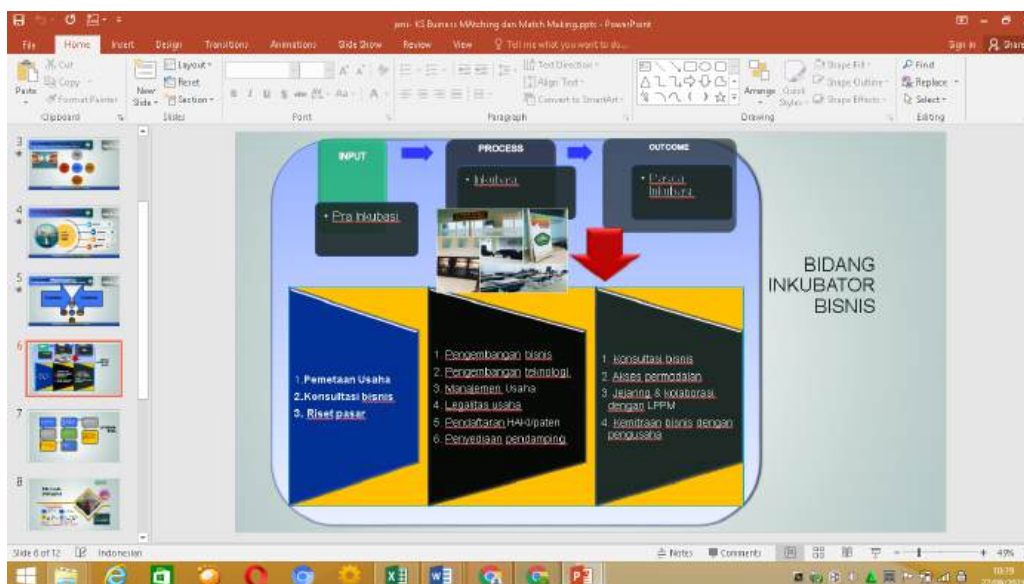
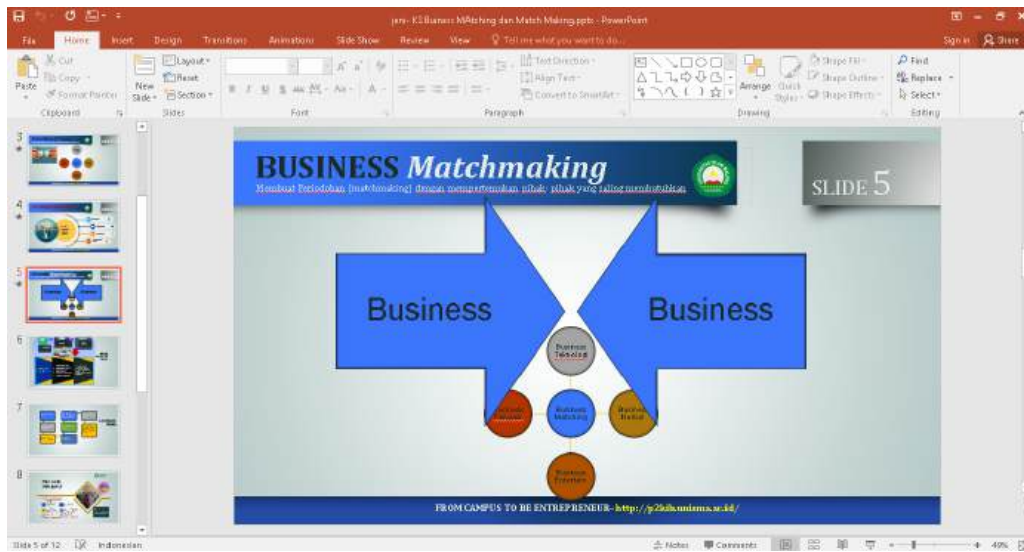


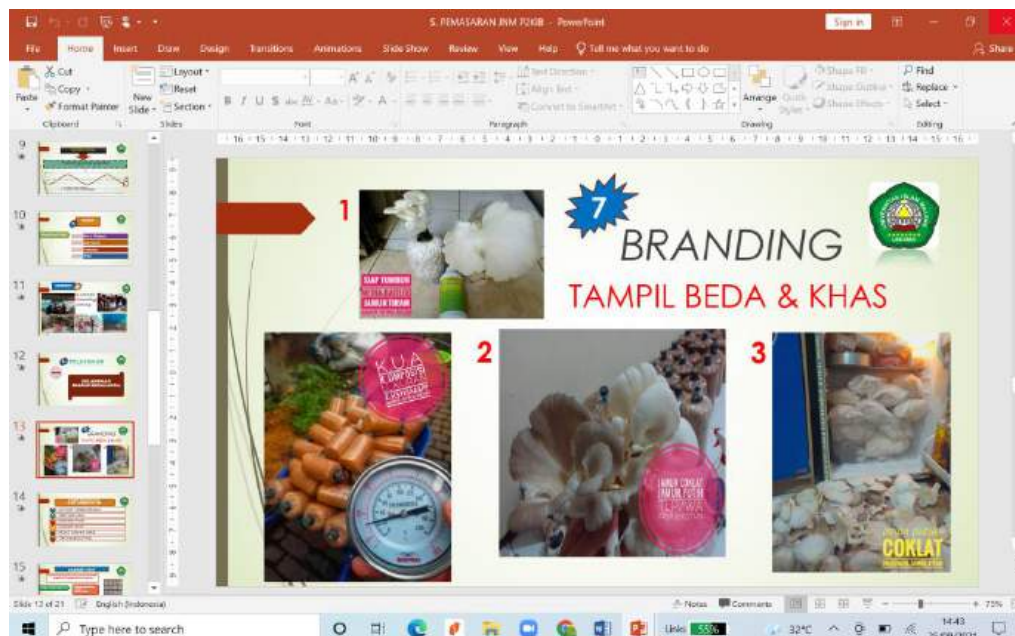
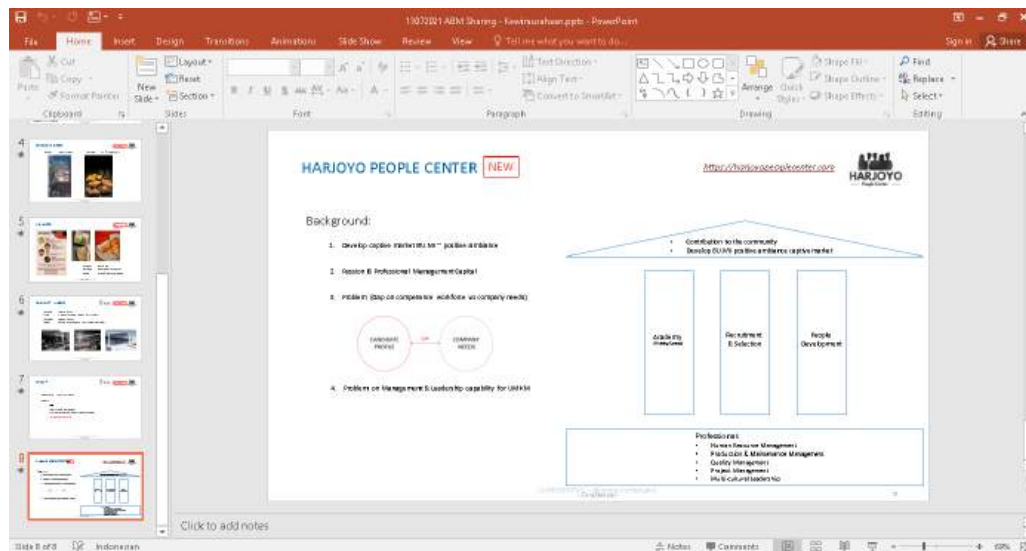


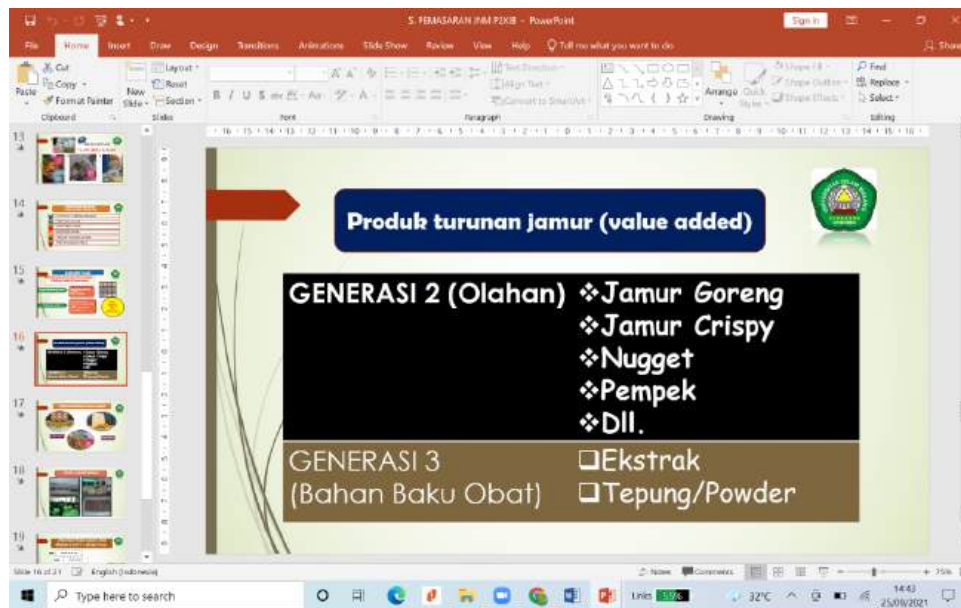


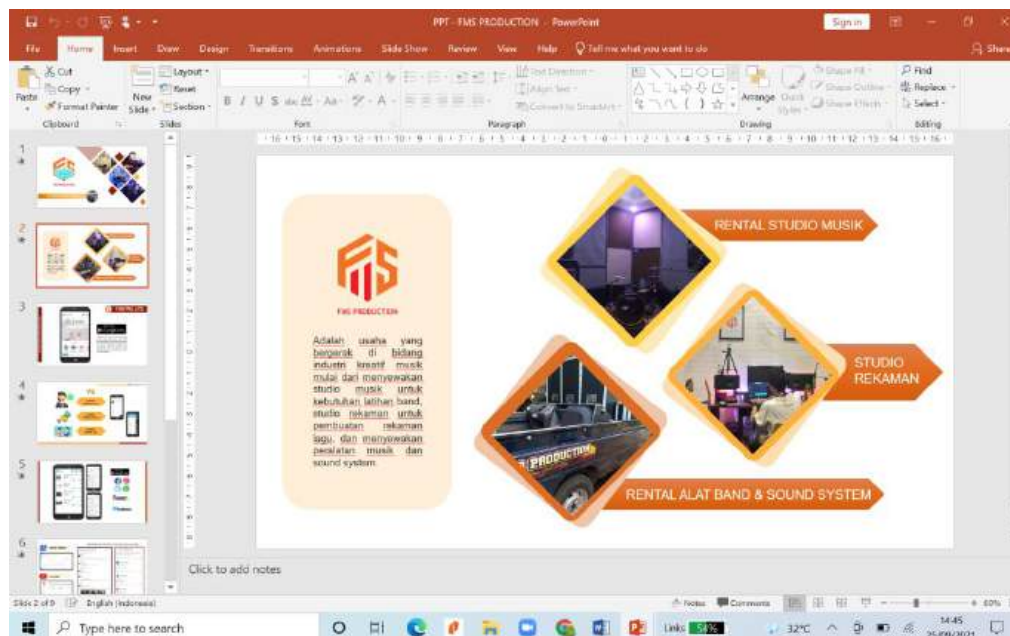
Gambar 2. Penyampaian materi dari beberapa Narasumber

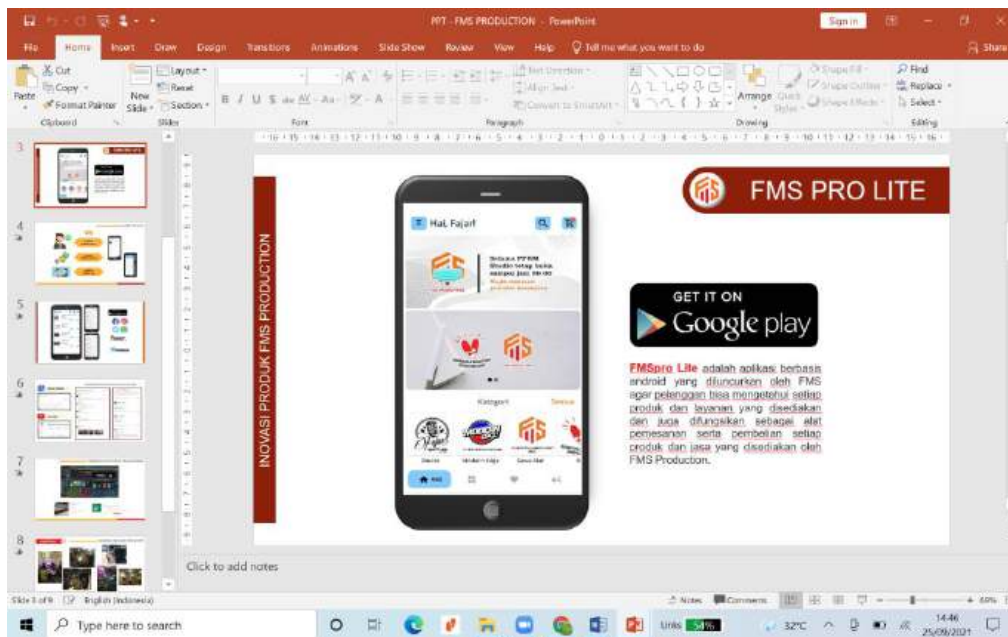












Gambar 3. Materi dari para Narasumber



Gambar 4. Flyer Kegiatan

Narasumber,

[Signature]
Hj. Jerni Susyanti, S.E., MM., BKP., CBV

LAPORAN KEGIATAN
Nomor 2.6
BUSSINESS COACHING DAN MENTORING
PENGEMBANGAN EKOSISTEM BISNIS KEWIRAUSAHAAN

Dosen Pendamping :Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.

PUSAT PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INKUBATOR BISNIS,
MERANGKAP BIDANG PENGEMBANGAN USAHA (P2KIB-BPU)
UNIVERSITAS ISLAM MALANG

1. JUDUL KEGIATAN

Business Coaching dan Mentoring Pengembangan Ekosistem Bisnis Kewirausahaan

Acara : *Business Coaching*
Materi : “Pencatatan dan Pembukuan Usaha”

2. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu : 24 September 2021
Tempat : *Daring/Online* melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)

3. PERMASALAHAN

Permasalahan : a. Pentingnya mencatat dan
membukukan sebuah usaha bagi Wirausaha
b. Pengelolaan penjualan dan pendapatan
c. Perhitungan Laba/Rugi
d. Pengembangan Usaha
e. Wirausaha berbasis Teknologi
f. Klinik kewirausahaan bagi Tenan

4. TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan : Berinteraksi terbatas maya secara langsung melalui kegiatan
business coaching secara *daring*, Narasumber dengan segudang pengalaman
bisnisnya dalam bidang akuntansi menghadirkan informasi, strategi, inspirasi
pencatatan dan pembukuan dalam usaha agar sebagai pelaku wirausaha
wawasannya bertambah, serta yang terpenting mampu menerapkan guna
meningkatkan dan mengembangkan bisnisnya.

Sasaran :

- a. Mahasiswa, alumni, dosen, karyawan serta seluruh civitas Universitas Islam Malang.
- b. Mahasiswa kewirausahaan Universitas Islam Malang.
- c. Paguyuban Wirausaha Mahasiswa P2KIB Universitas Islam Malang.
- d. Tenan *Inwall* INBIS UNISMA.
- e. Tenan *Outwall* INBIS UNISMA.
- f. Wirausaha JAMUR NUTRISI MALANG dari tenan Dharma Yudha.

- g. Wirausaha RUMAH MAKAN "BAROKAH", DONAT HURUF MALANG "GIOXO" dari tenan Aldy Ferdian M. J.
- h. Wirausaha SHENSBAG SOUVENIR MALANG dari tenan Shendy Swastika.
- i. Wirausaha *Custom Design* Kaos CITRALEKA_, *Conten Creator* dari tenan Fairuz Qory Amalia.
- j. Wirausaha PISANG GORENG CRISPY "PISANG NGGAK KI." dari tenan M. Faisal Dzaky.
- k. Wirausaha @JIMGARAGE_ , MEUBEL AS SHOFA dari tenan M. Roufurrochim.
- l. Wirausaha DODOLAN.SOSISSOLO dari tenan Dewi Puspitasari.
- m. Wirausaha RaWMODISTE, ALPHA DAILY dari tenan Rika Amelia Wati.
- n. Wirausaha KERIPIK SINGKONG COKLAT "SILVICHIPS" dari tenan Silvia Ayu Mardhita.
- o. Wirausaha HAPPY MOCHI, MOCHIMITSU, @mochimitsu dari tenan Ulfa Badrrin Afdilla.
- p. Wirausaha CHICKEN BOWL, @take.eatmlg dari tenan Zahrotul Zakiyah.
- q. Wirausaha SUSU KAMBING dari tenan Mohamad Alwan Al Ariqy.
- r. Wirausaha CEMILAN_DUOGABUT dari tenan Nourma Hildasari.
- s. Wirausaha KONJI.ID dari tenan Aasniari Pluto.
- t. Wirausaha JAWA_BOTANICAL dari tenan Moch. Rizal Hidayat. Wirausaha SHOFIA FLORIST dari tenan Shofi Aliyatul Himmah.
- u. Wirausaha ROTI COMPOL BAKAR, @roticompol.id, AGEN WOOD-PELLET dari tenan Dimas Fahnul Jordan.
- v. Wirausaha BREEDING AYAM & KELINCI PEDAGING, SUPLEMEN, *PRINTING DESIGN*KAOS dari tenan Radivta Jemy Nur Rahmatullah.
- w. Wirausaha ROASTING KOPI ARJUNA ARABIKA (KAA), BIBIT STOBARI dari tenan Suliono.
- x. Wirausaha ROASTING COFFEE BEAN, PRINTING KAOS MALANG dari tenan Wildan Reyvaldi R.
- y. Wirausaha FAJAR MUSIC STUDIO (FMS) PRODUCTION dari tenan Fajjar Mustofa.
- z. Wirausaha LANCAR DRIVING COURSE dari tenan Aldo Naufal Surya Wijaya.
- aa. Wirausaha BIBIT PARFUM THAILAND dari tenan Juned Farhan.
- bb. Wirausaha CEKER PEDAS "HUH HAH" dari tenan Ahmad Lukman Fahri.
- cc. Wirausaha KASUR BUSA MALANG RAYA dari tenan Angga Gari Prasetyo.
- dd. Wirausaha RILKAZAGIFT.BOX dari tenan Rochmatul Kamilah.

5. TARGET YANG AKAN DICAPAI

- Jangka Pendek :
- a. Memberikan *bussines coaching* dan *mentoring* kepada peserta asistensi mengenai pentingnya pencatatan dan pembukuan dalam usaha sehingga dapat mampu menerapkan dalam kegiatan usahanya.
 - b. Peserta asistensi segera mengaplikasikan kerapian *recording* dan membukukan usahanya.
- Jangka Panjang :
- a. Wirausaha terbiasa tertib perihal manajemen dan akunting usahanya sehingga mampu merencanakan target ke depan, mengembangkan model usaha, dan menyelesaikan kendala yang dihadapi.

- b. Wirausaha termotivasi tetap bertahan dan terus meningkatkan usahanya agar “naik kelas” dari segala aspek usahanya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
- c. Tercipta *networking* berbasis mahasiswa, alumni, dosen, karyawan, civitas Universitas Islam Malang yang mampu bersaing dalam skala lokal maupun nasional yang siap *go-internasional* memperkaya khasanah negeri.

6. PESERTA

Jumlah : 159 (seratus lima puluh sembilan) orang
 Asal : Universitas Islam Malang
 Sektor Usaha : Ekonomi Kreatif

7. NARASUMBER

Nama : a. **Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P.-** materi; 2 OJ
 (Kepala P2KIB-BPU UNISMA)
 i. **Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.-** materi; 1 OJ
 (Kabid. Inkubator Bisnis, Direktur UNISMA PRESS P2KIB)
 j. **Intan Kurnia, S.Ak.-** materi; 1 OJ
 (Staf Akunting P2KIB-BPU UNISMA)

Asal : Universitas Islam Malang

Poin yang disampaikan :

- a. Pentingnya pencatatan dan pembukuan usaha.
- b. Penerapan pencatatan dan pembukuan dalam kegiatan usahanya.
- c. Memahami keadaan keuangan usaha.
- d. Instrumen pembuat keputusan.
- e. Ketentuan tentang kelayakan bisnis bagi Investor, Kreditor .
- f. Prosedur pelaporan pajak.
- g. Deskripsi dan contoh pencatatan usaha.
- h. Deskripsi dan contoh pembukuan sederhana.
- i. Pencatatan (*recording*) merupakan aktivitas untuk mencatat transaksi perusahaan yang biasanya di catat dalam berbagai jenis buku, antara lain :
 - Buku Penjualan
 - Buku Pembelian
 - Buku Kas
 - Buku Bank
 - Buku Persediaan
 - Buku Hutang
 - Buku Piutang
 - dsb.
- j. Proses pencatatan, meliputi :
 - Mengumpulkan bukti-bukti transaksi
 - Menganalisis transaksi untuk dicatat di buku yang mana
 - Pelaksanaan pencatatan transaksi ke dalam buku
- k. Contoh dan cara mencatat pada berbagai jenis buku akuntansi.
- l. Pengelompokan merupakan proses mengumpulkan transaksi sejenis ke dalam satu buku, kumpulan buku-buku tersebut disebut buku besar.

- m. Pelaporan (*reporting*) adalah ikhtisar pencatatan harian yang telah dilakukan dituangkan dalam bentuk laporan keuangan yang merupakan rangkuman dari saldo-saldo Buku Besar.
- n. Laporan Laba Rugi menggambarkan hasil operasi perusahaan yang dicapai dalam periode waktu tertentu.
- o. Neraca adalah laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada saat tertentu, menggambarkan jenis dan nilai harta, jenis dan nilai hutang, serta besar modal.
- p. Perhitungan Laba; cara menghitung dan rumusnya.
- q. Laporan Keuangan dan Teknologi Informasi.
- r. Contoh Laporan Posisi Keuangan Perusahaan.
- s. Beberapa Aplikasi sederhana yang bisa digunakan UMKM.
- t. Aplikasi LAMIKRO.
- u. Penguatan mental, potensi, menambah wawasan berwirausaha sehingga mampu bersaing dengan kompetitor usaha sejenis lainnya.
- v. Memaksimalkan penggunaan media promosi berbasis teknologi tepat guna dalam manajemen bisnisnya sehingga akan meningkatkan kapasitas produksi usaha.
- w. Penyampaian kendala dan pemaparan solusi dari kegiatan usaha masing-masing Peserta kegiatan terkait jasa atau produk usaha dan pengelolaan bisnisnya yang akan menunjang keberlangsungan usaha di masa yang akan datang.

8. PELAKSANAAN KEGIATAN

Durasi : 4 OJ

Media :

- **Chatting melalui aplikasi Whatsapp (WA)** dengan pemberitahuan pada WAG (*Whatsapp Grup*) peserta asistensi sebagai berikut :



Assalamualaikum Wr wb

Hallo Tenant P2KIB Unisma dan Entrepreneur Muda yang Tangguh 🌟

P2KIB-BPU Unisma bekerja sama dengan KEMENKOP dan UKM RI kembali hadir dengan event yang lebih menarik!

Kali ini, akan diselenggarakan Bussines Coaching dan Mentoring dengan tema Pencatatan dan Pembukuan Usaha

Acara ini sangat cocok untuk para Entrepreneur Muda dalam memahami pencatatan dan pembukuan usaha untuk keberlangsungan bisnisnya.

Jadwal FGD akan dilaksanakan pada :

📅 Jumat, 24 September 2021

🕒 07.00 - Selesai

💻 Via Zoom Meeting

💰 GRATIS Terbuka untuk Umum

Narasumber :

Hj.Jeny Susyanti, S.E, M.M, BKP (Ketua Pusat Pengembangan Kewirausahaan dan Inkubator Bisnis UNISMA)

Link perndaftaran:

https://s.id/Bussines_Coaching_dan_Mentoring_24092021

📞 Narahubung:

Ida Puspita, S. H (082231457370)

Intan Kurnia, S. Ak (085755505273)

Putri - Anggota UKM Goldenpreneur (085231686334)

See you at the event 🤝

➤ **Daring/Online melalui aplikasi ZOOM Meeting Cloud (ZOOM)** dengan *link* sebagai berikut :

P2KIB UNISMA is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: BUSSINES COACHING DAN MENTORING "PENCATATAN DAN PEMBUKUAN USAHA TENAN INBIS 2021"

Time: Sep 24, 2021 07:00 AM Jakarta

Join Zoom Meeting

[https://unisma-ac-](https://unisma-ac-id.zoom.us/j/94478717355?pwd=ZzJNK2RMV0VuZ2Nwd2FRVkJ9MY0xVZz09)

[id.zoom.us/j/94478717355?pwd=ZzJNK2RMV0VuZ2Nwd2FRVkJ9MY0xVZz09](https://unisma-ac-id.zoom.us/j/94478717355?pwd=ZzJNK2RMV0VuZ2Nwd2FRVkJ9MY0xVZz09)

Meeting ID: 944 7871 7355

Passcode: TENAN

One tap mobile

+13462487799,,94478717355#,,,,*772932# US (Houston)

+16465588656,,94478717355#,,,,*772932# US (New York)

Dial by your location

- +1 346 248 7799 US (Houston)
- +1 646 558 8656 US (New York)
- +1 669 900 9128 US (San Jose)
- +1 253 215 8782 US (Tacoma)
- +1 301 715 8592 US (Washington DC)
- +1 312 626 6799 US (Chicago)

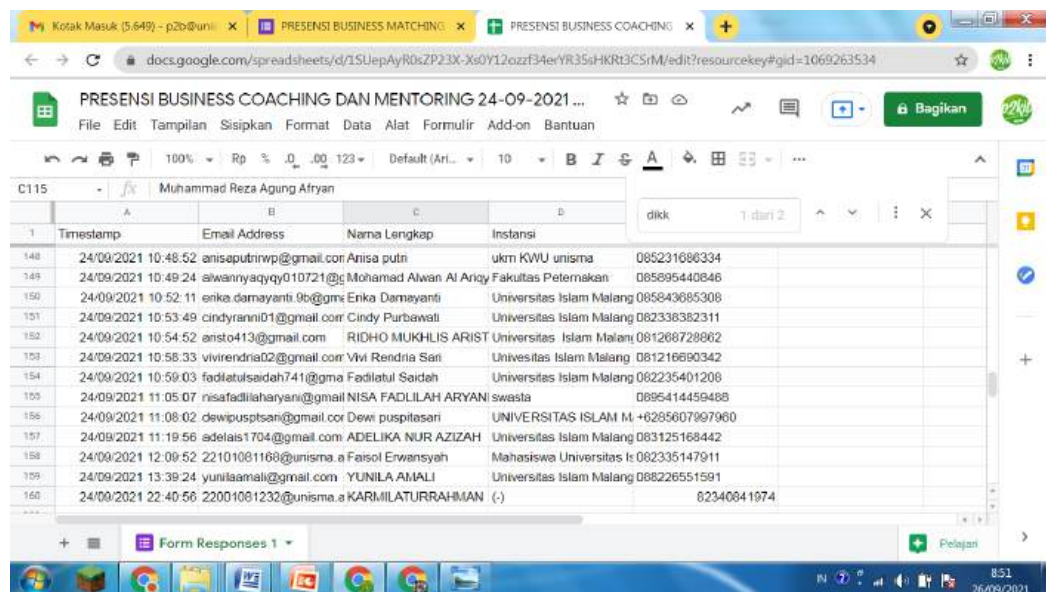
Meeting ID: 944 7871 7355

Passcode: 772932

Find your local number: <https://unisma-ac-id.zoom.us/j/94478717355>

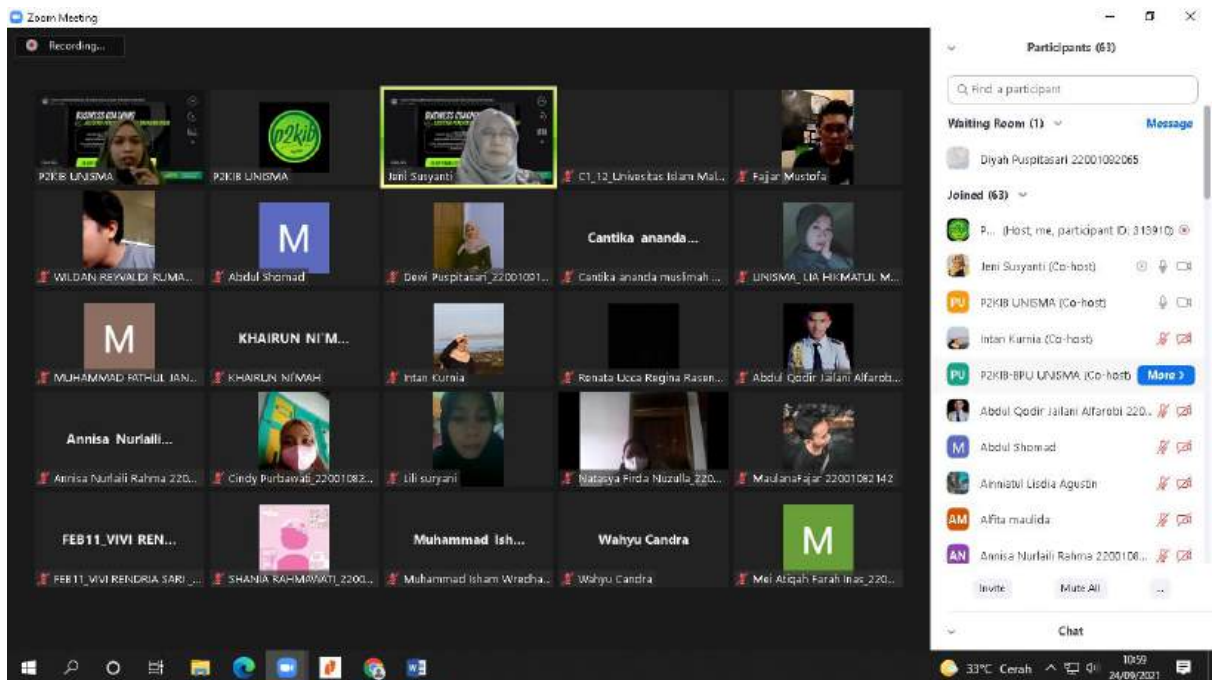
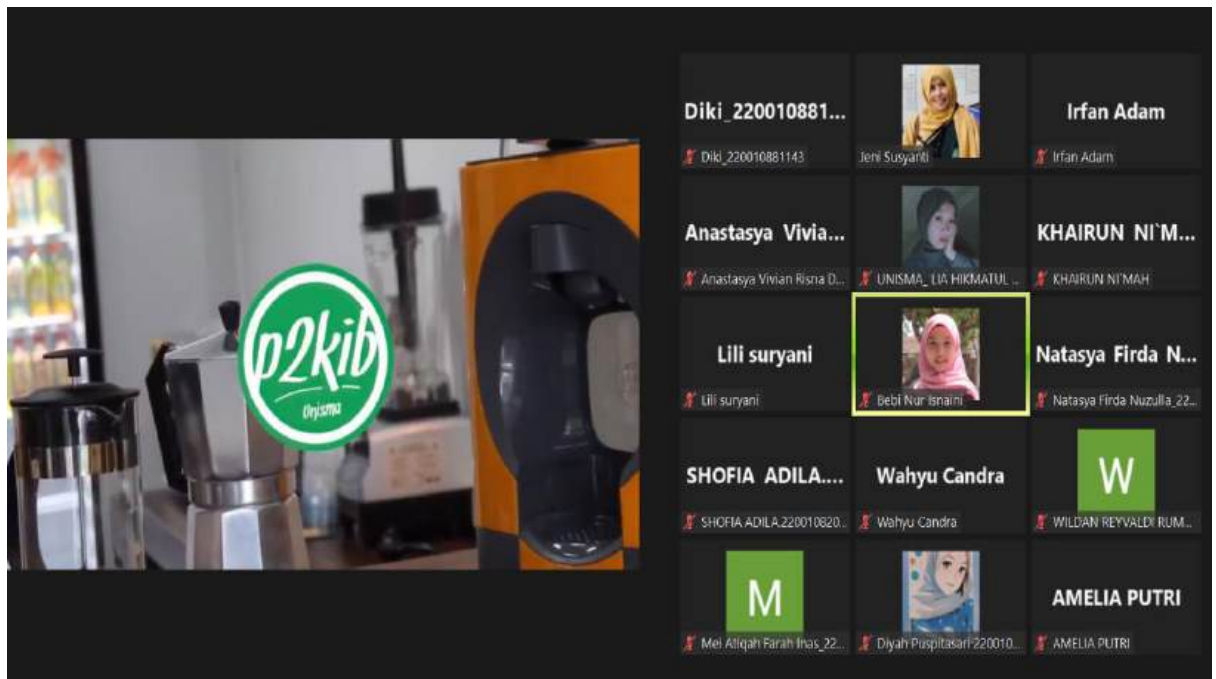
- link presensi peserta sebagai berikut :

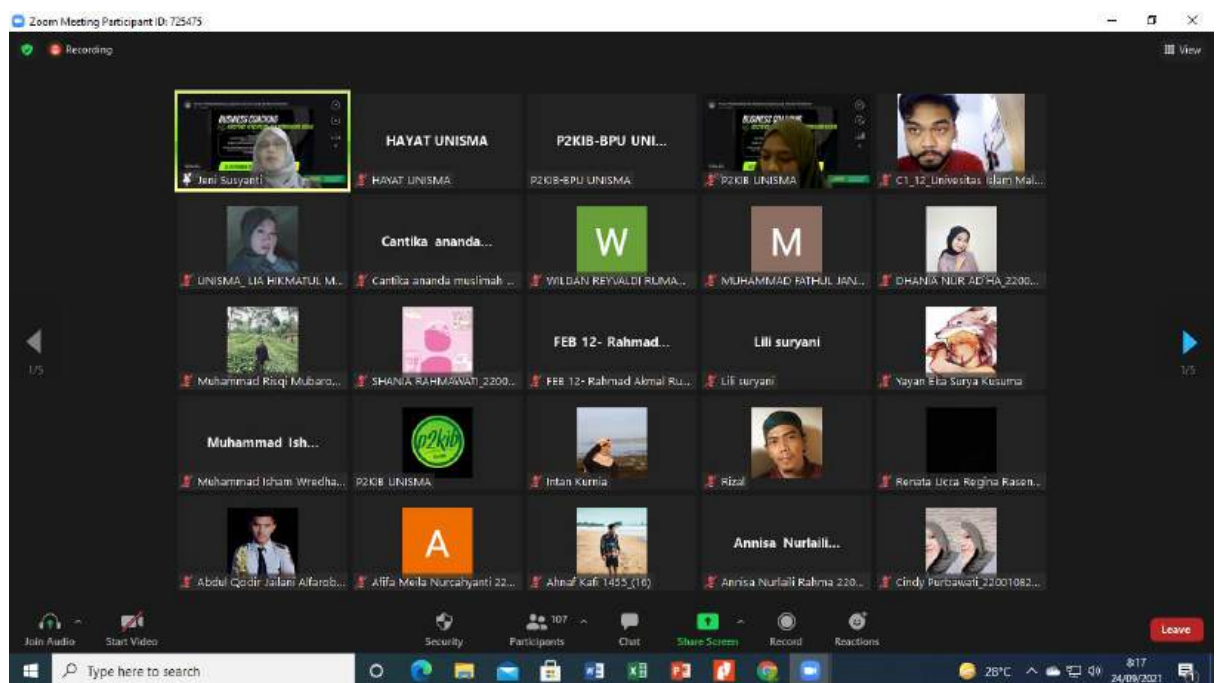
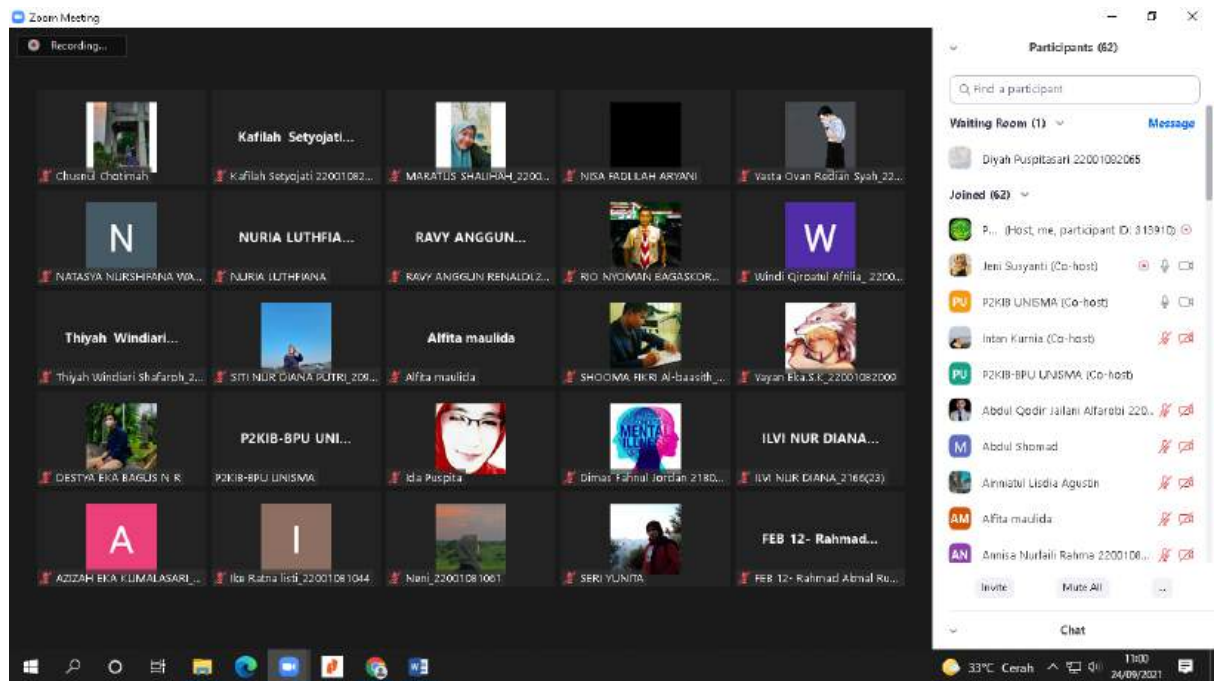
https://s.id/Presensi_Bussines_Coaching_dan_Mentoring_24092021



	A	B	C	D
	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi
148	24/09/2021 10:48:52	anisaputnwp@gmail.com	Anisa putri	ukm KWU unisma
149	24/09/2021 10:49:24	elwannysaqyqy010721@gmail.com	Mohamad Alwan Al Aniqy	Fakultas Peternakan
150	24/09/2021 10:52:11	enika.damayanti.9b@gmail.com	Enika Damayanti	Universitas Islam Malang
151	24/09/2021 10:53:49	cindyrannd1@gmail.com	Cindy Purbawati	Universitas Islam Malang
152	24/09/2021 10:54:52	aristo413@gmail.com	RIDHO MUKHLIS ARIST	Universitas Islam Malang
153	24/09/2021 10:58:33	vivirendria02@gmail.com	Vivi Rendria Sari	Universitas Islam Malang
154	24/09/2021 10:59:03	fadilatulsaidah741@gmail.com	Fadlatul Saidah	Universitas Islam Malang
155	24/09/2021 11:05:07	nisafadilaharyani@gmail.com	NISA FADLILAH ARYANI	swasta
156	24/09/2021 11:08:02	dewipuspitasari@gmail.com	Dewi puspitaseri	UNIVERSITAS ISLAM M.
157	24/09/2021 11:19:56	adelais1704@gmail.com	ADELIKA NUR AZIZAH	Universitas Islam Malang
158	24/09/2021 12:09:52	22101081168@unisma.ac.id	Faisol Erwansyah	Mahasiswa Universitas I
159	24/09/2021 13:39:24	yunilaamali@gmail.com	YUNILA AMALI	Universitas Islam Malang
160	24/09/2021 22:40:56	22001081232@unisma.ac.id	KARIMILATURRAHMAN	(-)

9. FOTO-FOTO KEGIATAN





Gambar 1, 2, 3, 4. Peserta Bussines Coaching (media : ZOOM Cloud Meeting)

PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
2	9/24/2021 9:07:37	adhim180702@gmail.com	MUHAMMAD BASHORIL ADHIM	Universitas islam malang	85730052150
3	9/24/2021 9:07:59	cindyran01@gmail.com	CINDY PURBAWATI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	082338382311
4	9/24/2021 9:08:00	boboy34511@gmail.com	RIO NYOMAN BAGASKORO	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	081325917089
5	9/24/2021 9:08:08	nenineni4083@gmail.com	NENI	Universitas Islam Malang	085156467714
6	9/24/2021 9:08:14	muhammadkhafid18@gr	Moch khafidhin	Universitas islam malang	082232437486
7	9/24/2021 9:08:18	dimasjordan25@gmail.com	Dimas Fahnul Jordan	Universitas Islam Malang	089513871174
8	9/24/2021 9:08:26	22001082025@unisma.ac	SHOFIA HIKMAH WATI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	085837256750
9	9/24/2021 9:08:27	wildanreyvaldi102@gmail	Wildan Reyvaldi Rumawatine	Universitas islam malang	087856201884
10	9/24/2021 9:08:33	iswatulchas12@gmail.com	Iswatul Chasanah	Universitas Islam Malang	0859185955954
11	9/24/2021 9:08:33	natasyanuzulla27@gmail	Natasya Firda Nuzulla	Universitas Islam Malang	085731766097
12	9/24/2021 9:08:36	aldyferdian23@gmail.com	Aldyferdian M. J	Unisma	081227686397
13	9/24/2021 9:08:41	sabrinaardianalestari@gr	SABRINA ARDIANA LESTARI	Universitas Islam Malang	082337391782
14	9/24/2021 9:08:43	22001082077@unisma.ac	ULFATUS SALMA	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	085335115749
15	9/24/2021 9:08:44	22001082024@unisma.ac	SHOFIA ADILA	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	085546149496
16	9/24/2021 9:08:46	nurailianisa22@gmail.com	Annisa Nuraili Rahma (22001082126)	Universitas Islam Malang (FEB)	089992832452
17	9/24/2021 9:08:46	niadhan7@gmail.com	Dhania Nur Adha	Universitas Islam Malang	082332734038
18	9/24/2021 9:08:47	mohrandia@gmail.com	Muhammad Randi Al Hidayat	Unisma Malang	08993622575
19	9/24/2021 9:08:48	22001081169@unisma.ac	Wahyu nur azizah	Unisma	082257667558
20	9/24/2021 9:08:54	diyahpuspitasari755@gmai	Diyah puspitasari.22001082065	UNISMA	082245515927
21	9/24/2021 9:08:58	leniartanti14@gmail.com	Leni Artanti	Universitas Islam Malang	081258774877
22	9/24/2021 9:09:05	vivi.dendria.sari@gmail.com	Vivi Dendria Sari	Universitas Islam Malang	081216690342

PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
22	9/24/2021 9:09:05	vivirendria02@gmail.com	Vivi Rendria Sari	Universitas Islam Malang	081216690342
23	9/24/2021 9:09:05	novandaasalia@gmail.com	Novanda Asalia	Universitas Islam Malang	083815599058
24	9/24/2021 9:09:11	anastard137@gmail.com	Anastasya Vivian Risna Dewi	Universitas Islam Malang	081456127229
25	9/24/2021 9:09:13	rifyfarahizzatunisa123@	RIFKY FARAH IZZATUNISA	UNISMA	08883413696
26	9/24/2021 9:09:23	ramazeka6@gmail.com	DESTYA EKA BAGUS NUR RAMADHA	UNISMA	085852034098
27	9/24/2021 9:09:30	anadiramarsetyo@gmail.c	Anadira Annisa Marsetyo	universitas islam malang	22001082106
28	9/24/2021 9:09:34	kimamelv@gmail.com	Amelia Putri Eka Nur Hidayat	Universitas Islam Malang	085707098014
29	9/24/2021 9:09:37	wulanagust218@gmail.com	Wulan Dwi Agusetiawati	Universitas Islam Malang	081335371093
30	9/24/2021 9:09:37	tutunurindahsari@gmail.c	Tutul Nur Indah Sari	Universitas Islam Malang	085607004987
31	9/24/2021 9:09:39	22001082027@unisma.ac	Mei atiqah tarah inas	Universitas islam malang	085606334268
32	9/24/2021 9:09:44	22001082097@unisma.ac	SITI NUR DIANA PUTRI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	085816678798
33	9/24/2021 9:09:45	ilisuryani2799@gmail.com	Lili Suryani	Universitas islam malang	082143988631
34	9/24/2021 9:09:46	ishamphotoshop@gmail.c	Muhammad Isham Wredha Sadewa	Universitas Islam Malang	081335537142
35	9/24/2021 9:09:52	daniaerianti@gmail.com	Dania Erianti	Universitas Islam Malang	089613512916
36	9/24/2021 9:09:57	ratnelst0715@gmail.com	Ike ratna listi	(-)	082331247993
37	9/24/2021 9:10:01	22001082129@unisma.ac	Mulkan Ahmad Fadillah	Unisma	083852003754
38	9/24/2021 9:10:02	2200108218@unisma.ac	Chalimatu Sadiyah	Universitas Islam Malang	08984775942
39	9/24/2021 9:10:02	fatma.73728@gmail.com	Fatmawati	Universitas Islam Malang	085708962215
40	9/24/2021 9:10:09	22001082125@unisma.ac	Kamilia Nur Aini	Universitas Islam Malang	081515584094
41	9/24/2021 9:10:17	22001082163@unisma.ac	Moch khafidhin	Universitas islam malang	082231437486
42	9/24/2021 9:10:18	22001082122@unisma.ac	Alifa Mella Mursabunati	Universitas Islam Malang	085746040613

PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
42	9/24/2021 9:10:18	22001082122@unisma.ac	Afrifa Meila Nurcahyanti	Universitas Islam Malang	085746949612
43	9/24/2021 9:10:19	fadilatulsaidah741@gmail	Fadilatul Saidah	Universitas islam malang	22001082022
44	9/24/2021 9:10:21	22001081046@unisma.ac	Risa Aldinatur Rofiah	-	081327388177
45	9/24/2021 9:10:24	afisinta68@gmail.com	Sinta Nafia Afi	Universitas Islam Malang	0881036194882
46	9/24/2021 9:10:26	kurniagusti221@gmail.com	Muhammad Kurnia Gusti Al-Fattah	Universitas Islam Malang	081226594601
47	9/24/2021 9:10:27	anadiramarsetyo01@gmail	Anadira Annisa Marsetyo	universitas islam malang	081232274687
48	9/24/2021 9:10:35	risqimubaroq02@gmail.co	Muhammad risqi mubaroq	Universitas islam malang prodi aku	082282828721
49	9/24/2021 9:10:43	fadilatulsaidah741@gmail	Fadilatul Saidah	Universitas islam malang	82235401208
50	9/24/2021 9:10:50	nailaulya400@gmail.com	Naylia fadhilatul Ulya	Unisma	085704268480
51	9/24/2021 9:10:52	22001082098@unisma.ac	Frila Putri Rahmawati (22001082098)	UNISMA FEB	85939331073
52	9/24/2021 9:10:58	afriand00@gmail.com	Dewi Afrina Ali 22001082132	UNISMA	082244282139
53	9/24/2021 9:10:59	22001082131@unisma.ac	Muhammad Fathul Janan	FEB UNISMA	0857-3217-9270
54	9/24/2021 9:11:04	22001082087@unisma.ac	Vina Artha Aulia	Universitas Islam Malang	085607181255
55	9/24/2021 9:11:13	yunitaseri4@gmail.com	Seri Yunita	Universitas Islam Malang	081239521264
56	9/24/2021 9:11:16	22001082066@unisma.ac	MUHAMMAD AINUR ROCHMAN	Universitas Islam Malang prodi aku	081455046165
57	9/24/2021 9:11:21	rahmadakmalrusfiandy@gmail	Rahmad Akmal Rusfiandy	Universitas Islam Malang	082147769140
58	9/24/2021 9:11:28	22001082094@unisma.ac	OVI RISHITA DEWI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	081249034905
59	9/24/2021 9:11:31	22001082091@unisma.ac	Syafina Rahmaniya Uhaiba (22001082091)	Universitas Islam Malang	081330311817
60	9/24/2021 9:11:49	22001082060@unisma.ac	Chusnul Chotimah	Mahasiswa	083147236021
61	9/24/2021 9:12:06	afriand00@gmail.com	Dewi Afrina Ali 22001082132	UNISMA	082244282139
62	9/24/2021 9:12:06	22001082110@unisma.ac	Latifa Mauludita	Universitas Islam Malang	085220514608

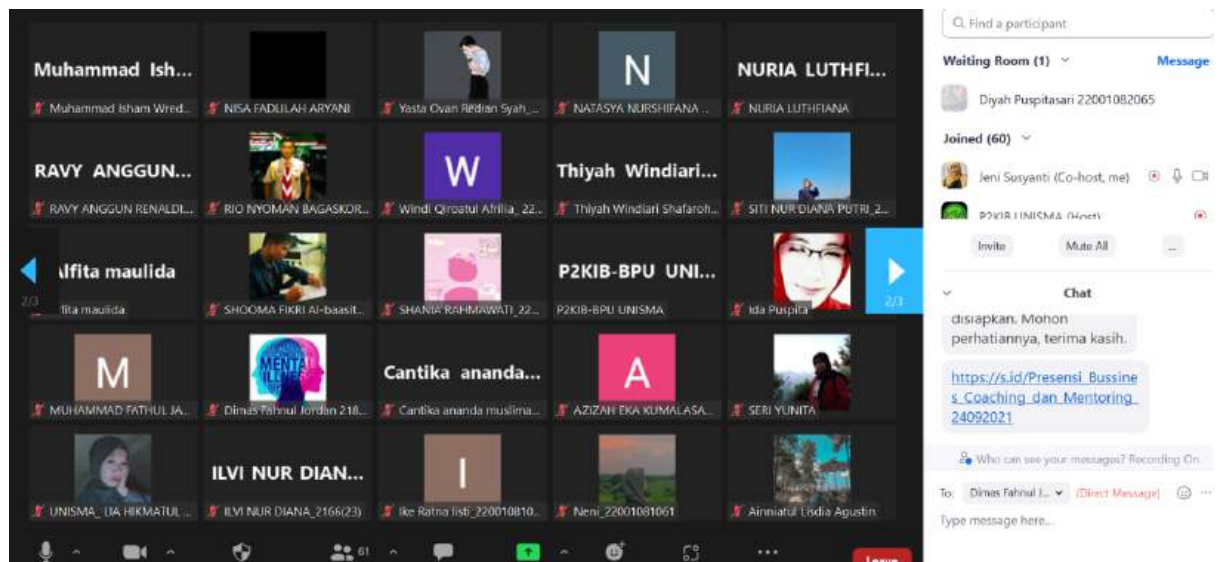
PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
62	9/24/2021 9:12:06	22001082119@unisma.ac	Intan Rafika Mauludia	Universitas Islam Malang	085230514608
63	9/24/2021 9:12:12	cantikaanandamuslimah@gmail	cantika ananda muslimah	universitas islam malang	085334511746
64	9/24/2021 9:12:13	putrikusuma476@gmail.co	Putri Kusuma Wardani	Universitas Islam Malang	081217132114
65	9/24/2021 9:12:29	wahyu20160701@gmail.co	Wahyu Candra Pramulya	Universitas Islam Malang	085789450182
66	9/24/2021 9:12:48	fiasofiah64@gmail.com	sofiah	unisma	082339096993
67	9/24/2021 9:12:57	22001082009@unisma.ac	Yayan Eka Surya Kusuma	UNISMA	081393069039
68	9/24/2021 9:12:58	hildasariinourma@gmail.co	Nourma Hildasari	Universitas Islam Malang	081903100904
69	9/24/2021 9:13:36	aditya.shri0112@gmail.co	Aditya Sahrul Ramadhan	Unisma	085954942506
70	9/24/2021 9:13:43	anisaputrinwp@gmail.com	Anisa putri	ukm KWU unisma	085231686334
71	9/24/2021 9:13:47	22001082137@unisma.ac	SHANIA RAHMAWATI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	085606773402
72	9/24/2021 9:13:59	kafilahsetyojati@gmail.co	Kafilah setyojati	Akuntansi 22001082019	0895397161774
73	9/24/2021 9:15:06	ekaalmasdiki@gmail.com	Eka ali masdiki	Manajemen	088228089600
74	9/24/2021 9:15:30	idaayulestari102@gmail.co	Ida Ayu Lestari	Universitas Islam Malang	088217189699
75	9/24/2021 9:15:35	thiyahwindiani@gmail.com	Thiyah Windiani Shafaroh	Universitas Islam Malang	085804131569
76	9/24/2021 9:15:46	ulummif17@gmail.com	Miftakhul Ulum	Unisma	081913205618
77	9/24/2021 9:16:31	wahyuzazizah98@gmail.co	Wahyu Azizatur Rohmah	Unisma	082341735039
78	9/24/2021 9:16:39	22001082127@unisma.ac	RAVY ANGGUN RENALDI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	085812045181
79	9/24/2021 9:16:51	lilisuryani2799@gmail.co	Lili Suryani	Swasta	082143988631
80	9/24/2021 9:17:12	yastaovan@gmail.com	Yasta Ovan Redian Syah	Mahasiswa	08554821720
81	9/24/2021 9:18:22	22001082034@unisma.ac	wulan dwi agusetiawati	universitas islam malang	081335371093
82	9/24/2021 9:18:30	ummaahmadul2002@gmail	Rahmatul Ummah	Universitas Islam Malang	085222402800

PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
82	9/24/2021 9:18:39	ummahrohmatul2002@gmail.com	Rohmatul ummah	Universitas Islam Malang	085232493899
83	9/24/2021 9:18:51	renataucca97@gmail.com	Renata ucca regina rasendriya	universitas islam malang	082143736950
84	9/24/2021 9:19:07	22001082103@unisma.ac.id	Azizah eka kumalasari	Universitas islam malang	089526175099
85	9/24/2021 9:19:47	windiqiroatul23@gmail.com	windi qiroatul afritia 22001082006	universitas islam malang / akuntansi	085719678414
86	9/24/2021 9:20:12	cacawathoni@gmail.com	Natasya Nurshifana Wathoni	Universitas Islam Malang	085655965403
87	9/24/2021 9:20:40	putrirochmawati277@gmail.com	PUTRI ROCHMAWATI	Unisma	085730770710
88	9/24/2021 9:23:41	atusrambey123@gmail.com	MARATUS SHALIAH	Universitas Islam Malang	085363998716
89	9/24/2021 9:25:32	22001082086@unisma.ac.id	LIA HIKMATUL MAULAH	Universitas Islam Malang	081335465845
90	9/24/2021 9:28:37	22001082123@unisma.ac.id	MUHAMMAD ANIM KHOIRUL BASYAR	UNISMA	085852900795
91	9/24/2021 9:29:50	22001082102@unisma.ac.id	moch hafidz hamzah al amin	unisma	085750363643
92	9/24/2021 9:34:37	22001082166@unisma.ac.id	ILVI NUR DIANA	universitas islam malang	081331221480
93	9/24/2021 9:38:54	wiwidwulidah@gmail.com	Wulidah Nuzulur Rohmah	Gresik	081352707412
94	9/24/2021 9:40:52	22001082136@unisma.ac.id	Bebi Nur Isnaini Zahrotus Zaen	Universitas Islam Malang	085895233035
95	9/24/2021 9:42:01	22001082158@unisma.ac.id	Nuria Luthfiana 22001082158	Universitas Islam Malang	081370878557
96	9/24/2021 9:43:37	nika.agusta.75@gmail.com	Rika Augusta Febrianti	UNISMA	087791107202
97	9/24/2021 9:44:40	khairunnimah23@gmail.com	Khairun n'mah	Universitas islam malang	082158775004
98	9/24/2021 9:47:54	putriahyaniamalia@gmail.com	Amalia Cahyani Putri	Universitas Islam Malang	089513792271
99	9/24/2021 9:47:54	vivaja478@gmail.com	Vivi Candana Putri	Universitas Islam Malang	08233066616
100	9/24/2021 9:47:55	wulanagust218@gmail.com	Wulan Dwi Agusotiwati	Universitas Islam Malang	081335371093
101	9/24/2021 9:48:13	ahnafkafi87@gmail.com	Ahnaf Kafi Aufa Nadhif	Unisma	08815503941
102	9/24/2021 9:48:35	yahya.muchyidin@gmail.com	Yahya Muchyidin	Universitas Islam Malang	081238696509
103	9/24/2021 9:48:32	srihannyumami@yahoo.com	Sri Hanny Umami	Hanny & Mom	085736427890
104	9/24/2021 9:48:35	farahmtq14@gmail.com	Farah Maulidah Taqiyah	Universitas Islam Malang	089696477818
105	9/24/2021 9:48:49	alfitamaulida@gmail.com	Alfita maulida	Unisma	081227096821
106	9/24/2021 9:49:08	aabuaali19@gmail.com	Moh. Abu Ali Winarno	UNISMA	087722716444
107	9/24/2021 9:49:51	robeyragonvox11@gmail.com	Abdul Qodir Jailani Alfarobi	Universitas Islam Malang (UNISMA)	082150438197
108	9/24/2021 9:49:51	fadilatulsaidah741@gmail.com	Fadilatul Saidah	Universitas islam malang	82235401208
109	9/24/2021 9:49:53	ilhamsteven1325@gmail.com	Ilham Agung Hartono	Unisma	08815056764
110	9/24/2021 9:50:07	irfanabdjalil99@gmail.com	Irfan Abdul Jalil	Unisma	085234674807
111	9/24/2021 9:51:19	shoomafikriabasith@gmail.com	Shooma fikri abasith 22000182115	Unisma FEB (ekonomi)	085363774000
112	9/24/2021 9:52:19	anarjenazah@gmail.com	An'im Hammam	Unisma	08979457645
113	9/24/2021 9:53:27	22001082118@unisma.ac.id	Chalimatu Sadiyah	Universitas Islam Malang	08984775942
114	9/24/2021 9:54:05	ferlian.ramadhan@gmail.com	Ferlian Ramadhan	UNISMA	085808924341
115	9/24/2021 9:57:11	22001081476@unisma.ac.id	Muhammad Reza Agung Afryan	Unisma	087853236534
116	9/24/2021 9:57:15	nadiraazzura01@gmail.com	Nadira Azzura Rahmadani	Mahasiswa UNISMA (Akuntansi)	081334033443
117	9/24/2021 10:01:05	22001081454@unisma.ac.id	Rochman wahyudi	UNISMA	087761424925
118	9/24/2021 10:04:24	dikkiwahyu028@gmail.com	MOH. DIKKI WAHYUDIN	Universitas Islam Malang	087760312202
119	9/24/2021 10:04:24	22001082125@unisma.ac.id	Kamila Nur Aini 22001082125	Universitas Islam Malang	081515584094
120	9/24/2021 10:10:27	22001082087@unisma.ac.id	Vina Artha Aulia	Universitas Islam Malang	085607181255
121	9/24/2021 10:14:03	rafinaadwisaputri@gmail.com	Rafina Dwi Saputri	Universitas Islam Malang	083143114357
122	9/24/2021 10:14:57	22001082004@unisma.ac.id	DISHA DEVI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	081240024005

PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
102	9/24/2021 9:48:26	ymuchyidin@gmail.com	Yahya Muchyidin	Universitas Islam Malang	081238696509
103	9/24/2021 9:48:32	srihannyumami@yahoo.com	Sri Hanny Umami	Hanny & Mom	085736427890
104	9/24/2021 9:48:35	farahmtq14@gmail.com	Farah Maulidah Taqiyah	Universitas Islam Malang	089696477818
105	9/24/2021 9:48:49	alfitamaulida@gmail.com	Alfita maulida	Unisma	081227096821
106	9/24/2021 9:49:08	aabuaali19@gmail.com	Moh. Abu Ali Winarno	UNISMA	087722716444
107	9/24/2021 9:49:51	robeyragonvox11@gmail.com	Abdul Qodir Jailani Alfarobi	Universitas Islam Malang (UNISMA)	082150438197
108	9/24/2021 9:49:51	fadilatulsaidah741@gmail.com	Fadilatul Saidah	Universitas islam malang	82235401208
109	9/24/2021 9:49:53	ilhamsteven1325@gmail.com	Ilham Agung Hartono	Unisma	08815056764
110	9/24/2021 9:50:07	irfanabdjalil99@gmail.com	Irfan Abdul Jalil	Unisma	085234674807
111	9/24/2021 9:51:19	shoomafikriabasith@gmail.com	Shooma fikri abasith 22000182115	Unisma FEB (ekonomi)	085363774000
112	9/24/2021 9:52:19	anarjenazah@gmail.com	An'im Hammam	Unisma	08979457645
113	9/24/2021 9:53:27	22001082118@unisma.ac.id	Chalimatu Sadiyah	Universitas Islam Malang	08984775942
114	9/24/2021 9:54:05	ferlian.ramadhan@gmail.com	Ferlian Ramadhan	UNISMA	085808924341
115	9/24/2021 9:57:11	22001081476@unisma.ac.id	Muhammad Reza Agung Afryan	Unisma	087853236534
116	9/24/2021 9:57:15	nadiraazzura01@gmail.com	Nadira Azzura Rahmadani	Mahasiswa UNISMA (Akuntansi)	081334033443
117	9/24/2021 10:01:05	22001081454@unisma.ac.id	Rochman wahyudi	UNISMA	087761424925
118	9/24/2021 10:04:24	dikkiwahyu028@gmail.com	MOH. DIKKI WAHYUDIN	Universitas Islam Malang	087760312202
119	9/24/2021 10:04:24	22001082125@unisma.ac.id	Kamila Nur Aini 22001082125	Universitas Islam Malang	081515584094
120	9/24/2021 10:10:27	22001082087@unisma.ac.id	Vina Artha Aulia	Universitas Islam Malang	085607181255
121	9/24/2021 10:14:03	rafinaadwisaputri@gmail.com	Rafina Dwi Saputri	Universitas Islam Malang	083143114357
122	9/24/2021 10:14:57	22001082004@unisma.ac.id	DISHA DEVI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	081240024005

PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
122	9/24/2021 10:14:57	22001082094@unisma.ac	OVI RISHITA DEWI	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	081249034905
123	9/24/2021 10:21:08	dhamayudhaz46@gmail.c	Dharma Yudha, S.M	Jamur Nutrisi: Malang	085895037121
124	9/24/2021 10:21:17	dimasraka006@gmail.com	Dimas Raka Setya Pratama	Unisma	081231910810
125	9/24/2021 10:21:57	21701081412@unisma.ac	Fajar Mustofa	Universitas Islam Malang	082228955335
126	9/24/2021 10:21:58	thiyahwindiani@gmail.com	Thiyah Windiani Shafaroh	Universitas Islam Malang	085804131569
127	9/24/2021 10:24:35	chotibulumamassalafy@gr	Chotibul Umam Assalafy	Universitas Islam Malang	085746666600
128	9/24/2021 10:24:36	22001082129@unisma.ac	Mulkan Ahmad Fadillah	Unisma	083852003754
129	9/24/2021 10:24:59	alinayusfin31@gmail.com	Allinay Yusfin Innaya	Universitas Islam Malang	085704253794
130	9/24/2021 10:25:18	uswakitty820@gmail.com	Uswatun hasanah	Unisma	089506233888
131	9/24/2021 10:30:38	putrirochmawati277@gma	PUTRI ROCHMAWATI	Unisma	085730770710
132	9/24/2021 10:30:44	rafinedwisaputri@gmail.c	rafina dwi saputri	universitas islam malang	083143114357
133	9/24/2021 10:31:16	idur.jos2014@gmail.com	RUDIANTO S.Pd.	MIA 2021 UNISMA	081392612821
134	9/24/2021 10:31:28	nurlailianisa22@gmail.co	ANNISA NURLAILI RAHMA	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	088992832452
135	9/24/2021 10:32:12	idur.jos2014@gmail.com	RUDIANTO S.Pd.	MIA 2020 UNISMA	081392612821
136	9/24/2021 10:32:34	22001082038@unisma.ac	Moh Rafli Milla	Universitas islam malang	087842909632
137	9/24/2021 10:33:22	afriand00@gmail.com	DEWI AFRINA ALI	UNISMA	082244282139
138	9/24/2021 10:33:26	yosni.febrianti183@gmail	Yosni Ahy Fazrani Zulmia Febrianti	Universitas islam Malang	087755653434
139	9/24/2021 10:33:48	yunitaseni4@gmail.com	Seri Yunita	Universitas Islam Malang	08123951264
140	9/24/2021 10:34:50	fiasofiah94@gmail.com	Sofiah	unisma	082339096993
141	9/24/2021 10:35:17	haririmohammad886@gmi	Moh Hariri	Unisma malang	0895809051070
142	9/24/2021 10:35:51	22001082038@unisma.ac	Moh Rafli Milla	Universitas islam malang	087842909632

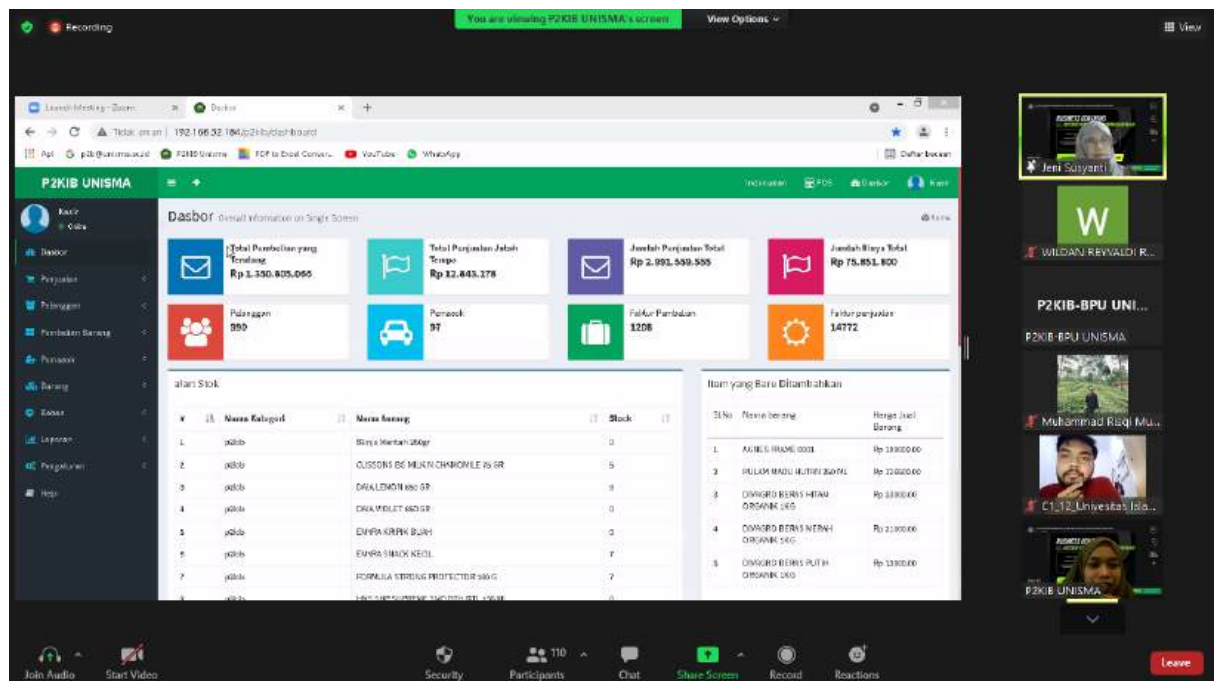
PRESNSI BUSINESS COACHING DAN MENTORING 24-09-2021 (Jawaban) - Microsoft Excel					
G21					
	A	B	C	D	E
1	Timestamp	Email Address	Nama Lengkap	Instansi	Nomor Telepon (WhatsApps)
141	9/24/2021 10:35:17	haririmohammad886@gmi	Moh Hariri	Unisma malang	0895809051070
142	9/24/2021 10:35:51	22001082038@unisma.ac	Moh Rafli Milla	Universitas islam malang	087842909632
143	9/24/2021 10:36:19	rfikyfarahizzatunisa123@	RIFKY FARAH IZZATUNISA	UNISMA	08883413696
144	9/24/2021 10:36:51	22001081169@unisma.ac	Wahyu nur azizah	Unisma	082257667558
145	9/24/2021 10:37:00	iramurini037@gmail.com	IRA MURINI	Universitas Islam malang	085333780650
146	9/24/2021 10:39:53	wildanreyvaldi102@gmail	Wildan Reyvaldi R	Universitas islam malang (pertanian	087856201884
147	9/24/2021 10:42:06	22001082131@unisma.ac	Muhammad Fathul Janan	FEB UNISMA	0857-3217-9270
148	9/24/2021 10:48:52	anisaputrirwp@gmail.com	Anisa putri	ukm KWU unisma	085231686334
149	9/24/2021 10:49:24	alwannyayqy010721@gr	Mohamad Alwan Al Aniqy	Fakultas Peternakan	085895440846
150	9/24/2021 10:52:11	erika.damayanti.9b@gmai	Erika Damayanti	Universitas Islam Malang	085843685308
151	9/24/2021 10:53:49	cindyranio01@gmail.com	Cindy Purbawati	Universitas Islam Malang	082338382311
152	9/24/2021 10:54:52	aristo413@gmail.com	RIDHO MUKHLIS ARISTO	Universitas Islam Malang	081268728862
153	9/24/2021 10:58:33	vivirendria02@gmail.com	Vivi Rendria Sari	Univesitas Islam Malang	081216690342
154	9/24/2021 10:59:03	fadilatulsaidah741@gmail	Fadilatul Saidah	Universitas Islam Malang	082235401208
155	9/24/2021 11:05:07	nisafadillaharyani@gmail	NISA FADILAH ARYANI	swasta	0895414459488
156	9/24/2021 11:08:02	dewipuspisari@gmail.com	Dewi puspiasari	UNIVERSITAS ISLAM MALANG	+6285607997960
157	9/24/2021 11:19:56	adelais1704@gmail.com	ADELIKA NUR AZIZAH	Universitas Islam Malang	083125168442
158	9/24/2021 12:09:52	22101081168@unisma.ac	Faisol Erwansyah	Mahasiswa Universitas Islam malar	082335147911
159	9/24/2021 13:39:24	yunilaamali@gmail.com	YUNILA AMALI	Universitas Islam Malang	088226551591
160	9/24/2021 22:40:56	22001081232@unisma.ac	KARMILATURRAHMAN	(-)	82340841974



Gambar 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13. Presensi Peserta *Bussines Coaching* (https://s.id/Presensi_Bussines_Coaching_dan_Mentoring_24092021)



Gambar 14. Sambutan dan Pembukaan Acara (Dr. Hayat, S.A.P., M.Si.)



Gambar 15, 16, 17, 18. Penyampaian Materi dan *Moderating* (Hj. Jeni Susyanti, S.E., M.M., B.K.P. dan Intan Kurnia, S.Ak.)

Recording

NO	BULAN	JUMLAH	CASH	KREDIT	DEBIT
1	Januari				
2	Februari				
3	Maret				
4	April				
5	Mei				
6	Juni				
7	Juli				
8	Agustus				
9	September				
10	Oktober				
11	November				
12	Desember				
TOTAL					

MAMA USAHA
REKAP PENJUALAN
TAHUN

NO	BULAN	JUMLAH	CASH	KREDIT	DEBIT
1	Januari				
2	Februari				
3	Maret				
4	April				
5	Mei				
6	Juni				
7	Juli				
8	Agustus				
9	September				
10	Oktober				
11	November				
12	Desember				
TOTAL					

BUSINESS COACHING
REKAP PENJUALAN

all Jeni Susanti

Recording

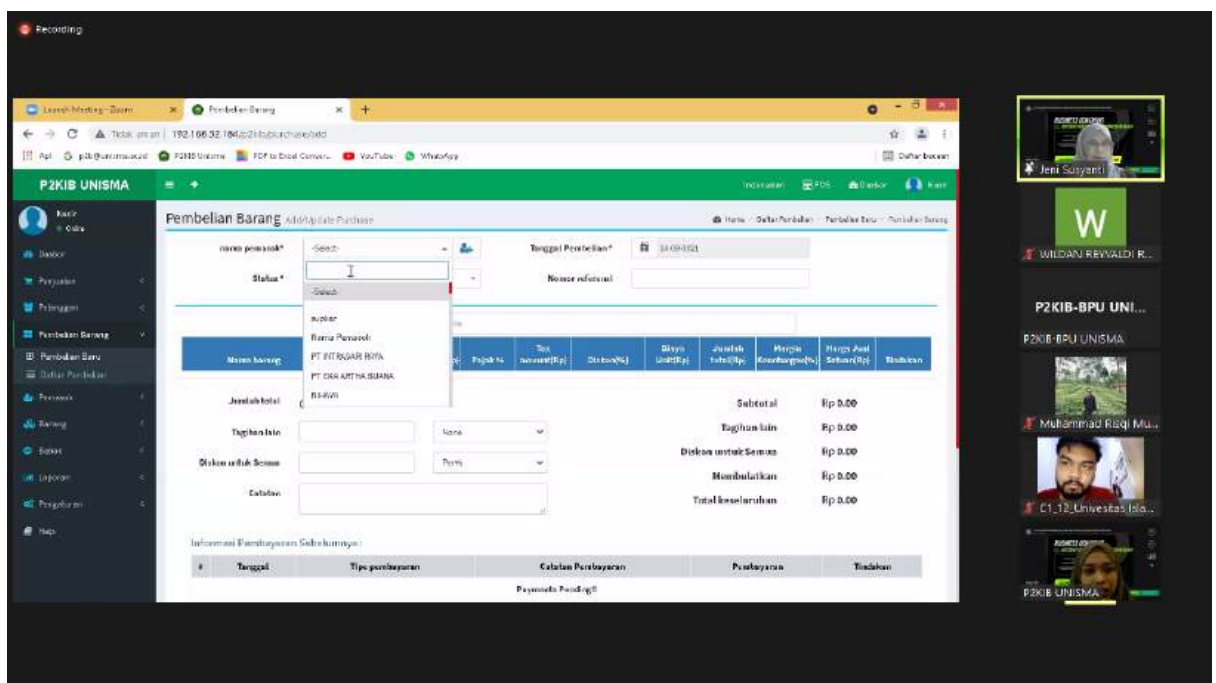
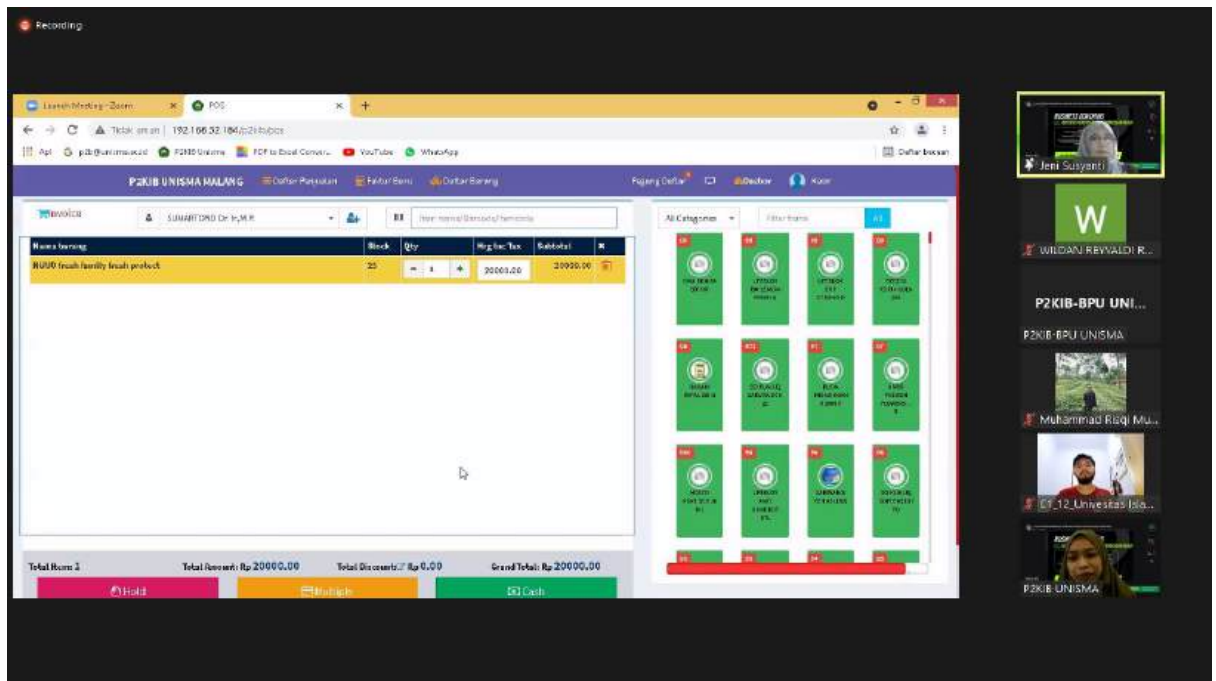
You are viewing Jeni Susanti's screen

View Options

UD. SJ
PENJUALAN
Bulan Januari 2021

Tanggal	Kode dan Nomor Seri	Nama	Alamat	K	Ket	Merk	Seri	H	Total	BP	C	K
04/01/2021	00001	Bpk. H. Tumir	Jl. Jombang II 94	Mg	Bh	Buengan Bih	Mitoye	110.000	110.000	C	110.000	-
04/01/2021	00002	Bpk. Agus	PBI PT No 28	Mg	Bh	Saringan Get	Mitoye	90.000	90.000	C	90.000	-
04/01/2021	00003	Bu Linda	Anjasmoro No 5	Mg	1	Pak 15 Putih	AM 50	20.000	20.000	K	-	20.000
04/01/2021	00004	Bu Natin	Glimanvic gg 8	Mg	1	Get Kren Batub + Sakuar	GG 320	400.000	400.000	C	400.000	-
05/01/2021	00005	Bpk. Danny Tjaja	Taman Siamel 28	Mg	12	Dua Muxaro Putih	Axia	30x30 I	42.000	504.000	K	-
05/01/2021	00006	Bpk. Kwang	Puncak Eshang II	Mg	8	Dua Cendosa White	SHI 60x60	136.800	1.094.400	K	-	1.094.400
06/01/2021	00007	Bpk. Andras	Parum Dau Reskiden Blok 13-D	Batu	1	Bh Spiral Bak Cuci	PH92-802	300.000	300.000	C	300.000	-
06/01/2021	00008	Ck Suci	Villa Golf Boulevard No.20	Mg	1	Bh Kren Chosnel Taman	Toro	Tx4735T	3.816.000	3.816.000	K	-
06/01/2021	00009	Bpk Ryan	Jl. Gasek II	Mg	1	Bh Saringan Get	Sawai	H-941-100	120.000	120.000	C	120.000
06/01/2021	00010	Bu Natin	Bugentil Bawah 4	Mg	10	Bh Kuku Macan	Uir	Blue Tua	2.500	25.000	C	25.000
11/01/2021	00011	Bpk Kwang	Puncak Eshang II	Mg	13	Dua SF000055	Suwati	60x60	445.400	5.803.200	K	-
11/01/2021	00012	Bpk Kwang	Puncak Eshang II	Mg	2	Dua CR000483	Ruega	80x80	535.800	1.051.200	K	-
11/01/2021	00013	Bpk Kwang	Puncak Eshang II	Mg	14	Dua M00003	Suwati	60x60	445.400	6.248.600	K	-
11/01/2021	00014	Bpk Kwang	Puncak Eshang II	Mg	2	Bh Puncak C	Hawa	60 cm	170.000	140.000	K	-
11/01/2021	00015	Bpk Kwang	Puncak Eshang II	Mg	2	Bh Stop Kren	Magp	0304	130.000	280.000	K	-

all Jeni Susanti



Recording You are viewing Jend Susanti's screen View Options

NAMA PERUSAHAAN LAPORAN POSISI KEUANGAN PER 31 DESEMBER 2021

ASET		Hutang dan Ekuitas	
Aset Lancar:		Hutang:	
× Kas : xxx		• H. Jk. Pendek	
× Piutang : xxx		• H. Usaha : xxx	
× Persediaan: <u>xxx +</u>		• B. y.m.h. dibayar : <u>xxx +</u>	
Jumlah A. Lancar: xxx		Jmlh H. Jk. Pendek: xxx	
Aset Tetap	<u>xxx +</u>	H. Jk. Panjang	<u>xxx +</u>
		Jumlah Hutang	xxx
Jumlah Aset	xxx	Modal	<u>xxx +</u>
		Jumlah Hutang & Ekuitas	xxx

Join Audio Start Video Security Participants 93 Chat Share Screen Record Reactions Leave

Recording You are viewing Jend Susanti's screen View Options

LAMIKRO

Aplikasi

Pembukuan akuntansi sederhana untuk usaha mikro.

Mengembangkan bisnis dengan menggunakan Aplikasi Laporan Keuangan Akuntansi sudah sangat diharuskan, tujuannya agar para pengguna dalam hal ini para penggerak UKM Mikro seluruh Indonesia dapat memonitoring aktifitas keuangan UKM mereka. Aplikasi Laporan Keuangan Akuntansi ini memungkinkan pengguna dapat membuat laporan keuangan dengan lebih cepat dan efisien.

Aplikasi pembukuan ini dapat diakses kapan saja & di mana saja. Aplikasi ini dirancang untuk menjadi fleksibel dengan banyak pilihan berbasis pengguna. Ini akan beradaptasi dengan berbagai prosedur penganggaran dan cukup kuat untuk menggantikan metode tradisional pencatatan manual.

Menu Utama

Nama Akun

Entri Jurnal

Daftar Jurnal

Laba Rugi

Posisi Keuangan

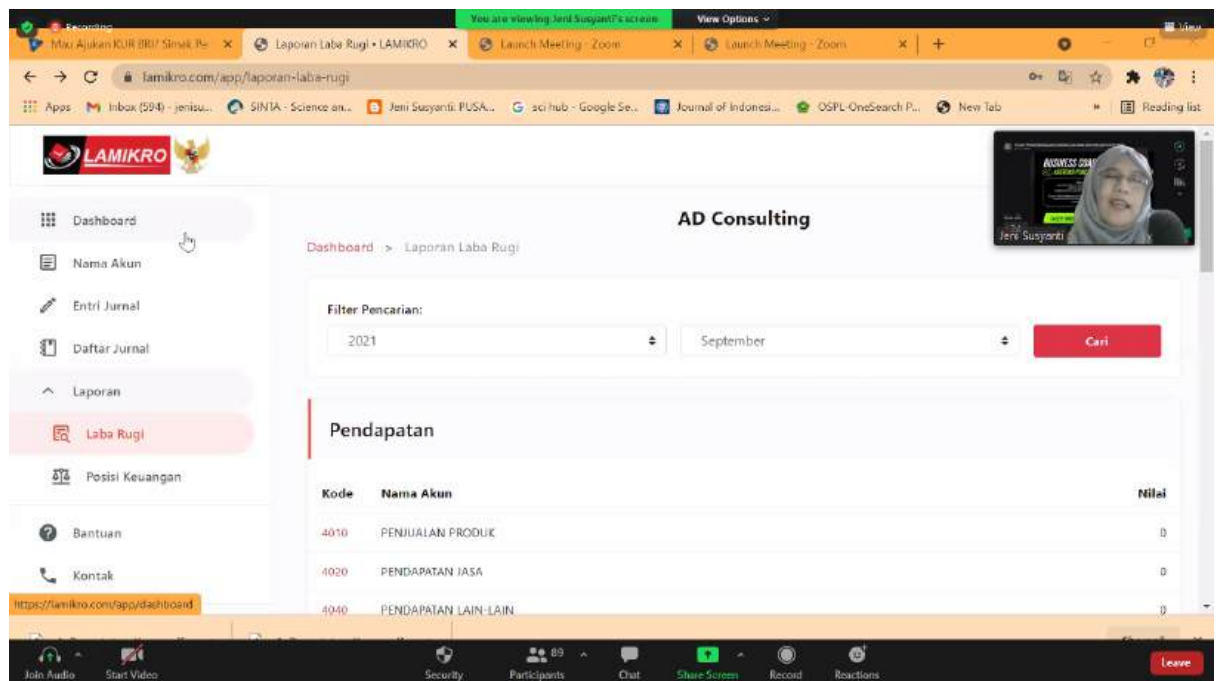
Bantuan

Kontak

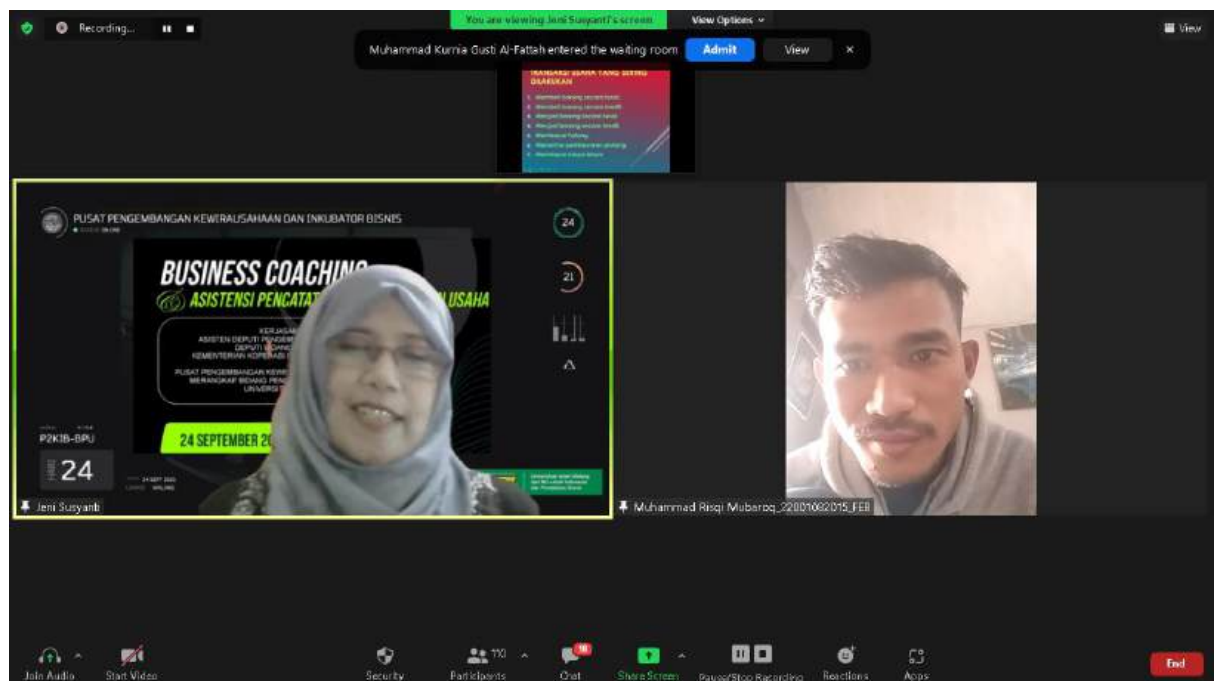
Historical

LAMIKRO

Join Audio Start Video Security Participants 88 Chat Share Screen Record Reactions Leave



Gambar 9, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27. Materi *Bussines Coaching*



Gambar 28. Sesi Q & A (Sdr. M. Rizqi Mubaroq)



Gambar 29. Sesi Q & A (Sdr. Abdul Somad-FIA)



Gambar 30. Sesi Q & A (Sdr. Wildan Reyvaldi)



Gambar 31. Sesi Q & A (Sdr. Aldyferdian M. J.)



Gambar 32. Sesi Q & A (Sdr. Fajjar Mustofa)

Narasumber,

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

