

Implementasi Pedoman Inkubasi Bisnis dalam Meningkatkan Kapasitas Wirausaha Mahasiswa Universitas Respati Yogyakarta

V. Wiratna Sujarweni¹, Khaula Lutfiati Rohmah², Elisabeth Deta Lustiyati³, Sri Hasta Mulyani⁴, Metty⁵, Dian Rhesa Rahmayanti⁶, Fatma Nawang Setiyani⁷, Bertold L. Loy Panda⁸

^{1,2,3,4,5,6,7} Universitas Respati Yogyakarta

E-mail: nana_wiratna@yahoo.com

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.5320>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 23 Januari 2026

Revised: 28 Januari 2026

Accepted: 5 Februari 2026

Kata Kunci:

Inkubator bisnis,
Mahasiswa Berwirausaha,
Kewirausahaan.

Keywords:

Business Incubators,
Student Entrepreneurs,
Entrepreneurship



ABSTRACT

Banyaknya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) menandai semakin sempit peluang kerja, perkembangan teknologi yang semakin canggih mengakibatkan kebutuhan akan tenaga manusia mulai bergeser untuk kemudian digantikan dengan mesin atau peralatan produksi lainnya. Jiwa dan semangat wirausaha untuk mahasiswa sangat dibutuhkan untuk memberi bekal pada mereka memasuki dunia kerja. Inkubasi bisnis merupakan salah satu cara untuk mewujudkan misi Universitas Respati Yogyakarta yaitu menjadi Universitas Unggul, Berjiwa Wirausaha dan Mampu Bersaing di Tingkat Global Tahun 2038. Inkubasi bisnis merupakan wadah yang digunakan untuk melatih mahasiswa yang mempunyai proposal bisnis untuk diikuti hibah, dan juga mahasiswa yang mempunyai ide bisnis untuk diwujudkan menjadi bisnis yang menghasilkan keuntungan dan berkelanjutan. Inkubasi bisnis merupakan salah satu cara yang tepat untuk memberi bekal kepada mahasiswa tentang kewirausahaan. Tujuan kegiatan ini memiliki tujuan mencapai visi kewirausahaan UNRIYO dengan menghasilkan mahasiswa yang berwirausaha. Metode kegiatan pengabdian ini menggunakan metode pelatihan, pendampingan dan evaluasi bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa. Program inkubasi bisnis mahasiswa telah terlaksana secara sistematis dan berkelanjutan. Kegiatan diawali dengan seleksi proposal usaha mahasiswa yang masuk untuk menilai kelayakan ide bisnis, potensi pasar, dan kesiapan tim. Proposal yang lolos seleksi selanjutnya memasuki tahap inkubasi, di mana mahasiswa tidak hanya dibina secara konseptual tetapi juga dilatih dan didampingi secara langsung dalam menjalankan usahanya. Pelatihan yang diberikan meliputi evaluasi ide bisnis dan pasar, evaluasi produk, evaluasi keuangan termasuk analisis kelayakan bisnis, serta evaluasi pemasaran. Selain itu, mahasiswa juga mengikuti praktik aplikasi pemasaran dan praktik pameran produk sebagai bentuk implementasi usaha secara nyata. Pada tahap akhir dilakukan evaluasi menyeluruh terhadap perkembangan usaha dan kualitas proposal bisnis. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, ditetapkan tiga kelompok usaha mahasiswa yang dinilai paling siap untuk dikirimkan proposalnya dalam program hibah Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW).

The large number of layoffs (PHK) indicates increasingly limited job opportunities, increasingly sophisticated technological developments have resulted in the need for human labor shifting to be replaced by machines or other production equipment. An entrepreneurial spirit and passion for students is urgently needed to equip them to enter the workforce. Business incubation is one way to realize the mission of Universitas Respati Yogyakarta, namely to become a leading university, with an entrepreneurial spirit and able to compete globally by 2038. Business incubation is a forum used to train students who have business proposals to be included in grants, and also students who have business ideas to be realized into profitable and sustainable businesses. Business incubation is one of the right ways to provide students with provisions about entrepreneurship. The purpose of this activity is to achieve UNRIYO's entrepreneurial vision by producing entrepreneurial students. This community

service activity method uses training, mentoring, and business evaluation methods carried out by students. The student business incubation program has been implemented systematically and continuously. The activity begins with the selection of student business proposals submitted to assess the feasibility of the business idea, market potential, and team readiness. Proposals that pass the selection then enter the incubation stage, where students are not only guided conceptually but also trained and assisted directly in running their businesses. The training provided includes business idea and market evaluation, product evaluation, financial evaluation including business feasibility analysis, and marketing evaluation. In addition, students also participate in marketing application practices and product exhibition practices as a form of real business implementation. In the final stage, a comprehensive evaluation of business development and the quality of business proposals is carried out. Based on the results of this evaluation, three student business groups are determined to be most ready to submit their proposals to the Student Entrepreneurship Development Program (P2MW) grant program.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: V. Wiratna Sujarweni et al (2026). Implementasi Pedoman Inkubasi Bisnis dalam Meningkatkan Kapasitas Wirausaha Mahasiswa Universitas Respati Yogyakarta. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.5320>

PENDAHULUAN

Pengangguran merupakan salah satu dari permasalahan yang dihadapi banyak negara berkembang seperti Indonesia, yang dikelompokkan berdasarkan tingkat kesejahteraan penduduknya. Pengangguran termasuk permasalahan yang sangat rumit karena dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling mempengaruhi. Kegagalan menyelesaikan masalah pengangguran dengan segera dapat menyebabkan ketidakamanan sosial dan dapat menyebabkan kemiskinan. Munculnya pengangguran di suatu wilayah disebabkan oleh fakta bahwa jumlah lapangan pekerjaan tidak cukup untuk mempertahankan penyerapan bagi tenaga kerja, atau adanya ketidakseimbangan antara permintaan pekerjaan dan penawaran pekerjaan. Hal ini mengakibatkan jumlah tenaga kerja meningkat lebih tinggi dibandingkan jumlah kesempatan kerja.

Pada tahun 2024, Indonesia mengalami peningkatan signifikan dalam jumlah Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), yang mencerminkan tantangan serius dalam sektor ketenagakerjaan dan ketersediaan lapangan kerja. Data dari Kementerian Ketenagakerjaan menunjukkan bahwa sepanjang tahun 2024, sebanyak 77.965 pekerja terkena PHK, meningkat 20,21% dibandingkan tahun 2023 yang mencatat 64.855 pekerja terkena PHK. Provinsi DKI Jakarta menjadi wilayah dengan jumlah PHK tertinggi, mencapai 17.085 pekerja atau sekitar 21,91% dari total kasus PHK nasional (www.melintas.id, 3 Maret 2025).

Dalam era globalisasi dan digitalisasi, Perkembangan teknologi yang semakin canggih sekarang ini mengakibatkan kebutuhan akan tenaga manusia mulai bergeser untuk kemudian digantikan dengan mesin atau peralatan produksi lainnya. Menurut analisis dari Glassdoor, situs komunitas pencari kerja, otomatisasi akan meningkat drastis pada tahun 2033 mendatang. Pada saat itu, Glassdoor mengklaim sebanyak 47 persen dari pekerjaan manusia yang ada saat ini akan diambil alih oleh tenaga mesin (Kompasiana, 27 September 2024).

Kewirausahaan menjadi salah satu solusi untuk mengatasi masalah-masalah diatas. kewirausahaan kedalam kurikulum perguruan tinggi dimaksudkan agar dapat mengurangi pengangguran terdidik. Keadaan ketenagakerjaan Indonesia sampai bulan Agustus 2021 menunjukkan pengangguran terdidik kita masih relatif tinggi, menempati posisi kedua setelah lulusan SMK, tingkat pengangguran terbuka pada lulusan jenjang diploma sebesar 4,83% sementara pada lulusan universitas sebesar 5,25% artinya total pengangguran terdidik di Indonesia adalah sebesar 10,08% (Badan Pusat Statistik, 2024). Angka tersebut menunjukkan kepada kita bahwa pilihan untuk bekerja masih menjadi pilihan rasional bagi lulusan perguruan tinggi. Dan atau menunjukkan bahwa tidak ada relasi antara sukses akademik dengan pekerjaan. Karenanya pendidikan kewirausahaan hadir agar pilihan-pilihan bekerja bagi lulusan perguruan tinggi tersubstitusi dengan minat untuk berwirausaha.

Universitas Respati Yogyakarta mempunyai unit yang mengurus masalah kewirausahaan yang disebut Unit Urusan Kewirausahaan (UUK). Adapun UUK merupakan unit pelaksana yang bertugas mengelola urusan implementasi kurikulum kewirausahaan, pengembangan inkubator kewirausahaan dan pengembangan unit bisnis pada tingkat Universitas yang melakukan kegiatan dibawah kordinasi Wakil Rektor 3 bidang Kemahasiswaan, Kerjasama, dan Kewirausahaan yang bertanggungjawab pada Rektor (Pedoman Unit Urusan Kewirausahaan, 2024).

Inkubasi bisnis di Universitas Respati Yogyakarta merupakan wadah yang digunakan untuk melatih mahasiswa yang mempunyai proposal bisnis untuk diikutkan hibah, dan juga mahasiswa yang mempunyai ide bisnis untuk diwujudkan menjadi bisnis yang menghasilkan keuntungan dan berkelanjutan. Inkubasi bisnis merupakan salah satu cara yang tepat untuk memberi bekal kepada mahasiswa tentang kewirausahaan. Adapun mekanisme untuk melakukan pelatihan dan pendampingan adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa maupun dosen yang mempunyai ide bisnis mengajukan proposal bisnis kepada team inkubator
2. Team inkubator bisnis yang terdiri dari dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan dan dosen yang ada dalam pusat studi kewirausahaan di lingkungan Universitas Respati Yogyakarta memilih proposal yang sudah masuk
3. Kelompok yang sudah terpilih akan diinkubasi oleh team inkubator bisnis berupa pemberian pelatihan-pelatihan
4. Hasil inkubasi bisnis berupa proposal bisnis yang akan dikirimkan dalam hibah Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW)
5. Hasil inkubasi bisnis berupa produk yang akan ditawarkan oleh unit usaha di lingkungan Universitas Respati Yogyakarta.
6. Pendampingan bagi yang mendapatkan pendanaan hibah
7. Pendampingan bagi yang sudah melakukan bisnis (Roadmap Inkubasi Bisnis, 2024)

Berdasarkan latar belakang tersebut, kami terdorong untuk melakukan pengabdian masyarakat pada inkubasi bisnis dibawah naungan unit urusan kewirausahaan Universitas Respati Yogyakarta. Untuk melakukan kegiatan inkubasi bisnis ini dibutuhkan dana, sedangkan selama ini tidak ada dana yang diberikan untuk menjalankan kegiatan ini. Begitu pentingnya kegiatan, kami selaku pengelola inkubasi bisnis mengajukan proposal dana hibah internal di Universitas Respati Yogyakarta.

Permasalahan Mitra

Inkubator Bisnis Universitas Respati Yogyakarta menjadi sebuah kebutuhan yang strategis bagi perguruan tinggi yang menyelenggarakan mata kuliah Kewirausahaan. Hal ini dikarenakan arah dari learning outcome pada matakuliah ini, bukan hanya agar terbentuk perilaku dan karakter wirausaha pada diri mahasiswa, akan tetapi lebih jauh lagi adalah terlahir wirausahawan muda yang dapat menggerakkan perekonomian bangsa. Sebagaimana diyakini, wirausahawan memiliki peran strategis dalam kemajuan suatu bangsa. Di negara-negara maju seperti Amerika Serikat, Jepang, termasuk negara tetangga kita Singapura dan Malaysia, wirausahawan merupakan tulang punggung penggerak perekonomian nasional.

Sebagaimana perguruan tinggi lain di Indonesia, yang menyelenggarakan matakuliah Kewirausahaan, tantangan yang dihadapi oleh Universitas Respati Yogyakarta baru menyediakan sebuah fasilitas yang dapat membantu melahirkan wirausahawan yang tidak hanya memahami teori dan konsep bisnis serta berhasil menghasilkan konsep produk, akan tetapi juga memfasilitasi dan mendampingi pendirian usaha yang dirintis oleh mahasiswa.

Kegiatan pengabdian ini merupakan kegiatan pengabdian yang baru saat ini. Inkubasi bisnis merupakan suatu wadah yang digunakan untuk melatih mahasiswa maupun dosen yang mempunyai proposal bisnis atau bisnis yang sudah berjalan untuk diikutkan hibah, menghasilkan produk yang siap dipasarkan, dan bagi bisnis yang sudah berjalan tersebut dapat dikembangkan sehingga dapat lebih sukses. Inkubasi bisnis merupakan salah satu cara yang tepat untuk memberi bekal kepada mahasiswa tentang kewirausahaan, hal ini sejalan dengan visi Universitas Respati Yogyakarta yaitu menjadi Universitas Unggul, Berjiwa Wirausaha dan Mampu Bersaing di Tingkat Global Tahun 2038.

Kegiatan inkubasi bisnis ini dijalankan oleh team yang terdiri kepala unit urusan kewirausahaan, team dosen kewirausahaan di lingkungan Universitas Respati Yogyakarta, team dari pusat studi kewirausahaan dibawah naungan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPPM). Team ini akan melatih para peserta dan melakukan pendampingan dalam rangka kegiatan bisnis. Oleh

karenanya, secara spesifik, mitra langsung dari kegiatan ini adalah Prodi di lingkungan Universitas Respati Yogyakarta yang mempunyai misi pengembangan Kewirausahaan para mahasiswa, ditunjukkan dengan adanya mata kuliah Kewirausahaan. Adapun, Prodi yang akan dilibatkan untuk kerjasama adalah:

1. Prodi Akuntansi
2. Prodi Komunikasi
3. Prodi Hubungan Internasional
4. Prodi Sastra Inggris
5. Prodi Teknologi Informatika
6. Prodi Sistem Informasi
7. Prodi Elektronika
8. Prodi Kesehatan Masyarakat
9. Prodi Gizi
10. Prodi Keperawatan
11. Prodi Kebidanan

Dalam prakteknya, penyelenggaraan mata kuliah Kewirausahaan dan termasuk bazar kewirausahaan, belum dapat secara langsung menyiapkan mahasiswa terjun ke bisnis yang sebenarnya. Beberapa hal yang mendasarinya adalah (1) motivasi mahasiswa dalam mata kuliah tersebut tidak seluruhnya ingin menjadi pelaku bisnis; (2) fokus dalam perkuliahan seringkali hanya sekedar pengetahuan, bukan praktek; (3) keterbatasan waktu karena perkuliahan dituntut untuk mencapai learning outcome yang spesifik.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di lingkungan Universitas Respati Yogyakarta dengan sasaran mahasiswa lintas program studi yang memiliki minat dan potensi kewirausahaan. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif dan pendampingan berkelanjutan. Pendekatan ini dipilih agar mahasiswa terlibat secara aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan. Tahap pra-inkubasi diawali dengan sosialisasi program inkubasi bisnis kepada mahasiswa, pendaftaran peserta, serta proses seleksi berdasarkan kelayakan ide usaha. Pada tahap ini mahasiswa dibekali pelatihan dasar kewirausahaan yang mencakup pengenalan karakter wirausaha, analisis peluang usaha, serta penyusunan model bisnis menggunakan Business Model Canvas. Adapun mekanisme seleksi sebagai berikut:

1. Tim seleksi
Untuk mendapatkan dukungan usaha baru (*business start-up*) dan pengembangan usaha bagi kelompok mahasiswa yang sudah punya usaha, maka harus menyusun proposal rencana bisnis. Proposal akan dinilai oleh tim IBM UNRIYO.
2. Sistem Seleksi
Peserta Program IBM adalah mahasiswa yang mengambil mata kuliah kewirausahaan dan mahasiswa selain yang mengambil mata kuliah kewirausahaan yang merupakan mahasiswa UNRIYO yang masih aktif mengikuti perkuliahan dari program Sarjana semester 2-7, serta dosen yang tertarik untuk berwirausaha. Setiap peserta menyusun perencanaan usaha (sesuai dengan rambu-rambu yang telah disusun oleh panitia pelaksana) terkait rintisan usaha yang akan dilakukan. Untuk mahasiswa yang sudah mempunyai usaha yang berjalan juga dapat mengikuti program IBM ini. Perencanaan usaha yang telah disusun dilengkapi dengan syarat-syarat administratif sebagai berikut traskrip nilai, kartu hasil studi, kartu mahasiswa, surat keterangan pembinaan kewirausahaan dari fakultas yang dimintakan pengesahan kepada Dekan masing-masing. Perencanaan usaha yang telah selesai kemudian dikumpulkan di team inkubasi bisnis dan diunggah untuk dilakukan seleksi.
3. Metode Seleksi
Seleksi dilakukan oleh tim IBM yang ditetapkan oleh Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan UNRIYO. Seleksi dilakukan dengan menelaah proposal kewirausahaan mahasiswa yang dikirim ke tim IBM.
4. Instrumen Seleksi
Instrumen yang digunakan dalam seleksi meliputi:
 - a. Instrumen seleksi administrasi

- b. format penulisan proposal
- c. ide bisnis
- d. Keuangan
- e. perencanaan usaha
- f. kelayakan usaha.

Tahap inkubasi merupakan inti kegiatan pengabdian yang meliputi memberikan materi pelatihan sebagai berikut:

1. Pelatihan Penyusunan Proposal Bisnis Kompetitif
 - a. Mengadakan workshop intensif tentang penyusunan proposal bisnis yang sesuai dengan standar hibah eksternal.
 - b. Memberikan bimbingan langsung dalam penyusunan proposal bisnis berbasis studi kasus yang relevan. Materi bimbingan adalah sebagai berikut: Adapun materi yang akan disampaikan adalah sebagai berikut:
 - Evaluasi ide bisnis dan Pasar
 - Evaluasi Produk
 - Evaluasi keuangan termasuk kelayakan bisnis
 - Evaluasi Pemasaran
 - Praktek Aplikasi pemasaran
 - Praktek pameran produk
 - Evaluasi
 - c. Menyusun modul pelatihan digital untuk meningkatkan aksesibilitas mahasiswa terhadap materi pelatihan.
2. Penguatan Jejaring Kewirausahaan
 - a. Menyelenggarakan *business matching* dengan investor dan mitra bisnis potensial.
 - b. Menghubungkan mahasiswa dengan komunitas kewirausahaan dan alumni sukses dalam dunia bisnis.
 - c. Mengadakan *expo* dan *showcase* produk mahasiswa untuk memperkenalkan hasil inkubasi bisnis ke publik.

Target Program

No	Solusi yang Ditawarkan	Target yang Diharapkan
1	Optimalisasi Inkubator Bisnis UNRIYO	10 usaha rintisan mahasiswa mendapatkan pendampingan intensif dan akses ke sumber daya bisnis
2	Pelatihan Proposal Bisnis	30 mahasiswa mengikuti pelatihan dan 10 proposal bisnis berhasil lolos hibah eksternal
3	Penguatan Jejaring Kewirausahaan	5 kemitraan strategis dengan dunia industri atau investor

Selain pelatihan, peserta mendapatkan pendampingan intensif dari dosen mentor untuk mengembangkan usaha secara nyata melalui praktik langsung. Tahap pasca-inkubasi dilakukan melalui monitoring dan evaluasi perkembangan usaha mahasiswa. Peserta dibimbing dalam penyusunan proposal bisnis serta diarahkan untuk mengikuti program hibah kewirausahaan internal maupun eksternal. Evaluasi dilakukan untuk menilai keberlanjutan usaha dan kesiapan mahasiswa dalam mengembangkan bisnis secara mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program inkubasi bisnis mahasiswa telah terlaksana secara sistematis dan berkelanjutan sesuai dengan tahapan yang telah direncanakan. Pada tahap awal, kegiatan diawali dengan proses seleksi terhadap proposal usaha yang diajukan oleh mahasiswa. Ada 50 proposal yang masuk. Proposal diseleksi untuk menilai kelayakan ide bisnis berdasarkan aspek kebaruan, potensi pasar, kesiapan tim, serta kesesuaian dengan tujuan program inkubasi. Melalui proses ini, diperoleh 7 kelompok proposal usaha mahasiswa yang dinilai layak untuk memasuki tahap inkubasi bisnis. Selain melakukan seleksi proposal, mahasiswa yang lolos pada tahap inkubasi tidak hanya dinilai secara administratif, tetapi juga dilatih dan didampingi secara langsung dalam menjalankan usaha yang sedang

dikembangkan. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan bahwa ide bisnis yang diajukan dapat diimplementasikan secara nyata dan berkelanjutan. Dengan demikian, program inkubasi tidak berhenti pada tataran perencanaan, tetapi mendorong mahasiswa untuk mengelola usaha secara riil.

Tahap pelatihan kewirausahaan dirancang untuk meningkatkan kapasitas mahasiswa dalam mengelola usaha secara komprehensif. Materi pelatihan mencakup evaluasi ide bisnis dan analisis pasar yang bertujuan membantu mahasiswa memahami kebutuhan konsumen, karakteristik pasar sasaran, serta tingkat persaingan usaha. Melalui kegiatan ini, mahasiswa didorong untuk menyempurnakan konsep usaha agar lebih relevan dengan peluang pasar yang ada. Pelatihan evaluasi produk juga diberikan dengan fokus pada aspek kualitas, keunikan, dan nilai tambah produk. Mahasiswa dibimbing untuk melakukan perbaikan terhadap produk yang dihasilkan, baik dari sisi desain, kemasan, maupun fungsi produk. Selanjutnya, evaluasi keuangan dan kelayakan bisnis dilakukan untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai pencatatan keuangan, perhitungan biaya produksi, penentuan harga jual, serta analisis kelayakan usaha. Pendampingan pada aspek keuangan ini membantu mahasiswa dalam menilai keberlanjutan usaha yang dijalankan.

Pada aspek pemasaran, mahasiswa memperoleh materi evaluasi pemasaran yang meliputi strategi promosi, penentuan segmen pasar, serta pemanfaatan media digital. Materi ini diperkuat melalui praktik aplikasi pemasaran, di mana mahasiswa secara langsung memasarkan produk melalui media sosial dan platform digital lainnya dengan pendampingan dari tim pelaksana. Praktik ini memberikan pengalaman nyata dalam mengelola pemasaran usaha secara mandiri. Sebagai bagian dari implementasi usaha, mahasiswa juga mengikuti praktik pameran produk. Kegiatan pameran memberikan ruang bagi mahasiswa untuk mempresentasikan dan mempromosikan produk kepada masyarakat, sekaligus memperoleh umpan balik dari konsumen. Hasil dari kegiatan pameran ini menjadi bahan evaluasi untuk pengembangan produk dan strategi pemasaran selanjutnya.

Tahap akhir program inkubasi adalah evaluasi menyeluruh terhadap perkembangan usaha mahasiswa. Evaluasi dilakukan dengan mempertimbangkan aspek kemajuan usaha, kesiapan tim, serta kelayakan proposal bisnis yang telah disempurnakan selama proses pendampingan. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, ditetapkan tiga kelompok usaha mahasiswa yang dinilai paling siap dan potensial untuk dikirimkan proposalnya pada program hibah Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW). Hasil ini menunjukkan bahwa program inkubasi bisnis tidak hanya meningkatkan kualitas proposal usaha mahasiswa, tetapi juga meningkatkan kesiapan mereka dalam menjalankan usaha secara nyata dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Program inkubasi bisnis mahasiswa telah terlaksana secara sistematis dan berkelanjutan. Kegiatan diawali dengan seleksi proposal usaha mahasiswa yang masuk untuk menilai kelayakan ide bisnis, potensi pasar, dan kesiapan tim. Proposal yang lolos seleksi selanjutnya memasuki tahap inkubasi, di mana mahasiswa tidak hanya dibina secara konseptual tetapi juga dilatih dan didampingi secara langsung dalam menjalankan usahanya. Pelatihan yang diberikan meliputi evaluasi ide bisnis dan pasar, evaluasi produk, evaluasi keuangan termasuk analisis kelayakan bisnis, serta evaluasi pemasaran. Selain itu, mahasiswa juga mengikuti praktik aplikasi pemasaran dan praktik pameran produk sebagai bentuk implementasi usaha secara nyata. Pada tahap akhir dilakukan evaluasi menyeluruh terhadap perkembangan usaha dan kualitas proposal bisnis. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, ditetapkan tiga kelompok usaha mahasiswa yang dinilai paling siap untuk dikirimkan proposalnya dalam program hibah Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW).

REFERENSI

- Al-Mubarak, H.M. & Busler, M. (2014). Business incubation as a tool for job creation and economic growth in the Gulf Cooperation Council Countries. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(5), 1-20.
- Baines, S., & Wheelock, J. (2018). Understanding the impact of business incubation: a systematic review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 24(1), 260-292.
- Bygrave, W. D., & Timmons, J. A. (1992). *Venture capital at the crossroads*. Harvard Business Press.
- Cohen, B., & Winn, M. (2007). Market imperfections, opportunity and sustainable entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(1), 29-49.

- De Clercq, D., Thongpapanl, N. T., & Dimov, D. (2019). A closer look at cross-functional collaboration and product innovation: Contingency effects of structural and cultural context. *Journal of Product Innovation Management*, 36(4), 449-469.
- Katz, J. A. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 283-300.
- Lalkaka, R., & Mahapatra, S. S. (2018). Entrepreneurship in India: historical perspectives and emerging challenges. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 24(5), 1014-1028.
- Lockett, A., & Wright, M. (2005). Resources, capabilities, risk capital and the creation of university spin-out companies. *Research Policy*, 34(7), 1043-1057.
- LPPPM UNRIYO.(2023).Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UNRIYO tahun 2023. Yogyakarta: UNRIYO
- Maritz, A., Brown, R., & Thongpapanl, N. (2018). The emergence of the social entrepreneurship discipline. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 24(3), 494-508.
- Mian, S. A. (1997). Assessing value-added contributions of university technology business incubators to tenant firms. *Research Policy*, 26(2), 127- 145.
- OECD. (2019). The innovation imperative: contributing to productivity, growth and well-being. Retrieved from <https://www.oecd.org/sti/inno/the-innovation-imperative.htm>
- Van Burg, E., & Romme, A. G. (2015). Entrepreneurship education: what's new? *Journal of Small Business Management*, 53(4), 912-927.
- Kompasiana, 27 September 2024. Ketersediaan Lapangan Kerja yang Sempit di Indonesia.Melintas.id. 3 Maret 2025, korban PHK sepanjang tahun 2024 mencapai 80.000, ini alasan terjadinya gelombang PHK dan Solusi dari menganggur