



Unggul, Kreatif, dan
Inovatif Berkelanjutan

Buku Panduan Program Inkubasi Bisnis UNY

Direktorat Inovasi dan Usaha
Universitas Negeri Yogyakarta

2026



KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena Buku Panduan Inkubator Bisnis Universitas Negeri Yogyakarta ini dapat disusun sebagai acuan dalam pelaksanaan program pembinaan, pendampingan, seleksi, dan pengembangan usaha di lingkungan UNY. Panduan ini dirancang untuk memberi arah yang jelas bagi mahasiswa, dosen pendamping, pengelola program, dan seluruh pihak terkait dalam membangun ekosistem kewirausahaan kampus yang lebih kuat, terstruktur, dan berkelanjutan.

Inkubator Bisnis UNY diharapkan menjadi ruang tumbuh bagi ide-ide usaha inovatif yang lahir dari sivitas akademika. Melalui program ini, peserta tidak hanya didorong untuk membangun usaha yang layak secara ekonomi, tetapi juga usaha yang mampu memberi dampak sosial, membuka peluang kerja, dan menjadi bagian dari penguatan reputasi UNY sebagai perguruan tinggi yang adaptif terhadap tantangan zaman.

Panduan ini memuat latar belakang, dasar hukum, tujuan, persyaratan, tahapan usaha, kategori usaha, kriteria penilaian, mekanisme usulan dan seleksi proposal, alokasi pendanaan, pendampingan, pelaporan, hingga rekomendasi konversi SKS. Dengan adanya pedoman ini, diharapkan pelaksanaan program menjadi lebih tertib, transparan, akuntabel, dan terukur.

Semoga panduan ini dapat menjadi rujukan yang bermanfaat dalam mengembangkan budaya kewirausahaan di lingkungan Universitas Negeri Yogyakarta.

Yogyakarta, 2026
Tim Penyusun

DAFTAR ISI

| | |
|--|----|
| KATA PENGANTAR..... | 1 |
| DAFTAR ISI..... | 2 |
| BAB 1. LATAR BELAKANG..... | 4 |
| BAB 2. DASAR HUKUM | 6 |
| BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT | 7 |
| 3.1 Tujuan | 7 |
| 3.2 Manfaat..... | 7 |
| BAB 4. PERSYARATAN..... | 8 |
| BAB 5. KATEGORI USAHA..... | 9 |
| BAB 6. KRITERIA PENILAIAN | 10 |
| 6.1 Bobot Penilaian | 10 |
| BAB 8. USULAN DAN SELEKSI PROPOSAL..... | 12 |
| 8.1 Mekanisme Usulan..... | 12 |
| 8.2 Tahapan Seleksi | 12 |
| BAB 9. ALOKASI DAN PENDANAAN | 13 |
| 9.1 Penggunaan Dana | 13 |
| 9.2 Penggunaan Dana yang Tidak Diperbolehkan | 13 |
| BAB 10. PENDAMPINGAN..... | 14 |
| 10.1 Ketentuan Dosen Pendamping..... | 14 |
| BAB 11. PELAPORAN..... | 15 |
| 11.1 Pelaporan Kemajuan | 15 |
| 11.2 Pelaporan Akhir | 15 |
| BAB 12. PENUTUP | 16 |
| LAMPIRAN..... | 17 |
| Lampiran 1. Format Lembar Pengesahan Proposal | 17 |
| Lampiran 2. Format Isian Proposal Kelompok Usaha Mahasiswa | 18 |
| I. Latar Belakang | 18 |
| II. Deskripsi Usaha..... | 18 |
| III. Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran..... | 18 |
| IV. Penutup | 19 |
| V. Lampiran..... | 19 |
| Lampiran 3. Format Laporan Arus Kas Tahapan Awal (Proyeksi) | 20 |
| Lampiran 4. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Awal (Proyeksi) | 21 |
| Lampiran 5. Format Neraca Tahap Awal | 22 |
| Lampiran 6. Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran (RAB) Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)..... | 24 |

| | |
|--|----|
| Lampiran 7. Rubrik Penilaian Kategori Usaha..... | 25 |
| Lampiran 8. Rubrik Penilaian Pendampingan Kelompok Usaha | 27 |
| Lampiran 9. Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa..... | 30 |

BAB 1. LATAR BELAKANG

Perkembangan ekonomi global yang semakin kompetitif menuntut adanya sumber daya manusia yang tidak hanya memiliki kompetensi akademik, tetapi juga memiliki kemampuan inovasi, kreativitas, serta keberanian untuk menciptakan peluang usaha. Dalam konteks pembangunan nasional, kewirausahaan menjadi salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, serta penguatan daya saing bangsa. Indonesia sendiri masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan rasio wirausaha nasional yang saat ini masih berada pada kisaran sekitar 3–4 persen dari total penduduk. Oleh karena itu, penguatan ekosistem kewirausahaan, khususnya di kalangan generasi muda dan mahasiswa, menjadi agenda penting dalam mendukung pembangunan ekonomi yang berkelanjutan.

Perguruan tinggi memiliki posisi strategis dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan melalui integrasi antara pendidikan, riset, inovasi, serta pengembangan usaha berbasis pengetahuan. Mahasiswa sebagai kelompok intelektual muda memiliki potensi besar untuk mengembangkan gagasan kreatif menjadi produk atau layanan yang bernilai ekonomi. Namun demikian, berbagai ide usaha yang dimiliki mahasiswa seringkali belum dapat berkembang secara optimal karena keterbatasan pengalaman bisnis, akses pasar, pendampingan, maupun dukungan pengembangan usaha yang terstruktur.

Sebagai respons terhadap kebutuhan tersebut, Universitas Negeri Yogyakarta melalui Direktorat Inovasi dan Usaha menginisiasi **Program Inkubasi Bisnis bagi Mahasiswa UNY** sebagai salah satu upaya strategis dalam membangun ekosistem kewirausahaan di lingkungan kampus. Program ini dirancang untuk memberikan ruang pembinaan yang sistematis bagi mahasiswa yang memiliki minat dan potensi dalam berwirausaha, sehingga ide bisnis yang dimiliki dapat berkembang menjadi usaha yang lebih matang, inovatif, dan berkelanjutan.

Melalui program inkubasi bisnis, mahasiswa tidak hanya memperoleh dukungan dalam bentuk pelatihan kewirausahaan, tetapi juga pendampingan intensif dalam pengembangan model bisnis, peningkatan kualitas produk, strategi pemasaran, hingga perluasan jejaring usaha dengan berbagai mitra industri dan komunitas bisnis. Pendekatan inkubasi ini menjadi penting karena mampu menjembatani kesenjangan antara ide kreatif mahasiswa dengan realitas dunia usaha yang membutuhkan kesiapan manajerial, strategi bisnis, serta kemampuan adaptasi terhadap dinamika pasar.

Selain itu, program ini juga diharapkan dapat mendorong tumbuhnya budaya inovasi dan kewirausahaan di lingkungan Universitas Negeri Yogyakarta. Dengan adanya dukungan kelembagaan, kolaborasi dengan dunia usaha dan industri, serta penguatan jejaring kewirausahaan, mahasiswa diharapkan mampu mengembangkan usaha yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memiliki dampak sosial dan keberlanjutan.

Melalui **Program Inkubasi Bisnis bagi Mahasiswa UNY**, diharapkan akan lahir wirausaha muda yang kreatif, inovatif, serta mampu menjadi penggerak ekonomi di masa depan. Program ini sekaligus menjadi bagian dari kontribusi Universitas Negeri Yogyakarta dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional melalui penguatan kapasitas kewirausahaan generasi muda berbasis inovasi dan pengetahuan.

BAB 2. DASAR HUKUM

Pelaksanaan Inkubator Bisnis UNY mengacu pada ketentuan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang relevan, antara lain:

1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi.
3. Peraturan Pemerintah tentang penyelenggaraan pendidikan tinggi dan pengelolaan perguruan tinggi.
4. Kebijakan Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi terkait penguatan kewirausahaan mahasiswa.
5. Pedoman Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha/P2MW yang berlaku pada tahun berjalan.
6. Statuta Universitas Negeri Yogyakarta.
7. Rencana Strategis Universitas Negeri Yogyakarta.
8. Kebijakan internal UNY terkait pengembangan inovasi, kewirausahaan, dan kemitraan.
9. Keputusan Rektor atau kebijakan pimpinan UNY yang mengatur pelaksanaan program kewirausahaan mahasiswa.

Dasar hukum ini menjadi landasan normatif dalam penyelenggaraan Inkubator Bisnis UNY agar seluruh proses pelaksanaan memiliki legitimasi kelembagaan, kepastian prosedur, serta keselarasan dengan kebijakan nasional dan institusional.

BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT

3.1 Tujuan

Program Inkubator Bisnis UNY bertujuan untuk:

1. Menumbuhkan budaya kewirausahaan di lingkungan Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Mendorong lahirnya wirausaha muda kampus yang mandiri, kreatif, dan inovatif.
3. Memfasilitasi pengembangan usaha rintisan mahasiswa dari tahap ide hingga usaha berjalan.
4. Meningkatkan kapasitas mahasiswa dalam manajemen usaha, pemasaran, keuangan, dan pengembangan produk.
5. Membangun model pembinaan usaha yang terintegrasi dengan ekosistem akademik dan dunia industri.
6. Menyiapkan tenant atau peserta yang siap berkompetisi pada program kewirausahaan tingkat nasional, termasuk KMI Expo dan program sejenis.

3.2 Manfaat

Manfaat program ini meliputi:

1. Bagi mahasiswa, program memberi ruang belajar nyata untuk mengelola usaha secara profesional.
2. Bagi universitas, program memperkuat citra kampus sebagai institusi yang mendukung kewirausahaan dan inovasi.
3. Bagi masyarakat, program berpotensi melahirkan usaha yang memberi nilai tambah ekonomi dan sosial.
4. Bagi mitra industri, program membuka peluang kolaborasi dalam pengembangan produk, pasar, dan teknologi.
5. Bagi ekosistem kampus, program ini mendorong integrasi antara pembelajaran, penelitian, inovasi, dan pengabdian melalui aktivitas bisnis.

BAB 4. PERSYARATAN

Peserta program Inkubator Bisnis UNY harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Mahasiswa aktif Universitas Negeri Yogyakarta pada jenjang Sarjana Terapan (D4), Sarjana (S1), Magister (S2) dan Doktor (S3).
2. Dapat mendaftar secara individu atau kelompok sesuai skema program yang ditetapkan.
3. Memiliki usaha yang sedang berjalan atau gagasan usaha yang layak untuk diinkubasi.
4. Usaha yang diajukan tidak bertentangan dengan norma hukum, etika, dan kebijakan universitas.
5. Bersedia mengikuti seluruh rangkaian kegiatan inkubasi, pelatihan, pendampingan, monitoring, dan evaluasi.
6. Menyusun proposal usaha sesuai format yang ditetapkan.
7. Mendapat persetujuan dari dosen pendamping yang ditunjuk oleh tim.
8. Tidak sedang menerima pendanaan ganda untuk proposal yang sama dari program lain, kecuali diatur berbeda dalam ketentuan program.
9. Produk yang diusulkan dikembangkan oleh mahasiswa (bukan waralaba dan reseller, dll).
10. Memiliki komitmen kuat untuk menjalankan usaha secara berkelanjutan.

BAB 5. KATEGORI USAHA

Usaha yang dapat diinkubasi dalam program ini dikelompokkan ke dalam beberapa kategori:

1. Makanan dan Minuman

Meliputi produk kuliner, makanan olahan, minuman inovatif, dan produk pangan lokal.

2. Industri Kreatif

Mencakup desain, kriya, fesyen, konten digital, animasi, fotografi, dan karya kreatif lainnya.

3. Teknologi Terapan dan Digital

Meliputi aplikasi, platform digital, perangkat lunak, Internet of Things, dan produk berbasis teknologi.

4. Jasa dan Perdagangan

Mencakup usaha layanan pendidikan, konsultasi, event, pemasaran digital, serta perdagangan produk.

5. Pertanian, Peternakan, dan Lingkungan

Meliputi usaha berbasis agro, urban farming, pengolahan hasil pertanian, serta produk ramah lingkungan.

6. Sosial dan Edupreneurship

Usaha yang menggabungkan orientasi bisnis dengan dampak sosial dan pendidikan.

7. Kategori Lain yang Relevan

Kategori lain dapat diterima sepanjang sesuai dengan tujuan program dan memiliki potensi berkembang.

BAB 6. KRITERIA PENILAIAN

Penilaian proposal dan perkembangan usaha dilakukan secara objektif dengan mempertimbangkan beberapa aspek berikut:

1. Orisinalitas dan Kebaruan Ide

Menilai sejauh mana usaha memiliki keunikan, inovasi, atau diferensiasi dibanding produk sejenis.

2. Kelayakan Usaha

Menilai kemungkinan usaha untuk dijalankan secara nyata dilihat dari pasar, operasional, dan sumber daya.

3. Potensi Pasar

Menilai target pasar, kebutuhan konsumen, peluang pertumbuhan, dan strategi pemasaran.

4. Kapasitas Tim

Menilai komitmen, kompetensi, pembagian peran, dan kesiapan tim dalam menjalankan usaha.

5. Model Bisnis

Menilai kejelasan proposisi nilai, sumber pendapatan, struktur biaya, dan strategi pengembangan usaha.

6. Dampak Ekonomi dan Sosial

Menilai potensi usaha dalam menciptakan manfaat ekonomi, sosial, atau lingkungan.

7. Keberlanjutan Usaha

Menilai prospek keberlanjutan usaha setelah program inkubasi selesai.

8. Kesiapan Implementasi

Menilai tingkat kesiapan produk, legalitas awal, prototipe, atau bukti aktivitas usaha yang sudah ada.

6.1 Bobot Penilaian

Contoh bobot penilaian dapat disusun sebagai berikut:

| Aspek Penilaian | Bobot (%) |
|--------------------------|-----------|
| Inovasi | 15% |
| Kelayakan Usaha | 20% |
| Potensi Pasar | 20% |
| Kapasitas Tim | 15% |
| Model Bisnis | 15% |
| Dampak dan Keberlanjutan | 15% |

BAB 7. LUARAN PROGRAM

Luaran yang diharapkan dari program Inkubator Bisnis UNY antara lain:

1. Terbentuknya usaha mahasiswa yang aktif dan berkembang.
2. Tersusunnya model bisnis yang lebih matang dan teruji.
3. Terciptanya produk atau jasa yang layak pasar.
4. Tersedianya identitas usaha, media promosi, dan strategi pemasaran.
5. Adanya pencatatan keuangan sederhana dan tertib administrasi usaha.
6. Tersusunnya laporan perkembangan usaha.
7. Keikutsertaan tenant terbaik pada ajang kewirausahaan.
8. Terbangunnya jejaring usaha dengan mitra eksternal, dunia industri, dan komunitas kewirausahaan.
9. Meningkatnya kompetensi kewirausahaan mahasiswa sebagai bagian dari pembelajaran berbasis pengalaman.

BAB 8. USULAN DAN SELEKSI PROPOSAL

8.1 Mekanisme Usulan

Usulan program diajukan oleh peserta sesuai jadwal yang ditetapkan pengelola. Proposal disusun berdasarkan format resmi yang memuat minimal:

1. Judul usaha
2. Latar belakang usaha
3. Deskripsi produk atau jasa
4. Analisis pasar
5. Model bisnis
6. Rencana operasional
7. Rencana anggaran biaya
8. Target capaian
9. Profil tim/pengusul

8.2 Tahapan Seleksi

Seleksi proposal dilakukan melalui beberapa tahap:

1. Seleksi Administratif

Memeriksa kelengkapan berkas dan kesesuaian persyaratan.

2. Seleksi Substansi Proposal

Menilai kualitas ide, kelayakan usaha, dan potensi pengembangan.

3. Presentasi atau Wawancara

Peserta mempresentasikan usahanya di hadapan tim penilai.

4. Penetapan Peserta Lolos

Peserta yang memenuhi kriteria ditetapkan sebagai tenant Inkubator Bisnis UNY.

Hasil seleksi dituangkan dalam berita acara dan/atau keputusan pimpinan sesuai mekanisme yang berlaku.

BAB 9. ALOKASI DAN PENDANAAN

Pendanaan program Inkubator Bisnis UNY dapat bersumber dari:

1. Anggaran internal Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Kerja sama dengan mitra industri, BUMN, pemerintah daerah, atau sponsor.
3. Sumber pendanaan sah lainnya sesuai ketentuan.

9.1 Penggunaan Dana

Penggunaan dana dapat dialokasikan untuk:

1. Pengembangan produk.
2. Pengadaan bahan baku atau kebutuhan produksi awal.
3. Pengemasan dan branding produk.
4. Promosi dan pemasaran.
5. Pelatihan, mentoring, dan klinik bisnis.
6. Kegiatan monitoring dan evaluasi.
7. Fasilitasi keikutsertaan dalam expo atau kompetisi.

Setiap penggunaan dana wajib mempertanggungjawabkan pengeluaran sesuai aturan administrasi keuangan yang berlaku. Dana tidak diperkenankan digunakan untuk kepentingan pribadi di luar kebutuhan usaha dan program.

9.2 Penggunaan Dana yang Tidak Diperbolehkan

Penggunaan bantuan dana harus mengacu pada ketentuan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 32 Tahun 2025 Tentang Standar Biaya Masukan Tahun Anggaran 2026. Hal-hal yang tidak dapat dibelanjakan pada bantuan inkubator bisnis adalah sebagai berikut:

- Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,- per item;
- Barang inventaris seperti laptop, handphone, kamera, dll;
- Honor kepanitian orang/bulan;
- Utilitas (Bayar tagihan air, listrik, gas, bahan bakar, dan sejenisnya);
- Biaya komunikasi dan paket data atau wifi (internet);
- Honor dan konsumsi kelompok usaha;
- Gaji karyawan;
- Transportasi luar dan dalam kota;
- Sewa tempat usaha, Ruang kantor, dan Gudang.

BAB 10. PENDAMPINGAN

Pendampingan merupakan salah satu elemen paling krusial dalam program ini. Keberhasilan usaha mahasiswa sangat dipengaruhi oleh kualitas pendampingan. Dosen Pendamping bukan sekadar pembimbing administratif mereka adalah jembatan antara teori akademis dan praktik nyata di lapangan. Melalui pendampingan, dosen membantu mentransformasi pola pikir mahasiswa dari orientasi tradisional menuju orientasi bisnis yang inovatif, terdigitalisasi, dan berdaya saing global.

10.1 Ketentuan Dosen Pendamping

1. Setiap kelompok usaha wajib dibimbing dan didampingi oleh dosen pendamping.
2. Dosen pendamping maksimal dapat mendampingi 2 (dua) kelompok usaha yang didanai.
3. Dosen yang memiliki NUPTK di UNY.
4. Memiliki kompetensi dalam membimbing proposal usaha mahasiswa dan melakukan pendampingan usaha.

BAB 11. PELAPORAN

Setiap tenant wajib menyampaikan laporan perkembangan usaha secara berkala. Laporan ini digunakan untuk memantau kemajuan, mengidentifikasi kendala, dan menentukan intervensi pendampingan yang dibutuhkan.

11.1 Pelaporan Kemajuan

Pelaporan kemajuan dilakukan secara daring dan mencakup:

1. Perkembangan produk/jasa.
2. Perkembangan pasar dan penjualan.
3. Penggunaan dana.
4. Kendala yang dihadapi.
5. Membuat video kemajuan usaha.
6. Rencana tindak lanjut.

11.2 Pelaporan Akhir

Pelaporan akhir dilakukan secara luring dan mencakup:

1. Laporan akhir pelaksanaan keseluruhan kelompok.
2. Luaran program.
3. Ringkasan eksekutif per kelompok.
4. Dokumentasi kegiatan.
5. Evaluasi kendala dan solusi.
6. Rencana keberlanjutan usaha.
7. Laporan penggunaan anggaran lengkap beserta bukti pembelanjaan.

BAB 12. PENUTUP

Buku Panduan Inkubator Bisnis UNY ini disusun sebagai pedoman pelaksanaan program yang terarah, terukur, dan akuntabel. Kehadiran panduan ini diharapkan dapat mempermudah seluruh pihak dalam memahami peran, mekanisme, dan target program, sekaligus memperkuat komitmen bersama dalam membangun ekosistem kewirausahaan yang sehat di lingkungan Universitas Negeri Yogyakarta.

Keberhasilan inkubator bisnis tidak hanya ditentukan oleh kualitas ide usaha mahasiswa, tetapi juga oleh konsistensi pendampingan, dukungan kebijakan institusi, serta keterlibatan jejaring mitra yang relevan. Oleh karena itu, pelaksanaan program ini perlu dijaga sebagai proses kolaboratif yang berkelanjutan.

Panduan ini masih terbuka untuk penyempurnaan sesuai evaluasi pelaksanaan dan dinamika kebijakan yang berkembang. Semoga Buku Panduan Inkubator Bisnis UNY dapat menjadi instrumen yang bermanfaat dalam melahirkan wirausaha muda kampus yang inovatif, mandiri, dan berdampak.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Format Lembar Pengesahan Proposal

KOP PERGURUAN TINGGI

LEMBAR PENGESAHAN

Program Inkubator Bisnis Tahun 2026

| | | |
|---------------------------------------|---|-------|
| Nama Usaha | : | |
| Merek Usaha | : | |
| Kategori Usaha | : | |
| Ketua Pengusul | : | |
| a. Nama Lengkap | : | |
| b. NIM/NPM | : | |
| c. Fakultas | : | |
| d. Nomor HP | : | |
| e. Alamat surel (email) | : | |
| Anggota Pengusul (1,2,dst) | : | |
| a. Nama Lengkap | : | |
| b. NIM/NPM | : | |
| c. Fakultas | : | |
| Dana yang diusulkan | : | |

Kota/Kabupaten, Maret 2026

| | |
|--|---|
| | <p>Ketua Pengusul,</p> <p>(Nama Mahasiswa) NIM</p> |
|--|---|

Lampiran 2. Format Isian Proposal Kelompok Usaha Mahasiswa

I. Latar Belakang

Bagian ini menjelaskan secara detail tentang profil singkat usaha dan latar belakang berupa penjelasan mengapa bisnis tersebut didirikan, meliputi tahapan usaha, kategori usaha, kondisi perkembangan usaha saat ini, struktur organisasi usaha, dan sejarah, serta harus mengisi lokasi usaha.

II. Deskripsi Usaha

Kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, dan Budaya (d) Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan (f) bisnis digital

1. Tujuan Mulia (Noble Purpose)
2. Konsumen Potensial
3. Inovasi Produk
4. Pemasaran
5. Sumber Daya
6. Keuangan, Traction dan Monetisasi

Keterangan: Indikator penilaian dapat dilihat pada bagian Kriteria Penilaian dalam panduan ini.

III. Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran

Pada bagian ini menjelaskan kegiatan yang akan dilakukan selama program dan rencana penggunaan anggaran. Rencana kegiatan yang disusun harus mengacu pada penjelasan pada Bab Deskripsi Usaha.

Penggunaan dana harus mengacu pada komponen pendanaan dan persentase maksimal yang ditentukan pada tabel berikut:

| Tahapan Usaha | Kegunaan | Persentase Maksimal |
|---------------|--|---------------------|
| Awal | Pengembangan Produk/Riset | 50% |
| | Produksi | 50% |
| | Legalitas, Perizinan, Sertifikasi Produk/Jasa, Pengujian Produk/Standarisasi | 30% |
| | Peningkatan Kompetensi SDM Bersertifikasi | 10% |
| | Belanja ATK dan Penunjang | 5% |

Kelompok usaha mahasiswa harus memperhatikan hal-hal yang tidak dapat dibelanjakan berupa:

- Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,- per item;
- Barang inventaris seperti laptop, handphone, kamera, dll;
- Honor kepanitian orang/bulan;
- Utilitas (Bayar tagihan Air, Listrik, Gas, bahan bakar dan sejenisnya);
- Biaya komunikasi dan paket data atau wifi (internet);
- Honor dan konsumsi kelompok usaha;
- Gaji karyawan;
- Transportasi luar dan dalam kota; dan
- Sewa Tempat Usaha, Ruang Kantor dan Gudang.

IV. Penutup

Disampaikan kata penutup

V. Lampiran

1. Laporan Keuangan/*Traction*

- Laporan arus kas (format dapat dilihat pada lampiran 4)
- Laporan laba rugi (format dapat dilihat pada lampiran 5 dan 6 menyesuaikan tahapan usaha)
- Laporan neraca tahap bertumbuh (format dapat dilihat pada lampiran 7)
- Contoh *traction* dapat dilihat pada Lampiran 8.

2. Kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan (f) Bisnis Digital

- *Business Model Canvas* (Isi BMC meliputi: *customer segments, value propositions, channels, customer relation, revenue streams, key resources, key activities, key partners, dan cost structure*).

Lampiran 3. Format Laporan Arus Kas Tahapan Awal (Proyeksi)

| Nama Usaha | | |
|---|-----|------------|
| Laporan Arus Kas | | |
| Per [tanggal] | | |
| Kas dari Kegiatan Operasional | | |
| a. Penerimaan Kas dari penjualan | Rpo | |
| b. Pengeluaran Kas untuk Supplier | Rpo | |
| c. Pengeluaran Kas untuk Operasional Lainnya | Rpo | |
| d. Pengeluaran Lainnya | Rpo | |
| Kas bersih dari Kegiatan Operasional | | Rpo |
| | | |
| Kas dari Kegiatan Investasi (JIKA ADA) | | |
| a. Penerimaan Kas dari penjualan harta tetap | Rpo | |
| b. Pengeluaran Kas dari pembelian harta tetap | Rpo | |
| Kas bersih dari Kegiatan Investasi | | Rpo |
| | | |
| Kas dari Kegiatan Pembiayaan (JIKA ADA) | | |
| a. Penerimaan Kas dari Penerbitan Saham | Rpo | |
| b. Pengeluaran Kas untuk Pembayaran Cicilan Hutang Bank | Rpo | |
| c. Penerimaan Kas dari Pinjaman Bank | Rpo | |
| Kas bersih dari Kegiatan Pembiayaan | | Rpo |
| Total Kas Bersih | | Rpo |

Lampiran 4. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Awal (Proyeksi)

| Nama Usaha | |
|---|------------|
| Proyeksi Laporan Rugi Laba | |
| Untuk Periode Yang Berakhir [waktu] | |
| <hr/> | |
| Proyeksi Pendapatan | |
| Proyeksi Penjualan | Rpo |
| Proyeksi Pendapatan non penjualan (jika ada) | Rpo |
| Total proyeksi Pendapatan | Rpo |
| | |
| Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP) | |
| Proyeksi Harga Pokok Penjualan | Rpo |
| Total Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP) | Rpo |
| Total Proyeksi Laba Kotor | Rpo |
| | |
| Proyeksi Beban-beban: | |
| Beban Pemakaian Perlengkapan | Rpo |
| Beban Penyusutan Harta Tetap | Rpo |
| Beban XXXX | Rpo |
| Total Proyeksi Beban | Rpo |
| Proyeksi Laba/Rugi Bersih | Rpo |

Lampiran 5. Format Neraca Tahap Awal

LAPORAN NERACA

Perusahaan XYZ

Per Tanggal: [Tanggal Laporan]

| NAMA AKUN | NOMINAL | |
|--|------------|--------|
| | DEBIT | KREDIT |
| A. ASET | | |
| 1. Aset Lancar | | |
| Kas dan Setara Kas | Rp. | |
| Piutang Usaha | Rp. | |
| Persediaan | Rp. | |
| Beban Dibayar di Muka | Rp. | |
| dst. | Rp. | |
| Total Aset Lancar: | Rp. | |
| 2. Aset Tetap | | |
| Tanah | Rp. | |
| Bangunan | Rp. | |
| Kendaraan | Rp. | |
| Peralatan dan Mesin | Rp. | |
| Akumulasi Penyusutan | Rp. | |
| Total Aset Tetap (Setelah Penyusutan) | Rp. | |
| 3. Aset Lain-lain | | |
| Investasi Jangka Panjang | Rp. | |
| Hak Paten dan Merek Dagang | Rp. | |
| dst. | Rp. | |
| Total Aset Lain-lain | Rp. | |
| Total Aset Keseluruhan | Rp. | |
| B. LIABILITAS (KEWAJIBAN) | | |
| 1. Liabilitas Jangka Pendek | | |
| Utang Usaha | | Rp. |

| | | |
|--|--|------------|
| Beban yang Masih Harus Dibayar | | Rp. |
| Utang Pajak | | Rp. |
| Utang Jangka Pendek Lainnya | | Rp. |
| Total Liabilitas Jangka Pendek | | Rp. |
| 2. Liabilitas Jangka Panjang | | |
| Utang Bank | | Rp. |
| Obligasi yang Diterbitkan | | Rp. |
| dst. | | Rp. |
| Total Liabilitas Jangka Panjang | | Rp. |
| Total Liabilitas | | Rp. |
| C. EKUITAS | | |
| Modal Saham | | Rp. |
| Laba Ditahan | | Rp. |
| dst. | | Rp. |
| Total Ekuitas | | Rp. |
| Total Liabilitas dan Ekuitas | | Rp. |

Lampiran 6. Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran (RAB) Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)

RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

1. Tahapan Usaha Awal

| Kegiatan Utama | Rencana | | | | | | | | Penanggung Jawab |
|---|----------------|-------------|-----------|--------|-------------------|------------------|-----------------------------|-----------------------|------------------|
| | Kegiatan | Nama Barang | Kuantitas | Satuan | Harga Satuan (Rp) | Jumlah (Rp) | Keterangan/ Referensi Harga | Target Capaian | |
| | A | B | C | D | E | $F = C \times E$ | G | $H = \text{Output A}$ | |
| Pengembangan Produk/Riset | a. b. c. | | | | | | | | |
| Produksi | a. b. c. | | | | | | | | |
| Legalitas, perizinan, sertifikasi produk/jasa, pengujian produk, dan standarisasi | a. b. c. | | | | | | | | |
| Peningkatan Kompetensi SDM Bersertifikasi | a. b. c. | | | | | | | | |
| Belanja ATK dan Penunjang | a. b. c. | | | | | | | | |
| Total | | | | | | | | | |

Lampiran 7. Rubrik Penilaian Kategori Usaha

Rubrik penilaian berlaku untuk kategori: (a) Makanan dan Minuman; (b) Budidaya; (c) Industri Kreatif, Seni, dan Budaya; (d) Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan; (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan; (f) Bisnis Digital.

| No | Kategori | Skor | Nilai dan Kriteria |
|----|------------------------------|------|--|
| 1. | Noble Purpose / Tujuan Mulia | 1 | Tujuan mulia dari didirikannya usaha tidak ada, tidak terlihat tujuan pendirian usaha selain untuk mendapatkan keuntungan dan tidak ada dampak untuk masyarakat dan lingkungan. |
| | | 2-3 | Tujuan mulia sangat kurang/kurang jelas, dampak yang diberikan untuk masyarakat dan lingkungan sangat kurang/kurang terlihat, serta peluang keberlanjutan usaha sangat rendah/rendah. |
| | | 4 | Tujuan mulia cukup jelas, cukup terlihat dampak yang diberikan untuk masyarakat dan lingkungan, terdapat data pendukung yang cukup memadai dan peluang keberlanjutan usaha cukup baik. |
| | | 5-6 | Tujuan mulia jelas/sangat jelas. Terlihat jelas/sangat jelas dampak yang diberikan untuk masyarakat dan lingkungan, terdapat data pendukung yang memadai/sangat memadai, serta peluang keberlanjutan usaha baik/sangat baik. |
| 2. | Konsumen Potensial | 1 | Segmen pasar dan target pembeli potensial tidak didefinisikan dengan jelas, tidak ada ukuran pasar, tidak ada estimasi pangsa pasar, tidak dijelaskan STP, serta tidak ada penjelasan tentang strategi bersaing dan analisis kompetitor. |
| | | 4 | Segmen pasar dan target pembeli potensial didefinisikan cukup jelas, cukup mengetahui ukuran pasar dan estimasi pangsa pasar namun tidak dihitung dengan tepat, cukup menjelaskan STP, cukup mampu menjelaskan strategi bersaing dan menganalisis kompetitor. |
| | | 5-6 | Segmen pasar dan target pembeli potensial didefinisikan dengan jelas/sangat jelas, mengetahui ukuran pasar dengan jelas/sangat jelas, estimasi pangsa pasar dihitung dengan tepat dan didukung oleh data-data yang valid, menjelaskan STP secara terperinci/sangat terperinci. |
| 3. | Produk Inovatif | 1 | Produk tidak inovatif, tidak memiliki keunikan yang berdaya saing (unique selling point), tidak menyebutkan penggunaan bahan lokal, produk tidak mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen. |
| | | 4 | Produk cukup inovatif, cukup memiliki keunikan yang berdaya saing, cukup menyebutkan penggunaan bahan lokal, produk cukup mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen. |
| | | 5-6 | Produk sangat inovatif, merupakan hasil hilirasi riset perguruan tinggi, memiliki keunikan yang berdaya saing yang kuat, penggunaan bahan lokal diuraikan dengan |

| No | Kategori | Skor | Nilai dan Kriteria |
|----|--------------------------------|------|---|
| | | | sangat jelas, serta produk terbukti mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen. |
| 4. | Pemasaran | 1 | Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha tidak dideskripsikan, tidak ada penjelasan bauran pemasaran dan tidak dilengkapi dengan data pendukung. |
| | | 4 | Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha dideskripsikan dengan cukup jelas, bauran pemasaran dijelaskan cukup terperinci namun tidak dilengkapi dengan data pendukung. |
| | | 5-6 | Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha dideskripsikan dengan jelas/sangat jelas, bauran pemasaran dijelaskan terperinci/sangat terperinci dan dilengkapi dengan data pendukung. |
| 5. | Sumber Daya | 1 | Anggota tim tidak memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, tidak memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi), serta tidak memiliki sumber daya non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang memadai. |
| | | 4-5 | Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, penjelasan tentang sumber daya fisik yang dimiliki dan dibutuhkan cukup/sudah memadai, serta penjelasan tentang sumber daya non fisik memadai dan mendukung usaha. |
| | | 6 | Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, penjelasan tentang sumber daya fisik sangat memadai, serta penjelasan tentang sumber daya non fisik sangat memadai dan sangat mendukung usaha serta terdapat data pendukung yang relevan. |
| 6. | Keuangan/Traction & Monetisasi | 1 | Tim tidak mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari tidak adanya proyeksi atau laporan laba rugi dan arus kas usaha. Tidak ada proyeksi metrik pendukung lainnya. Tidak ada model bisnis dan strategi pendapatan. Tidak ada roadmap usaha 3 tahun ke depan. |
| | | 4 | Tim cukup mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari proyeksi atau laporan laba rugi dan arus kas usaha yang sesuai format berlaku dan sudah cukup dianalisis. Model bisnis dan strategi pendapatan cukup jelas. Roadmap usaha 3 tahun ke depan cukup jelas. |
| | | 5-6 | Tim sangat mampu mengelola keuangan usaha. Model bisnis diuraikan dengan sangat baik disertakan dengan strategi pendapatan (generating income) yang sangat jelas. Roadmap usaha 3 tahun ke depan sangat jelas. |

Lampiran 8. Rubrik Penilaian Pendampingan Kelompok Usaha

| Tahapan | Skor 1-4 | Skor 5-7 | Skor 8-10 |
|----------------|---|--|---|
| Fondasi Bisnis | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar tentang konsep-konsep wirausaha. Sudah memiliki kesadaran tentang pentingnya wirausaha tetapi masih tahap awal dalam mengembangkan sikap dan perilaku kewirausahaan. | Kelompok usaha mampu menerapkan pengetahuan dasar kewirausahaan dalam kegiatan usaha. Sudah menunjukkan inisiatif dan keterampilan dalam mengatasi tantangan awal dan mengimplementasikan ide-ide pengembangan usaha. | Kelompok usaha menunjukkan kemampuan untuk menganalisis dan mengkritik hasil dari penerapan pengetahuan dasar wirausaha. Sudah dapat mengidentifikasi keberhasilan, kegagalan, dan area untuk perbaikan dalam usaha, serta merencanakan strategi untuk peningkatan berkelanjutan. |
| Pelanggan | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar mengenai pentingnya mengidentifikasi dan menargetkan pelanggan yang tepat. Sudah memiliki kesadaran awal mengenai target pasar namun belum mampu menerapkan strategi yang efektif untuk menjangkaunya. | Kelompok usaha mampu menerapkan strategi dalam mengidentifikasi dan menargetkan pelanggan yang tepat dengan penggunaan alat dan teknik dasar. Sudah menunjukkan upaya untuk menjangkau target pasar, meskipun belum sepenuhnya efektif atau konsisten. | Kelompok usaha menunjukkan keahlian dalam mengidentifikasi, menargetkan, dan menjangkau pelanggan yang tepat. Sudah mampu menganalisis umpan balik pasar, mengidentifikasi tren, dan menyesuaikan strategi secara efektif untuk meningkatkan hasil. |
| Produk/Jasa | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar dalam pengembangan produk atau jasa yang bertujuan menyelesaikan permasalahan pelanggan. Sudah memahami kebutuhan dasar pelanggan tetapi belum menerapkan solusi yang efektif atau inovatif. | Kelompok usaha telah menerapkan pengetahuan/teori dalam pengembangan produk atau jasa. Sudah mencoba menciptakan solusi untuk permasalahan pelanggan, meskipun mungkin solusinya belum optimal atau belum sepenuhnya efektif. | Kelompok usaha menunjukkan keahlian dalam mengembangkan produk atau jasa yang efektif dan inovatif untuk menyelesaikan permasalahan pelanggan. Dapat menganalisis umpan balik, melakukan penyesuaian berdasarkan hasil, dan terus memperbaiki solusi yang ditawarkan. |

| Tahapan | Skor 1-4 | Skor 5-7 | Skor 8-10 |
|---------------------|---|---|--|
| Pemasaran | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar tentang konsep dan pentingnya strategi pemasaran. Mampu mengenal berbagai elemen strategi pemasaran namun belum mampu mengimplementasikannya secara efektif. | Kelompok usaha telah menerapkan strategi pemasaran dalam aktivitas usaha. Mampu menunjukkan kemampuan untuk menggunakan beberapa teknik pemasaran secara praktis, meskipun mungkin belum sepenuhnya efisien atau efektif. | Kelompok usaha menunjukkan kemahiran tinggi dalam merencanakan dan mengimplementasikan strategi pemasaran. Mampu menganalisis hasil dari strategi yang diterapkan, mengidentifikasi area perbaikan, dan melakukan penyesuaian strategis berdasarkan analisis tersebut. |
| Penjualan | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar tentang pentingnya strategi penjualan dan konsep-konsep utamanya. Sudah memahami teori di balik peningkatan penjualan tetapi belum mampu mengimplementasikan strategi tersebut secara efektif. | Kelompok usaha telah menerapkan strategi penjualan dalam operasional usaha. Sudah menunjukkan kemampuan untuk menggunakan beberapa teknik penjualan secara praktis, meskipun mungkin masih ada kekurangan dalam efisiensi atau efektivitas. | Kelompok usaha menunjukkan keahlian tinggi dalam merencanakan dan mengimplementasikan strategi penjualan. Mampu menganalisis hasil dari strategi yang diterapkan, mengidentifikasi area perbaikan, dan melakukan penyesuaian strategis berdasarkan analisis tersebut. |
| Keuntungan | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar mengenai pengelolaan pendapatan dan pengeluaran. Mampu memahami teori pengelolaan keuangan tetapi belum menerapkannya secara efektif untuk mencapai keuntungan optimal. | Kelompok usaha telah menerapkan praktik pengelolaan pendapatan dan pengeluaran. Mampu menggunakan teknik pengelolaan keuangan secara praktis, meskipun mungkin masih ada kekurangan dalam mengoptimalkan keuntungan. | Kelompok usaha menunjukkan kemahiran tinggi dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran. Mampu menganalisis keuangan, mengidentifikasi area perbaikan, dan melakukan penyesuaian strategis untuk meningkatkan keuntungan. |
| Sumber Daya Manusia | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar tentang pentingnya perencanaan, pengelolaan, dan peningkatan potensi sumber daya manusia. Sudah memahami teori | Kelompok usaha telah menerapkan praktik manajemen SDM dalam operasional usaha. Mampu menggunakan beberapa teknik pengelolaan SDM secara praktis, | Kelompok usaha menunjukkan kemahiran tinggi dalam merencanakan, mengelola, dan meningkatkan potensi SDM. Mampu menganalisis hasil dari praktik |

| Tahapan | Skor 1-4 | Skor 5-7 | Skor 8-10 |
|---------|---|---|---|
| | dasar manajemen SDM tetapi belum mampu menerapkannya secara efektif. | meskipun mungkin belum sepenuhnya efisien atau efektif. | manajemen SDM yang diterapkan, mengidentifikasi area perbaikan, dan melakukan penyesuaian strategis berdasarkan analisis tersebut. |
| Sistem | Kelompok usaha menunjukkan pemahaman dasar tentang pentingnya menggunakan sistem berbasis teknologi untuk mengoptimalkan sumber daya dalam operasional bisnis. Sudah memahami teori dasar sistem manajemen operasional tetapi belum mampu menerapkannya secara efektif. | Kelompok usaha telah menerapkan sistem berbasis teknologi untuk mengelola sumber daya dalam operasional bisnis. Mampu menggunakan beberapa teknik manajemen operasional secara praktis, meskipun mungkin masih ada kekurangan dalam efisiensi atau efektivitas. | Kelompok usaha menunjukkan keahlian tinggi dalam menggunakan sistem berbasis teknologi untuk mengoptimalkan sumber daya. Mampu menganalisis hasil dari penerapan sistem, mengidentifikasi area perbaikan, dan melakukan penyesuaian strategis untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional. |

Lampiran 9. Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa

A. Konsumen Potensial (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Konsumen potensial

Jumlah Konsumen Potensial: Uraikan segmen pasar dan target pembeli potensial secara jelas, termasuk estimasi jumlah konsumen berdasarkan data survei, uji pasar, atau data valid lainnya sebelum dan sesudah mengikuti pembinaan dan pendanaan Program Inkubator Bisnis.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

2. Ukuran Pangsa Pasar

Ukuran Pangsa Pasar: Uraikan strategi bersaing yang digunakan berdasarkan analisis kompetitor dan posisi produk di pasar, termasuk strategi segmentasi, *targeting*, dan *positioning* (STP) dalam memperluas pangsa pasar sebelum dan sesudah mengikuti pembinaan dan pendanaan Program Inkubator Bisnis.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

B. Produk (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Produk Final (Produk yang Siap Jual)

Prototipe/Produk Final: Uraikan perkembangan produk dari tahap ide atau prototipe hingga menjadi produk siap jual dengan menjelaskan progres sebelum dan sesudah mengikuti pembinaan dan pendanaan Program Inkubator Bisnis. Penjelasan mencakup inovasi dan keunikan produk (*unique selling point*), hasil dari hilirasasi riset perguruan tinggi, penggunaan bahan lokal, kemampuan produk dalam menjawab kebutuhan konsumen, cara kerja produk secara ringkas, strategi pemasaran, respon pasar, serta hasil validasi *problem solution fit (PSF)* dan/atau *product market fit (PMF)*.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

2. Legalitas (BPOM, Sertifikasi, NIB, PIRT, dll)

Legalitas Produk: Uraikan perkembangan legalitas usaha dan produk yang diperoleh sebelum dan sesudah mengikuti pembinaan dan pendanaan Program Inkubator Bisnis,

seperti NIB, sertifikasi halal, BPOM, PIRT, atau legalitas relevan lainnya. Jelaskan peran legalitas dalam meningkatkan kepercayaan konsumen dan daya saing produk, serta sertakan nomor legalitas dan bukti dokumen pendukung sebagai capaian program.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

3. Pengembangan Produk (Diversifikasi, Pivot, Perubahan Strategi Bisnis, dll)

Pengembangan Produk : Uraikan proses pengembangan produk yang dilakukan sebelum dan sesudah mengikuti pembinaan dan pendanaan Program Inkubator Bisnis, meliputi diversifikasi produk, peningkatan kualitas, inovasi fitur, atau perubahan strategi bisnis (pivot) sesuai kebutuhan pasar.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

C. Pemasaran (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Omset/Sales

Omset/ Sales: Uraikan omset yang diperoleh, penjualan per unit yang diperoleh juga cara/strategi yang digunakan untuk mencapai omset. Unit penjualan tersebut sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan Program Inkubator Bisnis. (Bukti capaian dapat dilampirkan).

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran: Uraikan strategi pemasaran, saluran distribusi dan hubungan pelanggan saat pengusulan dan terkini, sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan Program Inkubator Bisnis. (Bukti capaian dapat dilampirkan).

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

3. Instrumen Pemasaran

Instrumen Pemasaran: Uraikan instrumen pemasaran yang digunakan, baik secara daring/luring saat pengusulan dan terkini atau sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan Program Inkubator Bisnis. (Bukti capaian dapat dilampirkan).

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

D. Sumber Daya (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Peningkatan Kompetensi

Peningkatan Kompetensi: Uraikan peningkatan kompetensi apa yang anda dan tim dapatkan baik secara mandiri maupun setelah mendapatkan pendanaan/pembinaan Program Inkubator Bisnis melalui pendampingan dosen/praktisi, pelatihan atau sertifikasi wirausaha.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

2. Pengembangan Jejaring, Mitra, dan Strategi Tenaga Kerja

Pengembangan Jejaring, Mitra, dan Strategi Tenaga Kerja: Uraikan pengembangan jejaring/kemitraan apa yang anda dan tim dapatkan baik secara mandiri maupun setelah mendapatkan pendanaan/pembinaan Program Inkubator Bisnis. Uraikan pula strategi pengelolaan tenaga kerja yang anda dan tim lakukan baik sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan/pembinaan Program Inkubator Bisnis.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

3. Kerjasama Tim

Kerjasama Tim: Uraikan bagaimana anda atau tim anda menjalankan usaha ini secara tim, apakah pembagian pekerjaan yang ditentukan di awal sudah sesuai dengan yang direncanakan? kendala - kendala kerja tim apa saja yang ditemui dan menghambat usaha? bagaimana anda menyelesaikannya? Jelaskan peran pada masing-masing bagian.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

E. Keuangan/Traction & Monetisasi

1. Laporan dan Analisis Keuangan/Traction

Uraikan kemampuan tim dalam mengelola keuangan usaha yang ditunjukkan melalui proyeksi keuangan seperti arus kas, laba-rugi, dan neraca (untuk tahap awal) dan laporan keuangan arus kas, laba rugi dan neraca usaha (untuk tahap Bertumbuh) yang telah disusun sesuai format yang berlaku serta dianalisis secara terperinci. Didukung metrik kinerja tambahan khusus **bisnis digital**.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

2. Model Bisnis dan Strategi Pendapatan (*Generating Income*)

Uraikan model bisnis yang dijalankan secara komprehensif serta strategi pendapatan (*revenue stream*) yang digunakan untuk menghasilkan pemasukan usaha. Jelaskan perubahan atau penguatan strategi monetisasi sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan Program Inkubator Bisnis.

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

3. Roadmap Usaha 3 Tahun ke Depan

Jelaskan rencana pengembangan usaha dalam tiga tahun ke depan

| Sebelum | Sesudah |
|---------|---------|
| | |

Lampiran 10. Format Laporan Akhir Program Inkubator Bisnis

Cover
LAPORAN AKHIR
PROGRAM INKUBATOR BISNIS

<<Logo Institusi>>

OLEH:

NAMA-NAMA KELOMPOK

DIREKTORAT INOVASI DAN USAHA
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2026

*Kop Lembaga***Lembar Pengesahan
Program Inkubator Bisnis**

| | | | |
|-----|--|---|--|
| 1. | Kode Perguruan Tinggi | : | |
| 2. | Perguruan Tinggi | : | |
| 3. | Alamat Perguruan Tinggi | : | |
| 4. | Email Perguruan Tinggi | : | |
| 5. | Nama Unit Pelaksana | : | |
| 6. | Nama Penanggung Jawab/Pengelola | : | |
| 7. | Nomor HP Kontak Penanggung Jawab/Pengelola | : | |
| 8. | Email Penanggung Jawab/Pengelola | : | |
| 9. | Jumlah Kelompok yang Didanai | : | |
| 10. | Uraian Usaha Didanai | : | |
| | A. Nama Usaha | : | |
| | Merek Usaha | : | |
| | Tahapan Usaha | : | |
| | Kategori | : | |
| | Ketua | : | |
| | NIM | : | |
| | Dosen Pendamping | : | |
| | NIP/NUPTK/NIK | : | |
| | Jumlah Anggota | : | |
| | B. Nama Usaha | : | |
| | Merek Usaha | : | |
| | Kategori | : | |
| | Ketua | : | |

| | | | |
|--|------------------|---|--|
| | NIM | : | |
| | Dosen Pendamping | : | |
| | NIP/NUPTK/NIK | : | |
| | Jumlah Anggota | : | |
| | C. Dst. | : | |

Kota, DD-MM-YYYY
Nama Dosen Pendamping

Nama Jelas NIP/NUPTK

Unggul, Kreatif, dan
Inovatif Berkelanjutan

Buku Panduan Program Inkubasi Bisnis UNY



Direktorat Inovasi dan Usaha
Universitas Negeri Yogyakarta

2026

