

# IBI IN A

BANGUN INDUSTRI NASIONAL ADAPTIF



## UMKM NAIK KELAS BERSAMA

Inkubator Bisnis adalah sebuah program kerja BDI Makassar dalam bentuk organisasi atau lembaga yang memiliki tujuan untuk mempercepat pengembangan dan keberhasilan usaha pemula dengan menyediakan layanan dan sumber daya yang diperlukan oleh usaha tersebut.

**Bagus Herry**

Kepala Balai Diklat Industri Makassar



# Inkubator Bisnis

## Balai Diklat Industri Makassar

BDI Makassar mempunyai tugas melaksanakan pendidikan dan pelatihan bagi sumber daya manusia industri melalui Diklat 3-in-1 (Pelatihan - Sertifikasi Kompetensi - Penempatan Kerja) dan Inkubator Bisnis menumbuhkan wirausaha industri yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi.

Inkubator Bisnis adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap peserta inkubasi. Inkubasi adalah suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh Inkubator wirausaha kepada peserta inkubasi. Peserta inkubasi selanjutnya disebut Tenant adalah wirausahawan yang menjalani proses inkubasi.

### Tujuan program Inkubator Bisnis

1. Pelaksanaan fasilitasi dan konsultasi manajemen dan bisnis, aspek legal, dan dukungan fasilitas inkubator bisnis untuk mendukung pengembangan Industri Kecil dan Menengah (IKM).
2. Pelaksanaan fasilitasi dan konsultasi pengembangan sumber daya manusia kewirausahaan, pengembangan jaringan bisnis, akses pembiayaan, dan kerja sama baik dalam maupun luar negeri, serta pemasarkan jasa inkubasi.

### Manfaat program Inkubator Bisnis

1. Menciptakan dan menumbuhkan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi.
2. Mendapatkan mentoring dalam memecahkan masalah yang dihadapi dan mendapatkan panduan dalam membangun atau mengembangkan usaha.

### Susunan Redaksi

#### DITERBITKAN OLEH

Inkubator Bisnis Teknologi BDI Makassar

#### ALAMAT

Jl. Perintis Kemerdekaan  
KM 17, Kota Makassar

#### PENGARAH

Bagus Herry

### PENGANTAR REDAKSI

#### Umkm Naik Kelas Bersama

Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, wirausaha menjadi salah satu pilar utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Semakin banyak individu yang berani mengambil risiko dan mewujudkan ide-ide kreatif mereka menjadi bisnis yang inovatif. Untuk mendukung perkembangan para pengusaha muda ini, inkubator bisnis telah menjadi sebuah ekosistem yang menjanjikan.

Dalam edisi ini, kami dengan bangga mempersembahkan majalah berjudul "UMKM Naik Kelas Bersama". Majalah ini mengangkat kisah sukses dan tantangan yang dihadapi para tenant inkubator bisnis yang berhasil membawa usaha mereka ke tingkat yang lebih tinggi.

Melalui narasi yang disampaikan eksklusif dengan para pelaku bisnis yang bernaung di inkubator, pembaca akan mendapatkan wawasan mendalam tentang perjalanan mereka. Dari ide awal hingga transformasi menjadi bisnis yang sukses, memberikan inspirasi bagi pembaca yang sedang merintis bisnis mereka sendiri.

Selain itu, "UMKM Naik Kelas Bersama" juga membahas hambatan yang sering dihadapi oleh pemula di dunia bisnis. Dengan demikian, majalah ini tidak hanya menjadi sumber inspirasi tetapi juga panduan yang berguna bagi yang tengah berada dalam fase inkubasi.

Dengan penuh semangat, kami mengundang pembaca untuk merenungkan kisah sukses ini, mengeksplorasi inovasi yang sedang berkembang, dan meraih inspirasi untuk menghadapi tantangan sebagai pengusaha. "UMKM Naik Kelas Bersama" hadir untuk merayakan semangat kewirausahaan dan menjadi teman setia bagi mereka yang ingin mencapai kesuksesan bisnis.

# DAFTAR ISI

## 4 TOPIK UTAMA ONE STOP SERVICE

## 6 CV KASIH DAN SAYANG

### Tantangan

Tantangan awal mendirikan usaha ada pada keterbatasan modal, berbekal buku cokelat dan uang 25 ribu menjadi awal untuk memproduksi cokelat lolipop.

## 8 Abchokies

### Kondisi Pasang Surut Usaha

Usaha mengalami peningkatan pesanan yang signifikan, terutama saat hotel-hotel mitra ramai dikunjungi oleh tamu.

## 10 SARABBA CIKA

Minuman Jahe merah

## 12 SENTRA FOODS

### Ide Inovasi Produk

Ikan gabus adalah spesies ikan air tawar yang sebagian besar bisa ditemukan di kawasan Asia Tenggara.

## 14 CUPPSBITE

### Penghargaan

Pemuda berprestasi dan kreatif kabupaten Bone tahun 2020 menjadi sumber inspirasi bagi banyak orang.



## 26 Lombok Kuning Simpati

Terpilih menjadi Tenant Inkubis



## 28 Jipangta

Cemilan Kolonial, rasa Milenial

## 30 Mariqi

Menebar Kebahagiaan



## 32 ONDEWAY INDONESIA

FARM TO CUP COFFEE

## 34 RAGAM KEGIATAN

Tahapan seleksi Inkubator (Wawancara dan Observasi)

Proses seleksi umumnya disebut tahap Pra Inkubasi.

## 22 KINGGU CHIPS

Mitra Deceng Team

# TOPIK UTAMA

## ONE STOP SERVICE

### OPTIMALISASI



Program Pendampingan untuk Peningkatan dan Pengembangan Usaha dan Inovasi Produk Tenant Inkubator Bisnis Teknologi BDI Makassar

Sebuah inkubator bisnis adalah program yang memberikan dukungan intensif kepada perusahaan baru atau startup untuk membantu mereka melewati tahap awal perkembangan.

#### Bantuan Dana/Modal Usaha:

Program inkubator bisnis menyediakan bantuan dana atau modal usaha kepada startup yang berpartisipasi. Bantuan dana ini membantu startup untuk mengatasi tantangan finansial awal dan fokus pada pengembangan produk atau layanan mereka.

#### Sharing Workshop:

Workshop dan pelatihan adalah bagian integral dari program inkubator. Mereka menyediakan platform di mana para pelaku bisnis dapat belajar dari para ahli industri, berbagi pengetahuan, dan mening-

katkan keterampilan mereka. Topik workshop dapat mencakup berbagai aspek bisnis, termasuk pengembangan produk, strategi pemasaran, keuangan, dan manajemen tim.

### Pendampingan Manajemen Bisnis:

Pendampingan manajemen bisnis melibatkan bimbingan individu atau kelompok dari para mentor atau konsultan bisnis berpengalaman. Pendampingan ini membantu pemilik startup untuk mengembangkan keterampilan kepemimpinan, mengelola tim, membuat keputusan strategis, dan menangani tantangan manajerial sehari-hari.

### Bantuan Akses Pemasaran:

Program inkubator sering menyediakan dukungan dalam hal pemasaran. Mencakup pengembangan strategi pemasaran, branding, dan akses ke jaringan pemasaran luas. Dengan ini, startup dapat meningkatkan visibilitas mereka di pasar dan mencapai pelanggan potensial.

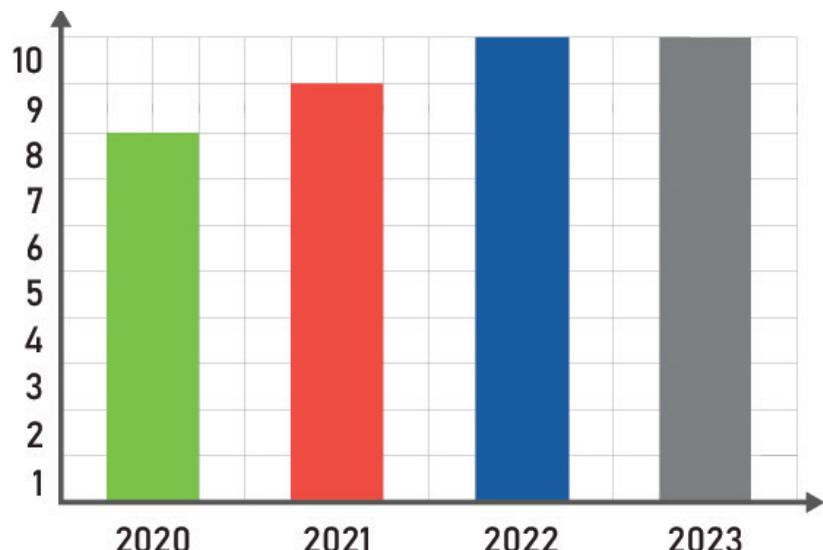
### Pendampingan Perizinan:

Mendapatkan perizinan bisnis dapat menjadi proses yang rumit dan memakan waktu. Inkubator bisnis dapat memberikan bantuan dalam memahami persyaratan perizinan, membantu dalam pengajuan dokumen, dan memberikan panduan tentang bagaimana mengelola proses perizinan dengan efisien.

Semua elemen ini bersama-sama membentuk ekosistem pendukung yang kuat bagi startup yang berpartisipasi dalam program inkubator bisnis.

### Tenant yang telah di inkubasi

DATA TENANT INKUBATOR BISNIS TEKNOLOGI			
No	Nama Pemilik Usaha	Nama Usaha	Daerah Asal
<b>2022</b>			
1	Herma Sriyanti	Kacipo Halijah	Makassar
2	Irwan	Duo Sayang	Makassar
3	M. Ardian	Bakso 309	Makassar
4	H. Ismail Jalil	UKM Gombara	Makassar
5	Al Faudzan Aidid	CV Indra Jaya Food	Makassar
6	Reny	Happinez	Makassar
7	Nur Asia	Alisa Cake and Bakery	Makassar
8	Tuty Syamsir	Makaroniqu	Makassar
<b>2021</b>			
9	Hamzah	Ocean Food	Kab. Bone
10	Bagus Sarwono	Sarabba Cika	Kab. Maros
11	Nurhayat Tausar	Ikan Tuna Berlayar	Kab. Bulukumba
12	Zulfah Madinatal M.	Cupps Snack	Kab. Bone
13	Awaluddin	Tello Silo' Aldian Jaya	Kab. Sinjai
14	Ruslan, S.TP., Gr	Sentra Food	Kab. Pinrang
15	Muhammad Noer Ashari	Bakso Mama Muda	Kota Makassar
16	Zulkifli	Alzikra	Kota Makassar
17	Rahmi	Dapur Aisyah Suka	Kota Makassar
<b>2023</b>			
18	Sahrioni Syam	Dapoer Amira	Kab. Pangkep
19	Ayu safitri Ismail	Domami (Donat Madu Mini)	Kota Makassar
20	Kismawadi	Goolla	Kab. Maros
21	Kurnia Mariatul Qiftih	Mariqi Cake and Snack	Kab. Bone
22	Tahrir Nurhidayat	Mitra Deceng Team	Kab. Bulukumba
23	Restu Juwita	Pisang Ijo Balandra	Kota Makassar
24	Fery Jayanta	PT. ALIBE Makarraso Jaya	Kab. Mamuju
25	Irsan	PT. Kiva Han Group	Kota Makassar
26	Anugrah Ismail	Roti Bakar Adakah	Kota Makassar
27	Marlia MS	Wa'lya	Kota Makassar
28	Mayangsari	BCH Kitchen	Kab. Sinjai
29	A. Nurul Ihwal	Cv Sulawesi Herba Nusantara	Kab. Soppeng
30	M.Ridwan Y	Dainichi	Kota Makassar
31	Anisah Fuadah	DF Bakery	Kota Makassar
32	Nia kartika Putri	IKM NIA RAYA	Kab. Bone
33	Ridwan Wahyudi Chandra	Lombok Kuning Simpati	Kota Makassar
34	Muh. Amsyar Azis	La Unti	Kota Makassar
35	Nanda Wahdana Azhar	Nhanas Donuts	Kab. Pinrang
36	Andi Reski Anggraini	Ondeway Indonesia	Kab. Bulukumba
37	A. Tenri Awaru / Widiyawati	Widya Bakery and Cookies	Kab. Gowa



# CV KASIH DAN SAYANG

Berbagai rasa cokelat Makalate dapat kamu nikmati sekarang dan kapanpun

CV. Kasih dan Sayang adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pangan, yang berlokasi di jalan Sungai Saddang Baru Lr. Berkah No.2A, Makassar, Sulawesi Selatan. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2008 oleh Bapak Irwan Miri. Pada awalnya, pemilik perusahaan ini memiliki pemikiran bahwa provinsi Sulawesi Selatan dan kota Makassar terkenal dengan penghasil kakao terbesar di Indonesia dan cokelat merupakan makanan yang disenangi semua kalangan, maka timbul ide untuk melakukan percobaan pembuatan cokelat olahan dengan kadar cokelatnya yang berbeda-beda. Kakao merupakan bahan baku lokal Sulawesi Selatan yang mempunyai kadar cokelat yang berbeda sehingga dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan. Sejak didirikan, perusahaan ini terus berusaha meningkatkan produk yang dihasilkan, baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Untuk mewujudkan hal tersebut, CV. Kasih dan Sayang sampai saat ini telah menggunakan mesin-mesin dan peralatan modern yang menggunakan tenaga listrik. Saat ini CV. Kasih dan Sayang memiliki jumlah karyawan sebanyak 6 karyawan. CV. Kasih dan Sayang memproduksi dan memasarkan dengan merek "Makalate", serta menjadi binaan beberapa instansi salah satunya Disperindag Provinsi Sulawesi Selatan.



## Tantangan

Tantangan awal mendirikan usaha ada pada keterbatasan modal, berbekal buku cokelat dan uang 25 ribu menjadi awal untuk memproduksi Cokelat Lolipop. Dipasarkan di berbagai sekolah. Perlahan CV. Kasih dan Sayang tidak hanya memproduksi cokelat lolipop, dengan berbekal ilmu, pengalaman dan modal yang ada akhirnya mulai membuat terobosan varian baru dan membuat CV. Kasih dan Sayang berkembang terus. Tahun 2020 menjadi tahun tak terduga karena adanya pandemi Covid-19 yang membuat mobilitas masyarakat terbatasi. Ini berdampak langsung pada CV. Kasih dan Sayang yang mengandalkan sektor pariwisata khususnya pelancong yang datang ke toko oleh-oleh untuk berbelanja.

## Jenis Produk

Cokelat olahan CV. Kasih dan Sayang dengan jenis produk yang beragam seperti

- Couverture Milk
- Couverture White
- Couverture Dark (54%, 60%, 72%, 80%, 99%),
- Cokelat Pouch Kacang
- Cokelat Strawberry
- Cokelat Greentea
- Cokelat Keju
- Cokelat Coconut
- Cokelat Chili
- Cokelat Ginjer
- Cokelat Tiramisu
- Cokelat Marble
- Cokelat Tops (Mika, Aneka Rasa)
- Cokelat Lolipop.
- Kurma



- Kualitas Produk Lokal Terbaik
- Harga Terjangkau
- Varian yang banyak lebih dari 20

### Oleh - oleh

Makalate adalah merek cokelat yang sangat direkomendasikan sebagai pilihan oleh-oleh yang sempurna. Produk cokelat ini menawarkan beragam variasi, dari cokelat dengan rasa buah-buahan segar hingga rasa unik yang tak terlupakan. Ini adalah pilihan yang bijak jika anda mencari oleh-oleh untuk seseorang yang menghargai cokelat, karena cokelat memiliki daya tarik universal yang sulit untuk diabaikan.

Makalate menawarkan berbagai jenis cokelat yang sesuai dengan selera setiap orang. Anda bisa memilih antara cokelat batang yang klasik, praline yang lembut dan lumer di mulut, hingga cokelat dalam kemasan yang cantik dan menawan. Keunggulan lain dari produk ini adalah kemasannya yang sangat bagus. Mereka mengemas cokelat dengan cermat dan apik, sehingga tidak hanya enak dimakan, tetapi juga can-

tik dipandang. Selain itu, kemasan yang solid dan tahan lama membuat produk ini mudah untuk dibawa ke mana pun anda pergi. Saat anda memberikan Makalate sebagai oleh-oleh, anda memberikan lebih dari sekadar cokelat. Anda memberikan pengalaman yang lezat dan berkesan. Dengan berbagai rasa dan kemasan yang praktis, Makalate adalah pilihan terbaik untuk menghadirkan kebahagiaan.

**“ Kami berkomitmen untuk memberikan kelezatan cokelat yang paling berkualitas kepada anda. Di setiap produk kami, anda akan menemukan aneka kakao yang dipadukan dengan kreativitas ”**



### Pesan dan Kesan

*CV. Kasih dan Sayang Berterimakasih untuk program Inkubator Bisnis yang telah diadakan oleh team BDI Makassar. Program ini sangat berguna dan bermanfaat bagi perkembangan bisnis karena telah menjadi salah satu wadah untuk belajar, memberikan inspirasi dan menjadi tempat untuk bertemu bisnis lain sekaligus untuk bertukar ide dan menjalin kolaborasi. Besar harapan untuk program inkubator bisnis ini terus berlanjut untuk membantu para pelaku bisnis.*

# ABchokies

Cookiesnya asli bikin ketagihan!

## Sejarah Awal Berdirinya Usaha ABchokies

Berawal dari Hobi membuat kue Di tahun 2014, hingga akhirnya saya menjadikan Hobi tersebut menjadi peluang bisnis. Setelah berjalan kurang lebih 5 tahun saya kemudian membentuk badan usaha ditahun 2019 menjadi PT.HAPPYNEZ GROUP PRATAMA. Pada tahun ini saya membuat sebuah produk inovasi baru yaitu brownies cookies dengan merek ABchokies. Kami menggunakan kemasan yang menarik agar lebih menarik konsumen serta lebih mudah untuk dibawa kemana-mana dengan kualitas dan cita rasa yang tetap terjaga.



**Ikut berpartisipasi pada Cooperative Expo di stand BDI Makassar di Transmall**

Dalam rangka memperingati hari Koperasi ke 76, Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar diskopmks menyelenggarakan kegiatan Cooperative EXPO 2023 yang bertempat di Trans Studio Mall (TSM) Jl. Metro Tanjung Bunga, Kota Makassar.

Sebanyak 25 Koperasi terpilih untuk ikut berpartisipasi pada kegiatan ini, salah satunya adalah Koperasi Pegawai Negeri Bina Karya Industri, Balai

Diklat Industri Makassar.

## Tentang Usaha Produk

ABchokies brownies cookies adalah salah satu kue yang memiliki tekstur yang sangat crunchy berbahan dasar cokelat yang dilelehkan sehingga memiliki rasa cokelat yang sangat kuat dan enak. ABchokies brownies cookies ini memiliki rasa yang manis, selain itu cookies ini di beri tambahan taburan chocolate chip, keju dan oatmeal sehingga menghasilkan rasa yang bervariasi.

## Kondisi Pasang Surut Usaha

Usaha mengalami peningkatan pesanan yang signifikan, terutama saat hotel-hotel mitra ramai dikunjungi oleh tamu. Namun, kami menghadapi sejumlah kendala yang perlu diatasi. Salah satu masalah utama adalah kekurangan karyawan, yang sulit mencukupi permintaan yang terus meningkat. Selain itu, adapun hambatan lain yaitu peralatan produksi yang memengaruhi kapasitas produksi.





## Profil Usaha

Nama usaha : PT.HAPPYNEZ GROUP PRATAMA  
 Nama Produk : AbChokies Brownies Cookies  
 Alamat usaha : Jl. Monumen Emmy Saelan III D Blok 1 no.10 Komp.Tames Makassar  
 Social Media : @abchokies (Ig)



**“ Berani mengambil resiko dan jangan pernah takut dalam memulai ”**



**“ Sebagai seorang entrepreneur jangan pernah takut gagal, tetapi beranilah memulai sesuatu dengan penuh keyakinan akan SUKSES ”**

## Pesan dan Kesan

*Dengan adanya bantuan yang diberikan oleh Balai Diklat Industri Makassar usaha kami bisa berkembang hingga saat ini dan kami berharap agar Balai Diklat Industri terus membantu kami para UMKM Indonesia, serta bisa mendampingi kami hingga usaha kami bisa lebih besar*



# Sarabba Cika

## Minuman Jahe Asli

Awal berdirinya dimulai dari ikut kompetisi inovasi produk sehingga muncul ide membuat produk berbahan dasar jahe merah dan gula aren yang merupakan minuman khas Sulawesi Selatan yang dikemas dalam bentuk bubuk dan instan. Dalam kompetisi tersebut mendapatkan kesempatan mempresentasikan di depan juri tentang minuman khas Sulawesi Selatan. Pembuatan produk ini didasari dari ingin memperkenalkan produk lokal yang dapat dinikmati dimanapun dan kapanpun walaupun tanpa ke kota Daeng, kota Makassar, apalagi bagi perantau yang dapat menjadi pelepas rindu kepada kampung halaman.

CV. Mogu Indonesia bertempat di BTN H. Banca M 30/11. Usaha yang didirikan tahun 2018 akhir dengan nama produk Sarabba Cika, memiliki CEO bernama Bagus Sarwono, ST.



## Tentang Usaha Produk

Sarabba cika merupakan minuman khas sulawesi selatan yg berbahan dasar jahe merah, gula aren, dan santan yang disubtitusi dengan krimer nabati. Minuman ini dikemas praktis, sehingga dapat dibawa kemana saja. Sarabba cika ini berbentuk bubuk dan dapat disajikan panas maupun dingin. Sarabba cika dipacking dalam box, dengan isi 5 sachet.



## Marketing Produk

Pemasaran produk saat ini lewat offline dan online. Pemasaran offline diantaranya di toko oleh2 di kota Makassar, Maros, dan Gowa, serta di retail modern tak hanya itu sarebba cika juga sangat aktif dalam mempromosikan di kegiatan-kegiatan UMKM yang sering diadakan tidak menutup kemungkinan sareba juga hadir di event seperti car free day . Pemasaran online di semua marketplace. Media sosial Instagram @sarabba\_cika, Facebook @sarabba cika, Tiktok @cika\_sarabba.

## Penghargaan yang telah diraih

Pada Tahun 2019 berhasil menjadi juara 1 di Wirausaha Muda Mandiri kategori kuliner di Regional 10



## Keunggulan Produk

Sarabba Cika berbahan dasar jahe merah, gula aren, krimer nabati, dan rempah-rempah. Karena sarabba cika terbuat dari 100 persen gula aren, tanpa penambahan gula pasir maka aman dikonsumsi bagi penderita diabetes.

**Sarabba cika, secangkir berjuta harapan. (Ada harapan dari petani2 jahe merah dan gula aren serta ibu-ibu rumah tangga yang bergantung pada sarabba cika)**

## Pesan dan Kesan

*Terima kasih kepada BDI Makassar yang telah memberikan banyak support kepada Sarabba Cika. Diantaranya networking, pelatihan, dan peningkatan kapasitas pada usaha CV. Mogu Indonesia*

Pada tahun 2020 menjadi salah satu finalis di Apresiasi Kreasi Indonesia yg didakan oleh Kemenparekraf dan berhak mengikuti boothcamp dan pameran yang dihadiri oleh Menteri Pariwisata



## Kondisi Pasang Surut Usaha

Di saat covid melanda, harga jahe merah naik harga hampir 500 persen dan toko oleh-oleh tutup dikarenakan PPKM, sarabba cika tetap berproduksi. Dari tantangan itulah membuat sarabba cika eksis di penjualan online hingga saat ini.



## Profil Usaha

Nama usaha : CV. Mogu indonesia  
Nama Produk :Sarabba Cika  
Alamat usaha :BTN H. Banca M  
30/11.  
Social Media :@sarabba\_cika(IG)

**Jadikanlah halangan dan tantangan menjadi motivasi.**

**Sarabba cika,,,**

# SENTRA FOODS

Lembaga Kursus dan Pelatihan Kerja

## Sejarah Sentra Foods

**S**ENTRA FOODS merupakan salah satu wadah kelompok usaha bergerak dalam bidang pengolahan Hasil pertanian dan perikanan, lokasi tersebut merupakan tempat unit produksi pengolahan hasil pertanian dan perikanan seperti aneka sambel, mie sehat dari sayur atau buah dan berbagai macam frozen foods. Terbentuknya usaha, karena prihatinnya melihat pendidikan masyarakat yang banyak mengalami putus sekolah, dan penyebab mereka putus sekolah masalah dalam bentuk finansial.



Muncul ide ini untuk mendirikan usaha tersebut sebagai wadah untuk membuka lapangan kerja dan memberikan keterampilan kepada masyarakat sebagai modal ilmu pengetahuan untuk dijadikan suatu keterampilan dan keahlian untuk berwirausaha. Dengan latar belakang pendidikan disiplin Ilmu Teknologi pengolahan pangan maka dibentuklah usaha tersebut dengan lingkup Bidang pengolahan Hasil pertanian dan perikanannya menghasilkan produk-produk inovatif dan kreatif.

## Ide Inovasi Produk

Ikan gabus adalah spesies ikan air tawar yang sebagian besar bisa ditemukan di kawasan Asia Tenggara, menurut beberapa studi, ikan gabus memiliki jenis kandungan gizi yang lebih tinggi dibanding jenis ikan konsumsi lainnya. Daun kelor juga memiliki kandungan penting lainnya seperti kalsium, kalium, zat besi, magnesium, fosfor, seng, serta rendah kalori yang baik bagi tubuh.



Adapun manfaat daun kelor adalah dapat mengontrol tekanan darah, menurunkan kadar gula darah, meningkatkan daya tahan tubuh, dapat menghambat pertumbuhan sel kanker, dapat memelihara kesehatan dan fungsi otak.

## Profil Usaha

Nama usaha : SENTRA FOODS  
Nama Produk : Tung Guru  
Alamat usaha : Jl. Serigala No. 145 Kab Pinrang, Pinrang Sulawesi Selatan  
Social Media : @sentrafoods (IG)

## Target atau Market Costumer

**A**dapun target konsumen nugget ikan gabus adalah semua kalangan masyarakat yang sadar akan kesehatan terutama pada anak-anak untuk tumbuh kembangnya, dengan adanya nugget ikan gabus membuat orang tua terbantukan untuk menyediakan cemilan lauk pauk untuk anak-anak yang malas atau tidak suka makan ikan dan sayur. Salah satu strategi pemasaran nugget ikan gabus, mie & kerupuk dapat dilakukan dengan cara penjualan melalui online di sosial media seperti Facbeook,



WhatsApp, Instagram dapat juga dilakukan demo masak perkenalan menu sehat dan bergizi, pemasaran langsung ke konsumen dengan memperkenalkan produk nugget ikan gabus sebagai cemilan lauk pauk sehat untuk anak-anak, serta lakukan dengan cara melakukan testimoni produk kepada publik figur kuliner untuk memudahkan memperkenalkan produk nugget Ikan gabus ekstrak daun kelor. pemasaran yang laku adalah kami lakukan penyasasaran TK/PAUD.

## Berbagai Jenis Hasil Produksi SENTRA FOODS

Mie sehat ekstrak buah dan sayur frozen food adalah produk makanan yang terbuat dari mie dengan tambahan ekstrak buah dan sayur. Produk ini umumnya tersedia dalam bentuk beku dan sudah banyak terdistribusi. Ekstrak buah dan sayur meningkatkan kandungan nutrisi dalam mie, membuatnya lebih sehat dan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan tanpa memandang usia.



**Bakso Daging Sarjana**

produk makanan beku yang terbuat dari daging sapi atau daging ayam cincang yang dicampur dengan berbagai bumbu dan rempah-rempah.



## Sempol Ayam

Sempol ayam tung guru frozen food adalah produk makanan beku yang tersedia dalam bentuk sempol ayam, dan dapat dengan mudah diolah menjadi hidangan lezat. Produk ini merupakan pilihan praktis untuk menikmati sempol ayam tanpa perlu repot membuatnya sendiri.



**Amplang Ikan**

Amplang ikan gabus adalah sejenis makanan ringan yang terbuat dari daging ikan gabus yang dicampur berbagai bahan seperti tepung tapioka, bawang putih, garam, dan bumbu lainnya. Kemudian digoreng hingga menjadi garing dan renyah.



**Kerupuk Kulit**

Kerupuk kulit ikan gabus adalah camilan yang terbuat dari kulit ikan gabus yang diolah dan digoreng hingga menjadi renyah.

Makanan ini umumnya populer di daerah-daerah yang memiliki ikan gabus sebagai bahan baku utama. Kerupuk kulit ikan gabus memiliki tekstur renyah dan rasa gurih yang membuatnya menjadi camilan yang nikmat.



**Aneka Sambel**

Sambel matah, sambel korek, dan sambel bawang adalah variasi sambel atau saus pedas yang populer terbuat dari bahan pilihan kemudian dikemas dengan baik untuk disimpan dalam jangka panjang.

# CUPPSBITE

When You Tasted You Love it

**C**UPPSBITE telah berdiri kuat sejak tahun 2017 dan telah mengalami perjalanan yang cukup menarik dalam dunia bisnis. Awalnya, perusahaan ini dikenal dengan merek Cuppsnack, tetapi kemudian kami mengubah nama menjadi CUPPSBITE untuk melindungi merek tersebut dengan mendaftarkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Sejarah awal, kami terkait erat dengan olahan cokelat yang menjadi inspirasi utama setelah salah satu pendiri kami mengikuti Diklat 3 in 1 di Bdi Makassar. Setelah menyelesaikan diklat, kami merasa sangat termotivasi untuk memulai bisnis di bidang cokelat. Produk pertama yang kami ciptakan dan jual adalah keripik brownies, yang dikenal sebagai brownies crispy, dan produk ini segera menjadi best seller yang sangat diminati oleh pelanggan kami. Bahkan, hingga saat ini, produk ini masih tetap menjadi favorit di hati pelanggan kami. Namun, seiring berjalanannya waktu, kami tidak berhenti pada produk tersebut. Kami terus berinovasi dan berkembang dengan berbagai produk turunan cokelat lainnya. Ini adalah cerita singkat tentang perjalanan perusahaan yang terus berkomitmen untuk memberikan produk cokelat yang lezat dan berkualitas kepada anda.



## Profil Usaha

Nama usaha : PT CUPPSBITE UNIVERSAL INDONESIA  
Nama Produk : CUPPSBITE  
Alamat usaha : Btn Dirz Resident Blok E 5 Bukaka Kab. Bone, Sulawesi Selatan 92713 Makassar  
Social Media : @cuppsbite (IG)



## Kondisi Pasang Surut Usaha

Pasang surut usaha saat ini yaitu volume produksi masih harus ditambah untuk memenuhi permintaan pasar, masih minim mesin produksi, dan kendala juga untuk biaya oprasional untuk mitra diluar pulau Sulawesi karena biaya ongkir mahal, muncul kompetitor baru yang skala usahanya sudah perushaan industri ang menjadi PR besar buat kami agar bisa bertahan.

**“Ini bukan hanya sekadar makanan, chupsbites adalah karya seni dalam bentuk camilan.”**



## Penghargaan

Pemuda berprestasi dan kreatif kabupaten Bone tahun 2020 menjadi sumber inspirasi bagi banyak orang. Chupsbites, merek lokal yang digawangi oleh para pemuda berbakat, berhasil menciptakan terobosan dalam dunia kuliner. Dengan kreativitas yang luar biasa, mereka menghasilkan makanan ringan yang unik dan lezat, menggabungkan cita rasa tradisional dengan sentuhan inovatif. Prestasi mereka menjadi cerminan semangat pantang menyerah para pemuda di Kabupaten Bone, yang tidak hanya berkembang dalam berbagai bidang, tetapi juga berkontribusi positif terhadap komunitas lokal. Keberhasilan Chupsbites dan para pemuda berprestasi lainnya adalah bukti nyata bahwa potensi kreatif serta semangat pantang menyerah dapat menciptakan dampak positif yang besar dalam suatu komunitas.



Pada tahun 2023, program “Young Ambassador Agricultur” yang diinisiasi oleh Kementerian Pertanian telah menciptakan gelombang semangat dan inovasi di kalangan generasi muda dalam sektor pertanian. Di antara para duta muda yang memimpin perubahan ini, kelompok “Chupsbites” telah menonjol sebagai agen perubahan yang inspiratif. Melalui pendekatan yang berfokus pada keberlanjutan, mereka mempromosikan praktik pertanian ramah lingkungan dan pendekatan berkelanjutan dalam memenuhi kebutuhan pangan yang semakin meningkat di era modern. Ambassador “Chupsbites” membawa harapan akan masa depan pertanian yang lebih cerah dan berdaya saing, mengukuhkan peran penting generasi muda dalam mencapai tujuan pertanian berkelanjutan di masa mendatang.



*Terima kasih BDI Makassar setelah saya masuk dan bergabung di inkubator bisnis BDI Makassar, usaha saya banyak perubahan yang lebih baik dari sebelumnya. Terima kasih juga masih selalu disupport dan diikutkan kegiatan baik pameran maupun pelatihan yang sangat kami perlukan untuk upgrade usaha kami*

# ITUBER

Lauk yang praktis dari olahan ikan tuna menjadi sambel, abon dan kriuk yang menggugah selera.



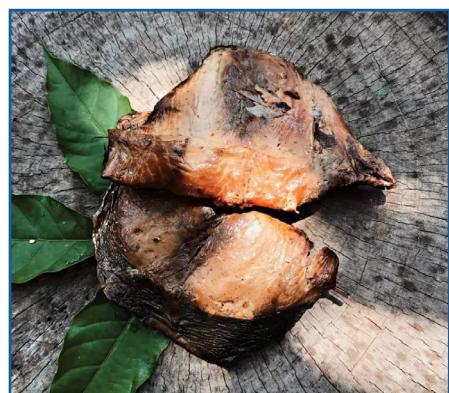
TUBER Indonesia berdiri pada tahun 2019, berasal dari ketertarikan untuk membudidayaikan daerah penghasil tuna asap yang unik, yang melalui proses. Produksi pengasapan manual hingga modern dan dikemas kemudian memasarkannya melalui media online, kemudian bekerja sama dengan beberapa restoran, hotel, pasar retail, dan pendidikan.

Usaha kami memberdayakan nelayan kecil, ibu pengasap kemudian bermitra dan membentuk komunitas WFEB (Women Fish Entrepreneur Bulukumba).

Kemudian pada tahun 2022 mulai berkembang dengan menciptakan produk turunan ikan tuna asap seperti abon tuna asap, sambel tuna asap, kriuk kulit tuna asap dan kami memiliki plan kedepan yaitu dalam hal pengolahan limbah tulang ikan menjadi produk yang dapat dikonsumsi dan diterima oleh customer.

ITUBER INDONESIA memproduksi olahan ikan tuna sirip kuning. Dengan SOP bahan baku berat minimal 3 Kg – 50 Kg ke atas. Yang diproduksi selama 5 – 7 Jam sehingga menghasilkan kualitas yang sem-

purna. Selain produk tuna asap yang dapat diolah kembali, pada tahun 2022 kami menciptakan produk turunan olahan yang siap untuk dikonsumsi, dengan memiliki sertifikasi Halal, PIRT dan Proses SNI.



## “ Budayakan Makan Ikan Karena Sehat itu Berharga ”

### Keunggulan Produk

Merupakan produk olahan ikan tuna sirip kuning dengan ukuran minimal 3 kg hingga 50 kg, yang memiliki protein tinggi, kaya akan omega, namun rendah lemak. Memiliki produk intermedite yang bisa diolah kembali dengan berbagai varian menu olahan sesuai yang kita inginkan, dan juga memiliki produk yang siap dimakan.

### Pasang Surut Usaha

Kondisi pasang surut yaitu pada awal semester pertama covid omset menjadi 0, namun mulai bangkit kembali hingga kini dari tahun ketahun mendapatkan peningkatan omset yang mencapai 100% dari tahun ketahun. Namun tidak bisa dipungkiri kami memiliki bulan-bulan kritis setiap tahunnya, yaitu pada akhir tahun hingga tahun baru, karna dipengaruhi oleh kondis cuaca di laut. Sehingga membuat penurunan omset hingga 50 persen dari bulan sebelumnya, namun kembali normal kembali di bulan berikutnya. Namun untuk terus menciptakan inovasi kami akan selalu berupaya untuk mengoptimalkan apa saja yang menjadi kekurangan agar dapat menjadi lebih baik sampai seterusnya.

### Jenis Produk



### Pesan dan Kesan

“ Semoga program ini akan semakin ada, semakin jaya. Dan akan ada banyak lagi UMKM yang bisa merasakan manfaatnya ”



Abon Tuna adalah produk makanan yang dibuat dengan mengolah ikan tuna menjadi serat halus, sering kali disertai dengan bumbu-bumbu untuk memberikan rasa dan aroma yang khas. Proses pembuatan abon tuna melibatkan beberapa langkah, seperti pemasakan, pemisahan serat, pengeringan, dan penambahan

bumbu sesuai selera. Abon Tuna biasanya memiliki rasa gurih, asin, dan berprotein tinggi. Produk ini dapat dimakan langsung atau digunakan sebagai tambahan pada makanan lain, seperti nasi, mie, atau sebagai camilan. Kriuk Tuna adalah produk makanan ringan yang juga dibuat dari ikan tuna. Produk ini

umumnya berbentuk kerupuk atau makanan ringan mirip keripik. Ikan tuna diolah menjadi adonan yang kemudian dipadatkan, digoreng hingga kering, dan biasanya diberi rasa atau bumbu tertentu seperti pedas atau gurih. Kriuk Tuna biasanya digunakan sebagai camilan atau makanan ringan ydan renyah.

# Dapoer Amira

Minuman rempah kekinian segar, berkhasiat, enak dan unik

## Sejarah Awal Berdirinya Dapoer Amira

**S**alah satu budaya di Indonesia yang turun temurun sejak dulu yaitu minum jamu tradisional. Jamu tradisional atau minuman rempah sebagai produk warisan nenek moyang kita juga ikut berkembang di era modern ini. Dari situlah kami IKM Dapoer Amira melihat peluang usaha yang bisa dikembangkan, minuman rempah berbahan dasar rempah-rempah yang mudah di dapatkan pada petani, pasar tradisional maupun pasar modern.

Bulan maret 2020 usaha minuman rempah ini dimulai, dengan membuat minuman rempah serbuk berbahan dasar jahe merah yang pada saat itu sangat dibutuhkan ditengah pandemi covid-19. Setelah melihat respon konsumen sangat baik dengan adanya minuman rempah serbuk jahe merah ini, kami mulai membuat varian baru seperti serbuk kunyit, serbuk temulawak, serbuk kunyit asam, serbuk beras kencur, sarabba pinang instant, kopi jahe instant dan varian lainnya.

Tahun 2022 IKM Dapoer Amira menjadi salah satu peserta Inkubator Bisnis BDI yang lolos ke tahap 10 besar. Melalui program tersebut akhirnya bertambah lagi varian produk baru yaitu Jahe cokelat. Dengan modal semangat dan tekad yang kuat untuk ikut melestarikan warisan budaya Indonesia, dan support dari beberapa pihak khususnya BDI Makassar maka usaha ini terus berkembang. Meskipun pada awalnya kami juga memiliki beberapa kendala dalam memperkenalkan produk kami yang masih tergolong baru dimata masyarakat.



Bulan Juni 2023 IKM Dapoer amira mulai membuka kedai minuman rempah yang menyediakan minuman rempah siap saji, diracik dengan gaya kekinian sehingga bisa dinikmati oleh semua kalangan. Adapun menu kami dikedai minuman rempah yaitu: Es James (Jahe Merah Susu), Kunyit Latte (Kunyit Susu), Beken latte (Beras Kencur Susu), Es Seruni (Sereh Jeruk Nipis), Es Kunyit Asam dan lainnya.

## Profil Usaha

Nama usaha	:Dapoer Amira
Nama Produk	:HERBAMIRA
Alamat usaha	:Ballajaiya Kelurahan Bonto Perak Kec Pangkajene, Kab Pangkajene Kepulauan Sulawesi Selatan
Social Media	:@herbamira_minumanrempah (IG)

## Kondisi Pasang Surut Usaha

Usaha minuman rempah ini tergolong masih baru dimata masyarakat, oleh karena itu kami masih perlu pengenalan produk secara langsung ke konsumen, harus mengedukasi konsumen tentang manfaat rempah-rempah yang menjadi bahan dasar dari produk kami. Daya beli masyarakat yang sempat menurun pasca pandemi karena faktor ekonomi, keterbatasan produksi sebelum kami ikut program inkubator Bisnis BDI Makassar dan masih banyak permasalahan-permasalahan yang terjadi pada usaha kami. Namun, melalui program Inkubator Bisnis BDI tahun 2022 permasalahan-permasalahan tersebut mulai teratasi sedikit demi sedikit, kapasitas produksi mulai ditingkatkan, kemasan produk yang lebih menarik, ketersediaan bahan baku hingga pemasaran yang mulai meningkat.

## Keunggulan Produk Usaha

- Terbuat dari bahan alami, tanpa bahan kimia, baik untuk kesehatan.
- Mudah disajikan, bisa panas atau dingin.
- Rasa enak dan bisa disesuaikan dengan tren saat ini.
- Kemasan menarik, cocok sebagai oleh-oleh atau hampers.
- Diproses dengan teknologi khusus.
- Menawarkan promo bagi pelanggan (dengan syarat dan ketentuan) dan konsultasi gratis.

## Tentang Produk Usaha

IKM Dapoer Amira bergerak dibidang industri pengolahan rempah-rempah menjadi minuman rempah dalam bentuk serbuk dan cair, Beberapa varian produk yang telah diproduksi yaitu:

- Serbuk Kunyit Special
- Serbuk Jahe Merah
- Serbuk Kunyit Asam
- Serbuk Kunyit Sirih
- Serbuk Temulawak
- Serbuk Beras Kencur
- Serbuk Sereh
- Serbuk Seledri
- Serbuk Empon-Empon
- Serbuk Pandan
- Serbuk Daun Kemangi
- Serbuk 3 in 1 (Buah Naga, Temulawak, Kunyit)
- Sarabba Pinang
- Kopi Jahe
- Jahe Cokelat



## Pesan dan Kesan

*Melalui program Inkubator Bisnis BDI Makassar tahun 2022, usaha kami berkembang dengan peningkatan produksi, peningkatan kualitas kemasan produk, penyediaan bahan baku, pengelolaan keuangan, pemasaran, dan kolaborasi dengan pihak lain. Kami mendapat bimbingan dan dukungan gratis dari pendamping yang siap membantu kami kapan pun diperlukan. Semoga lebih banyak IKM lainnya dapat memanfaatkan fasilitas yang sama melalui program ini.*

**“ Terus belajar terus berproses manfaatkan setiap peluang tidak ada kat tidak, yang ada hanya MAU atau tidak mau. ”**

# Alibeindonesia

Masyarakat Indonesia Sehat, Sejahtera, dan Bahagia



Pada tahun 2016, Istri saya mengalami berbagai masalah kesehatan seperti Gerd, TB Kelenjar, dan Alergi. Meskipun kami mencoba berbagai klinik kesehatan di Makassar, dia tidak sembuh. Saya menciptakan VCO (Minyak Kelapa Murni) yang membantu memperbaiki kesehatannya. Pada tahun 2018, saya mulai menjual VCO dalam kemasan 250 ML. Awalnya, saya memasarkannya di warung-warung di Kota Mamuju dan di Facebook. Banyak orang tertarik dan membelinya.

Pada tahun 2019, saya serius memutuskan bisnis ini dengan menciptakan merek "ALIBE" yang berarti "OBAT" dalam bahasa Mamuju. Sejak itu, ALIBE menjadi merek VCO yang saya jual. Saat yang sama, saya juga mulai memproduksi Ion Silver dan Magnesium Spray untuk keperluan keluarga kami, dan mereka berhasil dijual. ALIBE sekarang memiliki tiga produk utama: Trio Sale.

Pada tahun 2021, kami meluncurkan empat produk tambahan yang diracik oleh Istri saya: The Golden Power (untuk masalah kesehatan pernafasan, lendir, reproduksi wanita, dan minuman untuk pria perokok), The Immune Booster (peningkat imunitas), Mix Tea (untuk kecantikan dari dalam), dan Lambungku (mengatasi masalah asam lambung dan pegal-pegal).



**Apakah perjalanan ALIBE selalu mulus?**

No way, tidak ada perjalanan tanpa ujian, tapi Alhamdulillah semua bisa dilewati dengan baik. Dulu, sekitar tahun 2019 saya memproduksi ribuan botol VCO, niatnya untuk dijual di market place, tapi ternyata market place tidak sesederhana yang saya bayangkan, semua harus dipersiapkan dengan matang karena di market place sudah banyak kompetitor. Akhirnya, ribuan botol itu terjual dengan agak lambat secara offline, modal

puluhan juta akhirnya BEP nya kembali. Itu adalah salah satu ujian yang membuat kami belajar bahwa niat saja tak cukup, produksi saja tak cukup, promosi dan kegiatan lain yang berhubungan dengan pembangunan saluran distribusi harus disiapkan. ALIBE mencapai puncak omzet di masa Covid-19, untuk sebuah usaha yang masih rintisan, di sebuah kota kecil, omzet rata-rata 3juta/hari adalah sebuah pencapaian yang sungguh kami syukuri.

## Keunggulan produk

- Produk herbal tanpa tambahan kimia buatan.
- Bahan baku herbal asli Indonesia.
- Banyak testimoni sejak 2016
- Harga terjangkau



## Deskripsi Perusahaan

- Badan Hukum PT. Perseorangan
- Sertifikat Merek Kemenkumham

**A**LIBE adalah perusahaan dengan berbagai produk seperti Magnesium Spray, Ion Silver, EVCO 3.0 Quantum Processing, Coconut Cooking Oil 2.0 Quantum Processing, Madu Lebah Hutan ALIBE, Golden Power, The Immune Booster, Mix Tea, dan Lambungku. Mereka memiliki pelanggan di 15 Provinsi di Indonesia, Malaysia, dan Maladewa. ALIBE terdaftar di OSS pada tahun 2019 dan juga sebagai PT. ALIBE HERBAL MAKKASARO JAYA pada tahun 2022. Merek ALIBE dilindungi oleh Hak Atas Kekayaan Intelektual sejak tahun 2022. mereka sedang mengurus sertifikat BPOM agar produk ALIBE dapat dijual secara legal. Saat ini, produk ALIBE hanya boleh digunakan oleh anggota ALIBE sampai izin diterbitkan.

ALIBE aktif dalam kegiatan sosial dan mendukung pariwisata. Mereka telah menjadi sponsor di acara tahunan lomba perahu di Sulawesi Barat pada tahun 2019, bekerja sama dengan petani kelapa di Mamuju Sulawesi Barat, dan memberikan subsidi harga produk ALIBE kepada kalangan menengah ke bawah. Mereka juga mendapatkan penghargaan sebagai UMKM Juara GNBBI (Gerakan Bangsa Buatan Indonesia) Tahun 2022 dari Sulawesi Barat dan dinominasikan untuk ABBI (Anugerah Bangga Buatan Indonesia) Tingkat Nasional Tahun 2022. Tahun 2023 menjadi awal yang baru bagi ALIBE, dengan fokus kelengkapan perizinan, masuk di Marketplace Nasional, dan persiapan untuk ekspor ke luar negeri.

## Transformasi Kemasan

Sebelum mengikuti Inkubator BDI

- Kemasan standing pouch masih sangat sederhana, hanya ditempel sticker.
- Informasi dan katalog produk masih manual menggunakan WhatsApp Business.
- Belum onboarding Marketplace.



Setelah mengikuti Inkubator BDI

- Kemasan standing pouch mulai berubah menjadi lebih ekslusif.
- Sudah ada website alibe.id untuk memudahkan penyebarluasan info produk alibe.
- Sudah onboarding Marketplace.



## Visi dan Misi

### Visi:

Masyarakat Indonesia Sehat, Sejahtera &, Bahagia

### Misi

1. Menciptakan Produk Herbal Holistik dengan Kualitas Premium untuk mendampingi Ikhtiar Sehat secara Holistik bagi para sahabat alibe.
2. Memberi pelayanan prima kepada seluruh sahabat alibe.

# KINGGU CHIPS

Pisangnya Manis, Manisnya Bikin Nambah



## Visi dan Misi

### Visi

Menjadi camilan utama masyarakat indonesia baik kelas menengah maupun kelas atas.

### Misi

1. Menciptakan olahan pisang yang sehat dan beraneka macam rasa.
2. Memberikan profit yang maksimal kepada reseller hingga sama-sama bisa bertumbuh dan berkembang.
3. Menjadi mitra bagi petani pisang.

Banana paper merupakan sebuah brand makanan ringan yang dikembangkan oleh Tahrir Nur Hidayat pemuda asal Desa Dampang, Kabupaten Bulukumba. Bermula Ketika turunnya kondisi ekonomi Ketika pandemi dan adanya peluang bisnis dari keripik pisang. Banana Paper sesuai namanya jika diartikan dalam Bahasa Indonesia yaitu Pisang Kertas. Penggunaan kata kertas diambil dari bentuk keripiknya sendiri yang memiliki karakteristik tipis dibandingkan dengan rata rata keripik pisang pada umumnya, yang menjadi ciri khas kripik ini karena menggunakan pisang jenis tembagga atau yang dikenal di bulukumba Pisang Bogge atau Pisang Katiung yang sangat langkah. Banana paper diproduksi di desa Dampang, Kabupaten Bulukumba dengan bekerjasama dengan beberapa petani dan pedagang pisang lokal sebagai pemasok bahan baku dan juga diharapkan dapat saling membantu dalam meningkatkan kondisi ekonomi selama pandemi.

## Keunggulan produk

- Memiliki daya simpan tinggi.
- Kuat dan tidak mudah sobek.
- Tahan terhadap proses pemanasan sterilisasi.
- Ketahanan terhadap penetrasi lemak, minyak atau komponen makanan lainnya.
- Tahan terhadap sinar UV.

## Kemasan Baru



## Aspek Produksi

Banana paper memiliki enam (6) varian rasa yaitu coklat, balado, hot spicy, susu, sapi panggang dan keju. Banyaknya varian rasa menjadi keunggulan Banana Paper dengan brand serupa. Berdasarkan pengalaman, keripik pisang di daerah Sulawesi memiliki varian rasa yang gurih sedangkan di daerah pulau jawa keripik pisang memiliki varian rasa dominan manis. Hal ini membuat Banana Paper memiliki mangsa pasar yang lebih besar di daerah jawa maupun Sulawesi. Salah satu keistimewaan Banana Paper adalah karna menggunakan Pisang Bogge pisang khas dari bulukumba yang sangat renyah dan tahan lama. Banana Paper tidak hanya memberikan keunggulan dari segi varian rasa tetapi juga memberikan keunggulan dari segi kemasan. Kemasan yang digunakan oleh Banana Paper yaitu kemasan aluminium foil dengan bentuk standing pouch.

## Aspek Distribusi

Setiap harinya MD Team memproduksi 100-300 Pcs Banana Paper perharinya dengan menggunakan peralatan yang manual, harga Banana Paper mulai dari harga Rp.10.000, Rp15.000 sesuai banyaknya Pemesanan, bahan baku yang digunakan berasal dari petani setempat yang bekerjasama dengan MD Team.



## Aspek Pemasaran



- Metode Pemasaran
  - Salah satu strategi pemasaran yang kami gunakan adalah menggunakan sistem reseller karena sebagai pelaku bisnis memiliki Channel tambahan penjualan melalui reseller akan membantu meningkatkan penjualan dari 10 sampai 30%, selain itu reseller dapat menghemat biaya operasional. Banana Paper chips bisa kita jumpai di beberapa kota seperti Takalar, Gowa, Makassar, Sinjai, Bone serta Morowali melalui Reseller.
- Kerjasama.
  - Khususnya di Bulukumba dan Bantaeng Banana Paper bekerjasama dengan berapa warkop modern,toko modern serta tempat oleh-oleh untuk memasarkan Banana Paper.
- Omset perbulan
  - Omset perbulan banana paper 100pcs x 10.000 =Rp 1.000.000 x 30 Hari = Rp 30.000.000.

# Kiva Han Coffee And More

## STORE & ROASTERY

Roasted bean, Tea, Syrup, Bev Powder, ECM, Grinder and More

Pada perkembangan gerai kopi saat ini di Sulawesi Selatan, yang sudah mencapai 200 unit lebih gerai kopi pada 3 tahun terakhir sejak tahun 2019 berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2010 Makassar yang menyumbang 31,47 persen terhadap produk domestik bruto Sulawesi Selatan.

Dapat disimpulkan bahwa kebutuhan bahan baku khusus untuk usaha gerai kopi untuk wilayah Makassar sangat dibutuhkan. Mengingat perkembangan akan tren gerai kopi yang sangat marak saat ini khususnya wilayah Sulawesi selatan sangat dibutuhkan untuk ketersediaan bahan baku produk minuman seperti kopi, sirup rasa dan bubuk minuman. PT. Kiva Han Group berdiri pada tahun 2020, yang bertujuan memenuhi kebutuhan bahan baku disetiap usaha UMKM dan F&B di seluruh wilayah Indonesia. PT. Kiva Han Group berfokus pada pengem-



bangunan pasar F&B dengan menggunakan brand Kiva Han Coffee & More. Kiva Han Coffee And More telah berkembang menjadi representatif dari produk cafe yang menyediakan biji kopi, teh, sirup rasa, bubuk minuman dan berbagai mesin kopi serta peralatan cafe dengan layanan customer care. Kiva Han Coffee And More - PT. Kiva Han Group adalah perusahaan yang menjadi solusi untuk bisnis bisnis F&B anda. Kami memproduksi dan mendistribusi juga secara aktif terus berjuang dan mendukung pengembangan pasar F&B.

## Profil Usaha

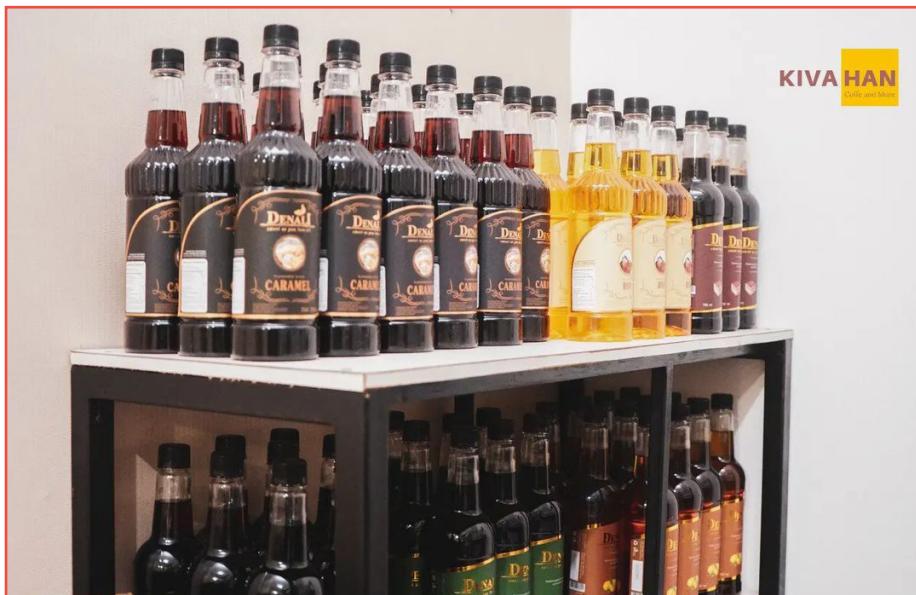
Nama usaha : PT. Kiva Han Group  
Nama Produk : Kiva Han Coffee & More  
Alamat usaha : Jl. Andi Tonro Kav.C No. 3A Kec. Tamalate, Kel.Bongaya, Kota Makassar, Sulawesi Selatan  
Social Media : kivahan.coffeemore (IG)

## Profil Tenant

### Data Pribadi Pengusaha

Nama Pengusaha : Irwandi  
No.Telepon : (+62) 813-5667-9446  
Alamat Email : irwandi.hitman@gmail.com  
Alamat Domisili : Hartaco Indah Blok 1 Ai No.18

**“ Bahan baku adalah fondasi dari setiap produk. Jika bahan bakunya berkualitas, maka produknya juga akan berkualitas ”**



## Aspek Pengembangan produk

Dengan maraknya gerai kopi dan permintaan pasar dalam lingkup F&B, sangat memungkinkan untuk memberikan produk terbaik dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan berfokus ketersediaan bahan baku tersebut di mana permintaan semakin meningkat karena kopi dan bahan baku pendukung lainnya menjadi kebutuhan. Sehingga permintaan bahan baku seperti kopi, sirup dan bubuk minuman selalu ada.



Produk yang kami jual seperti syrup dan powder minuman itu sudah familiar dikalangan usaha UMKM maupun cafe, restoran dan hotel.



Produk Pure Cokelat (biji Cokelat Asli) termasuk harga sangat terjangkau dan cocok untuk disegala minuman produk cokelat.

## Pesan dan Kesan

*Dengan adanya program ini dapat mengembangkan usaha kami dan memberikan kesempatan bagi usaha kami guna mencari peluang permodalan, mengatur finansial dengan baik dan berinovasi masyarakat.*



## Kondisi Pasang Surut Usaha

Masalah dalam pengadaan green bean (kopi biji Hijau) dari petani untuk :

1. Kebutuhan roasted bean (biji kopi sangrai) biji kopi yang disuplai ke kami kurang atau tidak tersedia dalam jangka waktu dekat dan harga biasa terkadang mahal.
2. Banyaknya bermunculan usaha baru yang sama dengan kami dan menjual produk
3. Di bawah harga dan terkadang konsumen tidak melihat kualitas yang terpenting murah.
4. Produk seperti syrup dan powder untuk minuman itu kami bekerja sama dengan distributor besar di jakarta terkadang kami terkendala diwaktu pengiriman ke Makassar karena membutuhkan waktu -+2 minggu sedangkan stock bahan distore sudah menipis dan kosong

# Lombok Kuning Simpati

Ide bisnis lombok kuning simpati menjadi teman pelengkap saat makan yang banyak digemari masyarakat Makassar



**S**ejarah awal berdirinya usaha. Lombok Kuning Simpati merupakan salah satu produk saus sambal khas Makassar yang terkenal dengan pedasnya yang menggigit. Usaha ini dirintis oleh keluarga Ridwan Wahyudi Chandra bersama dengan pasangan Melyana Khohari pada tahun 1998, dengan membuka kios bakmi dengan saus buatan sendiri. Pada tahun 2013, kios bakmi tersebut mulai menjual saus sambal sendiri tanpa brand untuk penangannya. Saus sambal tersebut ternyata digemari oleh banyak

orang, sehingga pada tahun 2015, keluarga Ridwan memutuskan untuk membuat brand khusus untuk saus sambal buatan mereka. Lombok Kuning Simpati pun mulai dipasarkan ke restoran dan toko oleh-oleh di Makassar. Melihat respon pasar yang cukup baik membuat keluarga pada tahun 2017 Ridwan merebranding logo serta menambah varian ukuran dan mulai menawarkan Lombok Kuning Simpati ke supermarket dan pasar retail di kota Makassar. Pada tahun 2019, Lombok Kuning Simpati mulai memasuki pasar

Apapun yang sudah kamu mulai, pastikan dapat kamu selesaikan. Jangan pernah berhenti karena halangan dan rintangan yang dihadapi.

yang lebih luas yaitu Sulawesi tidak hanya di Makassar saja. Usaha ini terus berkembang, hingga pada tahun 2023, Lombok Kuning Simpati menambah kemasan baru 270 ml dan sudah ada di supermarket Diamond Jakarta dan Palembang.

## Keunggulan Produk ▶

Citarasa unik autentik dengan rasa pedas, asin, gurih, sedikit kecut yang bercampur dengan aroma bawang putih yang menggoda dari kawasan timur Indonesia hingga membuatnya berbeda dibanding saus sambel pada umumnya.

## Kondisi Pasang Surut Usaha ▶

Yang selalu menjadi kekhawatiran pemilik usaha Lombok kuning Simpati yaitu, ketika harga cabai rawit naik dan permintaan saos sambel juga ikut naik, namun profit yang didapatkan tidak maksimal.

## Pesan dan Kesan

*Senang dapat lolos dalam Inkubator Bisnis BDI selain mendapatkan bantuan kemasan, networking serta ilmu yang bermanfaat dapat diterapkan dalam bisnis Simpati lombok kuning*



## DSC 2021

Program Diplomat Success Challenge (DSC) menjadi moment yang tak terlupakan bagi pemilik UMKM tersebut karena merupakan suatu kebanggaan dapat bergabung dengan 40 challengers dari seluruh Indonesia dalam inkubasi yang merupakan salah satu kompetisi terbesar di Indonesia yang diinisiasi Wishmalk Foundation.

**Tetap Positif..  
Tetap semangat..  
Kamu Bisa..  
Kamu Kuat..  
Kamu Hebat..  
Simpati Lombok Kuning  
Pedasnya Menggigit..**



## Terpilih menjadi Tenant Inkubis BDI Makassar tahun 2023

Terpilih menjadi salah satu tenant Inkubator Bisnis Balai Diklat Industri Makassar tahun 2023 menjadi salah satu kesyukuran bagi kami setelah melalui beberapa tahapan seleksi yang cukup ketat, mulai dari seleksi administrasi, seleksi wawancara, observasi merupakan tantangan tersendiri bagi kami. Dari Program Inkubator Bisnis BDI Makassar, kami mendapatkan banyak manfaat dari program ini diantaranya bantuan operasional kemasan, networking dan diberikan bimbingan dan pelatihan terkait pengelolaan keuangan, pemasaran dan pendaftaran sertifikat TKDN.



## SMES Expo 2023

SMES Expo 2023 merupakan media untuk mempromosikan produk-produk unggulan beserta peluang bisnis dan investasi yang dimiliki oleh UMKM binaan Dinas Koprasi. Ada berbagai kegiatan yang digelar pada acara ini. Di antaranya Lomba Inovasi Produk UMKM. Produk Lombok Kuning Simpati menjadi juara 1 pada kompetisi ini. Keberhasilan tentu tidak lepasnya dari usaha yang dilakukan oleh pemilik UMKM tersebut “Terima Kasih kepada semua sahabat serta penggemar Simpati Lombok Kuning karena untuk kalian Hingga Simpati Lombok Kuning dapat berada di titik ini. Jangan pernah lelah untuk belajar, pastikan potensi yang terbaik dapat kita berikan serta memberikan manfaat bagi orang sekitar kita.” ungkapan melalui caption instagram lombok kuning simpati.

# Jipangta

## Cemilan Kolonial, rasa Milenial

Awal berdirinya IKM NIA RAYA atau JIPANG'TA merupakan hasil dari observasi yang selama ini kami lakukan yang dimana kami melihat potensi beras di Kab.Bone cukup melimpah, dari dasar ini kami berinisiatif membuat cemilan kolonial menjadi satu bidang usaha dimana dalam usaha ini bisa dikatakan masih kurang pesaingnya dan kami yakin dimana kebutuhan dan keinginan konsumen di pasaran itu masih tinggi.

Dan jika usaha ini berkembang dengan pesat maka usaha ini dapat memberikan keuntungan tersendiri bagi kami dan masyarakat luas. Pada awal tahun 2020 usaha ini sudah kami mulai hingga sekarang ini dan alhamdulillah cukup berkembang pesat walaupun tidak terlepas dari kendala dalam kegiatan produksi kami dan kemasan.



**"Jika hidupmu terasa pahit tetaplah besemangat karena apapun masalahnya pasti ada solusinya. Dan jika masalahmu masih pahit? maka solusinya ngemil jipang'ta karena dengan jipang pasti rasanya manis "**

### Profil Usaha

Nama Usaha : KM NIA RAYA  
Nama Produk : JIPANG'TA  
Alamat Usaha : Desa.Talungeng,  
Kecamatan.Bareb  
bo,Kab.Bone  
Sosial Media : @Jipangta\_bo  
ne(IG)



## Kondisi Pasang Surut

- Fase Perkenalan

Omset penjualan pada fase ini, masih sangat rendah. Karna banyak masyarakat yang belum yakin dengan produk cemilan kami.

- Fase Pertumbuhan

Fase ini biasanya di tandai dengan meningkatnya penjualan produk dan mulai muncul pesaing - pesaing yang mencoba merebut pasar kami.

- Fase Dewasa

Ketika produk sudah di fase dewasa. Penjualan sudah mulai stabil, tetapi pesaing semakin pesat. Strategi pemasaran yang tepat merupakan jurus yang kami harus miliki untuk menghindari penjualan yang menurun =.

- Fase Kemunduran

Sebagian konsumen sudah mulai jenuh dengan produk yang kami tawarkan kondisi ini membuat jumlah pelanggan menurun drastis. Omset penjualan otomatis berkurang. Solusi di fase ini, kami selaku pelaku usaha JIPANG berinisiatif menarik produk dari pasar yang sudah mati dan membuka lagi pasar yang lebih bagus.



## Keunggulan Produk

- Harga terjangkau.
- Tanpa bahan pengawet.
- Memiliki varian rasa yang menarik.
- Dapat mengikuti perkembangan era pasar modern
- Memiliki legalitas yang cukup lengkap.

## Pesan dan Kesan

- *Pesan*

*kami dari ikm nia raya tetap jaya selalu BDI makassar semoga lebih baik kedepannya dan semoga lebih banyak lagi ilmu yang bisa di dapatkan di dalamnya agar lebih banyak pelaku industri dapat meningkatkan potensi serta skil.*

- *Kesan*

*Melalui kegiatan inkubator ini kami sangat merasakan banyak melakukan perubahan di kegiatan usaha kami ,kesuksesan usaha kami tidak terlepas dari dukungan dan ilmu yang kami dapatkan di inkubator BDI makassar.*



# MariQi

Menebar Kebahagiaan



## Sejarah Awal Berdirinya Usaha

Berdiri sejak 12 November 2015, PT Mariqi Karunia Indonesia. Diambil dari nama owner “Mariqi” Mariatul Qiftih. Mariqi juga memiliki makna dalam artian Makassar “Mengajak” dalam hal ini mengajak orang-orang untuk sukses bersama, mengajak untuk productive, mengajak untuk menebar kebaikan, serta mengajak untuk merasakan kebahagiaan lewat sensasi rasa manis yang dihasilkan oleh produk Mariqi Cake and Snack, Sesuai dengan tagline nya “Menebar Kebahagiaan”. Mariqi Cake and Snack juga memiliki beberapa produk dampingan yaitu onde-onde ketawa, brownies, dan juga cookies.

Berawal dari mahasiswa yang hampir selesai mendorong saya untuk kreatif menghasilkan income, ikut beberapa komunitas wirausaha dan pelatihan membuat saya termotivasi untuk mencoba peruntungan dibidang usaha kuliner khususnya snack. Melihat usaha cemilan yang sangat prospek, yang sebagian besar masyarakat Indonesia baik anak, remaja, maupun dewasa yang sama-sama mencintai yang cemilan, dan juga

melihat peluang masih kurangnya produksi cokelat di Bone. Cokelat kacang Chococawa adalah cemilan yang terbuat dari perpaduan dark cokelat asli yang berasal dari Sulawesi Selatan, cokelat memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, dicampur dengan kacang yang berkualitas membuat Chococawa terasa lebih nikmat, rasanya nyoklat banget dan crispy. Bisa dijadikan teman ngemil dimana saja dan bisa pula dijadikan oleh-oleh .



## Keunggulan Produk Usaha

- a. Produk variatif memiliki tujuh varian rasa yaitu cokelat original, mint, keju, greentea, pedas, jahe, dan kopi.
- b. Menggunakan dark cokelat khas SulSel yang memiliki banyak manfaat untuk kesehatan tubuh, memperlambat proses penuaan, menurunkan resiko diabetes, mengurangi resiko stroke, memperlambat penuaan.
- c. Harga kompetitif, terjangkau telah bermitra dengan retailer modern.
- d. Tersertifikasi memiliki halal, PIRT, NIB, IUMK, dan HKI dimana masih banyak umkm yang belum memiliki sertifikat HKI.
- e. Memiliki kualitas produk yang baik dan sudah banyak penggemarnya dan memiliki personal branding untuk pengembangan usaha.
- f. Memberikan diskon dan free ongkir untuk pengambilan minimum.



## Kondisi Pasang Surut Usaha

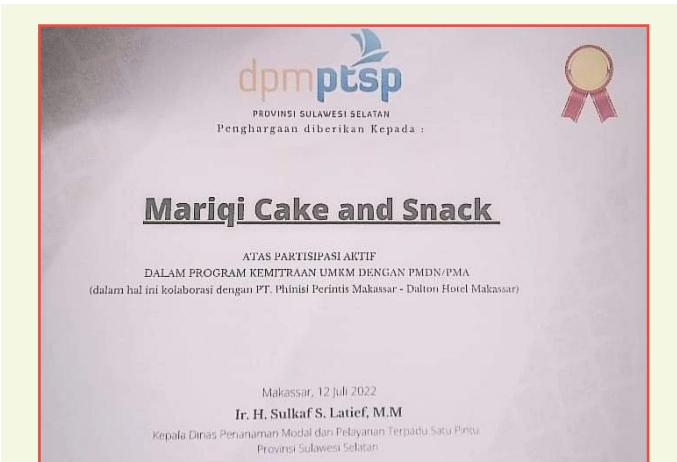
Awalnya, kami hanya mampu mengolah 5 kg cokelat dan kacang serta memproduksi 30-50 pcs/hari dengan keterbatasan pemasaran. Setelah mengikuti inkubator bisnis, kami telah memperluas jangkauan pemasaran kami, meningkatkan kapasitas produksi menjadi 50-70 kg perbulan, dan dapat menjual produk kami secara B to C, B to B, B to G, serta online dan offline. Sebelumnya, usaha kami sangat terbatas dalam hal produk, alat, volume produksi, dan variasi produk. Sekarang, kami bisa memproduksi 250 bungkus perhari, bekerja sama dengan mitra hotel, retail, agen, dan reseller di dalam dan luar pulau Sulawesi, yang siap untuk diekspor. Kami juga telah meningkatkan kemasan dan meraih penghargaan berbagai instansi pemerintah dan non-pemerintah."



## Profil Usaha

Nama Usaha : Mariqi cake and snack  
 Nama Produk : CHOCOCAWA  
 Alamat Usaha : BTN Dirz Bukaka Residence  
                   Blok B.30  
 Sosial media : @chococawa.id @mariqiondeonde (IG)

**“ IF I CAN DREAM IT, I CAN DO IT ”**



## Penghargaan

- 2022 UMKM Aktif yang telah bekerjasama dengan PMDN/PMA Perusahaan Besar oleh DPMPTSP Provinsi Sulawesi Selatan

## Pesan dan Kesan

kami berterimakasih terhadap pihak BDI Makassar telah memberikan kami kesempatan lolos sebagai salah satu tenant incubator bisnis 2021, bantuan yang diberikan kepada kami sangat membantu pengembangan usaha untuk bisa naik kelas. Sukesnya progam ini berkat adanya pendamping tenant yang ramah dan selalu membantu selama program Inkubator Bisnis, para teman tenant yang ramah dan tidak pelit ilmu, Semoga iInkubator Bisnis ini terus berlanjut programnya karena sangat membantu pengembangan usaha UMKM.



# ONDEWAY INDONESIA

## FARM TO CUP COFFEE COMPANY

Ondeway Indonesia adalah sebuah coffee company yang berada di Kabupaten Bulukumba yang didirikan pada tahun 2018 dengan misi menjadi collaborative multibrand company berbasis pemberdayaan sumber daya lokal. Kami menyediakan kopi berkualitas tinggi untuk pelanggan dan juga membantu meningkatkan kesejahteraan petani kopi lokal.

Ondeway Indonesia diinisiasi oleh Andi Reski Anggraini bersama suami yang memiliki pengalaman selama satu tahun dalam pendampingan petani kopi bersama NGO Lokal Bulukumba dan kolaborasi dengan berbagai komunitas.



**“Apapun yang bisa kamu bayangkan bisa kamu wujudkan”** Seperti mimpi kami menjadi brand specialty coffee terbaik Indonesia Timur tahun 2025

### Pesan dan Kesan

*Kami berharap setelah mengikuti Inkubator Bisnis oleh Balai Diklat Industri Makassar, kami mampu melebarkan sayap untuk channel penjualan dan kualitas serta kuantitas produksi meningkat. Ondeway Indonesia percaya*

## Awal Mula

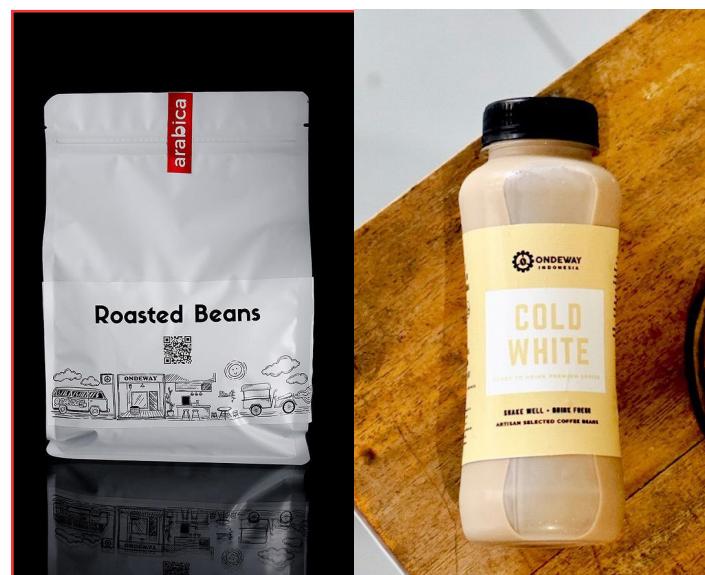
Pada awalnya, kami ingin membantu sebuah taman baca di Desa Kahayya. Namun, ketika kami tiba di sana, kami melihat banyak hamparan kebun kopi dengan kondisi petani yang kurang sejahtera. Kami mengetahui bahwa petani menjual kopi dengan harga yang murah kepada tengkulak, dan kualitas kopi yang dihasilkan juga belum bagus. Proses penanaman, pemetikan, dan pengeringan kopi dilakukan dengan cara yang kurang optimal.

Melalui pemberdayaan petani kopi di Desa Kahayya ini, kami berharap bisa membantu meningkatkan taraf hidup petani kopi dan membuka peluang usaha baru bagi masyarakat di Desa Kahayya. Hal ini juga diharapkan bisa menjadi contoh dan inspirasi bagi masyarakat di daerah lain yang juga ingin memulai usaha di bidang pertanian.

Melihat potensi pertanian yang ada, kami merasa perlu membantu penyebarluasan informasi dan peningkatan kualitas dari kopi lokal Bulukumba. Akhirnya kami membuat brand Ondeway Indonesia dan memiliki kebun kopi sebanyak setengah hektar.

## Pendekatan

Ondeway Indonesia menggunakan pendekatan mobile untuk menasarkan target market dengan lebih luas. Kami memiliki coffee bike, coffee station, dan coffee truck yang berkeliling untuk memasarkan produk kopi mereka kepada pelanggan. Selain itu, Ondeway Indonesia juga bekerja sama dengan petani kopi lokal untuk menghasilkan kopi berkualitas tinggi. Kami membantu dalam meningkatkan kualitas biji kopi melalui pelatihan dan pendampingan. Setelah itu, biji kopi diolah dengan cara yang tepat untuk mendapatkan rasa yang maksimal. Selanjutnya, kopi tersebut dijual kepada pelanggan.



# RAGAM KEGIATAN

## Tahapan seleksi Inkubator (Wawancara dan Observasi)

Proses seleksi umumnya disebut tahap Pra Inkubasi untuk memilih tenant dengan berbagai kriteria penilaian. Inkubator Bisnis BDI Makassar mengundang para calon tenant Inkubator Bisnis yang telah lolos seleksi tahap I untuk mempresentasikan ide bisnis dan pengembangannya di hadapan para juri serta mempresentasikan produk yang mereka hasilkan. Wawancara dilakukan secara online.



Tahap I fase Inkubasi kali ini para tenant diberikan pelatihan dalam bentuk In House Training di BDI Makassar. Pada pelatihan kali ini, peserta dibekali materi berupa Pemasaran melalui Media Sosial dan Manajemen Keuangan untuk IKM.



## Pendampingan

Tahap II fase Inkubasi kali ini para pendamping tenant melakukan mentoring dan coaching kepada para tenant. Pada sesi mentoring kali ini, pendamping dan para tenant melakukan sharing pengalaman dan pengetahuan dalam pemecahan masalah bisnisnya yang sesuai dengan kebutuhan pengembangan bisnis para tenant.

Selain itu pada sesi coaching, mereka mendapatkan arahan dari para pendamping tenant terkait proses pengembangan bisnis dan inovasi bisnis selanjutnya. Tentunya setelah ini fondasi bisnis mereka menjadi semakin kuat dan mandiri.



## kegiatan In House Training

31 Agustus 2023 Balai Diklat Industri (BDI) Makassar menyelenggarakan In House Training bagi tenant inkubator bisnis teknologi.

Tema kegiatan In House Training ini adalah memahami Prinsip Keuangan dan Membuat Laporan Keuangan IKM.

Kegiatan ini dibuka oleh Kepala BDI Makassar Bapak Bagus Herri didampingi Koordinator Bidang Pendampingan Ibu Ratih yang mewakili ketua Inkubator Bisnis Teknologi yang sekaligus membacakan laporan panitia.

Adapun narasumber In House Training ini adalah Bapak Yudhipta Gunawan, CEO PT. Selesbrity Academy Indonesia.



## Bimbingan Teknis Pendaftaran Sertifikasi TKDN dan Penggunaan Aplikasi Bela Pengadaan: MBIZMARKET & GRAB Tahun 2023

Kegiatan Bimtek ini dilaksanakan di BDI Makassar pada tanggal 31 Oktober 2023 sampai tanggal 2 November 2023, bertempat di ruang belajar Kakao BDI Makassar. Sebanyak 30 orang peserta.



# STRUKTUR ORGANISASI INKUBATOR BISNIS TEKNOLOGI BALAI DIKLAT INDUSTRI MAKASSAR



## TAHAPAN INKUBASI



COACHING



MENTORING



PELATIHAN/WORSHOP



## BALAI DIKLAT INDUSTRI MAKASSAR

Jl. Perintis Kemerdekaan Km 17. Makassar, Sulawesi Selatan.

Telp. 0411-556617 | +62 822-9331-9335 | bdimks.kemenperin@gmail.com



<https://bdimakassar.kemenperin.go.id/>



BDI Makassar



BDI\_Makassar



BDI\_Makassar



bdimks.kemenperin@gmail.com