Inkubator Bisnis Universitas Trilogi (INBISTRO) didirikan oleh Prof. Dr. Asep Saefuddin, M.Sc selaku rektor Universitas Trilogi pada tahun 2013 dan telah terdaftar sebagai anggota Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI).

Inkubator Bisnis Universitas Trilogi (INBISTRO) memiliki visi **"Menciptakan perusahaan pemula yang inovatif, mandiri dan mampu memberi dampak pada terwujudnya keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia"**. INBISTRO juga memberikan pelayanan seperti *Coworking & Office Facility*, *Business & Product Development*, *Knowledge & Skill Development*, *Financing Access*, *Business Networking*, *Commercialization & Marketing*. INBISTRO menaungi kegiatan kewirausahaan dari seluruh Fakultas di Universitas Trilogi, yaitu Fakultas Ekonomi & Bisnis (FEB), Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP), Fakultas Industri Kreatif dan Telematika (FIKT) dan Fakultas Bioindusri (FBIO), serta membina masyarakat umum dalam kegiatan wirausaha.

Inkubator Bisnis Universitas Trilogi (INBISTRO) telah membina sebanyak 20 lebih *tenant* dari berbagai bidang usaha seperti TIK, pangan, industri kreatif, dan kesehatan hingga tahun 2017. Selain pendanaan dari Universitas Trilogi, INBISTRO juga dipercaya mendapat hibah dari KEMENRISTEK DIKTI pada program Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) dan Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi dari Perguruan Tinggi (PPBT) tahun 2017 dengan nilai total Rp. 2,5 Miliar untuk membina 9 *tenant*.

Kampus Universitas Trilogi d/h STEKPI

Jl. TMP Kalibata no. 1
Pancoran, Jakarta Selatan
Telp. 021-7980011
E-mail: info@trilogi.ac.id
http://trilogi.ac.id

ISBN 978-602-61690-5-1

INKUBASI BISNIS DAN INOVASI TAHUN 2016-2017

Inkubasi Bisnis dan Inovasi

Tahun 2016-2017

M. Lahandi Baskoro • Yaddarabullah •
Amelia Hidayah • Bayyinah Nurrul Haq • Rizka Ramayanti

INKUBASI BISNIS DAN INOVASI
TAHUN 2016 - 2017

INKUBASI BISNIS DAN INOVASI TAHUN 2016 - 2017

Penulis:
M Lahandi Baskoro
Yaddarabullah
Amelia Hidayah
Rizka Ramayanti
Bayyinah Nurul Haq

RAJAWALI PERS
Divisi Buku Perguruan Tinggi
PT RajaGrafindo Persada
D E P O K

Perpustakaan Nasional: Katalog dalam terbitan (KDT)

M Lahandi Baskoro

Inkubasi Bisnis dan Inovasi Tahun 2016 - 2017/
M Lahandi Baskoro.
—Ed. 1, Cet. 1.—Depok: Rajawali Pers, 2018.
x, 282 hlm., 23 cm.
Bibliografi: hlm. 261
ISBN 978-602-425-XXX-X

1. Inkubasi Bisnis dan Inovasi I. Judul.

Hak cipta 2018, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun, termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

2018. RAJ
M Lahandi Baskoro
INKUBASI BISNIS DAN INOVASI TAHUN 2016 - 2017

Cetakan ke-1, Januari 2018

Hak penerbitan pada PT RajaGrafindo Persada, Depok

Desain cover oleh octiviena@gmail.com

Dicetak di Kharisma Putra Utama Offset

PT RAJAGRAFINDO PERSADA

Anggota IKAPI

Kantor Pusat:
Jl. Raya Leuwinanggung, No.112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16956
Tel/Fax : (021) 84311162 – (021) 84311163
E-mail : rajapers@rajagrafindo.co.id http: // www.rajagrafindo.co.id

Perwakilan:

Jakarta-16956 Jl. Raya Leuwinanggung No. 112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162. **Bandung**-40243, Jl. H. Kurdi Timur No. 8 Komplek Kurdi, Telp. 022-5206202. **Yogyakarta**-Perum. Pondok Soragan Indah Blok A1, Jl. Soragan, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Telp. 0274-625093. **Surabaya**-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok A No. 09, Telp. 031-8700819. **Palembang**-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4459 RT 78 Kel. Demang Lebar Daun, Telp. 0711-445062. **Pekanbaru**-28294, Perum De' Diandra Land Blok C 1 No. 1, Jl. Kartama Marpoyan Damai, Telp. 0761-65807. **Medan**-20144, Jl. Eka Rasmi Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Johor, Telp. 061-7871546. **Makassar**-90221, Jl. Sultan Alauddin Komp. Bumi Permata Hijau Bumi 14 Blok A14 No. 3, Telp. 0411-861618. **Banjarmasin**-70114, Jl. Bali No. 31 Rt 05, Telp. 0511-3352060. **Bali**, Jl. Imam Bonjol Gg 100/V No. 2, Denpasar Telp. (0361) 8607995. **Bandar Lampung**-35115, Jl. P. Kemerdekaan No. 94 LK I RT 005 Kel. Tanjung Raya Kec. Tanjung Karang Timur, Hp. 082181950029.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami sampaikan kepada Allah, atas rahmat-Nya maka buku ini bisa terselesaikan. Buku ini merupakan dokumentasi pencapaian Inkubator Bisnis Universitas Trilogi (Inbistro) dalam menjalankan visinya membina para tim yang menjadi tenant inkubator. Tugas utama inkubator bisnis adalah untuk membantu tenant atau binaannya, bisa tumbuh berkembang secara bisnis dan berhasil mendapatkan tempat di pasar. Tidak mudah, namun kami terus berusaha menyempurnakan sistem dan proses agar tujuan ini bisa tercapai. Upaya tersebut juga tidak terlepas dukungan dari berbagai pihak. Oleh karenanya ucapan terimakasih kami sampaikan kepada para pihak yang selama ini telah berkontribusi dalam proses pembinaan tenant dan membantu kelancaran operasional inkubator. Buku ini diharapkan bermanfaat sebagai referensi untuk mereka yang membutuhkan gambaran tentang pembinaan bisnis yang berbasis inovasi, terutama yang berasal dari kreativitas mahasiswa dan dosen. Tentunya buku ini tidak lepas dari kekurangan, untuk itu jika ada saran dan masukan silahkan disampaikan kepada pengurus Inbistro.

Terimakasih atas kesediaannya membaca buku ini.

M Lahandi Baskoro,

Direktur Inkubator Bisnis Universitas Trilogi

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR v

DAFTAR ISI vii

BAB 1 PENDAHULUAN 1

1.1. Permasalahan dan Potensi 6

1.2. Peluang dan Keunggulan 6

BAB 2 PROFIL INKUBATOR BISNIS TRILOGI 9

2.1. Visi 9

2.2. Misi 9

2.3. Tujuan 10

2.4. Srtuktur Organisasi 10

2.5. Target 12

2.6. Potensi dan Nilai Ekonomi 14

2.7. Iptek Tenant 15

BAB 3 LAYANAN DAN FASILITAS 17

3.1. Pelayanan Inkubasi 17

3.2. Sumber Daya dan Fasilitas 18

3.3. Sumber Daya Fasilitas Pendukung 21

3.4. Sumber Daya Akses Pasar 21

BAB 4 METODE INKUBASI 23
4.1. Pola Rekruitment 24
4.2. Pola Inkubasi 25
BAB 5 INOVASI TENANT 2016-2017 27
5.1. Tirton 27
5.2. Sinarin 29
5.3. Beelot 31
5.4. Versys 35
5.5. Bisbus 38
5.6. Kuliku 39
5.7. I-Ri 43
5.8. QPA 45
5.9. Cecenet Creative 48
5.10. Mosa 50
5.11. Hajar 52
5.12. MbokCem 54
5.13. Dropshipedia 56
5.14. Jamu Kulo 58
5.15. Api Kingdom 61
5.16. Xpert 64
5.17. Rula Caps 65
5.18. Cocovine 67
5.19. Murny Yummy 69
5.20. Pure Natural 72
5.21. Saltdec 74
5.22. Green Well 77
BAB 6 REPUTASI DAN PUBLIKASI 81

DUMMY

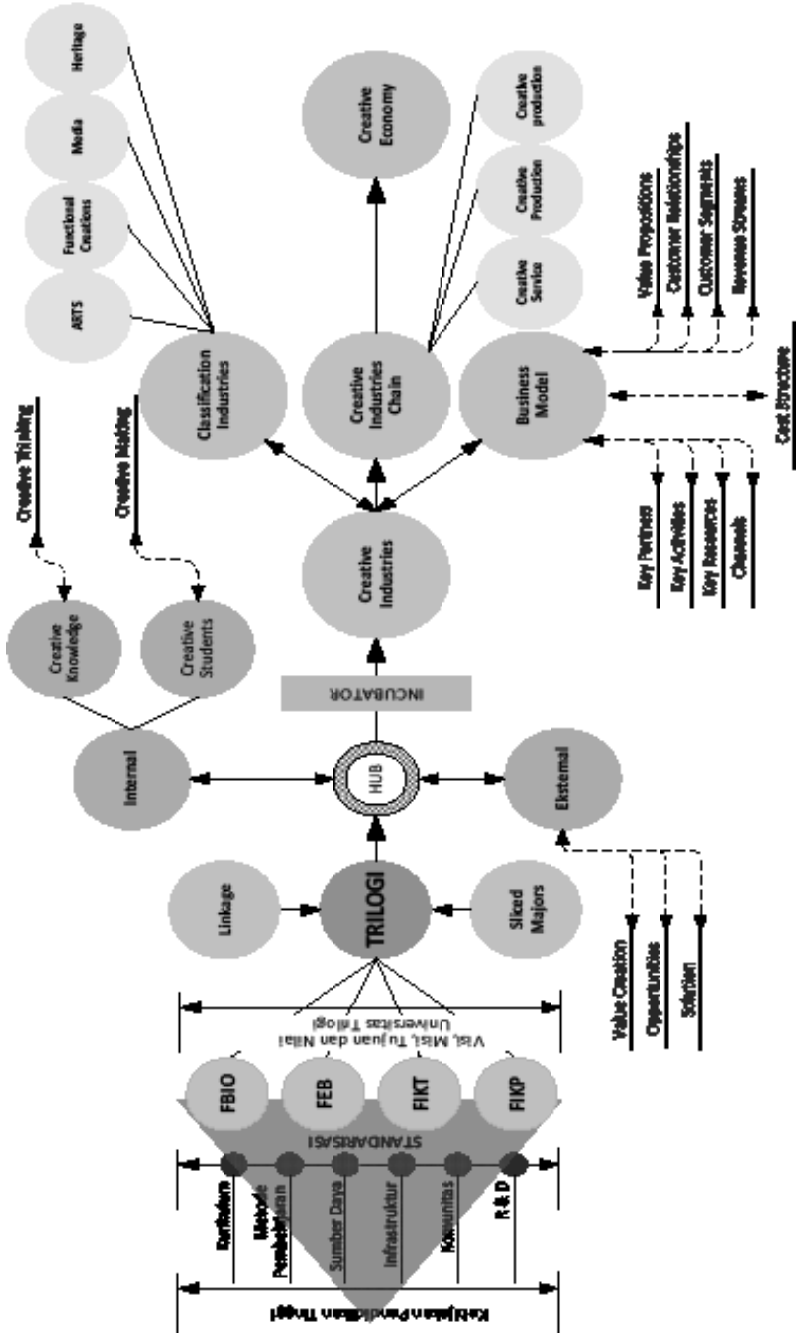
6.1. Juara 2 IBM Linux Challenge 2016 81
6.2. Juara 1 Go Green ICT 2017 82
6.3. Liputan Wanita Indonesia Tahun 2016 82
6.4. Penyelenggara Sosialisasi Program IBT dan PPBT-PT 83
6.5. Anggota Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI) 83
6.6. Peraih Dana Hibah PPBT-PT dan IBT Tahun 2017 84
6.7. Publikasi Buku 84
BAB 7 PERENCANAAN INKUBASI 2018 87
BAB 8 PENUTUP 91
BIOGRAFI 93

BAB 1

PENDAHULUAN

Tiga Pilar Universitas Trilogi (Keteknopreneran, Kolaborasi dan Kemandirian, dalam sistem ekonomi berdasar nilai-nilai Pancasila) yang tertuang dalam visi yang canangkan memiliki kekhasan atau ciri tersendiri. Ini adalah basis keunggulan komparatif yang berhubungan langsung dengan proses penyelenggaraan program pendidikan; 1) Tata Kelola Organisasi dan Manajemen, 2) Penjaminan Mutu Internal, 3) Sumber Daya Manusia dan Infrastruktur, 4) Mahasiswa dan Lulusan, 5) Kurikulum dan Proses Pembelajaran, 6) Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. Hal ini bertujuan untuk membawa misi dan tujuan tertentu dalam meningkatkan kualitas pendidikan, hubungan dengan stakeholder, sampai pada upaya dalam memperbaiki dan mengembangkan atmosfir akademik dan penelitian. Basis keunggulan komparatif ini adalah konsep program-program inovatif yang bersifat unik/khas dan menjadi pembeda di Universitas Trilogi, diilustrasikan pada gambar 1.1.

Inkubator Bisnis Trilogi(INBISTRO) menjadi unit di bawah koordinasi dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Trilogi untuk pusat yang bertugas untuk mengembangkan kewirausahaan untuk mahasiswa, dosen, almuni dan masyarakat di lingkungan Universitas Trilogi. Pada tahun 2013 Prof. Dr. Ir. Asep Saefuddin, M.Sc sebagai Rektor Universitas Trilogi mengeluarkan Surat Keputusan No: 24/TRILOGI/Rektor/KPTS/XI/2013 tentang Pembentukan Inkubator Bisnis Trilogi(INBISTRO).



Gambar 1.1. Keunggulan Komparatif Universitas Trilogi

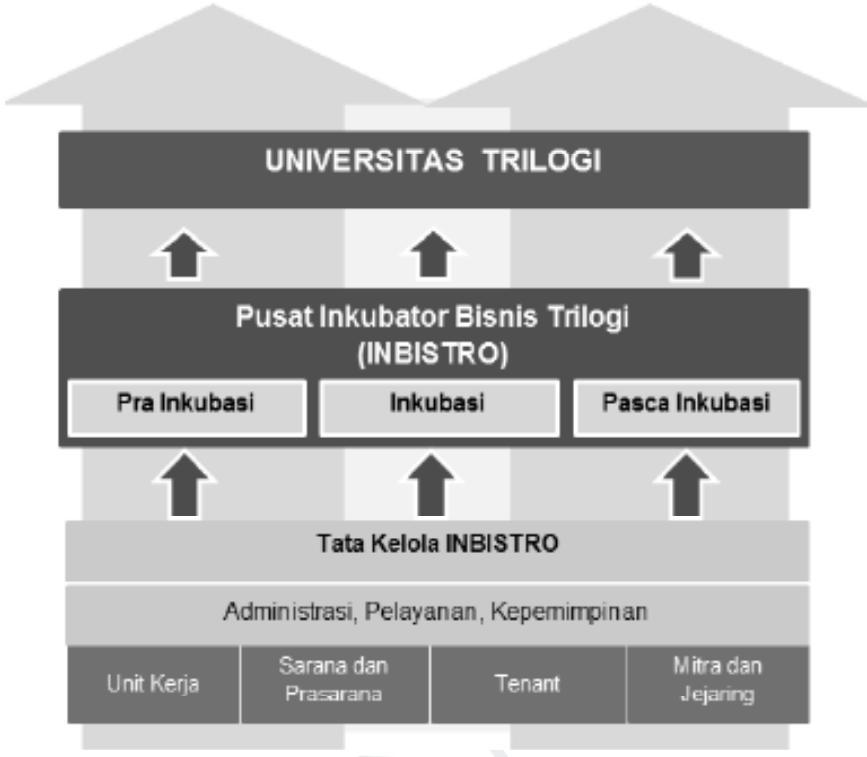
Dalam SK tersebut dideskripsikan tugas pokok dan fungsi dari Inkubator Bisnis Trilogisebagai berikut:

1. Mengembangkan budaya kewirausahaan untuk mahasiswa, dosen, almuni dan masyarakat di lingkungan Universitas Trilogi;
2. Memfasilitasi hasil-hasil riset inovatif untuk pengembangan usaha;
3. Mengembangkan jejaring terkait peningkatan keberhasilan usaha;
4. Mengoptimalkan sumberdaya untuk menghasilkan pendapatan lembaga;
5. Menyiapkan konsep perusahaan pemula (startup company) untuk mahasiswa Universitas Trilogi.

INBISTRO dalam tugas pokok dan fungsinya menaungi kegiatan kewirausahaan dari seluruh Fakultas yaitu: (1) Fakultas Ekonomi, Bisnis (FEB) yang terdiri dari Prodi Manajemen, Prodi Akuntansi, Prodi Ekonomi Pembangunan; (2) Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) yang terdiri dari Prodi PGSD dan Prodi PG-PAUD; (3) Fakultas Industri Kreatif dan Telematika (FIKT) yang terdiri dari Prodi Desain Komunikasi Visual, Prodi Desain Produk Industri, Prodi Teknik Informatika dan Prodi Sistem Informasi; dan (4) Fakultas Bioindusri (FBIO) yang terdiri dari Prodi Agribisnis, Prodi Agroekoteknologi dan Prodi Ilmu Teknologi Pangan.

Sasaran-sasaran yang sudah dicanangkan dan menjadi fokus dalam rangka mendukung dan memberikan kontribusi sebesar-besarnya untuk mewujudkan visi Universtias Trilogi yaitu melahirkan generasi teknoprenuer. Dalam pencapaian sasaran Inkubator Bisnis Trilogi(INBISTRO) dapat digambarkan seperti gambar 1.2, Framework Pengembangan dan Pengelolaan Inkubator Bisnis Trilogi.

DUMMY



Gambar 1.2. Framework Pengembangan Inkubator Bisnis Trilogi

Fokus utama INBISTRO adalah terdiri dari tiga kegiatan yaitu pra-inkubasi, inkubasi dan pasca inkubasi, dalam pelaksanaannya berpedoman pada mekanisme tata kelola INBISTRRO termasuk didalamnya adalah; administratif, pelayanan dan kepemimpinan yang kesemuanya didukung oleh setiap unit kerja, sarana dan prasarana, tenant serta mitra dan jejaring dari INBISTRO maupun dari Universitas Trilogi. RKAT, STATUTA dan RENSTRA Universitas Trilogi menjadi dasar yang kemudian diturunkan menjadi RENSTRA dan program kerja dan kinerja INBISTRO yang kemudian akan dievaluasi setiap semester dan akhir tahun. Sejak didirikan Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO) pada tahun 2013 sampai dengan tahun 2017, saat ini telah membina sebanyak 20 tenant inwall dengan terhitung rata-rata pertahun INBISTRO membina 5 tenant. Berikut adalah tenant yang dibina INBISTRO.

Tabel 1.1. Tenant Inkubator Bisnis Trilogi(INBISTRO)

No	Nama Tenant	Bidang Usaha	Produk
1	Tirton	Teknologi Informasi dan Komunikasi	*Smart Digital Water Meter*. "Alat pencatatan meter air digital berbasis Internet of Things"
2	Sinarin	Teknologi Informasi dan Komunikasi	*Smart Street Lighting System*. "Alat kendali PJU berbasis Internet of Things"
3	Swallow	Perdagangan Agribisnis	Produk Pangan Premium Dari Sarang Burung Walet
4	Beelot	Teknologi Finansial	Platform Penalangan Modal Usaha Untuk Usaha Mikro dan *Unbankable Person*
5	Versys	Teknologi Informasi dan Komunikasi	Alat Pendeteksi dan Pencatatan Ketinggian Air Berbasis Internet of Things
6	Swap	Teknologi Informasi dan Komunikasi	*Smart Water Pump*. "Alat pengontrol pompa di pintu air"
7	PPCS	Teknologi Informasi dan Komunikasi	*Power Plant Control System*. "Alat pengontrol energi pada genset.
8	Bisbus	Teknologi Informasi dan Komunikasi	Platform untuk mempermudah penumpang mencari trave bus antar kota antar provinsi
9	Kuliku	Teknologi Informasi dan Komunikasi	Platform untuk mempermudah masyarakat mencari tenaga tukang dan kuli bangunan
10	I-Ri	Teknologi Informasi dan Komunikasi	Alat pengontrol pengairan/irigasi untuk tanaman holtikultura
11	QPA	Teknologi Informasi dan Komunikasi	Alat pemantau potensi terjadi kebakaran
12	Jamu Kulo	Obat dan Kesehatan	Minuman jamu dalam kemasan *iceblend*.
13	Cecenet Creative	Industri Kreatif	Jasa kreatif pembuatan *branding image* produk dan fotografi.
14	Follower Bakery	Industri Makanan	Bisnis roti bakar dengan varian ikon sosial media
15	Keto Bakery	Industri Makanan	Bisnis makanan untuk masyarakat yang menjalani program ketofastosis/ketogenic

16	Mosa	Produksi Pangan	Tepung pisang fermentasi untuk olahan kue dan roti
17	Hajar	Produksi Pangan	Bumbu dapur halal dalam jar dengan bahan baku alami
18	Mbok Cem	Produksi Pangan	Produksi tempe bacem siap saji
19	Dropshipedia	Teknologi Informasi dan Komunikasi	Platform untuk mempermudah enterpreneur memulai bisnis online
20	API Kingdom	Teknologi Informasi dan Komunikasi	Platform untuk mempermudah pengolahan data berbasis *artificial inteligent*

1.1. Permasalahan dan Potensi

RPJP tahun 2005-2025 mengamanatkan bahwa Pembangunan Jangka Menengah Nasional tahap III (2015-2019) ditujukan untuk memantapkan pembangunan secara menyeluruh dengan menekankan pembangunan keunggulan kompetitif perekonomian yang berbasis Sumber Daya Alam (SDA) yang tersedia, Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas serta Kemampuan Iptek. Ketiga elemen tersebut (SDA, SDM dan Kemampuan Iptek) menjadi terkait satu sama yang lain. Oleh karena itu, searah dengan moto Universitas Trilogi yaitu Teknopreneur, Kolaborasi dan Kemandirian, maka tantangan INBISTRO kedepan adalah menjadi unit yang dapat memfasilitasi sumber daya manusia yang saling berkolaborasi dan dapat memanfaatkan sumber daya untuk meningkatkan kemampuan iptek yang berdampak kepada kemandirian serta mampu melahirkan para teknopreneur.

1.2. Peluang dan Keunggulan

Kondisi saat ini di Inkubator Bisnis Trilogitelah resmi dan legal sesuai dengan SK RektorNo:24/TRILOGI/Rektor/KPTS/XI/2013 dan memiliki sumber daya manusia dari berbagai Program Studi yang ada di Universitas Trilogi sesuai SK Rektor No.28-A/TRILOGI/Rektor/KPTS/VIII/2014. Dengan demikian Inkubator Bisnis Trilogidapat menjalankan tugas dan fungsi dalam melaksanakan inkubasi bisnis. Selain itu Inkubator Bisnis Trilogitelah terdaftar di Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI) dan di Kemeristekdikti, sehingga Inkubator Bisnis

Trilogidapat mengikuti program-program inkubasi yang diselenggarakan dari AIBI dan Kemenristekdikti.

Peluang saat ini yang telah dimiliki oleh Inkubator Bisnis Trilogiadalah kemitraan strategis dengan Workout.ID, Asosisasi Pedagang Besar Indonesia, Code Maargonda, PT. Badr Interactive, PT. Indonatura dan Xpert.ID. Manfaat yang diperoleh dari kemitraan tersebut adalah membantu para tenant sebagai untuk memperluas jejaring tenant dan membuka peluang pasar bagi para tenant.

Adapun peluang kemitraan dengan industri sangat terbuka dengan difasilitasi oleh pimpinan Universitas Trilogi yang dapat membantu menghubungkan dengan industri dan BUMN/BUMD. Kedepan INBISTRO juga akan membangun kemitraan dengan Litbang dan komunitas-komunitas. Untuk sumber pendanaan yang dimiliki oleh Inkubator Bisnis Trilogisaat ini bersumber dari Universitas Trilogi dan Yayasan Damandiri. Peluang kedepan, sumber pendanaan dapat diperoleh dari dana CSR Perusahaan Swasta, BUMN/BUMD dan Investor, tentunya hal ini membutuhkan dukungan dan support yang penuh dari pimpinan Universitas Trilogi.

DUMMY

BAB 2

PROFIL INKUBATOR BISNIS TRILOGI

2.1. Visi

Visi Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO) di susun oleh pengurus Inkubator Bisnis Trilogidan pimpinan Universitas Trilogi dengan mengacu kepada Visi Universitas Trilogi. Visi Inkubator Bisnis Trilogiadalah sebagai berikut.

> "Menciptakan perusahaan pemula yang inovatif, mandiri dan mampu memberi dampak pada terwujudnya keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia"

2.2. Misi

Misi Inkubator Bisnis Trilogidirumuskan untuk mencapai visi Inkubator Bisnis Trilogi, maka ditetapkan misi sebagai berikut:

a) Memfasilitasi pengembangan ide untuk produk inovatif yang mampu memberikan dampak, baik sosial maupun lingkungan.

b) Membangun kerjasama strategis dengan berbagai pihak yang dibutuhkan sehingga mampu menciptakan bisnis yang mandiri serta berkelanjutan.

c) Menumbuhkan semangat wirausaha melalui penciptaan iklim kewirausahaan yang kondusif di lingkungan Universitas Trilogi.

2.3. Tujuan

Tujuan Pusat Inkubasi Bisnis Trilogi disusun berdasarkan SK Rektor mengenai pembentukan Pusat Inkubasi Bisnis Trilogi No:24/TRILOGI/Rektor/KPTS/XI/2013 yaitu sebagai berikut :

a) Mengembangkan budaya wirausaha untuk mahasiswa, dosen dan alumni
b) Memfasilitasi hasil riset inovatif untuk pengembangan usaha
c) Mengembangkan jejaring untuk peningkatan keberhasilan usaha
d) Menghasilkan pendapatan dengan pengoptimalan sumberdaya
e) Mempersiapkan mahasiswa agar mampu memulai suatu peusahaan pemula

2.4. Struktur Organisasi

Inkubator Bisnis Trilogi dikelola oleh 7 orang dosen yang terdiri dari berbagai Program Studi. Struktur organisasi terdiri dari Direktur, Manajer, Sekretaris, Bendahara, Bagian Komersialisasi, Bagian Kerjasama dan Bagian Desain.

Tabel 2.1. Pengelola Inkubator Bisnis Trilogi

Posisi	Nama	Tugas dan Fungsi	Program Studi
Direktur	Lahandi Baskoro, M.Sn	Bertanggungjawab terhadap keberhasilan lembaga inkubator menjalankan fungsi inkubasi bisnisnya sesuai dengan visi dan misi.	Desain Komunikasi Visual
Manajer	Yaddarabullah, M.Kom	Mengatur kegiatan harian lembaga inkubator dan melakukan koordinasi dengan para tenant baik in-wall maupun out-wall.	Teknik Informatika
Sekretaris	Amelia Hidayah, MBA	Melakukan administrasi rutin yang dibutuhkan agar fungsi lembaga inkubator bisa berjalan dengan baik, termasuk pengarsipan, dan knowledge management.	Manajemen
Bendahara	Rizka Ramayanti, M.Si	Melakukan pengaturan aspek finansial yang dibutuhkan agar fungsi lembaga inkubator bisa berjalan dengan baik, termasuk penganggaran, pengaturan arus kas, dan pelaporan keuangan.	Akuntansi
Bagian Komersialisasi	Yocki Pramudya, MM	Menjalankan fungsi membantu produk tenant agar terlindungi HAKI dan aspek legal lainnya yang dibutuhkan serta membantu mereka masuk ke pasar.	Manajemen
Bagian Kerjasama	Noverdi Bross, Ph.D	Menjalankan fungsi kerjasama dengan pihak-pihak strategis untuk lembaga inkubator dan utamanya para tenant dalam bidang akses pasar dan akses permodalan.	Agribisnis

DUMMY

Bagian Desain	Bayyinah Nurul Haq, S.Sn., M.Pd	Menjalankan fungsi membantu penyempurnaan produk tenant dari aspek desain yang ibutuhkan termasuk tampilan visual, komposisi material dan ergonomi produk.	Desain Produk Industri

2.5. Target

Misi INBISTRO untuk membangun iklim berwirausaha sejalan dengan Visi dan Misi Universitas Trilogi yaitu menghasilkan lulusan yang berperan sebagai teknopreneur, yang mandiri sekaligus mampu berkolaborasi. Hal ini dicapai dengan adanya program mata kuliah teknopreneur yang menjadi mata kuliah wajib bagi semua program studi di Universitas Trilogi. Matakuliah Teknopreneur sebagai matakuliah yang dapat memberikan bekal bagi mahasiswa untuk terjun menjadi wirausahawan muda.

Untuk menghasilkan wirausahawan muda yang akan menjadi tenant bagi INBISTRO dibutuhkan program terpadu yang lebih tepat sasaran agar tercapai nya target untuk melahirkan tenant – tenant baru dari mahasiswa Trilogi. Adapun target INBISTRO untuk tahun pertama Program Penjaringan dan Pengembangan calon Tenant internal adalah sebagai berikut:

- Menjaring mahasiswa calon tenant yang memiliki proposal wirausaha berbasis IPTEKS.
- Mempersiapkan calon tenant untuk fokus dalam pengembangan wirausaha berbasis IPTEKS yang sesuai dengan ciri khas Universitas – Program studi yang ada di Universitas Trilogi.
- Memetakan fokus wirausaha yang bericirikan basis IPTEKS yang menjadi ciri khas Fokus keilmuan Universitas.
- Mempersiapkan sistem pendampingan tenaga ahli dari dosen Universitas untuk pengembangan bersifat teknis sehingga terjadi timbal balik anatara mahasiswa sebagai tenant dan pengembangan keilmuan/keahlian dosen.

Program Penjaringan Tenant Inbistro akan menghasilkan minimal lima wirausaha mandiri berbasis IPTEKS yang merupakan ciri khas

keilmuan yang di kembangkan di Universitas Trilogi. Wirausahwan yang siap berkontribusi di masyarakat (5 wirausaha/tahun). Program terintegrasi diharapkan 70% peserta siap terjun sebagai wirausahawan baru, atau siap mengikuti seleksi kandidat tenant INBISTRO di tahun berikutnya. Untuk calon tenant yang tidak lulus seleksi dapat mendaftar lagi di seleksi tahun depan. Hasil program penjaringan Tenant Inbistro akan dipublikasikan dalam luaran wajib dan tambahan.

Tabel 2.2. Target dan Luaran

No	Kegiatan/ Jenis Usaha	Sasaran	Target Minimal/ Tahun	Spesifikasi dan Luaran
1	Jumlah peserta program	20 Peserta per tahun	5 Berwirausaha	1. Mahasiswa semester 5 ke atas 2. Lulus matakuliah Teknopreneur 3. Wirausaha mandiri
2	Industri Kreatif	2 Unit usaha	1 Unit usaha	1. Profit margin min. 20% /tahun 2. Tenaga kerja minimal 3 orang 3. Usaha berbasis jasa kreatif dan pembuatan desain produk
3	Teknologi Informasi dan Komunikasi	2 Unit usaha	1 Unit usaha	1. Profit margin min. 20% /tahun 2. Tenaga kerja minimal 3 orang 3. Usaha berbasis IT (*Apps Development* dan Jaringan)
4	Olahan Pangan	1) 1 Unit usaha olahan jamu 2) 1 Unit usaha olahan tempe bacem 3) 1 Unit usaha olahan tepung pisang 4) 1 Unit usaha pengolang sarang burung walet	2 Unit usaha	1. Profit margin min. 25% /tahun 2. Tenaga kerja minimal 3 orang 3. Olahan produk menggunakan *vacum freze dring* 4. Lolos Uji Lab terakreditasi KAN 5. Usaha berbasis penjualan agen/ distributor
5	Industri Makanan, Minuman dan Kuliner	2 Unit usaha	1 Unit usaha	1. Profit margin min. 20% /tahun 2. Tenaga kerja minimal 3 orang 3. Usaha berbasis penjualan dengan booth, pembukaan stand di mall dan sistem *franchaise*

2.6. Potensi dan Nilai Ekonomi

Mayoritas mahasiswa mengisi sebagai tenant inwall. Potensi produk para mahasiswa sangat bagus dan setelah melalui riset pasar dan

DUMMY

analisa riset pasar dan *financial forecasting,* produk-produk para tenant memiliki nilai ekonomi yang layak untuk diwujudkan menjadi *startup company*. Berdasarkan jumlah tenant inwall sampai saat ini, 7 tenant sedang menjalankan bisnisnya, 6 tenant masih dalam pencarian akses pendanaan dan 7 sedang dalam proses riset and pengembangan produk. Produk tenant inwall yang saat ini sedang menjalankan bisnisnya adalah dari tenant Swallow, Jamu Kulo, API Kingdom, Mosa, Hajar, Dropshipedia dan Cecenet Creative.

Tabel 2.3. Potensi dan Nilai Ekonomi

No	Kegiatan Usaha	Potensi Nilai Ekonomis
I	Industri Kreatif	1. Yayasan Damandiri yang membina Universitas Trilogi memiliki Posdaya binaan sejumlah 30.000, disetiap Posdaya minimal memiliki 1 UKM yang membutuhkan jasa branding, endorsment produk. 2. 186 RPTRA, 5500 PAUD dan 3047 SD di wilayah DKI Jakarta yang membutuhkan media pembelajaran dalam bentuk *game board* dan animasi. 3. 200 jumlah *startup company* di DKI Jakarta membutuhkan branding, endorsment dan desain template produk.
1.	Pembuatan *Game Board*	
2.	Produk Interior	
3.	Jasa Branding & Endorsment	
4.	Animasi	
5.	Desain Template	
II	Teknologi Informasi dan Komunikasi	277.009 jumlah perusahaan swasta (sumber: data.go.id) memiliki potensi untuk dikembangkan aplikasi pengolahan data ERP (*enterprise resource planning*); web company profile; jasa installasi dan maintanance jaringan; dan pembuatan aplikasi mobile.
1.	Web Aplikasi ERP	
2.	Web CMS *Content Management System*	
3.	Jasa Instalasi Jaringan	
4.	Aplikasi Mobile	

DUMMY

III	Olahan Pangan	1. 2.948.768 jumlah kaum muda di wilayah DKI Jakarta (sumber: BPS tahun 2015) menginginkan produk olahan minuman yang praktis, *ready-to-drink* dan produk makanan yang mengikuti trend masa kini. 2. 2.108.460 jumlah wanita karir dan ibu rumah tangga di wilayah DKI (sumber: BPS tahun 2016) Jakarta menginginkan/membutuhkan produk untuk bumbu dapur yang sehat alami, tepung fermentasi yang cocok untuk olahan berbagai jenis kue. 3. Meningkatnya para pelaku wirausaha untuk bergabung ke dalam sistem waralaba.
1.	Olahan produk jamu a. Jamu *ready-to-drink* b. Jamu Iceblend c. Jamu serbuk	
2.	Olahan produk tempe a. Tempe siap saji	
3.	Olahan produk pisang a. Tepung Pisang b. Masker Berbahan Pisang	
4.	Olahan produk bumbu dapur a. Bumbu dapur bahan alami	
5.	Olahan sarang burung walet (Swallow)	
IV	Industri Makanan, Minuman dan Kuliner	
1.	Penjualan roti bervariasi a. Roti bakar sosial media b. Roti Ketogenic	
2.	Penjualan minuman *ready-to-drink* dan serbuk	
3.	Bisnis Waralaba a. Waralaba roti bakar b. Waralaba roti ketogenic	

2.7. Iptek Tenant

Dalam pengelolaan kewirausahaan di Universitas Trilogi maka Inkubator Bisnis Trilogifokus kepada empat bidang yaitu: (1) Industri Pangan; (2) Teknologi Informasi dan Komunikasi; (3) Obat dan Kesehatan; (4) Industri Makanan, Minuman dan Kuliner.

DUMMY

Tabel 2.4. Keunggulan Ipteks Tenant

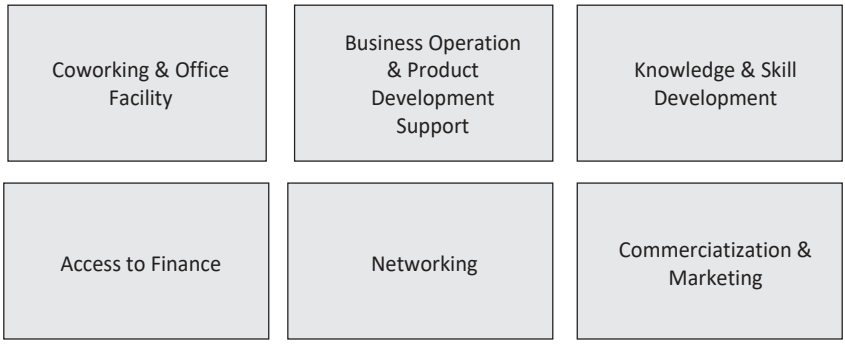
No	Jenis Usaha	Kesiapan Lembaga	Keunggulan Ipteks
1	Industri Kreatif	1. Ada Lab desain kreatif 2. Ada Lab komputer editing dan animasi 3. Ada studio fotografi 4. Ada kerjasama dengan UKM 5. Ada mentoring pembuatan produk kreatif 6. Ada kerjasama dengan asosiasi desain indonesia	1. Mempercepat pengenalan produk-produk UKM di media fisik dan media online. 2. Menambahkan nilai dari produk-produk UKM 3. Menjadi bahan konten iklan di media fisik dan daring. 4. Diusulkan HAKI (Paten, Hak Cipta, Merek Dagang)
2	Teknologi Informasi dan Komunikasi	1. Ada Lab eksperimen 2. Ada Lab rekayasa perangkat lunak 3. Ada Lab jaringan komputer 4. Ada mentoring pengembangan produk IT dan digital	1. Mempermudah mengolah data perusahaan 2. Meningkatkan nilai kinerja perusahaan 3. Diusulkan HAKI (Paten, Hak Cipta, Merek Dagang)
3	Olahan Pangan	1. Ada Lab mikrobiologi 2. Ada Lab kimia 3. Ada Lab pengolahan pangan 4. Ada peralatan produksi: oven, blender, mesin sealer 5. Ada lahan pertanian seluas 500 m^2 6. Ada lahan riset dan uji coba produk hidroponik 7. Ada kerjasama dengan suplier bibit 8. Ada kerjasama pengujian produk pangan dengan Lab terakreditasi KAN di IPB dan Univ Pancasila 9. Ada kerjasama dengan Pusat Jajanan Pancoran sebagai tempat promosi produk industri makanan, minuman dan kuliner 1.	1. Menjamin nutrisi pangan 2. Menjaga produk pangan bersumber dari bahan baku alami 3. Menjamin kualitas produksi pangan sesuai standar *food-safety* 4. Menjamin kualitas kemasan produk yang higienis 5. Membuka peluang yang besar untuk pelaku wirausaha untuk memulai usaha dengan bergabung ke waralaba. 6. Diusulkan HAKI (Paten, Hak Cipta, Merek Dagang)
4	Industri Makanan, Minuman dan Kuliner		

DRAFT

BAB 3

LAYANAN DAN FASILITAS

3.1. Pelayanan Inkubasi



Inkubator Bisnis Trilogimemberikan fasilitas kepada para tenant untuk operasional dan peningkatan bisnisnya antara lain:

1. *Coworking & Office Facility:* Menyediakan ruang kerja dan fasilitas kantor untuk tenant mengembangkan produk tenant.
2. *Business & Product Development:* Membantu tenant dalam menyempurnakan model bisnis dan inovasi produk tenant.
3. *Knowledge & Skill Development:* Membuka wawasan dan meningkatkan kapabilitas tenant dalam bisnis dan teknis.
4. *Financing Access:* Membantu tenant mendapatkan akses permodalan ke investor, dana hibah Kementrian, swasta dan CSR BUMN.

5. *Business Networking:* Membantu tenant untuk mendapatkan partner, supplier, mentor, advisor dan pihak-pihak lain yang bisa mempercepat pertumbuhan bisnis tenant.
6. *Commercialization & Marketing:* Membantu tenant dalam komersialisasi inovasi, perancangan brand dan strategi pemasaran.

3.2. Sumberdaya dan Fasilitas

Ruang tenant digunakan oleh tenant dalam memproduksi dan berkoordinasi dengan timnya. Ruang tenant digunakan juga sebagai tempat/area kerja. Ruang rapat tenant digunakan untuk temu bisnis dengan calon klien tenant.

Tabel 3.1. Ketersediaan Ruangan dan Lab

No	Fasilitas	Ukuran	Keterangan
1	Ruang Pengelola Inkubator	Luas: 50 m2	1. Fasilitas kantor 2. Ruang rapat 3. Tempat konsultasi
2	Ruang Usaha Tenant	Luas: 35 m2	1. Ruang kantor 2. Tempat produksi 3. Ruang rapat
3	Lab Kimia, Mikrobiologi dan Biokimia	Luas: 20 m2	1. Timbangan analitik, alat analisa glass, buret, desikator. 2. Isolasi Mikroba 3. Alat uji total mikroba, total kapang khamir, uji penduga ecoli 4. Mesin laminar air flow, Mesin Sealer, Blender 5. Laboran 6. Asisten lab 7. Tempat praktek (maks 15 orang) 8. Tempat pembuangan limbah
6	Lab Rekayasa Perangkat Lunak	Luas: 50 m2	1. Komputer untuk rekayasa perangkat lunak (40 unit) 2. Perangkat lunak pendukung (Web Server, Share Folder, Editor Web Apps, Editor Desktop App dan Mobile App 3. Jaringan internet

DUMMY

7	Lab Desain	Luas: 40 m2	1. Komputer Mac (11 Unit) 2. Aplikasi desain. 3. Jaringan internet
8	Ruang Gambar	Luas: 70 m2	1. Tempat praktek menggambar (maks 20 orang) 2. Alat-alat gambar dan meja gambar
9	Lab Eksperimen	Luas: 20 m2	1. Tempat perakitan alat-alat elektronik 2. Tempat pengujian alat dan jaringan internet
10	Lahan Berkebun dan Berternak	Luas: 500 m2	1. Tempat untuk berkebun tanaman holtikultura dan budidaya lele. 2. Tempat untuk Net House (tanaman dengan sistem hidroponik).
11	Atrium	Luas: 600 m2	Tempat untuk pameran produk teknopreneur
12	Auditorium	Luas: 200 m2	Tempat untuk seminar dan workshop teknopreneur

Gambar 3.1. Ruang Tenant

Gambar 3.2. Ruang Rapat Tenant

Gambar 3.3. Ruang Inkubator

Gambar 3.4.
Lahan Penanaman dan Peternakan

Gambar 3.5. Lab Kimia

Gambar 3.6. Lab Mikrobiologi

Gambar 3.7. Lab Komputer

3.3. Sumberdaya Fasilitas Pendukung

Sumber pendukung lainnya adalah koneksi internet berbasis jaringan LAN dan Wireless; koneksi telepon, penggunaan email dengan brand Trilogi dan kartu anggota tenant dengan co-branding Bank Mandiri.

3.4. Sumberdaya Akses Pasar

Untuk kemudahan akses ke pasar, relasi bisnis dan teknologi maka kami telah membangun kemitraan strategis dengan lembaga pemerintah, swasta, BUMN dan asosiasi. Lembaga pemerintah adalah sebagai mitra yang selalu memberikan bimbingan dan arahan serta pemberi bantuan dana hibah. Berikut adalah jejaring yang dibangun oleh INBISTRO untuk membantu mempermudah akses ke pasar.

1. Pemerintah

   Kementrian Ristekdikti, Kementrian Koperasi dan UMKM dan Jakarta Smart City.

2. Swasta

   Yayasan Damandiri, Inapen Indonesia, Inotek, Workout, IBM Indonesia, Tech in Asia, PT. Indonesia Comnet Plus, PT. Portege CLD Teknologi, PT. Indonesia Comnet Plus (Icon+), Dampu Design, UKM Market, Buka Lapak, AfraKids Clothing.

3. Organisasi dan Komunitas

   Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia, Asosiasi Pedagang Besar Indonesia, Asosiasi Pengusaha Protein Hewani Indonesia, Forum Internet of Things Indonesia, The Local Enablers dan Komunitas Depok Kreatif.

4. Media

   Wanita Indonesia, Tech in Asia, Jawa Pos dan Teknojurnal.

DUMMY

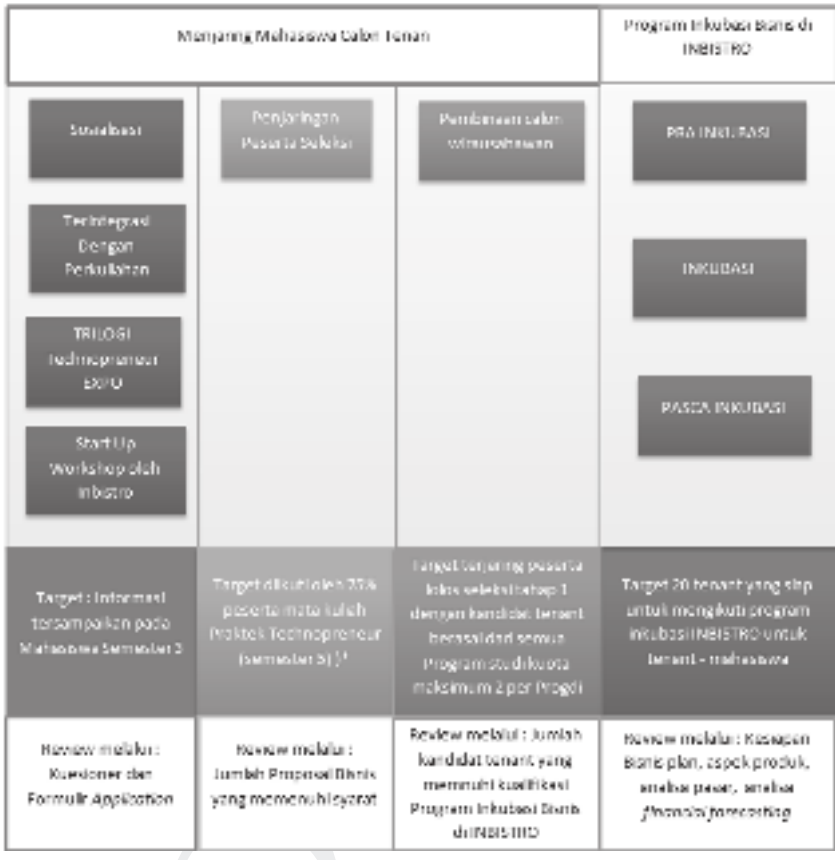
BAB 4

METODE INKUBASI

Metode pelaksanaan program pengembangan kewirausahaan oleh Pusat Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO) didasari oleh Peraturan Mentri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor:11/Per/M.KUM/XII/2013 tentang Norma, Standar, Prosedur dan Kriteria Penyelenggaraan Inkubator pada Pasal 14 yaitu: (1) Pra Inkubasi, (2) Inkubasi dan (3) Pasca Inkubasi, yang kemudian dikolaborasikan dengan sistem perkuliahan di Universitas Trilogi.

Program Pengembangan Inkubasi Bisnis terintegrasi dan berkaitan dengan matakuliah Teknopreneur. Setiap mahasiswa yang mengikuti matakuliah Teknopreneur diwajibkan membuat tim yang terdiri dari 4 orang dan menyusun proposal bisnis plan. Pada saat UAS setiap tim tersebut mempresentasikan proposal bisnis plan dan disediakan 1 hari untuk mendemokan karya/produk dalam acara Technopreneur Expo. Setelah lulus matakuliah Teknopreneur, semua tim tersebut berhak untuk mengikuti proses rekruitmen menjadi tenant inwall yang akan diinkubasi oleh INBISTRO. Syarat untuk mengikuti proses rekruitmen melalui pengajuan proposal yang merupakan bagian dari tugas mata kuliah. Diharapkan 100% mahasiswa peserta mata kuliah Teknopreneur mengikutinya, dan akan dipilih 75 % untuk diseleksi dari segi kelayakan bisnis dan kesesuain dengan ciri khas keilmuan yang menjasi fokus Universiats Trilogi. Adapun tahapan proses inkubasi sebagai berikut.

1. Sosialisasi Program Inkubasi
2. Rekruitment Tenant
3. Pola Inkubasi (Pra Inkubasi, Inkubasi dan Pasca Inkubasi)
4. Monitoring dan Evaluasi



4.1. Pola Rekruitment

Pola rekruitment tenant inwall dilakukan setelah masa perkuliahan untuk matakuliah Teknopreneur selesai. Para mahasiswa yang mengambil matakuliah Teknopreneur diwajibkan membuat proposal bisnis plan sebagai syarat penilian UAS. Proposal bisnis plan yang dihasilkan setelah selesai matakuliah Teknopreneur adalah sejumlah minimal 30 proposal, dimana 1 proposal terdiri dari 4 Mahasiswa.

Selanjutnya proposal bisnis plan tersebut akan di seleksi tim yang dibentuk oleh Pusat Inkubator Bisnis Trilogi. Hasil seleksi tersebut akan mendapatkan sejumlah 20 proposal terdiri dari 80 peserta untuk diinkubasi.

4.2. Pola Inkubasi

Pola inkubasi terdiri dari tiga fase : Pra Inkubasi – Inkubasi – Pasca Inkubasi. Kegiatan dari ketiga fase tersebut adalah sebagai berikut.

- **Pra Inkubasi**: 20 tenant yang sudah lolos seleksi akan mendapatkan pendampingan dan pelatihan pengembangan bisnis dalam bentuk: (1) Kunjungan ke Industri, (2) Pelatihan Penyusunan Bussiness Plan, (3) Pelatihan Financial Forecast, (4) Pelatihan Pemasaran, (5) Pengenalan Standarisasi Produk, Hukum dan Legalitas Usaha. INBISTRO bertindak sebagai penyelenggara acara/pelatihan dan menyediakan narasumber. Kegiatan Pra Inkubasi membutuhkan waktu 2 minggu, dimulai dari minggu awal bulan Februari.
- **Inkubasi**: Fase Inkubasi dilakukan setelah tenant yang sudah mendapatkan pelatihan mengenai membangun usaha dan mendapatkan sertifikat pelatihan. Pada fase inkubasi lebih mengarah dan menitikberatkan pada (1) Proses Pengembangan Produk (R&D), (2) Uji Kelayakan Produk, (3) Simulasi Pemasaran Produk, (4) Simulasi Produksi/Prototipe. INBISTRO akan mempersiapkan pendampingan dari tenaga ahli yang berhubungan dengan produk dan bisnis yang akan dikembangkan oleh tenant. Setiap tenant akan didampingi oleh satu pendamping yaitu dari dosen Universitas Trilogi. Disamping itu, para tenant mendapatkan akses untuk melakukan *benchmark* kepada mitra dari INBISTRO untuk melakukan audiensi dan asistensi dalam rangka finalisasi pengembangan produk. Kegiatan Pra Inkubasi membutuhkan waktu 4 bulan dimulai dari bulan Maret sampai Juni.
- **Pasca Inkubasi**: Selesai masa inkubasi para tenant akan melakukan peluncuran produk dan uji coba bisnisnya. INBISTRO akan bertindak sebagai fasilitator bagi para tenant. Peluncuran produk dan penjualan dimulai dari bulan Juli sampai Agustus. Selanjutnya dalam fase pasca inkubasi akan diadakan Sidang dan Yudisium dilaksanakan pada bulan

September. INBISTRO akan mengadakan evaluasi kegiatan inkubasi lalu dilanjutkan dengan sidang dan yudisium. Pada bulan Oktober akan diumumkan tenant yang layak untuk melanjutkan bisnis nya dengan target minimal 5 tenant dan akan diajukan untuk akses pendanaan ke program PKM-K, KBMI, CPPBT, PPBT/PT dan IBT dari Kemenristekdikti, program LPKP Kemenpora serta akses permodalan ke BUMN, *Angel Investor* dan *Venture Capital*. Untuk tenant yang dinyatakan belum layak akan diberikan kesempatan untuk mengikuti kembali proses inkubasi dari awal.

DUMMY

BAB 5

INOVASI TENANT TAHUN 2016 – 2017

Mulai dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2017 Inkubator Bisnis Trilogi telah membina sebanyak 20 tenant inwall yang merupakan produk inovasi dari mahasiswa Universitas Trilogi, 2 tenant outwall dan 5 tenant co-inkubasi dengan Incubie IPB. Berikut adalah ringkasang mengenai produk-produk mahasiswa yang telah dibina.

5.1. Tirton (*Smart Digital Water Meter*)

- Ringkasan Eksekutif

TirtON adalah peralatan pencatat volume air digital (smart digital water meter) yang mampu membantu efisiensi secara signifikan bagi Badan Pengelola Air Minum baik dari sisi biaya, tenaga manusia dan efisiensi peralatan.TirtON bisa digunakan oleh Badan Pengelola Air Minum (BPAM) baik PDAM maupun non PDAM untuk pencatatan penggunaan volume air secara otomatis. Data volume air yang digunakan secara real time dikirim ke cloud server maupun data center milik Badan Pengelola Air Minum (BPAM) baik PDAM maupun non PDAM dengan menggunakan teknologi GSM 4G M2M Remote Terminal Unit dan bisa diakses oleh smartphone pelanggan dengan mobile apps yang user friendly dan easy to use, sehingga Badan Pengelola Air Minum (BPAM) baik PDAM maupun non PDAM tidak perlu lagi tenaga pencatat meter air bulanan dan pelanggan bisa mengetahui volume air yang telah digunakan kapanpun dan dimanapun secara real time.

- Produk

- Model Bisnis

- Struktur Tim

  CEO : Regita Christy Purbasari (Progdi Sistem Informasi)

  CTO : Husen Abdul Qodir Yahya (Progdi Sistem Informasi)

  CMO : Yogi Permadani (Progdi Agribisnis)
- Pendamping : Yaddarabullah, M.Kom
- Capaian

  Meraih Juara 1 Lomba Go Green ICT 2017 – Universitas Pakuan

5.2. Sinarin

- Ringkasan Eksekutif

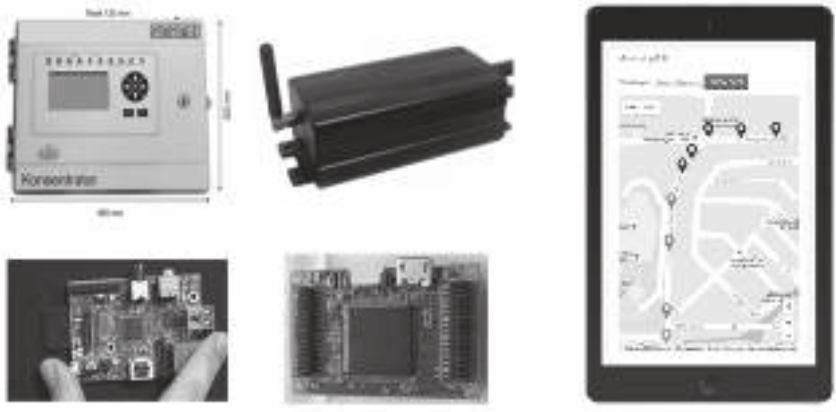
  SiNarIN adalah sistem penerangan jalan umum berbasis Internet of Things yang bisa melakukan efisiensi penggunaan listrik dari lampu penerangan jalan umum di suatu wilayah. Sistem Penerangan Jalan Umum (PJU) Pintar (SiNarIN) terdiri dari perangkat keras (Hardware) dan perangkat lunak (software). Perangkat keras (hardware) terdiri dari mikrokontroler raspberry pi dan Arduino, relay, berbagai macam sensor, modul Zigbee, perangkat wireless transmisi data berupa GSM 4G M2M Remote Terminal unit. Perangkat lunak (software) terdiri dari aplikasi berbasis web dan aplikasi mobile multiplatform (Android, iOS dan Windows phone) , content security digital dan cloud concept digital dengan biaya relatif murah.

  Sistem Penerangan Jalan Umum (PJU) Pintar (SiNarIN) memberikan kendali penuh terhadap lampu-lampu jalan mulai dari monitoring kondisi lampu jalan secara real time hingga mengendalikan pemakaian dayanya. Sistem akan memberikan notifikasi secara otomatis kepada petugas lapangan melalui mobile apps yang terinstal di smartphone petugas saat terjadi kerusakan pada lampu jalan. Hal ini akan mengurangi waktu dan biaya dibandingkan skema saat ini yaitu mewajibkan petugas lapangan keliling melihat kondisi lampu setiap harinya ataupun menunggu laporan warga. Saat kondisi jalan sepi dan jumlah kendaraan yang melintas berkurang, sistem mampu meredupkan tingkat cahaya lampu sehingga pemakaian daya listrik akan berkurang

DRAFT

- Produk

- Model Bisnis



- Struktur Tim

  CEO : Ari Setiaji (Progdi Sistem Informasi)

  CTO : Ilham Abdurrahman (Progdi Sistem Informasi)

  CMO : Nicko Farhan Dewangga (Progdi Agribisnis)

- Pendamping : Rudi Setiawan, M.Cs

- Capaian

  Juara 2 IBM Linux Challenge 2016

5.3. Beelot

- Ringkasan Eksekutif

BEELOT adalah aplikasi yang berfungsi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat mendapatkan akses pembiayaan dalam waktu cepat. Dengan adanya layanan ini, diharapkan masyarakat bisa selangkah lebih maju dalam mendapatkan akses pinjaman yang lebih efisien, apalagi para pengguna perangkat mobile internet meningkat setiap tahunnya.

System BEELOT terdiri dari perangkat lunak (*software*) yang berbasis web dan mobile multiplatform (Android, iOS dan Windows phone) yang *user friendly* dan *easy to use*. Adanya aplikasi ini terdapat beberapa macam kemudahan yang dapat dirasakan masyarakat terutama dalam proses peminjaman uang dengan cara:

√ Mengunduh aplikasi yang memberikan layanan peminjaman uang yang ada di beberapa store online yang dapat di temukan dengan mudah.

√ Menginstal aplikasi tersebut di smartphone atau tablet yang di miliki.

√ Adanya permintaan data pribadi dan nomer rekening, cara ini sama seperti ketika masyarakat mengajukan peminjaman ke bank lewat website.

√ Pinjaman sudah dapt dilakukan setelah pihak pemilik aplikasi memutuskan akan memberikan pinjaman sebesar yang anda minta atau tidak.

Manfaat yang lain adalah aman, hal tersebut dikarenakan aplikasi tersebut sudah dilengkapi dengan jaringan keamanan tersendiri. Sebagai debitor anda berkewajiban membayar atau melunasi pinjaman yang anda lakukan. Pengembalian dapat dilakukan dengan menggunakan kode tertentu dan beradasarkan kode tersebut, anda akan mendapatkan penjelasan lebih lanjut mengenai jumlah uang yang akan di transfer sebagaai pelunasan. Masyarakat tidak perlu menghawatirkan darimana asal uang yang dipinjamkan, karena penyedia jasa ini telah terhubung

DUMMY

dengan lembaga keuangan. Melalui penyedia layanan ini jangkauan pasar lebih luas, meminimalkan resiko penipuan, promo lebih luas lewat aplikasi seluler, dan juga ada database peminjam.

- Produk

Gambar 1: Tampilan Awal

Gambar 2: Register User Page 01

Gambar 3: Register User Page 02

DUM

Gambar 4 : Sign In

Gambar 5: Pengajuan Pinjaman

Gambar 6: Info Pengajuan

Gambar 7: Menu

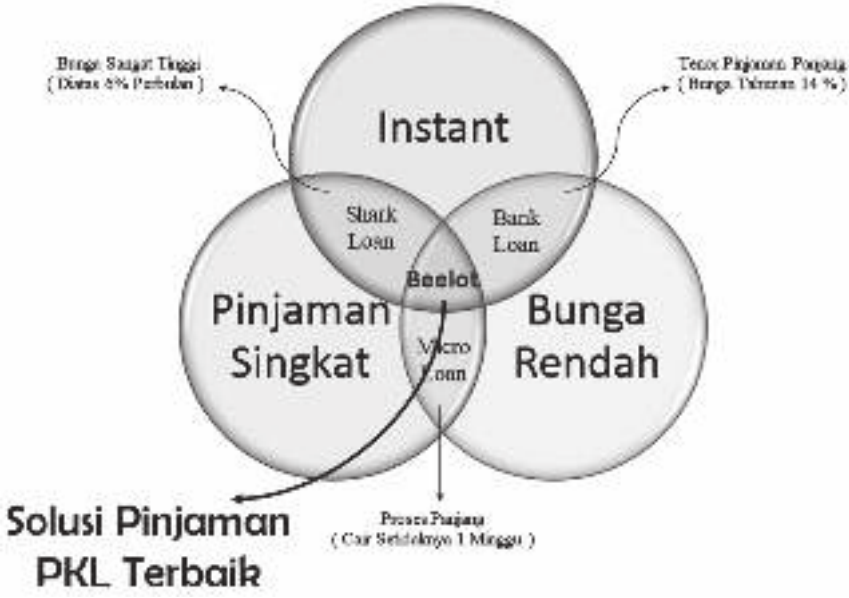
Gambar 8: Pengajuan Pencairan Dana

Gambar 9: Info Pencairan

Gambar 10: Info Cicilan

Gambar 11: Pengaturan Akun

- Model Bisnis



- Struktur Tim

  CEO : Hentin Selfaoni (Progdi Akuntansi)

  CTO : Depi Yulyanti (Progdi Sistem Informasi)

  Staff : Ulfa Nur Fitri (Progdi Manajemen)

  Anita Nurmala Zulalina Pane (Progdi Manajemen)

  Siti Rugayyah (Progdi Sistem Informasi)

  Rodliatum Mardliyah AlHadi (Progdi Sistem Informasi)

  Citra Aryani (Progdi Manajemen)

  Novita Setyaningsih (Progdi Manajemen)
- Pendamping: Fanny Suzuda, S.E., M.M
- Capaian

  Mengikuti Seleksi Program CPPBT Kemenristekdikti Tahun 2017

  Finalis Program BRI Digital Challenge 2016

5.4. Versys

- Ringkasan Eksekutif

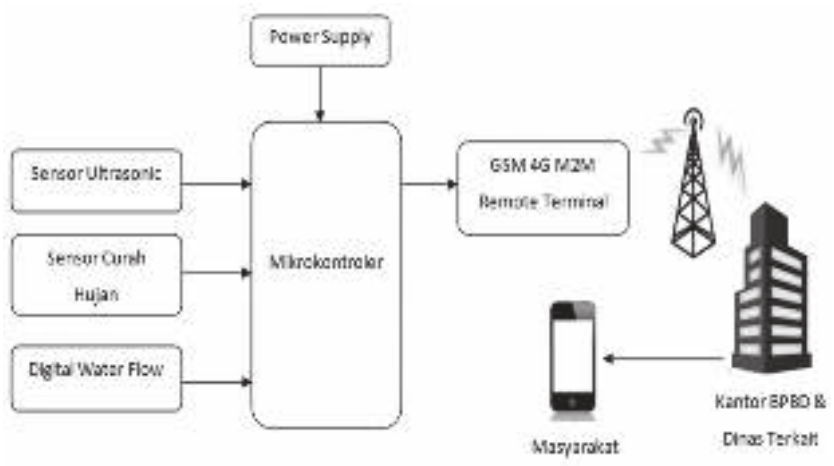
Badan Penanggulangan Bencana Daerah (BPBD) melansir data jumlah korban tewas akibat banjir dan longsor setiap tahunnya. Total korban tewas selama 2003-2013 sekitar 5.650 jiwa. Pada tahun 2003, bencana banjir dan longsor terjadi sebanyak 266 kejadian dan tahun 2013 sebanyak 822 kejadian. Dalam 11 tahun terakhir,banjir dan longsor terbanyak terjadi pada 2010, yaitu 1.433 kejadian. Total bencana banjir dan longsor selama 2003-2013 ada 6.288 kejadian atau 572 kejadian per tahun. Setiap tahun, sebanyak 1,5 juta jiwa mengungsi akibat banjir dan longsor.penyebab banjir dibedakan menjadi faktor alam dan antropogenik atau kesalahan manusia. Faktor antropogenik lebih dominan dibandingkan faktor alam. Pola hujan memang tiap tahun semakin tinggi intensitasnya. Namun, penyebab utama banjir dan longsor adalah bertambahnya penduduk, urbanisasi, konversi lahan, tata ruang, minimnya konservasi tanah dan air, serta rendahnya kesadaran membuang sampah di sungai.

Banjir tahunan yang sering terjadi merupakan PR besar bagi pemerintah baik pemkot maupun pemprov DKI Jakarta. Salah satu sungai yang turut andil dalam terjadinya bencana tersebut yaitu sungai ciliwung yang mengalir dari bendungan katulampa bogor, depok hingga manggarai. Di Jakarta sungai ciliwung mempunyai panjang 120 km dengan daerah aliran sungai seluas 387 km persegi. Kurangnya data-data akurat yang diperoleh tentang ketinggian, debit dan kejernihan air menyebabkan keterlambatan pemberitahuan peringatan dan pengevakuasian bencana banjir oleh pemerintah kota maupun daerah. Dalam rangka turut berpartisipasi mengembangkan smart city, maka VERSYS mengembangkan sistem yang bernama Smart River System yang berbasis IoT (Internet of Thing) untuk mewujudkan smart city melalui piranti cerdas. Smart River System adalah sebuah sistem yang dapat menampilkan kondisi ketinggian, debit, dan kejernihan air.

Smart River System diharapkan bisa digunakan oleh Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) untuk membantu memonitoring titik-titik sungai yang berpotensi banjir secara real time yang dimana nanti semua data tersebut akan dikirim ke cloud server maupun data center milik Badan Penanggulangan Bencana Daerah (BPBD), dan semua data yang ada akan ditampilkan pada dashboard yang terdapat pada BPBD, sehingga BPBD dapat mengetahui potensi banjir yang akan terjadi dan dapat di informasikan secara langsung kepada pemerintah kota, pemerintah daerah maupun warga sekitar. Dengan menggunakan Smart River System tidak perlu lagi tenaga pencatat ketinggian air di titik-titik aliran sungai dan petugas hanya perlu memonitor di masing-masing pos karena data yang ditampilkan nanti merupakan data real time.

DUMMY

- Produk


Power Supply
Sensor Ultrasonic
Sensor Curah Hujan
Digital Water Flow
Mikrokontroler
GSM 4G M2M Remote Terminal
Kantor BPBD & Dinas Terkait
Masyarakat

Smart River
Monitoring System

- Struktur Tim

  CEO: Selma Ana Asriani (Progdi Akuntansi)

  CTO: Doni Kurniawan (Progdi Teknik Informatika)

  Staff: Aprilia Hasrul Sani (Progdi Akuntansi)

  Neza Arnelia (Progdi Akuntansi)

  Siti Bariroh (Progdi Sistem Informasi)

  Nurul Isha Aprilia Gusti Putri (Progdi Sistem Informasi)

  Vita Restu Tania (Progdi Sistem Informasi)
- Pendamping: Ketut Bayu Yogha Bintoro, S.Kom, M.Cs
- Capaian

  Mengikuti Seleksi Program CPPBT Kemenristekdikti Tahun 2017

  Best Startup Expo Universitas Trilogi Tahun 2016

5.5. Bisbus

- Ringkasan Eksekutif

Bisbus.com adalah sebuah website search engine yang memberikan informasi tentang bus pariwisata maupun bus antar kota antar provinsi. Didalam website terdapat pencarian asal kota dan tujuan kota untuk

mencari keberadaan bus. Website Bisbus menampilkan informasi nama bus, asal kota, tujuan kota, jadwal keberangkatan dan harga tarif bus tersebut. Website Bisbus responsive yang berarti dapat diakses melalui komputer, laptop, maupun di smartphone.

Data yang ditampikan website Bisbus sangat akurat, karena informasi yang diperoleh bus pariwisata dan bus antar kota antar provinsi (AKAP) berasal dari agen perjalanan dari setiap PO Bus, dan juga informasi diperoleh dari survei agen yang ada di terminal bus. BisBus juga memberikan informasi yang terus di perbarui guna melayani masyarakat yang ingin antusias menggunakan jasa transportasi bus. Bisbus.com memberikan fungsi penuh dalam pencarian data mengenai bus pariwisata dimana selama ini masih didapat kesulitan di dalam mencari informasi bus pariwisata secara detail dan mudah. Pencarin data bus pariwisata ini akan menghasilkan data yang lengkap dan akurat, sesuai dengan keadaan bus saat dilakukan proses pencarian. Sistem ini terintegrasi dengan data base lengkap menganai bus pariwisata. Saat user melakukan pencarian, sistem akan melakukan fungsinya dengan baik, sehingga hasil pencarian pun lengkap dan akurat. Dimana selama ini, para user yang membutuhkan bus pariwisata sebagai transportasi, baik untuk kegiatan organisasi, seperti LDKM, Training ke luar kota, Study Tour sekolah, dan banyak kegiatan lainnya. Namun, kendala yang didapat adalah, masih sulit untuk mendapatkan informasi bus pariwisata dengan lengkap dan mudah, mulai dari info harga, kapasitas, dan aspek lain yang dibutuhkan oleh user atas bus pariwisata tersebut. Dengan adanya BisBus akan sangat membantu dalam pencarian kebutuhan akan bus ini.

DUMMY

- Produk

Gambar 10: Cari Bus AKAP

Gambar 11: Tampil Bus AKAP

Gambar 12: Detail Bus AKAP

Gambar 13: Cari Bus Par

Gambar 14: Tampil Bus Par

Gambar 15: Detail Bus Par

- Struktur Tim

  CEO : Dhita Eka Permata Setiawan (Progdi Sistem Informasi)

  CTO : Muhamad Irvan Prasetyo (Progdi Sistem Informasi)

  Staff : Nasrifatul Aulia (Progdi Sistem Informasi)

  Fanny Damayanti (Progdi Akuntansi)

Andri Hermawan (Progdi Sistem Informasi)

Muhammad Fadhil Perdanasani (Progdi Sistem Informasi)

Regita Christy Purbasari (Progdi Sistem Informasi)

- Pendamping: Yocky Pramudya Ananda, S.E., M.M
- Capaian

Mengikuti Seleksi Program CPPBT Kemenristekdikti Tahun 2017

5.6. Kuliku

- Ringkasan Eksekutif

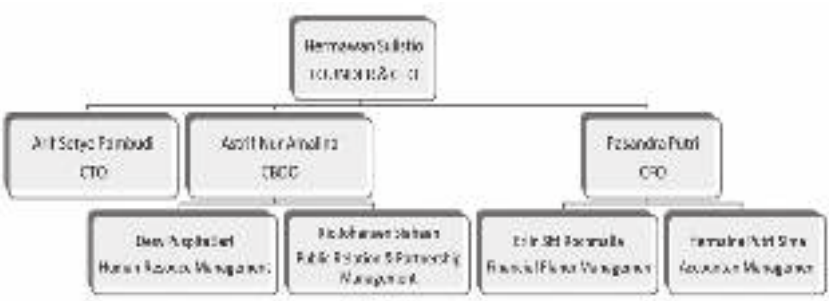
Kuliku.com adalah sebuah wadah yang menghimpun para pekerja konstruksi bangunan atau yang lebih kita sering kenal dengan kuli bangunan dan masyarakat Indonesia (konsumen) yang memerlukan jasa para kuli bangunan tersebut untuk membangun rumah dan memperbaiki rumah yang rusak (reparasi) menggunakan sebuah website dan aplikasi yang akan memudahkan keduanya dalam melakukan trasfer jasa dan keperluan secara efektif dan efisien.

Kuliku.com akan di gunakan oleh masyarakat indonesia untuk memesan jasa kuli bangunan dengan menggunakan web site dan aplikasi kuliku.com itu sendiri. cukup dengan log-in, memilih jenis jasa yang di butuhkan, dan menentukan lokasi maka jasa kuli bangunan yang id butuhkan masyakarat indonesoa khususnya di kota besar akan di dapatkan dengan mudah. Berdasarkan riset yang kami lakukan, padadasarnya masyarakat (khususnya jakarta) merasa kesulitan sekali dalam mencari kuli bangunan untuk sekadar melakukan reparasi rumah atau bahkan membangun rumah, di lain sisi kita pun menemukan bahwa para kuli-kuli bangunan itu merasa sulit menemukan masyarakat yang membutuhkan jasa mereka. Maka dari itu dapat kita lihat adanya sebuah kebutuhan akan kedua entitas itu (masyarakat – kuli bangunan). kuliku.com akan hadir sebagai solusi bagi permasalahan itu

- Produk

- Model Bisnis

- Struktur Tim



- Pendamping: Febrianti Yuli Satriyani, S.Pd.I, M.Pd
- Capaian

  Mengikuti Seleksi Program CPPBT Kemenristekdikti Tahun 2017

5.7. I-Ri

- Ringkasan Eksekutif

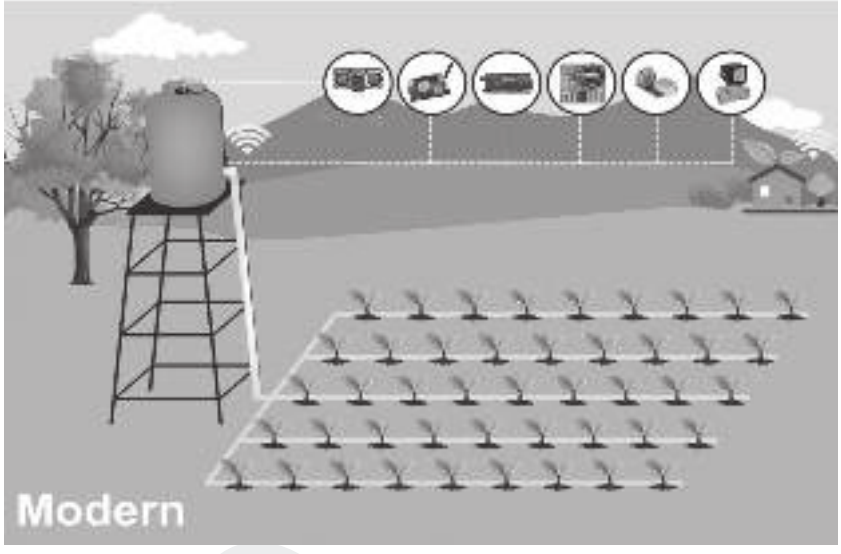
I-Ri adalah sistem perairan berbasi Internet of Things yang mampu melakukan efisiensi penggunaan debit air dan efisiensi tenaga kerja SDM di suatu wilayah. Sistem Irigasi Tetes Otomatis Tanaman Hortikultura Berbasis IoT (Dripsys) terdiri dari perangkat keras (Hardware) dan perangkat lunak (software). Perangkat keras (hardware) terdiri dari mikrokontroler dan Arduino, dioda, solenoid valve, modul Zigbee berbagai macam sensor, perangkat wireless transmisi data berupa GSM 4G M2M Remote Terminal unit. Perangkat lunak (software) terdiri dari aplikasi berbasis web dan aplikasi mobile multiplatform (Android, iOS dan Windows phone) , content security digital dan cloud concept digital dengan biaya relatif murah.

Sistem Irigasi Tetes Otomatis Tanaman Hortikultura Berbasis IoT (Dripsys) memberikan kendali penuh terhadap tanaman-tanaman mulai dari monitoring kondisi tanaman secara real time hingga mengendalikan penggunaan debit air. Sistem akan memberikan notifikasi secara otomatis kepada pengguna melalui mobile apps yang terinstal di smartphone pengguna saat volume air yang ada di penampungan sudah habis. Hal ini akan mengurangi waktu dan biaya dibandingkan skema

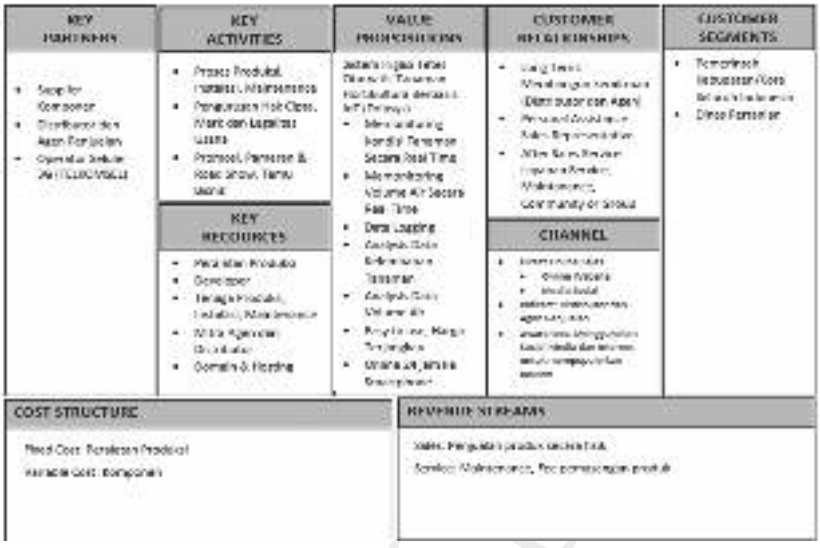
saat ini yaitu mewajibkan petani keliling melihat kondisi tanaman setiap harinya. Saat kondisi kelembaban tanah dari suatu tanaman kurang lembab, sistem mampu mengalirkan air secara otomatis sehingga pemakaian debit air akan berkurang.

Untuk potensi pasar, sampai dengan tahun 2016 Republik Indonesia terdiri dari 35 Pemerintah Propinsi, 416 Pemerintah Kabupaten dan 98 Pemerintah Kota. Jika dirata-ratakan masing-masing Kabupaten/Kota sebanyak 1200 titik pertanian/perkebunan maka diseluruh Indonesia terdapat 616.800 titik pertanian/perkebunan. Sebuah potensi pasar yang sangat luar biasa besarnya.

- Produk



- Model Bisnis



- Struktur Tim

  Ketua : Galih Suprayitno (Progdi Sistem Informasi)

  Anggota : Anjar Puspita Sari (Progdi Sistem Informasi)

  Arisetiaji (Progdi Sistem Informasi)

  Mauidatul Aziziyah (Progdi Akuntansi)

  Yuli Latifatun Ahsani (Progdi Akuntansi)

- Pendamping : Khoirina Farina, SE., MS.Ak
- Capaian

  Mengikuti Seleksi Program CPPBT Kemenristekdikti Tahun 2017

5.8. QPA

- Ringkasan Eksekutif

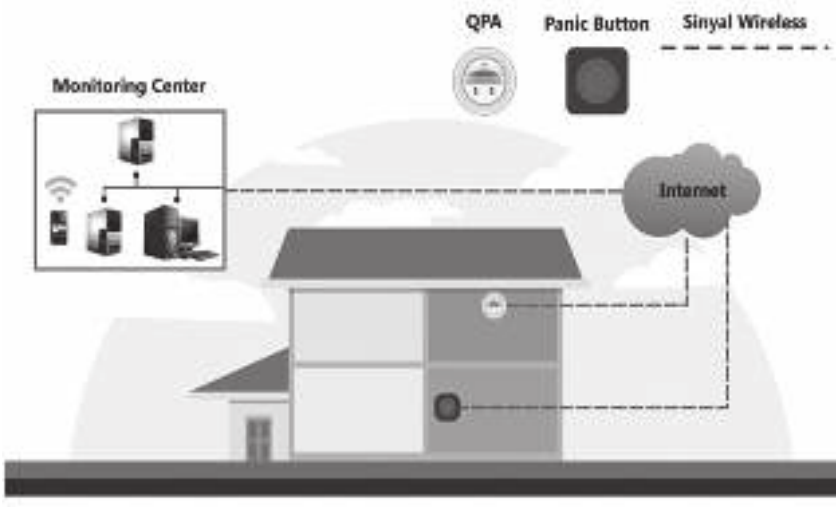
QPA adalah peralatan pendeteksi dan peringatan kebakaran yang mampu membantu masyarakat dalam penanganan kebakaran secara cepat. QPA bisa digunakan di masyarakat maupun perkantoran untuk mendeteksi kebakaran secara real time yang dikirim ke cloud server maupun data center milik Badan Nasional Penanggulangan Bencana

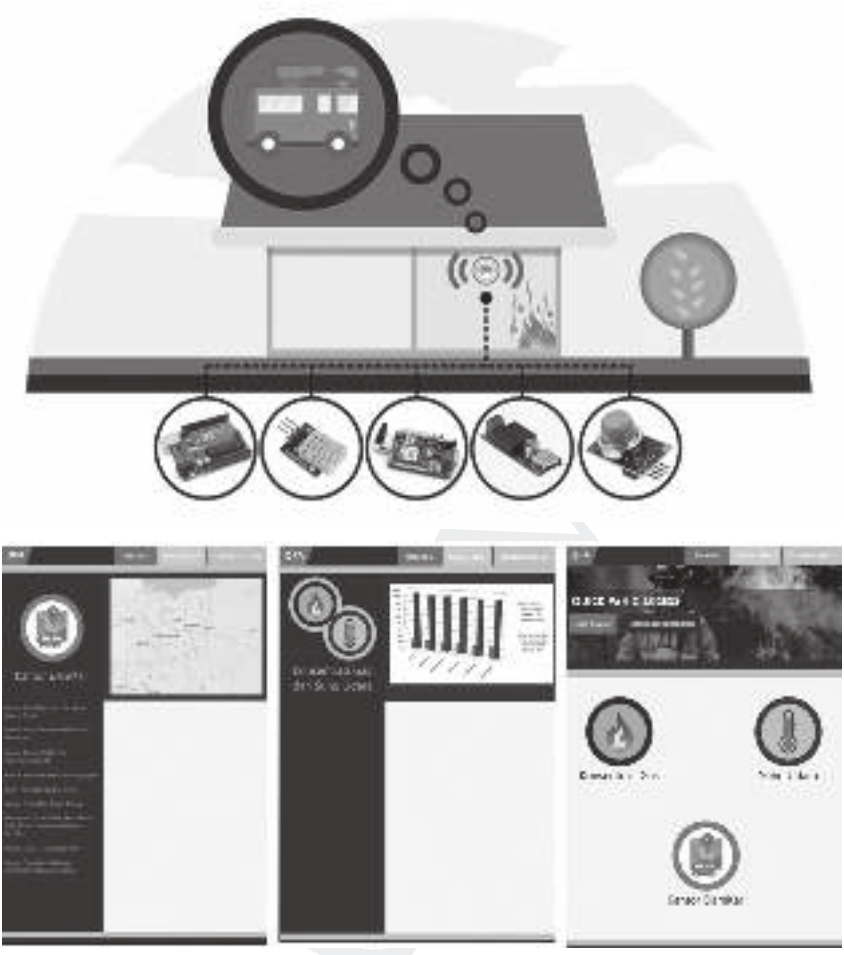
(BNPB) dengan menggunakan teknologi GSM 4G M2M Remote Terminal Unit dan bisa diakses oleh smartphone petugas pemadam kebakaran dan pelanggan dengan mobile apps yang user friendly dan easy to use, sehingga petugas pemadam kebakaran tidak perlu lagi menunggu laporan dari masyarakat jika terjadi kebakaran di suatu tempat secara otomatis kapanpun dan dimanapun.

Jumlah penduduk di Jakarta saat ini mencapai sekitar 9.988.495 jiwa dan jumlah rumah sekitar 1.997.699 rumah. Bila 50% dari total umlah penduduk menggunakan QPA maka terdapat potensi pasar sebesar 998.849 pelanggan. Jika Sistem pendeteksi dan penanganan kebakaran mengambil market share 20% dari total potensi pasar maka ada 199.769 pelanggan yang potensial menjadi captive market bagi produk ini.

QPA adalah produk dala negeri, baik hardware dan software dikembangkan oleh putra-putri terbaik anak negeri sehingga harganya bisa bersaing dengan produk import. Harga jual kepada kustomer Rp 2.500.000, termasuk biaya akses data GSM 4G selama setahun per rumah.Dengan model bisnis kemitraan strategis antara QPA sebagai produsen Sistem pendeteksi dan peringatan Kebakaran dengan BNPB maka biaya pemasangan bisa ditekan.

- Produk





- Model Bisnis
- Struktur Tim

Ketua Tim : Adam Julian F (Progdi Manajemen)

Anggota : Aditya Wibowo (Progdi Sistem Informasi)
Ilham Abdurrachman (Progdi Sistem Informasi)
Faiz Ihsan (Progdi Sistem Informasi)
Dian Agus Prakoso (Progdi Sistem Informasi)
Romiazis Sefta Octavian (Progdi Manajemen)
Dona Cesar Istichsan (Progdi Manajemen)

Ely Yulianti (Progdi Manajemen)

Amalia Astuti (Progdi Manajemen)

- Pendamping : Khoirina Farina, S.E., M.Ak
- Capaian

  Mengikuti Seleksi Program CPPBT Kemenristekdikti Tahun 2017

5.9. Cecenet Creative

- Ringkasan Eksekutif

Cecenet Creative merupakan usaha yang bergerak dibidang industry kreatif berupa penyediaan jasa branding dan Fotografi. Melalui Cecenet Creative, konsumen dapat mengembangkan dan memajukan usahanya sehingga dapat bersaing secara global.Tidak hanya bertujuan secara komersil, namun jauh lebih luas daripada itu Cecenet Creative berharap dapat menjadi bagian dari kemajuan UMKM di Indonesia hingga dapat bersaing didunia global dengan brandingnya yang mumpuni.

Cecenet Creative didirikan oleh 4 orang mahasiswa yang kedepannya diharapkan dapat memiliki legalitas berupa Perseroan Terbatas (PT). Fokus usaha ini adalah berbentuk B2B (Business To Business). Dimana yang menjadi target pasar utamanya adalah UMKM di Indonesia. Jumlah UMKM di Indonesia yang kian bertambah setiap tahunnya menjadi peluang utama bisnis ini untuk memberikan jasa brandingnya.

- Produk

Daftar produk/jasa yang diberikan oleh Cecenet Creative adalah sebagai berikut:

√ Services

Klien adalah asset yang paling berharga. Cecenet creative memberikan pelayanan yang terbaik sehingga mampu menciptakan loyalitas klien terhadap perusahaan.

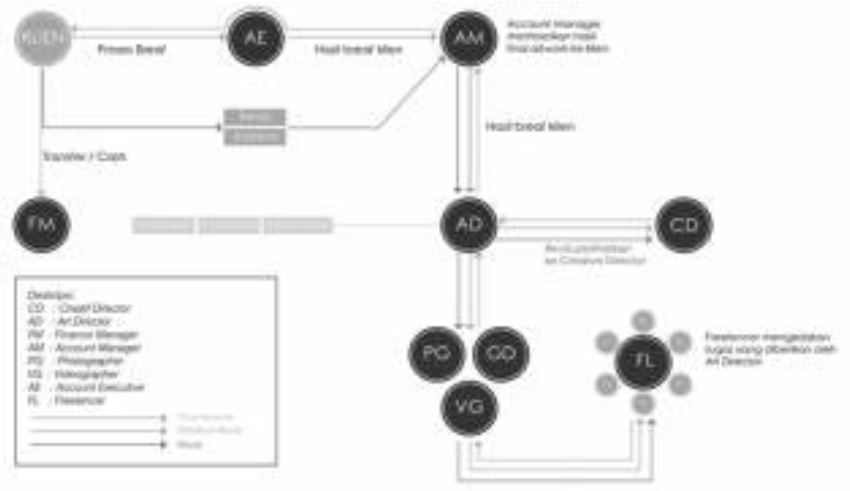
√ Creative & Inovative

Dalam menggarap project klien, cecenet creative memiliki proses kreatif yang mempu menghasilkan inovasi yang terbaik.

DUMMY

√ Quality

Cecenet creative memiliki tim yang telah berpengalaman dalam bidangnya yang mampu menghasilkan karya yang berkualitas yang dibutuhkan klien.



- Model Bisnis

Konsep bisnis yang akan dijalankan oleh Cecemet Creative yaitu dimn klien terlebih dahulu akan menyampaikan kebutuhan terkait branding yang ingin direalisasikan. Kemudian, tim creative Cecenet akan memberikan *brief* terkait apa yang dibutuhkan klien sehingga klien dapat diajak bekerjasama untuk ikut serta dalam menciptakan brand yang sesuai dengan bisnisnya. Setelah branding tercipta, maka tim Cecenet Creative kan melakukan edukasi terhadap klien bagaimana memperlakukan brand yang telah tercipta guna meningkatkan nilai jual usaha klien.

- Struktur Tim
- Pendamping : M Lahandi Baskoro, M.Sn
- Capaian

  Seleksi Program KBMI Kemenristekdikti Tahun 2017

5.10. Mosa

- Ringkasan Eksekutif

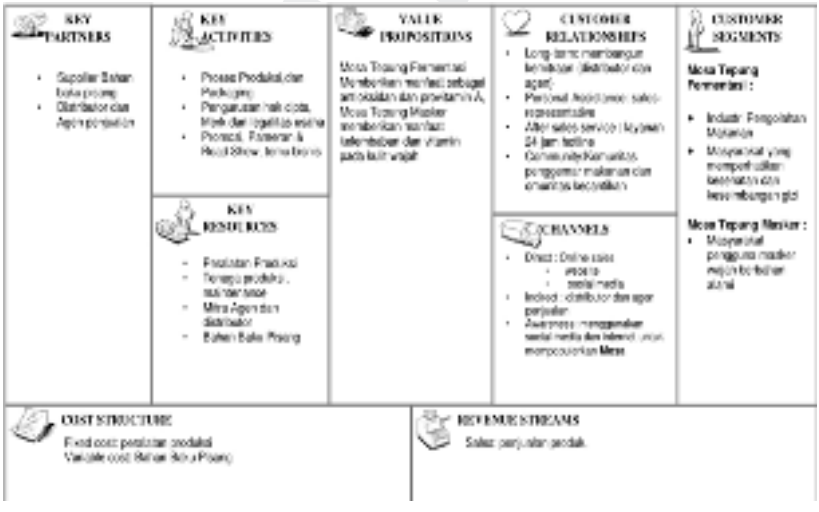
MOSA atau singkatan dari *Modified Musa* sp. merupakan produk tepung pisang yang dihasilkan dengan proses fermentasi oleh Agri Mosa Indonesia. Proses fermentasi melibatkan bakteri *saccharomyces* sp. pada saat proses pengolahannya. Proses fermentasi dapat menyederhanakan asam amino yang terkandung di dalam pisang, sehingga senyawa kimia yang ada dalam tepung pisang dapat mudah diserap oleh tubuh manusia. Tepung pisang yang dihasilkan melalui proses fermentasi juga memiliki kunggulan dan keunikan yaitu mengandung B-Karoten. B-Karoten bermanfaat sebagi anti-oksidan dan provitamin A, sehingga dapat meningkatkan kesehatan tubuh. Selain itu, tepung pisang fermentasi juga memiiki keunggulan rendah lemak, sehingga sangat baik untuk menjaga kestabilan berat badan. Tepung pisang dapat digunakan sebagai bahan baku dan bahan substitusi terigu untuk **industri makanan olahan**. Daya substitusi tepung pisang ini sangat tergantung dari produk yang akan dihasilkan. Sebagai contoh untuk produk roti tawar 10%, mie 15-20%, cookies 50% (tergantung jenis cookies) dan cake 50-100% (tergantung jenis cakenya). Keuntungan lain yang akan didapat adalah penghematan penggunaan gula sebesar 20% bila dibandingkan dengan pembuatan kue dari 100% terigu Dengan demikian, penggunaan dan kemampuan substitusi tepung pisang akan mampu menekan biaya produksi untuk industri makanan olahan dibandingkan dengan yang menggunakan bahan baku terigu.

Agri Mosa Indonesia (AMI) sebagai perusahaan pemula yang berbasis teknologi. AMI merupakan perusahaan produsen tepung pisang yang menjadi tenant di incubator Universitas Trilogi, Kalibata, Jakarta Selatan. Strategi pemasaran yang dilakukan Agri Mosa Indonesia untuk mengambil pangsa pasar tersebut adalah dengan menggunakan strategi penetapan harga penetrasi untuk produk Mosa Tepung Pisang

Fermentasi dengan pertimbangan untuk menciptakan pangsa pasar dan permintaan, karena potensi pasarnya sangat tinggi namun sensitif harga karena daya beli masyarakat cenderung menurun, pasar tidak terfragmentasi ke dalam segmen yang berbeda, tidak mempunyai nilai simbolis yang tinggi.

- Produk

- Model Bisnis



- Struktur Tim

  Ketua : Rismah (Progdi Agribisnis)

  Pemasaran : Rizkika Sausan Zahra (Progdi Desain Produk)

  Produksi : Faradila Rizka Akmalia (Progdi ITP)

  Keuangan : Muhammad Saefudin (Progdi Akuntansi)
- Pendamping : Maulidian, M.Hut
- Capaian

  Seleksi Program IBT dan KBMI Kemenristekdikti Tahun 2017

5.11. Hajar

- Ringkasan Eksekutif

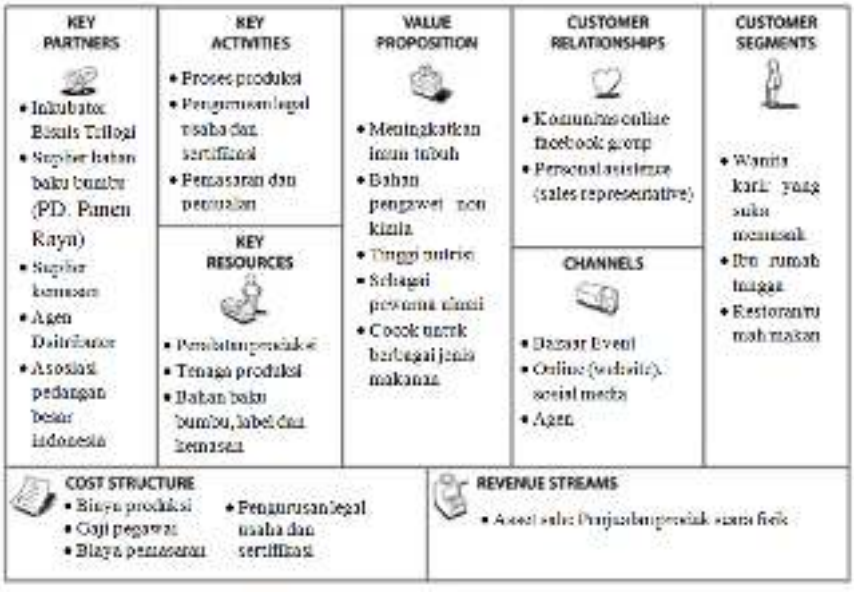
Produk hajar merupakan produk bumbu dasar yang diracik dengan memadukan herbal alami yaitu biji habbatussauda, yang sudah terbukti memiliki banyak khasiat. Produk hajar ini terdiri dari tiga varian bumbu, yaitu bumbu dasar putih, bumbu dasar kuning serta bumbu dasar merah. Selain itu, produk ini merupakan produk berbasis komunitas, karena dalam menjaga loyalitas pelanggan, kami membuat komunitas online eksklusif melalui *facebook fanspage*, yang didalamnya para pelanggan dapat bertukar informasi seputar produk maupun resep.

Hajar adalah usaha perdagangan yang berbentuk Firma dan berlokasi di Universitas Trilogi, Jakarta. Usaha ini merupakan usaha yang sangat prospektif, terlebih segmen yang kami tuju adalah wanita karir yang suka memasak. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2015, total angkatan kerja perempuan di Jakarta sebesar 1.799.376 orang. Sebagai usaha pemula kami mengambil sebanyak 1% dari total angkatan kerja perempuan. Sehingga dapat di proyeksikan sebesar 17.994 orang yang menjadi konsumen Bumbu Dasar Hajar dan angka tersebut merupakan angka yang sangat besar bagi usaha pemula. Selain itu, dilihat dari penelusuran yang sedang tren, proyeksi peminat untuk penelusuran bumbu dasar seiring waktu selalu meningkat.

DRAFT

- Produk

- Model Bisnis



- Struktur Tim

  Ketua : Nadhilah Lahabibah (Progdi Agribisnis)

  Keuangan : Hirma (Progdi Akuntansi)

Produksi : Mirnawati (Progdi ITP)

Operasional : Denia Faizi S (Progdi Agroekoteknologi)

- Pendamping : Maulidian, M.Hut
- Capaian

Juara II Lomba Halal Creativepreneur 2016

5.12. MbokCem

- Ringkasan Eksekutif

MbokCem adalah tempe olahan menggunakan rempah khas Indonesia berbahan baku kedelai yang berkualitas yang dikemas dengan teknologi *vacum sealler* untuk memperpanjang umur simpan. Tempe mengandung protein cukup tinggi, karena proteinnya mudah dicerna sehingga dapat dipergunakan untuk membentuk hemoglobin bersama zat besi atau senyawa lain (Astuti, M, 1996). Selain itu, tempe juga mengandung asam lemak yang dapat menetralkan efek negatif sterol dalam tubuh , vitamin, mineral serta antioksidan. Vitamin yang terdapat dalam tempe antara lain vitamin B kompleks, A, D, E, K, vitamin B1, B2, asam pentotenat, asam nikotinat, vitamin B6 dan vitamin B12. Mineral pada tempe berupa zat besi, kalsium, magnesium dan zinc. Rempah ketumbar menjadi salah satu kompenen utama MbokCem yang mempunyai sifat antimikroba terhadap spesie pathogen. Aktivitas biologis biji ketumbar dapat merangsang sekresi enzim pencernaan dan meningkatkan fungsi hati. Usaha MbokCem mengutamakan konsumen sebagai pemasukan utama yaitu dengan banyaknya penjualan produk secara langsung maupun *reseller*. Unit usaha ini bertempat di Pengadegan Selatan sebagai pusat produksi dan pengolahan tempe. Target pasar yang dituju yaitu semua kalangan pekerja profesional khususnya wanita karir dengan penghasilan diatas 4 juta perbulan di wilayah Kalibata (Apartemen Kalibata City, Pancoran Riverside, Kementrian Dalam Negri, Kementrian Transmigrasi dan Kantor Pajak).

DRAFT

- Produk

- Model Bisnis

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
Pengrajin Tempe Supplier Kemasan Pedagang di Pasar Induk	Produksi Product Development Analisis Pasar	Tempe Cepat Saji yang Memiliki Cita Rasa dan Aroma yang Khas	Website MbokCom Harga Khusus Reseller	Wanita Karir 25-50 tahun Berpenghasilan Rp.4.000.000-Rp.15.000.000
	Key Resources		Channels	
	Tempe Kempah Tenaga kerja Teknologi		Stand di pasar kaget Prima Waralaba	
Cost Structure		Revenue Streams		
Bahan baku Investasi Peralatan Gaji Penyusutan		Penjualan Online advertising		

- Struktur Tim

  Ketua : Heldy Gunawan

  Produksi : Aisyah Nur Fitria

Keuangan : Siti Nurul Zahra

Teknisi : Ekhi Idayan Putra

- Pendamping : Amelia Hidayah, MBA
- Capaian

Seleksi Proposal KBMI Kemenristekdikti Tahun 2017

5.13. Dropshipedia

- Ringkasan Eksekutif

Dropshipedia merupakan Platform INVENTORY DATA TECHNOLOGY yang menghubungkan Supplier dan Entrepreneur agar setiap orang dapat memulai usaha perdagangan apapun dalam kurang dari 10 menit hanya dengan modal Smartphone. Entrepreneurship is all about taking action, Cara terbaik untuk menjadi pengusaha adalah memulainya sekarang juga. 47% dari Penduduk Indonesia atau sekitar 120,32 juta orang sudah memiliki smartphone. Dengan meningkatnya penetrasi internet dan smartphone ditambah banyaknya pengguna aktif social media saat ini , Diprojeksikan oleh google dan temasek total transaksi E-Commerce di indonesia akan menyentuh angka $130 Billion pada tahun 2020. Hal ini tentu membuka banyak peluang untuk calon pengusaha baru untuk memulai bisnis, Tapi pada umumnya keinginan berwirausaha terkadang tidak terwujud karena beberapa kendala seperti modal, barang yang dijual, kurangnya wawasan berwirausaha dan masih banyak lagi. Dengan lahirnya dropshipedia, setiap orang dapat memulai usaha perdagangan apapun dalam kurang dari 10 menit Hanya dengan modal smartphone. Sehingga akan terciptanya ribuan pengusaha baru dalam waktu singkat dan meningkatkan penjualan produk produk indonesia ke dalam ataupun luar negri. Dengan sistem Data Scraping Technology & Store AutoBot Builder yang kami kembangkan, kami mengumpulkan ribuan jenis produk indonesia yang ada di internet. Dalam waktu 3 hari kami mempunyai 5 toko dengan total 2.000 jenis barang yang berbeda tanpa stok satupun dan modal sepeserpun.

DRAFT

- Produk

- Model Bisnis

- Struktur Tim

  CEO : Muhammad Hafiz (Progdi Sistem Informasi)

  CFO : Ely Yulianti (Progdi Manajemen)

  COO : Depi Yulianti (Progdi Sistem Informasi)

  CTO : Doni Kurniawan (Progdi Teknik Informatika)

- Pendamping : Yaddarabullah, M.Kom

- Capaian

  Seleksi Program KBMI Kemenristekdikti Tahun 2017

5.14. Jamu Kulo

- Ringkasan Eksekutif

Kekayaan alam tumbuhan di Indonesia meliputi 30.000 jenis tumbuhan dari total 40.000 jenis tumbuhan di dunia, 940 jenis diantaranya merupakan tumbuhan berkhasiat obat, jumlah terakhir ini merupakan 90% dari jumlah tumbuhan obat di Asia (Jakarta, 25/7/2010 Kominfonewscenter). Tanaman herbal, khususnya di Indonesia, sudah secara turun temurun dikonsumsi oleh masyarakat luas. Manfaatnya sudah diyakini walaupun secara empiris. Sejauh ini, terdapat lebih dari 2000 resep herbal/jamu yang mampu mengobati dan mencegah berbagai macam jenis penyakit, baik itu penyakit ringan maupun penyakit kronis.

Banyak dari golongan muda terdahulu bahkan "dipaksa" untuk mengonsumsi jamu oleh orangtuanya demi alasan kesehatan dan menjaga daya tahan tubuh. Rasa jamu yang pahit membuat masyarakat generasi berikutnya semakin enggan untuk kembali mengonsumsinya. Oleh karena itu, Jamu Kulo menciptakan sebuah inovasi baru yang menggabungkan teknologi pangan dan kesehatan agar Jamu Kulo dapat mengembalikan kebiasaan hidup sehat orang terdahulu kepada masyarakat modern, meningkatkan rasa kebutuhan konsumen terhadap produk lokal, serta dalam jangka panjang mampu mempopulerkan budaya jamu Indonesia ke negara-negara luar.

Peluang pengembangan jamu sebagai pangan tradisional Indonesia pun terbuka lebar. Hal ini dapat dilihat dari tren kebangkitan kuliner tradisional seperti Mak Icih, Seblak, Cireng Brekele, Tahu Bulat, dan lain sebagainya. Tren-tren tersebut membuktikan bahwa dengan diaplikasikannya inovasi, produk pangan tradisional pun dapat popular kembali. Keterbukaan peluan juga dapat dilihat dari maraknya acara-acara bertema kesehatan seperti jalan sehat, *car free day*, catering diet sehat, online shop pangan organic yang menjamur, dan lain sebagainya. Hal ini membuktikan bahwa semakin banyak masyarakat yang mulai melakukan kebiasaan hidup sehat, sesuai dengan tema yang dibawa oleh Jamu Kulo.

Kustomer segmen yang menjadi fokus Jamu Kulo adalah generasi-generasi muda usia 17-35 tahun, yang berasal dari keluarga ekonomi menengah ke atas atau yang sudah bekerja. Untuk memperkenalkan Jamu Kulo kepada segmen customer tersebut, Jamu Kulo memiliki beberapa strategi pemasaran. Jamu Kulo juga akan membangun sebuah komunitas pecinta jamu. Jamu Kulo menggunakan website usaha Jamu Kulo sebagai media atau wadah berbagi informasi bagi sesama konsumen atau pecinta jamu. Dalam website tersebut konsumen dapat membuka forum-forum seputar jamu, manfaatnya, cara pembuatan, dan lain-lain. Member lain pun dapat memberikan komentarnya di forum-forum tersebut. Media ini dapat Jamu Kulo manfaatkan sebagai salah satu cara untuk merangkul konsumen-konsumen Jamu Kulo dan membina hubungan dua arah yang baik.

Model pertama usaha Jamu Kulo memiliki konsep mini kafe, dimana konsumen dapat datang dan membeli produk Jamu Kulo secara cepat dan untuk langsung dibawa. Konsep tersebut bertujuan untuk menarik generasi muda untuk membeli produk Jamu Kulo karena aksesnya yang mudah, cepat, dan praktis.

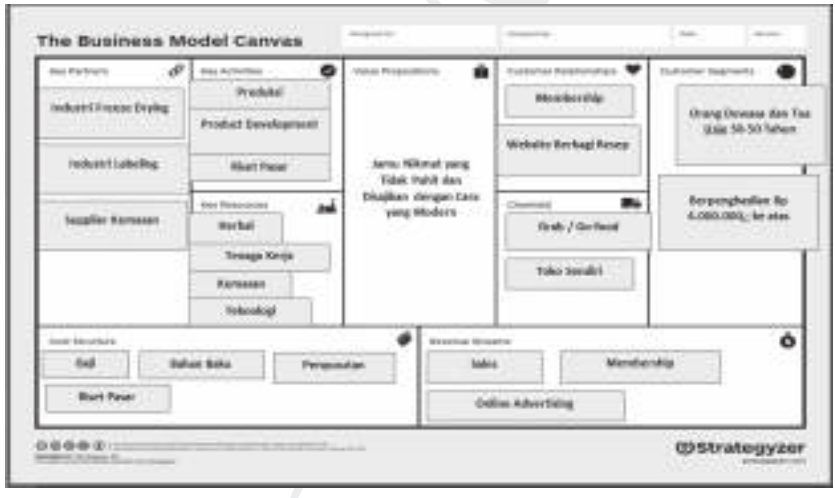
Jamu Kulo adalah produk minuman berbahan jamu yang racikannya sudah dicampur dengan bahan alami yang tidak hanya mampu menetralisir rasa pahit, tetapi juga menambah varian cita rasa produk-produk jamu Jamu Kulo yang dikemas dan didesain secara modern. Berdasarkan penelitian pasar Jamu Kulo, dari 90 responden, 90% merasa tertarik untuk membeli produk jamu ini. Hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa peluang pasar Jamu Kulo sangat luas dan menjanjikan. Produk yang ditawarkan oleh Jamu Kulo meliputi tiga bahan utama, yaitu jahe, kunyit asam, dan beras kencur. Ketiga bahan tersebut memiliki banyak sekali manfaat kesehatan baik pencegahan maupun pengobatan penyakit. Manfaat-manfaat tersebut antara lain memperlancar peredaran darah, melancarkan haid bagi wanita, melangsingkan tubuh bagi wanita, mempertebal dinding lambung, membersihkan sistem pencernaan, menghilangkan pegal-pegal, menambah nafsu makan, menghilangkan bau badan, dan masih banyak lagi.

Teknologi pengolahan yang digunakan Jamu Kulo adalah teknologi *freeze drying*. Teknologi tersebut lebih baik daripada teknologi

konvensional lainnya karena dalam proses pengolahannya tidak menggunakan panas. Panas diketahui dapa merusak nutrisi dalam bahan pangan, sehingga teknologi *freeze drying* dapat menjamin keutuhan nutrisi yang terdapat pada bahan baku Jamu Kulo.

- Produk

- Model Bisnis



- Struktur Tim

- Pendamping: Rizka Ramayanti, M.Si
- Capaian

Penerima Dana Hibah Program PPBT-PT Kemenristekdikti Tahun 2017

5.15. API Kingdom

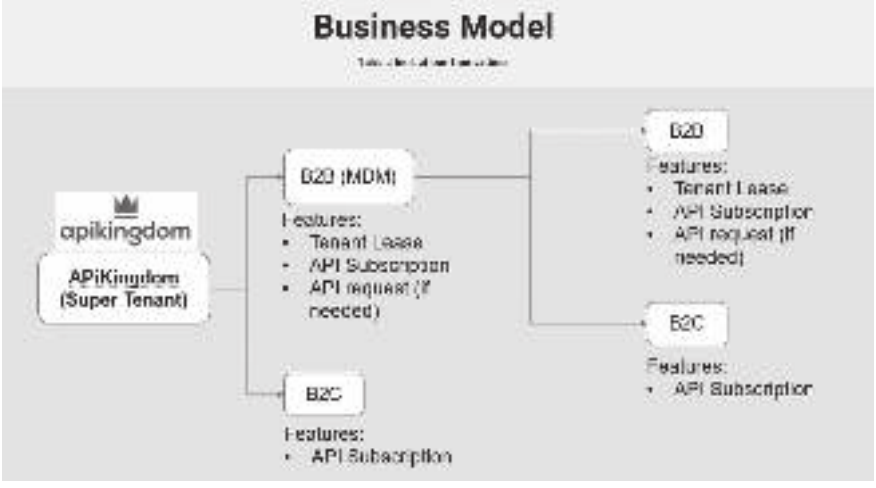
- Ringkasan Eksekutif

API Kingdom adalah perusahaan di bidang Informasi dan Teknologi yang membantu perusahaan dan developer untuk mengembangkan bisnisnya dengan mengelola Application Programming Interface (API) produk secara online secara terpusat dan mudah. Pengguna dapat menghubungkan, mendesain, menerbitkan, serta mengelola API bisnisnya sehingga dapat memunculkan potensi-potensi serta inovasi-inovasi baru yang dapat mendukung bisnisnya semakin maju lagi. API Kingdom adalah usaha yang fokus berbentuk B2B (Business to Business) dengan 4 model bisnis berbeda, dimana pemasukan utamanya berasal dari subscription fee. Business ini sangat mudah di replikasi dan dikembangkan secara pasar internasional. Partner dan klien pertama kami adalah anak perusahaan Telkom yang bergerak di digital media, dimana peluang ini membuka gerbang bisnis senilai Rp. 300 M pertahun. Bisnis di bidang ini adalah bisnis yang berkembang, dimana market size API platform mengalami tren yang naik secara eksponensial, khususnya di tahun 2021 akan bernilai $231.86B.

How to regulate sharing and permission?
How to provide self-service for the creator and consumer of APIs?
How to guarantee the trust and security?
How to manage the throttling and new version of the APIs?
How to monetize and monitor your APIs consumers across tenancy?
API Publisher
DEVELOP
PUBLISH
API Store
FIND
EXPLORE

- Produk

- Model Bisnis



- Struktur Tim

CEO : Jodhi Adhikaprana Sardjono

CTO : Tryan Aditya Putra

COO : Yusrina B. Widaad

- Pendamping : Yaddarabullah, M.Kom
- Capaian

Penerima Dana Hibah Program PPBT-PT Kemenristekdikti Tahun 2017

Disamping tenant inwall yang dibina oleh Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO), terdapat beberapa tenant outwall yang juga dibina antara lain sebagai berikut.

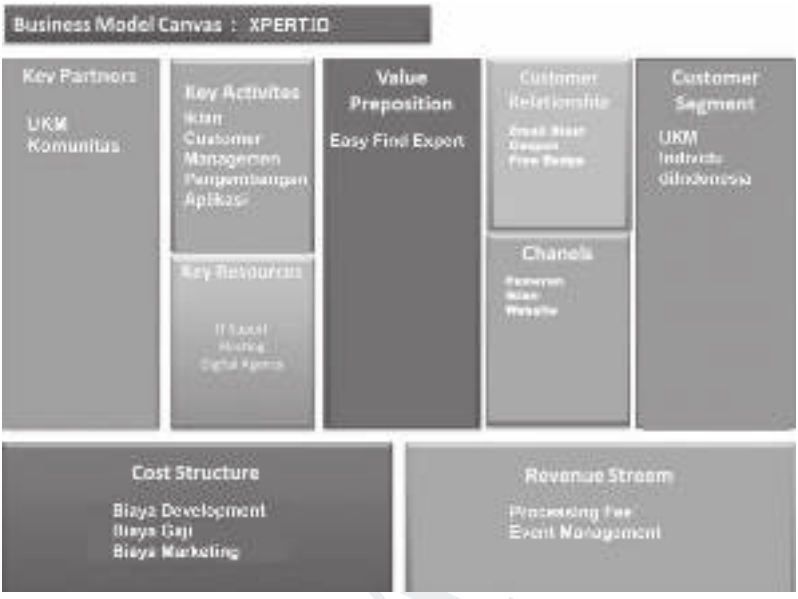
5.16. Xpert

- Ringkasan Esekutif

Berdasarkan sebuah riset tentang pengembangan UMKM di Indonesia, Salah satu permasalahan yang ditemukan UMKM adalah kurangnya pengetahuan untuk menjalankan setiap hal yang ada dibisnis mereka. Permasalahan yang ada mulai dari bagaimana mengembangkan produk, bagaimana cara memasarkan produk, bagaimana cara urus legal dan paten,masalah keuangan dan lain-lain. Xpert.Id hadir untuk dapat membantu UMKM di Indonesia menemukan pakar serta ahli dari kalangan profesional untuk dapat memecahkan masalah mereka dengan konsep "Ask The Expert"

- Produk

- Model Bisnis



- Inovator : Amanda Gaban
- Pendamping : Maulidian, M.Hut
- Capaian

  Penerima Dana Hibah IBT Kemenrisktekdikti Tahun 2017

5.17. Rulacaps

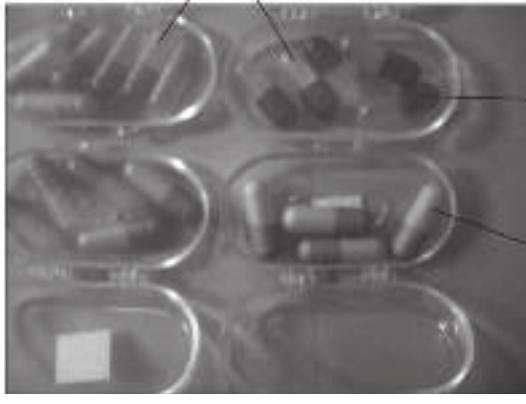
- Ringkasan Esekutif

Industri cangkang kapsul merupakan industri manufaktur yang diperlukan sebagai penunjang industri lainnya, antara lain industri jamu, herbal, obat tradisional, dan farmasi. Namun demikian, sampai saat ini, seluruh bahan baku industri cangkang kapsul masih diimpor. Oleh karena itu, inkubasi bisnis teknologi produksi cangkang kapsul dari rumput laut sangat penting untuk diadakan karena beberapa hal sebagai berikut. Pertama, mengurangi ketergantungan Indonesia terhadap impor gelatin. Kedua, meningkatkan nilai ekonomi rumput laut. Ketiga, meningkatkan aspek keamanan pangan dan halal, karena gelatin dari tulang sapi mengandung potensi bahaya penyakit sapi gila

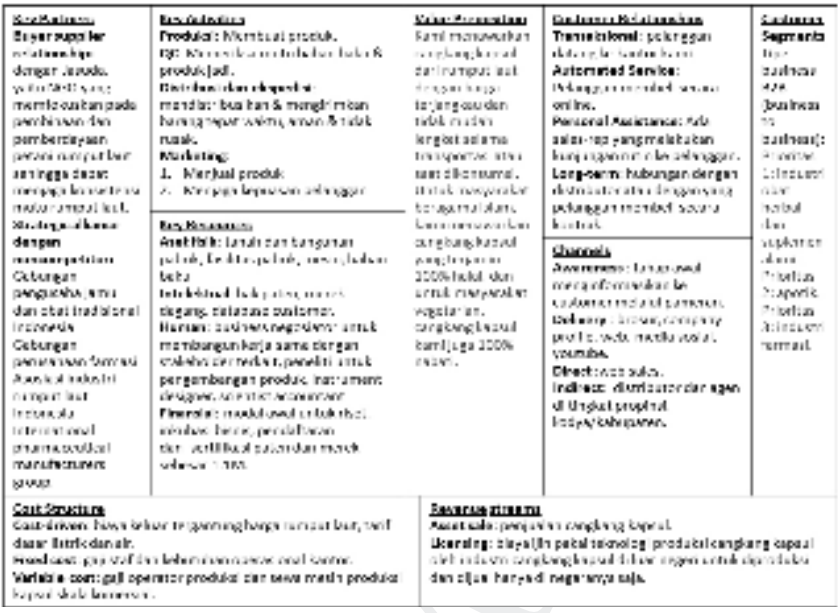
dan gelatin dari tulang babi tidak halal. Dan keempat, meningkatkan peluang Indonesia sebagai pengekspor cangkang kapsul dari rumput laut. Teknologi pengolahan rumput laut menjadi cangkang kapsul telah didaftarkan oleh inventor sebagai paten di Indonesia dengan nomor P00201300673 dan di luar negeri dengan nomor PCT/ID2014/00001.

Target akhir industri cangkang kapsul dari rumput laut adalah seluruh industri jamu, obat herbal, obat tradisional, farmasi, dan apotik di Indonesia dan luar negeri. Namun, dalam inkubasi bisnis teknologi ini, target antara adalah apotik dan industri obat herbal. Penggunaan cangkang kapsul dari rumput laut akan meningkatkan nilai jual dan keamanan obat herbal karena dapat diklaim nabati, halal, dan tidak berisiko tertular penyakit sapi gila. Cangkang kapsul dari rumput laut juga tidak higroskopis sehingga tidak mudah lengket bila dimasukkan ke mulut dan menurunkan risiko kapsul rusak selama international shipping. Namun demikian, karena produk ini masih baru, perlu tahapan perkenalan ke industri dan masyarakat. Penampilan kapsul dari rumput laut juga tidak mengkilap, membuktikan bahwa cangkang kapsul dari rumput laut tidak mengandung bahan kimia sodium lauryl sulfat, yaitu surfaktan yang biasa digunakan dalam pembuatan cangkang kapsul dari gelatin dan deterjen.

- Produk



- Model Bisnis



- Inovator : Dr. Noryawati
- Pendamping : M Lahandi Baskoro, M.Sn
- Capaian

Penerima Dana Hibah IBT Kemenrisktekdikti Tahun 2017

Inkubator Bisnis Trilogi juga membina 5 tenant co-inkubasi hasil kerjasama dengan Incubie IPB pada tahun 2017. Berikut adalah tenant hasil binaan dari program co-inkubasi.

5.18. Cocovine

- Ringkasan Eksekutif

Bahan makanan yang berbahaya adalah bahan kimia dalam bentuk tunggal maupun campuran yang dapat membahayakan kesehatan dan lingkungan hidup secara langsung atau tidak langsung yang mempunyai sifat racun, karsinogenik, teratogenik, mutagenik, korosif dan iritasi (Peraturan Menteri Kesehatan Nomor: 472/ Menkes/ Per/ V/ 1996 tentang Pengamanan Bahan Berbahaya Bagi Kesehatan). Yang perlu

kita waspadai adalah adanya kecenderungan penggunaan yang salah (misuse) terhadap sejumlah bahan (kimia) berbahaya pada pangan. Bahan kimia berbahaya yang sering disalah gunakan pada pangan antara lain: boraks, formalin, rhodamin B, dan kuning metanil. Keempat bahan kimia tersebut dilarang digunakan untuk pangan, sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

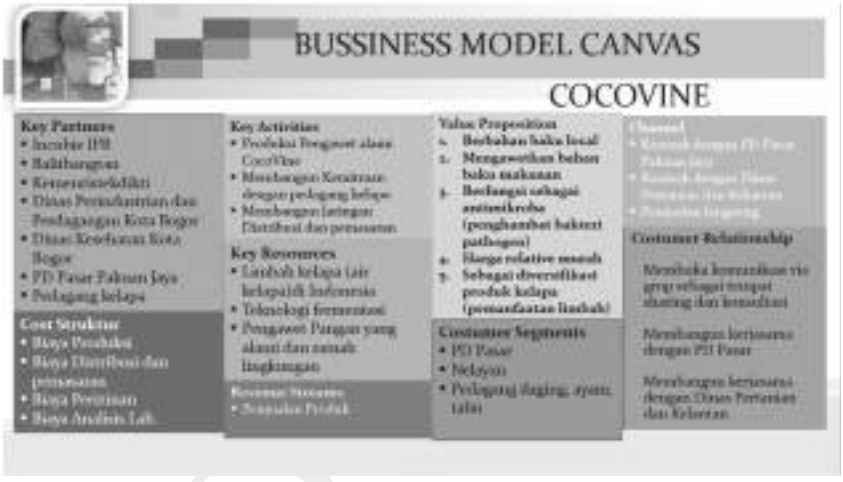
Vinegar dihasilkan dari fermentasi bahan yang mengandung gula atau pati menjadi alkohol dan difermentasi lebih lanjut menjadi vinegar dengan kandungan asam asetat minimal 4 g/100ml. pada fermentasi tahap 1, perubahan pati menjadi etanol terjadi secara anaerob. Pada fermentasi tahap 2, perubahan etanol menjadi asam asetat terjadi secara aerob. Jenis asam organik yang diperoleh dari vinegar adalah asam asetat (4 - 8 %) dan sejumlah kecil asam tartarat, asam sitrat, dan asam jenis lain. Asam asetat merupakan produk metabolit primer fermentasi. Larutan asam asetat yang dibuat melalui fermentasi lebih unggul dibanding asam asetat yang dihasilkan dari industri kimia, yaitu memiliki flavor yang lebih baik.

CocoVine merupakan pengawet alami yang berbahan baku lokal, sehat dan ramah lingkungan. CocoVine merupakan pengawet alami yang baik untuk ayam, daging, ikan dan tahu. CocoVine menghambat pertumbuhan mikroba patogen (E.coli dan L.monocythogenes) pada bahan makanan ayam, daging dan ikan yang mempunyai umur simpan pada suhu ruang antara 5 – 7 jam dan pada suhu dingin 9 hari. CocoVine berfungsi sebagai pengganti formalin karena formalin saat ini sangat marak penggunaannya dimasyarakat. Formalin sangat berbahaya bagi kesehatan tubuh karena dapat memicu kanker dan menimbulkan alergi kulit. Serta pemerintah melarang penggunaan formalin untuk mengawetkan bahan baku makanan.

Segmentasi adalah memilah/menggolongkan konsumen ke dalam beberapa kelompok tertentu berdasarkan beberapa kesamaan karakteristik yang dimiliki. Pemilihan segmen pasar dilakukan agar pemasaran CocoVine lebih efektif. Segmen pasar yang dituju adalah: 1) Produsen ayam potong (RPH Ayam), 2) Produsen Sapi potong (RPH Sapi), 3) Nelayan, 4) Pedagang Ayam Potong dipasar tradisional diseluruh Indonesia, 5) Pedagang Daging dipasar tradisional diseluruh Indonesia, 6) Pedagang ikan dipasar tradisional diseluruh Indonesia, 7) Produsen dan pedagang tahu diseluruh Indonesia.

- Produk

- Model Bisnis



- Inovator : Wiwik Puntorini
- Capaian

  Penerima Dana Hibah IBT Kemenrisktekdikti Tahun 2017

5.19. Murny Yummy

- Ringkasan Eksekutif

Yoghurt merupakan minuman berbasis susu yang telah difermentasi dengan menggunakan kultur Lactobacillus acidophilus, Streptococcus

thermophilus. Bahan baku utama yoghurt adalah susu sapi segar, dengan penambahan gula dan kultur. Proses fermentasi yang diperlukan untuk menghasilkan yoghurt sekitar 24 jam pada suhu ruang atau sekitar 7 jam pada inkubator dengan suhu 37-40oC. Bakteri lain yang bisa ditambahkan sebagai kultur dalam pembuatan yoghurt adalah Bifidobacterium. Dengan penambahan Bifidobacterium, yoghurt bisa menjadi salah satu pangan fungsional untuk konsumen yang menyukai minuman probiotik berbasis susu. Minuman ini juga dapat dijadikan salah satu alternatif minuman berbasis susu bagi orang-orang yang memiliki kesulitan dalam mencerna laktosa.

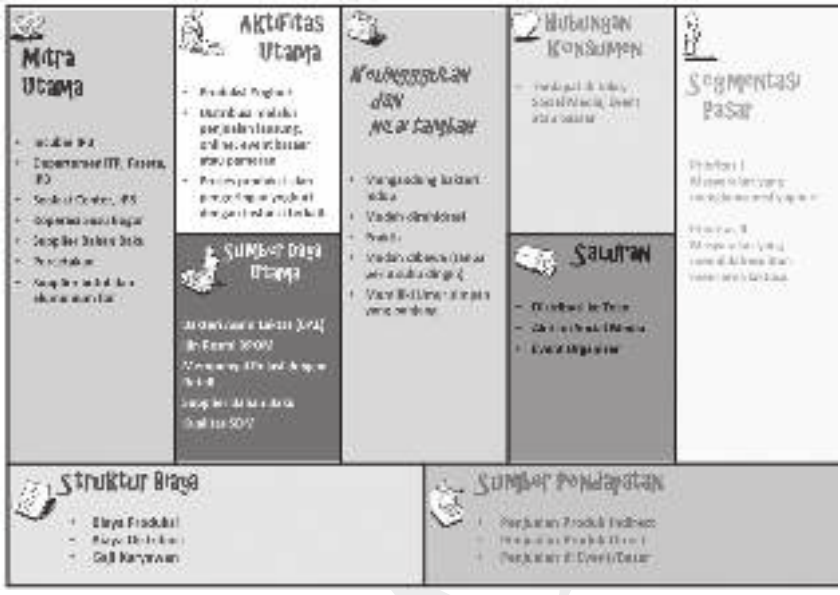
Tujuan dari kegiatan yang akan dilakukan adalah membuat yoghurt yang dapat dijadikan sebagai pangan fungsional karena memiliki kandungan potensi probiotik yang baik bagi kesehatan pencernaan. Potensi probiotik yang ada pada yoghurt ini berasal dari mikroorganisme-mikroorganisme baik yang tetap hidup dalam produk yang dihasilkan, mikroorganisme tersebut antara lain Lactobacillus acidophilus, Streptococcus thermophilus, dan Bifidobacterium. Mikroorganisme tersebut masih tetap hidup dikarenakan tidak adanya proses pasteurisasi setelah yoghurt selesai difermentasi. Keunggulan lain dari yoghurt yang dihasilkan adalah teksturnya yang kental, tidak terlalu asam, memiliki rasa yang segar, tidak menggunakan pemanis buatan, dan tidak adanya penambahan air dan asam sitrat yang umumnya banyak digunakan pada produk sejenis.

Distribusi atau pemasaran yoghurt saat ini masih terbatas dikarenakan yoghurt harus selalu dalam kondisi dingin selama distribusi atau pemasaran. Padahal dengan gaya hidup dan kesadaran masyarakat luas sekarang ini yang sadar akan kesehatan, yoghurt bisa menjadi salah satu minuman probiotik yang aman dikonsumsi setiap hari. Oleh karena itu, produksi yoghurt dalam bentuk serbuk akan sangat memudahkan distribusi atau pemasaran produk yoghurt itu sendiri. Freeze dryer adalah alat yang dapat digunakan untuk menghasilkan yoghurt serbuk tanpa adanya pengurangan nilai gizi maupun hilangnya kemampuan kultur bakteri yang terkandung dalam yoghurt. Proses pengeringan dengan menggunakan freeze dryer mampu menjaga kualitas produk sesuai dengan aslinya, karena proses pengeringan dilakukan dalam kondisi dingin dan tekanan vakum.

Tujuan pemasaran yoghurt serbuk ini bukan hanya sekedar untuk mendapatkan keuntungan, tapi juga memiliki tujuan edukasi. Edukasi yang dilakukan adalah edukasi pada masyarakat luas mengenai pentingnya pola hidup sehat, dengan cara mengkonsumsi pangan fungsional (probiotik) berbasis susu, terutama pangan yang berasal dari proses fermentasi sehingga dapat membangun generasi masyarakat Indonesia yang lebih sehat. Selain itu, edukasi juga diberikan berupa informasi tentang yoghurt yang bisa dikonsumsi oleh semua kalangan usia (anak-anak hingga dewasa), tanpa perlu khawatir akan rasa asam yang berlebihan yang akan berdampak buruk bagi kesehatan.

- Produk

- Model Bisnis



- Inovator: Rini Kesenja
- Capaian

  Penerima Dana Hibah IBT Kemenrisktekdikti Tahun 2017

5.20. Pure Natural

- Ringkasan Eksekutif

Pure Natural memproduksi aneka minuman kesehatan yang digunakan untuk menjawab berbagai keluhan yang dialami oleh masyarakat, yaitu minuman jamu yang merupakan minuman yang masih bertahan hingga detik ini. Dengan mengusung inovasi dari segi komposisi, kemasan, rasa dan kualitas membuatnya dapat diterima oleh masyarakat. Saat ini sudah terdapat 7 varian produk diantaranya Rebeken, Rekusam, Recayang, Reyokan, Siputra, Siputri, dan Sikecil.

Produk dibuat khusus berdasarkan kategori umur, bahkan dibagi dengan kategori jenis kelamin, itu semua dilakukan agar manfaat yang didapatkan lebih optimal. Rasa unik yang terdapat dari masing-masing produk mempunyai ciri khas tersendiri dalam jamunya. Seiring

berkembangnya zaman, gaya hidup dan konsep yang sedang ngetrend "back to nature" penggunaan tanaman herbal sebagai pengobatan menjadi pilihan ketika masyarakat sudah pintar memahaminya jika dibandingkan dengan penggunaan obat kimia yang rentan dengan efek samping yang ditimbulkan. Penggunaan jamu dari pure natural seolah mengkonsumsi minuman modern jenis lainnya tetapi dari bahan rempah-rempah alami. Rempah-rempah alami tersebut merupakan tanaman asli Indonesia yang secara tidak langsung mendukung pertanian di tanah air.

Sesuai dengan namanya, Pure artinya murni, dan natural artinya alami, mempunyai konsep untuk tidak menggunakan bahan tambahan pangan (BTP) meskipun telah disetujui oleh WHO di dunia dan BPOM di Indonesia. Walaupun Jamu yang dibuat sudah menggunakan peralatan modern, namun belum mempunyai alat sterilisasi yang baik (masih menggunakan sterilisisasi dengan perebusan), sehingga daya masa simpan masih pendek. Untuk itu masih membutuhkan teknologi penunjang untuk meningkatkan efisiensi produksi

- Produk

- Model Bisnis
- Inovator : Muhammad Lutfi
- Capaian

  Penerima Dana Hibah IBT Kemenrisktekdikti Tahun 2017

5.21. Saltdec

- Ringkasan Eksekutif

Garam adalah salah satu komoditi strategis yang menarik perhatian banyak kalangan, karena garam merupakan komoditi yang permintaannya cukup tinggi baik untuk konsumsi rumah tangga maupun industri. Namun pemenuhan kebutuhan dalam negeri saat ini masih bergantung terhadap impor selain dari produksi dalam negeri. Neraca garam nasional tahun 2011-2014 menunjukkan bahwa produksi dalam negeri belum dapat memenuhi kebutuhan nasional, sehingga pemerintah masih perlu melakukan impor garam (KKP, Kemenperin, Kemendag dan BPS, 2015). Berdasarkan data neraca garam nasional 2011-2014, Pertumbuhan kebutuhan garam rata-rata per tahun sebesar 5%. Kondisi tersebut sangat ironis apabila dibandingkan dengan potensi sumber daya alam laut Indonesia yang memiliki panjang garis pantai sekitar 81 ribu km2. Potensi sumber daya alam tersebut, idealnya dapat dioptimalkan agar dapat menimbulkan dampak ganda (multiplier effect) bagi masyarakat Indonesia khususnya petani garam.

Selain kendala produktivitas, kualitas garam produksi dalam negeri juga masih belum memadai terutama untuk memenuhi permintaan garam industri. Standar kandungan NaCl untuk garam industri sebesar 98% dengan tingkat pengotor maksimum 1% (Zulfikar dkk, 2013). Kebutuhan garam industri saat ini, mayoritas masih dipenuhi dari negara Australia, India dan Cina. Pengelompokan kualitas garam rakyat, umumnya diklasifikasikan menjadi kualitas KW 1, KW 2 dan KW 3, dimana KW1 dengan tingkat NaCl antara 95% - 98%, KW2 NaCl antara 90% - 95% , dan KW3 NaCl kurang dari

90 %. Kondisi kualitas garam produksi dalam negeri yang masih rendah ini, menginisiasi kami untuk mengembangkan alat pengukur Kadar NaCL, derajat putih dan Kadar air secara real time dan mobile, dengan nama merk “Saltdec M102”. Pendeteksi kualitas garam ini memanfaatkan panjang gelombang elektromagnetik untuk mendeteksi Kadar NaCl dan derajat putih dalam garam dan pemanfaatan kapasitansi untuk menduga Kadar air dalam garam. Alat ini diharapkan dapat difungsikan sebagai alat Quality Control yang dapat memberikan umpan balik yang cepat bagi produsen garam untuk memperbaiki kualitas garam melalui metode produksinya sehingga dapat mencapai standar

yang telah ditargetkan. Sedangkan bagi industri garam dapat berfungsi untuk mengecek material/bahan baku atau hasil olahan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

Tujuan kegiatan adalah: 1) Mendampingi IKM tenant PT. Matra Kreasi Mandiri dalam rangka pengembangan usaha melalui program inkubasi bisnis dan teknologi, 2) Meningkatkan penjualan Saltdec M102, 3) Memperluas wilayah pemasaran Saltdec M102, 4) Meningkatkan peran Inkubator Bisnis dalam menginkubasi tenant.

Pendeteksi Saltdec M102 ini dapat dimanfaatkan oleh pihak yang berada di hulu produksi penggaraman maupun pihak hilir yang memproses material garam menjadi produk yang siap dikonsumsi. Oleh karena itu, penjualan Saltdec M102 dapat menembus Dinas Kelautan dan Perikanan yang berfungsi mendampingi petani garam dalam proses produksinya, PT. Garam (Persero) sebagai BUMN yang bergerak di sektor produksi garam maupun PT. Garindo Sejahtera sebagai pihak produsen garam sekaligus industri pengolah garam. Saat ini Saltdec M102 telah terjual sebanyak 6 unit. Pada tahun 2017 ini, PT. Matra Kreasi Mandiri berencana untuk melakukan uji realibilitas terhadap Saltdec M102 untuk meningkatkan performansi produk, upgrade casing untuk perbaikan tampilan fisik alat dan pengurusan hak paten Saltdec M102. Keterlibatan perusahaan dalam Program inkubasi dan teknologi ini diharapkan dapat mendorong pencapaian target penjualan Saltdec M102. Selain itu, kehadiran Saltdec M102 diharapkan dapat menjadi salahsatu inovasi karya anak bangsa yang bermanfaat bagi perekonomian Indoensia khususnya sektor pergaraman.

- Produk

- Model Bisnis

- Inovator : Yulia Mustika Wati
- Capaian

  Penerima Dana Hibah IBT Kemenrisktekdikti Tahun 2017

5.22. Greenwell

- Ringkasan Eksekutif

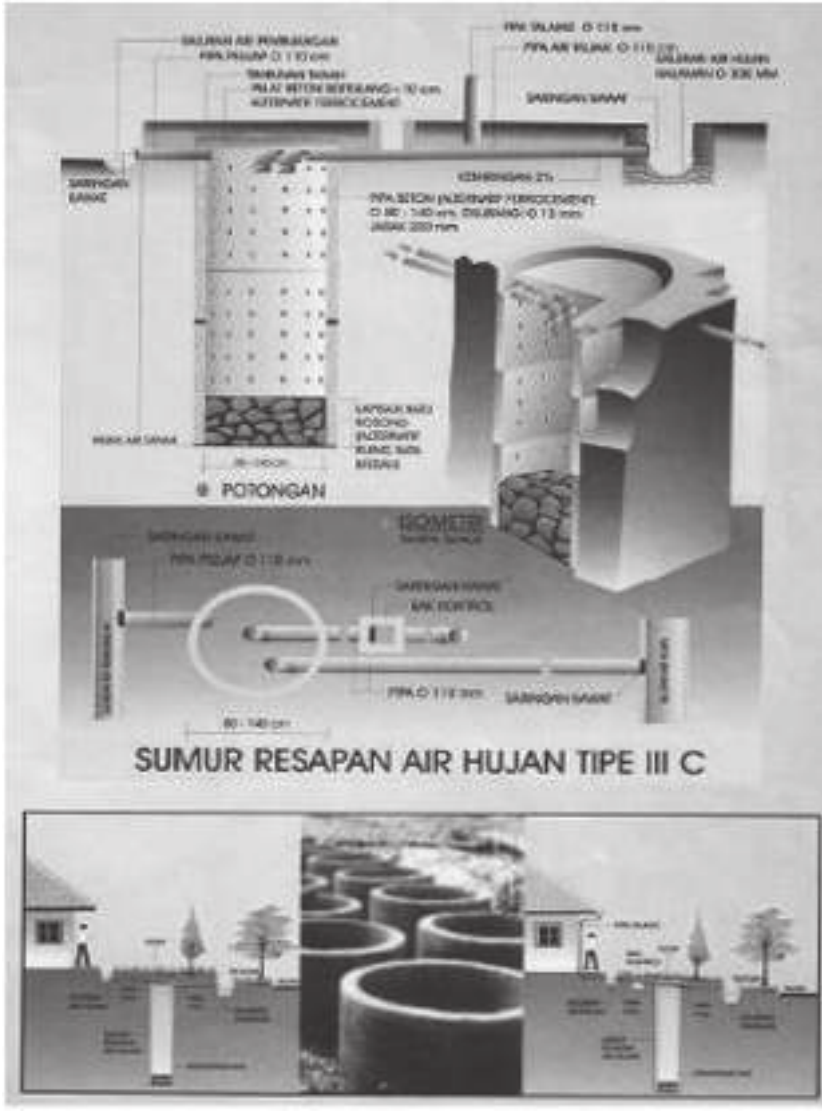
Air sebagai sumber kehidupan sangat penting bagi makhluk hidup. Air yang berasal dari permukaan bisa menjadi cadangan sebagai air tanah. Air tanah tersimpan dalam lapisan yang disebut akuifer. Akuifer merupakan sumber air tanah yang sangat penting. Akuifer tersebut dapat dijumpai pada dataran pantai, daerah kaki gunung, lembah antar pegunungan, dataran aluvial dan daerah topografi karst. Air tanah di daerah perkotaan disamping dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan kota juga digunakan untuk pertanian, industri, perhotelan, rumah sakit dan lain-lain. Kondisi air tanah sangat rentanapabila tidak dapat di konservasi dengan baik, kondisi perkotaan yang padat penduduk dan pusat kegiatan sangat memungkinkan terganggunya air tanah sebagai cadangan.

Kondisi tanah di perkotaan, kawasan industri atau kawasan yang sebagian besar sudah tertutup oleh bangunan dan infrastruktur beton yang kemampuannya untuk meresapkan air hujan kecil. Ditambah dengan topografi kawasan yang relatif datar dengan beberapa bagian lebih rendah sehingga menjadi genangan pada saat musim hujan. Hal ini merupakan indikasi perlunya meresapkan air hujan sebanyak mungkin ke dalam tanah sehingga bisa menjadi tabungan air pada saat musim kemarau. Selain itu, kurangnya perbaikan saluran drainase kota (di pinggir jalan) dan sungai atau kali yang alirannya sangat jelek sebagai pembuangan limpahan menjadi pendorong terjadinya genangan air yang bisa menyebabkan banjir, adanya sumur resapan supaya air hujan dapat diserap tanah semaksimal mungkin.

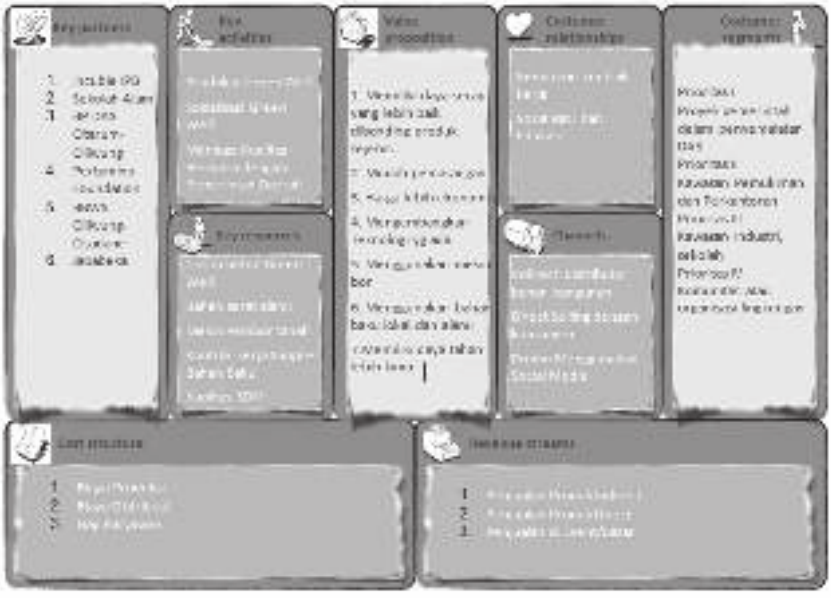
Tujuan kegiatan ini adalah produksi sumur resapan sistem knockdown yang dapat diterapkan di kawasan pemukiman, perkotaan, perkantoran, perhotelan, Daerah aliran sungai dan kawasan industri. Manfaat yang diperoleh dari kegiatan ini adalah tersedianya teknologi sumur resapan yang mudah dan cepat pengerjaannya untuk kawasan padat pemukiman, perkantoran dan indutsri. Teknologi yang digunakan adalah teknologi sistem knock down yang diharapkan mendapatkan program Inkubasi Bisnis Teknologi (IBT) Kemristekdikti melalui Ko-Inkubasi di TBIC. Peralatan yang akan dikembangkan merupakan teknologi pencetakan secara massal dan mesin pengeboran yang akan

menghasilkan sumur resapan lebih banyak dan cepat pemasangannya. Pendampingan manajemen usaha akan dilakukan oleh InBistro Trilogi. Pasar dari sumur resapan ini adalah perkantoran, pemukiman penduduk, komplek perumahan, dan kawasan industri. Bahan baku yang digunakan berasal dari lokal dan gampang diperoleh.

- Produk



- Model Bisnis



- Inovator : Cepy Al Hakim
- Capaian

  Penerima Dana Hibah IBT Kemenrisktekdikti Tahun 2017

DUM

BAB 6

REPUTASI DAN PUBLIKASI

Sejak dari tahun 2016 sampai 2017 Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO) telah mendapatkan prestasi baik dalam memenangkan lomba tingkat nasional, mendapatkan hibah dari Kemenristekdikti dan diliput oleh media cetak dan media online. Berikut adalah reputasi dan publikasi yang diraih oleh Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO).

6.1. Juara 2 IBM Linux Challenge 2016

INOVASI
MEMBAWA PRESTASI

6.2. Juara 1 Go Green ICT 2017

6.3. Liputan Wanita Indonesia Tahun 2016

Tiga Muda Mudi
Manfaatkan
Budidaya Pisang

6.4. Penyelenggara Sosialisasi Program IBT dan PPBT-PT Kemenristekdikti

KEMENRISTEKDIKTI PERKUAT SEMANGAT INOVASI TEKNOLOGI DI UNIVERSITAS TRILOGI

6.5. Anggota Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI)

6.6. Peraih Dana Hibah PPBT-PT dan IBT Tahun 2017

Di liput oleh media online yang ikut menggerakkan ekosistem perkembangan startup di Indonesia (https://id.techinasia.com/inkubator-bisnis-trilogi-bina-9-bisnis)

6.7. Publikasi Buku

Practical Help untuk memulai startup. Berhasil menjadi National Bestseller kurang dari 6 bulan setelah penerbitannya

Inbistro menyumbang 1 chapter buku. Sudah masuk menjadi Recommended Books dan Best Seller Books di toko buku di Jabodetabek

Buku Panduan Praktis tentang Internet of Things, yang membantu pemula untuk belajar teknologi IoT.

BAB 8

PENUTUP

Memahami proses Inkubasi bisnis seperti melihat bagaimana sebuah alat inkubator bayi, ia berperan melakukan serangkaian treatmen medis pada bayi – bayi yang baru lahir, agar ia meningkat daya tahan tubuhnya, sehingga siap hidup di lingkungan sebenarnya.Dalam proses treatmen tersebut, selain melibatkan alat, yang bersifat meindungi si bayi, juga ada tim medis yang ahli dibidangnya.

Inbistro adalah Pusat Inkubator Bisnis Universitas Trilogi,merupakan unit dibawah koordinasi LPPM Universitas Trilogi . Berdiri sejak 2013,berfungsi sebagai pelaksana program inkubasi bisnis , yaitu pembinaan dan pengembangan kewirausahaan untuk mahasiswa, dosen, karyawan Universitas Trilogi juga masyarakat umum. Saat ini, InBistro telah terdaftar dalam asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia dan dipercaya oleh KEMENRistek DIKTI dalam sosialisasi Program IBT dan PPBT 2017.Sudah diliput oleh media cetak dan online seperti Wanita Indonesia dan Tech in Asia.

Dalam buku ini dibahas bagaimana Inbistro sebagai bagian dari Universitas Trilogi yang bernaung di bawah Lembaga Penelitian dan Pengabdia (LPPM) membangun sistem inkubasi bisnis dari tahum 2016 hingga 2017 yang mengacu pada ketentuan Kemenristek DIKTI dan Kementrian UKM. Proses inkubasi bisnis ini telah menghasilkan 20 tenan potensial dan 9 diantaranya berhasil meraih hibah dengan skema Program Inkubasi Bisnis Teknologi dan Program Perusahaan Pemula berbasis Teknologi dari Dirjen KemeRistek DIKTI tahun anggaran 2017.

Kehadiran buku ini, semoga dapat menjadi bagi inspirasi bagi inovator –inovator calon technopreneur yang memiliki wawasan kolaborasi dan kemandirian.

DUMMY

BAB 7

PERENCANAAN INKUBASI 2018

Kegiatan	Deskripsi	2017		2018										
		11	12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
Sosialisasi	Sosialisasi Rekrutmen saat kuliah teknopreneur/ materi promosi													
	Seminar Teknopreneur													
	Sosialisasi Rekrutmen saat eksebisi													
Seleksi	Pendaftaran peserta													
	Penerimaan dan sortir proposal													
	Sesi wawancara dengan calon tenant													
	Pengumuman Hasil Seleksi													

Pra Inkubasi	Kunjungan Industri Pangan													
	Kunjungan Industri Kreatif dan Telematika													
	Pelatihan Bisnis Plan													
	Pelatihan Financial Forecasting													
	Pelatihan Pemasaran													
	Pelatihan Sistem Produksi													
	Pelatihan Hukum dan Legalitas Usaha													
Inkubasi	Pelatihan Pengembangan Produk													
	Monitoring dan Pendampingan Pengembangan Produk Tenant													
	Monitoring dan Pendampingan Pengujian Produk Tenant													
	Pendampingan Simulasi Produksi dan Marketting													
Pasca Inkubasi	Peluncuran produk tenant													
Monev	Monitoring dan Evaluasi penjualan produk tenant													
Sidang	Persiapan proses sidang tenant													
	Pelaksanaan sidang tenant													

DUMMY

Yudisium	Persiapan proses yudisium													
	Pelaksanaan yudisium													
Pelaporan	Penyusunan laporan kegiatan tahun 2018													

DUMMY

BIOGRAFI PENULIS

M Lahandi Baskoro, M.Sn

Lahir di Jakarta, 21 Mei 1984. Menamatkan S1 di IPB pada tahun 2005 dengan bidang Ilmu Tanah. Menyelesaikan pendidikan S2 di Institut Kesenian Jakarta pada tahun 2013 dengan bidang ilmu Creative and Media Enterprise. Penulis buku best seller dengan judul "Its My Startup". Salah satu founder dari Code Margonda, saat ini aktif sebagai Dosen Desain Komunikasi Visual di Universitas Trilogi. Pada tahun 2016 hingga saat ini menjadi Direktur Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO).

Yaddarabullah, M.Kom

Lahir di Kota Bekasi, 14 Januari 1990. Menyelesaikan pendidikan S1 di Sekolah Tinggi Teknologi Informasi NIIT (2009-2012) dengan program studi Teknik Informatika. Menyelesaikan pendidikan S2 di Universitas Budi Luhur dengan program studi Ilmu Komputer (2013-2015). Saat ini aktif menjadi Dosen di Program Studi Teknik Informatika Universitas Trilogi dan Manajer Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO).

Rizka Ramayanti, M.Si

Lahir di Jakarta, 2 Juni 1985. Menyelesaikan pendidikan S1 dan S2 di Universitas Trisakti dengan bidang ilmu Akuntansi. Saat ini aktif sebagai Dosen Akuntasi di Universitas Trilogi dan sebagai sekretaris Program Studi Akuntansi. Selain itu sejak tahun 2016 mendapatkan kepercayaan sebagai bendahara di Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO).

Bayyinah Nurul Haq, S.Sn., M.Pd

Lahir di Bandung, 25 Juni 1979. Menyelesaikan pendidikan S1 di ITB dengan bidang ilmu Desain Produk. Pada tahun 2013 menamatkan pendidikan S2 di Universitas Pendidikan Indonesia dengan bidang ilmu Pendidikan Seni Rupa. Saat ini aktif sebagai dosen di Program Studi Desain Produk Industri di Universitas Trilogi. Selain itu pada tahun 2017 mendapatkan kepercayaan untuk menjadi Bagian Desain Produk di Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO).

Amelia Hidayah, MBA

Menyelesaikan pendidikan S2 di Sekolah Manajemen Bisnis ITB. Saat ini aktif sebagai dosen di Program Studi Manajemen Universitas Trilogi. Semenjak tahun 2017 mendapatkan kepercayaan sebagai sekretaris di Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO).