

VESSEL PROGRAM GUIDEBOOK 2024

Editor:
Startup and Business Incubator

BUKU PANDUAN INI DITERBITKAN OLEH
DIVISI *STARTUP & BUSINESS INCUBATOR* UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA DAN DIJADIKAN SEBAGAI PANDUAN
DALAM PELAKSANAAN VESSEL PROGRAM

BUKU PANDUAN INI DIGUNAKAN UNTUK KALANGAN SENDIRI

Pengarah

Dr. Siti Nur Aisyah, S.P.

Tim Penyusun

Farid Ramadhani Marhaban, S.E.

Aulia Achmad Ma'rufianto, S.E.

Yossica Ariatami Edwina, S.H.

Indi Dwi Lutfitriani, S.I.P.

Gedung AR Fachruddin Unit B Lantai 3,
Kantor Divisi *Startup & Business Incubator*
Lembaga Pengembangan Kemahasiswaan dan Alumni
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Telepon: 0811-283-5151 Ext. 283
Email: umy.sebi@gmail.com
Website: sebi.umy.ac.id

Yogyakarta, September 2023

Daftar Isi

Daftar Isi	3
Prolog	4
Latar Belakang	5
Tentang Program	6
Tujuan	7
Syarat dan Ketentuan	7
Ruang Lingkup	7
Luaran Program	7
Tools Pendukung	8
Kategori Startup	9
Tahapan Inkubasi.....	11
Susunan Kegiatan	12
Pendanaan dan	17
Penggunaan Anggaran.....	17
Format	18
Skema Penilaian	23
Lampiran	26
Disclaimer	28

Prolog

Buku Panduan Vessel Program disusun sebagai informasi resmi bagi peserta yang akan mengikuti Vessel Program 2024. Di dalam buku panduan, Anda akan menemukan informasi penting mengenai latar belakang, deskripsi program, tujuan, kategori, syarat dan ketentuan, alur, dan linimasa kegiatan.

Vessel Program merupakan program inkubasi bisnis yang diadakan oleh Divisi Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan atau dikenal sebagai *Startup and Business Incubator* dengan tujuan mendampingi dan membentuk *startup* yang kreatif, inovatif dan dapat berkontribusi dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat.

Di dalam buku panduan, Anda akan menemukan penjelasan mengenai deskripsi dan tujuan Vessel Program, serta kategori bisnis yang dapat mengikuti Vessel Program yaitu tahap ide / baru memulai usaha. Selain itu, Anda juga akan mempelajari syarat dan ketentuan untuk mendaftar dan mengikuti Vessel Program.

Terakhir, Anda akan menemukan informasi mengenai alur pendaftaran dan jadwal penting yang harus diikuti oleh peserta. Semua informasi yang terdapat dalam buku panduan ini telah diatur dengan jelas dan terperinci agar dapat membantu Anda menyiapkan diri dengan baik dalam mengikuti Vessel Program 2024.

Latar Belakang



Industri, inovasi dan infrastruktur yang berkelanjutan merupakan upaya untuk memberdayakan individu dari segala usia untuk turut bertanggungjawab dalam menciptakan sebuah solusi untuk (1) meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan; (2) membuka kesempatan kerja penuh dan produktif; serta (3) menyediakan lapangan pekerjaan yang layak, bagi masyarakat.

Disisi lain, Indonesia tercatat menjadi salah satu negara yang memiliki jumlah penduduk yang besar. Data Badan Pusat Statistika (2020) mencatat bahwa jumlah penduduk Indonesia telah mencapai sebesar 268 juta jiwa pada tahun 2016 dengan rasio jumlah pengusaha Indonesia berada di angka 3,10%. Nilai rasio ini masih tertinggal jika dibandingkan rasio jumlah pengusaha di negara ASEAN lainnya (BPS, 2018).

Selain ketidaksesuaian produk, faktor yang mendasari kegagalan *startup* ialah minimnya partisipasi generasi muda dalam menghadirkan solusi yang inovatif untuk menjawab berbagai tantangan kebutuhan masyarakat. Selain itu, kurangnya peran seorang *leader* dan *team* yang berfokus terhadap perkembangan tren, teknologi, tingkat fleksibilitas dalam beradaptasi serta mampu berkolaborasi lebih baik. Lebih lagi, minimnya *coaching*, *training* hingga pendampingan menjadi salah satu faktor yang cukup besar pengaruhnya dalam menentukan keberlangsungan dari sebuah *startup*.

Divisi Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan a.k.a Startup and Business Incubator Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (SEBI UMY) menginisiasi sebuah program pendampingan *startup* mahasiswa yang dikenal dengan nama Vessel Program. Program ini hadir guna mendorong dan memfasilitasi mahasiswa UMY untuk menginisiasi sebuah *startup* yang berkontribusi dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di Masyarakat

Tentang Program



SEBI sebagai sebuah wadah kreativitas dan inovasi mahasiswa yang memiliki *passion* pada bidang *entrepreneurship*. SEBI melalui motivasi tersebut meluncurkan sebuah rangkaian program bernama Vessel Program.

Vessel Program merupakan sebuah program inkubasi bisnis yang berisi rangkaian kegiatan pembentukan dan pendampingan yang diadakan oleh SEBI UMY dengan tujuan membentuk *startup* yang dapat berkontribusi dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat.

Program ini hadir untuk memfasilitasi dan mendorong mahasiswa untuk membentuk sebuah *startup* yang dapat berkontribusi dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat.

Program ini memberikan wawasan untuk mengeksplorasi berbagai masalah dan menemukan solusi jitu yang dapat dimonetisasi. Bentuk kegiatan Vessel Program terdiri dari *mentoring & coaching* 1 on 1, seminar/webinar, *workshop* dan mini kompetisi yang dikemas dalam satu program berdurasi selama 5-6 bulan.

Tujuan

- 01 | Meningkatkan minat dan motivasi mahasiswa UMY dalam menghadirkan solusi kreatif dari ide bisnis yang mampu menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat.
- 02 | Menyediakan ekosistem yang mendorong tumbuhnya bisnis dan *startup* inovatif di kalangan mahasiswa UMY.
- 03 | Menjaring potensi bisnis dan *startup* mahasiswa yang potensial dan berkelanjutan.

Syarat dan Ketentuan

1. Peserta merupakan Mahasiswa/I aktif Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Memiliki komitmen tinggi menjadi *entrepreneur*.
3. Peserta mendaftarkan diri secara individu atau kelompok.
4. Kelompok pengusul berjumlah 3-5 orang Mahasiswa terdiri dari ketua dan anggota.
5. Peserta disarankan berasal dari berbagai program studi yang berbeda dan terdiri dari 2 (dua) angkatan yang berbeda.
6. Seluruh peserta wajib mengikuti seluruh kegiatan Vessel Program.

Ruang Lingkup

Vessel Program ditujukan bagi Mahasiswa dan Mahasiswi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang memiliki minat dalam bidang bisnis.

Luaran Program

- Produk Barang/Jasa
- Pitch Deck
- Tractions
- Proposal Bisnis
- Laporan Mingguan (*Challenge*)
- Laporan Akhir

Tools Pendukung



Meeting

- Zoom Meeting
- Google Meet



Weekly Report

- Microsoft OneDrive
- Google tools



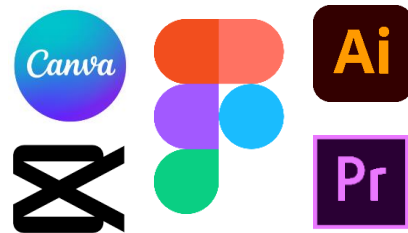
Group & Challenge

- WhatsApp
- Telegram



Pitching & Pitch Deck

- Canva
- Google Slides
- Microsoft Power Point



Content Creation

- Canva
- Figma
- CapCut
- Adobe Illustrator
- Adobe Premier Pro

Note:

Peserta dapat menggunakan aplikasi atau *tools* selain dari yang tertera.

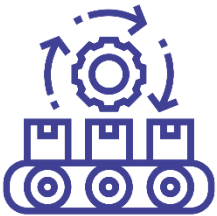
Kategori Startup



Makanan dan Minuman

Menghasilkan produk makanan dan minuman baik dari bahan mentah yang didominasi sumber bahan baku lokal bahan setengah jadi diolah menjadi produk akhir (bukan *reseller*).

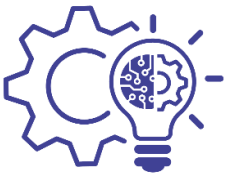
Contoh: makanan, minuman, atau aneka makanan ringan.



Produksi dan Budidaya

Proses budidaya bidang agrokomples (pertanian, tanaman pangan, kehutanan, perkebunan, peternakan, dan perikanan).

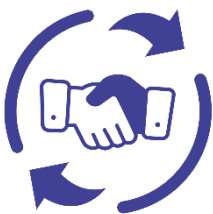
Contoh: pakan ternak; budidaya ternak, tanaman hias, hortikultura, kehutanan, peternakan, dan perikanan.



Industri Kreatif, Seni Budaya, dan Pariwisata

Proses penciptaan produk dan jasa yang menggunakan bahan baku lokal, memiliki nilai kreatifitas dan ide yang dijadikan produk ekonomi dalam bidang seni, budaya, dan pariwisata.

Contoh: Produk kerajinan (*craft*), kerajinan kain lokal (batik, tenun, songket, dan lainnya) dan pertunjukan wisata, hiburan, dan lainnya.



Jasa dan Perdagangan

Aktivitas jual-beli produk berupa barang (bahan baku, barang setengah jadi atau barang jadi) maupun jasa yang mengutamakan unsur inovasi dan kreativitas.

Contoh: Café, jasa laundry, jasa konsultasi, jasa desain grafis, jasa sewa peralatan, jasa fotografi, reparasi elektronik, jasa penyedia souvenir, periklanan, produk fashion, dan lainnya.



Manufaktur dan Teknologi Terapan

Usaha yang dimulai dari pembelian bahan baku, proses produksi dengan mesin secara massal sehingga tercipta barang jadi yang siap digunakan. Sedangkan, Teknologi Terapan adalah usaha yang menggunakan teknologi tepat guna yang memiliki nilai ekonomi.

Contoh: pembuatan mesin, kemasan, tekstil, garmen, otomotif, perakitan, otomatisasi sistem parkir, kendaraan ramah lingkungan, alat kesehatan, drone, energi terbarukan, dan lainnya.



Bisnis Digital

Usaha di bidang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang menghasilkan produk digital atau memanfaatkan teknologi digital dengan mengintegrasikan proses bisnis.

Contoh: EduTech, HealthTech, MedTech, FinTech, AgriTech, Marketplace/E-Commerce, Internet of Things (IoT), Augmented Reality & Virtual Reality, (AR/VR), sistem penginderaan jauh (*Geographic Information System*), dan lainnya.

Tahapan Inkubasi



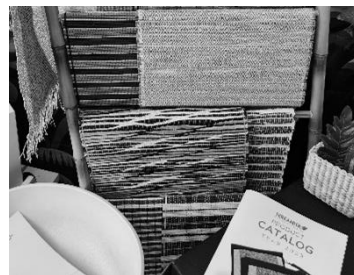
Ignition

Tahap analisis masalah dengan pendekatan *helicopter view*.



Ideation & Team Assembly

Tahap pembentukan ide berdasarkan *human-centric problems (design thinking)* dan pembentukan tim.



Product Prototyping & Validation

Tahap pengembangan dan validasi purwarupa (*prototype*) produk.



Business Management

Tahap perencanaan dan implementasi bisnis meliputi *branding, marketing, finance, dan legality*.



Business Pitching

Tahap pemaparan profil bisnis dengan bantuan *business pitch deck*.



Competition & Funding

Tahap validasi dan kelayakan potensi *startup* kepada pihak eksternal.

Susunan Kegiatan

Waktu	Kegiatan
9 – 30 Des 2023	: Open Application
22 Des 2023	: Business Seminar On-Boarding
3 Jan 2024	: Orientation Day
5 Jan 2024	: Pitchfire dan Team Assembly
6 Jan 2024	: Business Idea Competition
	: Challenge I: Business Idea
8 Jan 2024	: Pengumuman
8 – 10 Jan 2024	: Penandatanganan Surat Perjanjian Kerja Sama Keanggotaan (SPKK)
	: Pencairan Dana Termin I
13 – 19 Jan 2024	: Class: Business Model Canvas dan Value Proposition Canvas
	: Challenge II: Business Model Canvas dan Value Proposition Canvas
	: Pengumpulan Challenge II
20 – 27 Jan 2024	: Mentoring: Market Research & Validation
	: Mentoring 1 on 1
	: Challenge III: Market Research & Validation
	: Pengumpulan Challenge III
27 Jan – 9 Feb 2024	: Workshop UI/UX
	: Challenge IV: Prototyping & Prototype Validation
	: Mentoring 1 on 1
	: Pengumpulan Challenge IV
10 Feb 2024	: Monitoring & Evaluasi I
12 –17 Feb 2024	: Mini Course: Penyusunan Rancangan Anggaran Biaya (RAB)
	: Pencairan Dana Termin II
19 – 24 Feb 2024	: Mini Courses: Branding, Social Media Content, Finance, Legality
	: Challenge V: Brand Identity & Image dan Social Media Content

Waktu		Kegiatan
24 Feb – 22 Mar 2024	:	Product Selling
	:	Pameran Produk
		Challenge VI: Product Selling & Financial Report
23 – 29 Mar 2024	:	Mini Course: Laporan (Kegiatan & Keuangan)
	:	Challenge VII: Penyusunan Laporan (Kegiatan dan Keuangan)
30 Mar 2024	:	Monitoring dan Evaluasi II
9 Apr 2024	:	Mini Course: Business Pitching
	:	Challenge VIII: Pitch Deck dan Pitching
22 Apr 2024	:	Business Pitching Competition
27 Ap 2024	:	Graduation Day

Note:

Setiap tim *startup* wajib mengunggah dokumentasi dan publikasi di sosial media dan *user-generated content* (UGC) secara berkala.

Susunan Kegiatan

A. **Business Seminar On-Boarding**

Peserta Vessel Program wajib mengikuti *business seminar on-boarding* yang diselenggarakan oleh *Startup & Business Incubator*. Seminar ditujukan bagi mahasiswa umum dan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Pelaksanaan Seminar akan diselenggarakan secara *hybrid* (daring maupun luring). Peserta akan dibekali materi terkait bisnis dan pengalaman pengembangan bisnis dari praktisioner bisnis.

B. **Business Idea Competition**

Business Idea Competition (BIC) merupakan mini kompetisi yang diadakan oleh *Startup & Business Incubator*. Kegiatan BIC ditujukan khusus bagi peserta yang berhasil melewati tahap kurasi awal Vessel Program. Peserta wajib memaparkan konsep bisnis awal meliputi *problem, solution, dan action*. Pelaksanaan BIC akan dilaksanakan secara daring dan dinilai oleh 2 (dua) orang penilai (*reviewer*) secara langsung. Peserta peraih juara akan mendapatkan penghargaan berupa sertifikat dan uang pembinaan.

C. **Penandatanganan Surat Perjanjian Kerja Sama Keanggotaan (SPKK)**

Peserta Vessel Program wajib menandatangani Surat Perjanjian Kerja Sama Keanggotaan (SPKK) yang memuat perjanjian antara peserta dengan *Startup & Business Incubator* (SEBI) untuk melaksanakan seluruh rangkaian Vessel Program. Surat SPKK wajib ditandatangani oleh Ketua dan Anggota secara langsung di Kantor SEBI Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

D. **Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, dan Empathy Map**

Peserta Vessel Program akan dibekali dengan Mentoring 1 on 1 dengan Mentor secara langsung terkait dengan pemetaan bisnis awal melalui *Business Model Canvas* (BMC), *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Empathy Map*. Peserta wajib menyusun dan mengumpulkan BMC, VPC, dan *Empathy Map* setelah Mentoring 1 on 1 kepada Mentor.

E. Market Research & Validation

Peserta Vessel Program wajib menganalisis pasar dan melakukan validasi dari bisnis dan pemetaan target pasar. Proses riset pasar dan validasi akan membantu Anda dalam proses menentukan apakah produk Anda dibutuhkan di pasar sasaran Anda. Selain itu, validasi pasar penting sebagai proses verifikasi antara konsep produk baru dengan proses pembuatannya.

F. Prototyping & Prototype Validation

Peserta Vessel Program akan dibekali dengan Mentoring 1 on 1 dengan Mentor secara langsung terkait proses merancang model produk yang digunakan sebagai percobaan konsep atau gambaran dari ide bisnis. Prototipe digunakan untuk validasi konsep, fungsionalitas, *user experience* (UX), *user interface* (UI). Peserta wajib menyusun dan mengumpulkan model prototipe dan hasil validasi kepada Mentor.

G. Penyusunan Rancangan Anggaran Biaya (RAB)

Peserta Vessel Program wajib menyusun rancangan anggaran biaya (RAB) yang berisi perhitungan perkiraan biaya yang diperlukan untuk menjalankan operasional bisnis.

H. Workshop Series

Peserta Vessel Program wajib mengikuti *workshop series* yang diadakan oleh *Startup & Business Incubator*. *Workshop series* ini membahas tentang manajemen bisnis mencakup *branding*, *social media content*, *finance*, dan *legality*.

I. Product Selling & Pameran

Peserta wajib melakukan penjualan produk (*product selling*) dan pameran produk pada berbagai *event* seperti bazaar atau *food festival*. Kegiatan ini bertujuan sebagai fasilitas untuk promosi, peningkatan penjualan atau *tractions*, serta perluasan pasar. Peserta wajib melaporkan dokumen hasil penjualan atau *tractions* pada Mentor masing-masing.

J. Monitoring dan Evaluasi

Peserta Vessel Program wajib mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi (Monev). Monev diadakan dengan tujuan untuk menilai progress bisnis seperti kinerja tim, manajemen bisnis, dan

keuangan Perusahaan. Monev akan diadakan selama 2 (dua) kali dalam rangkaian Vessel Program.

K. Business Pitching & Business Pitching Competition

Business Pitching dan Business Pitching Competition (BPC) merupakan mini kompetisi untuk mempresentasikan ide bisnisnya yang diadakan oleh *Startup & Business Incubator*. Kegiatan BPC ditujukan bagi peserta yang berhasil melaksanakan seluruh rangkaian kegiatan Vessel Program. Peserta wajib memaparkan bisnis mencakup teknis dan manajemen bisnis. Pelaksanaan BPC akan dilaksanakan secara daring dan dinilai oleh penilai (*reviewer*) secara langsung. Peserta peraih juara akan mendapatkan penghargaan berupa sertifikat dan uang pembinaan.

L. Laporan (Kegiatan & Keuangan)

Peserta Vessel Program wajib melaporkan bisnis meliputi laporan kegiatan dan keuangan bisnisnya. Peserta akan diberikan sebuah *template* laporan kegiatan & keuangan oleh Mentor. Selama penyusunan laporan, peserta dapat melakukan mentoring 1 on 1 bersama Mentor sebelum diserahkan kepada *Startup & Business Incubator*.

Pendanaan dan Penggunaan Anggaran

A. Sumber Pendanaan

Sumber dana Vessel Program berasal dari dana pengembangan kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Jika dalam pelaksanaan ada sumber pendanaan dari pihak lain, maka tim harus konfirmasi dan melampirkan dokumen perjanjian dari pihak tersebut.

B. Penggunaan Anggaran Biaya

Rekomendasi besarnya pengalokasian dan penggunaan dana antara Rp500.000 (*lima ratus ribu rupiah*) s.d. Rp5.000.000 (*lima juta rupiah*). Dengan memperhatikan proses pelaksanaan program, item biaya yang **tidak diperkenankan** untuk diusulkan yaitu:

1. Honorarium untuk tim, dosen pendamping, dan pihak ketiga lainnya;
2. Pembelian peralatan dan perlengkapan dengan nilai melebihi Rp1.000.000 (*satu juta rupiah*). Jika terdapat kebutuhan yang melebihi nilai tersebut, maka tim wajib mengomunikasikan dengan Mentor dan Coach;
3. Pembelian kuota internet atau pulsa telepon;
4. Sewa tempat;
5. Pembelian konsumsi melebihi 10% dari dana yang disetujui; dan
6. Penggunaan biaya transportasi digunakan secara efisien maksimal 5%;

Format

Laporan Akhir

A. Laporan Mingguan

Laporan mingguan adalah laporan yang wajib disampaikan secara mingguan terkait *progress* pelaksanaan kegiatan inkubasi. Laporan mingguan mewajibkan tim *startup* mengirimkan laporan penyelesaian *challenge* dan dokumentasi aktivitas mingguan di Microsoft One Drive yang telah disediakan.

Tim *startup* wajib melakukan konfirmasi kepada Mentor setelah mengunggah laporan penyelesaian *challenge* guna mendapatkan *feedback* terkait *challenge* yang telah dilakukan. Di akhir dari setiap *challenge* akan dilakukan sesi presentasi dan diskusi antar tim *startup*.

B. Challenge

Challenge adalah misi yang harus diselesaikan oleh tim *startup*. Masing-masing *challenge* akan merepresentasikan tahapan utama dalam proses inisiasi *startup*.

Challenge I Business Ideation and Team Assembly

- Pembentukan tim dan distribusi peran
- *Design thinking* dan *business idea pitchfire*
- Presentasi *pitchfire*

Challenge II Business Model

- Menyusun Empathy Map Canvas
- Menyusun Value Proposition Canvas
- Menyusun Business Model Canvas

Challenge III Market Research and Validation

- Analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning)
- Analisis Pasar 7P dan SWOT
- Positioning Map

Challenge IV Prototyping and Prototype Validation

- a. Membuat Purwarupa (*prototyping*)
 1. Produk Fisik: foto produk, logo usaha dan desain kemasan.
 2. Produk digital: logo usaha, rancangan produk digital (*website* atau *mock-up*) dan deskripsi *user experience* (UX).
 3. Produk jasa: logo usaha, jenis jasa, materi promosi (konten sosial media atau brosur) dan deskripsi *user experience* (UX).
- b. *User feedback* dalam rangka *prototype validation*.
- c. Finalisasi *prototype* atau *minimum viable product* (MVP).

Challenge V Branding, Marketing, Social Media Content Class

- Merancang Brand Personality & Image (Logo, Corporate Color).
- Merancang Content Design, Copywriting, Foto Produk.

Challenge VI Business Legality

Membuat legalitas bisnis dasar sesuai kebutuhan di kategori bisnis.

Challenge VII Product Selling & Financial Report

- *Go-to market strategy*.
- Promosi dan penjualan produk.
- *Transaction record* melalui laporan keuangan (Arus Kas, Laba Rugi, dan Neraca Keuangan)

Challenge VIII Business Pitch Deck & Pitching

- Menyusun *business pitch deck*
- Simulasi *business pitching*

C. Laporan Akhir

Laporan akhir adalah hasil laporan yang berisi seluruh kegiatan yang telah diikuti selama Vessel Program.

Latar Belakang	Uraian singkat tentang masalah yang mendasari terbentuknya <i>startup</i> beserta data dan justifikasi solusi yang ditawarkan.
Deskripsi Usaha	Uraian lengkap tentang profil <i>startup</i> , visi dan misi, tujuan serta produk yang ditawarkan.
Metode Pelaksanaan	Uraian lengkap berisi tahapan realisasi dan pelaksanaan bisnis, meliputi alur produksi, analisis SWOT, analisis pasar, strategi pemasaran, penjualan, dan analisis kelayakan usaha.
Hasil yang dicapai	Uraian lengkap tentang hasil implementasi bisnis terhadap produk, legalitas, pendanaan, sertifikasi produk, <i>traction and exposure</i> , <i>networking</i> , dan lainnya yang didapatkan selama mengikuti Vessel Program.
Penutup	Kesimpulan dan saran.
Lampiran	Uraian yang berisi lembar tambahan berupa rekap penggunaan dana, bukti transaksi, dokumentasi (kegiatan, produk, barang dan tim), profil tim, dan dokumen pencapaian (<i>jika ada</i>).

D. Laporan Keuangan

Laporan akhir adalah laporan yang berisi hasil rekap dari pembelanjaan yang digunakan oleh masing-masing tim. Laporan keuangan yang harus dibuat terdiri dari rekapitulasi penggunaan dana dan *cashflow*.

Tabel 1. Rekapitulasi Anggaran Belanja

No.	Jenis Pengeluaran	Jumlah	Presentase
1	Konsumsi		
2	Bahan Baku		
3	Perlengkapan		
4	Transportasi		
5	Lain-lain		
Total			

*Presentase (%) dihitung dari total dana yang disetujui.

Tabel 2. Rincian Penggunaan Dana

No.	Jenis Pengeluaran	Harga (Rp)	Satuan	Jumlah (Rp)
1	Konsumsi			
	a.			
	b.			
	c.			
2	Bahan Baku			
	a.			
	b.			
	c.			
3	Perlengkapan			
	a.			
	b.			
	c.			
4	Transportasi			
	a.			
	b.			
	c.			
5	Lain-Lain			
Total				

Tabel 2. Arus Kas (*Cash Flow*)

Tahun	2023					
	Bulan	Agt	Sep	Okt	Nov	Des
1. Saldo Awal		Rp1,500,000	Rp-	Rp-	Rp-	
2. Kas Masuk						
A. Penjualan						
B. Investasi	Rp5,000,000					
Total Kas Masuk	Rp5,000,000	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	
3. Kas Keluar						
A. Biaya Variabel						
a. (diisi sesuai kebutuhan)						
b. (diisi sesuai kebutuhan)						
c. (diisi sesuai kebutuhan)						
d. (diisi sesuai kebutuhan)						
Sub Total Biaya Produksi (COGS)	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	
B. Biaya Tetap						
a. Gaji						
b. Sewa Akun Premium Canva						
c. Sewa Hosting & Domain						
d. Sewa Server						
e. Sewa Tempat						
f. (diisi sesuai kebutuhan)						
Sub Total Biaya Tetap	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	
C. Biaya Investasi						
a. Develop Website	Rp3,500,000					
b. Design Logo						
c. Laptop						
d. Smartphone						
Sub Total Biaya Investasi	Rp3,500,000	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	
Total Kas Keluar	Rp3,500,000	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	
4. Saldo Akhir	Rp1,500,000	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	

Skema Penilaian

Skema penilaian adalah sebuah skema untuk menilai setiap pengerjaan *challenge*, kehadiran, dan keaktifan dari kegiatan yang ditetapkan dalam Vessel Program. Skema dipertimbangkan dari beberapa indikator, antara lain:

Business Ideation

15%

Indikator:

- Kedalaman urgensi = 35%
- Kecocokan solusi dengan masalah = 35%
- Keabsahan data = 30%

Output:

Challenge I

- Dokumen PPT ide
- Team structure

Business Model

20%

Indikator:

- **Desirability = 40%**
Customer segment, value proposition, dan customer relationship.
- **Feasibility = 30%**
Channels, key activities, key resources, dan key partners.
- **Viability = 30%**
Revenue streams dan cost structure.

Output:

Challenge II

- Empathy Map Canvas (.pptx)
- Value Proposition Canvas (.pptx)
- Business Model Canvas (.pptx)

Market Research & Validation

20%

Indikator:

- Akurasi Market = 35%
- Relevansi pasar dengan value* = 30%
- Rencana tindak lanjut (RTL) pasca validasi = 20%
- Koresponden dalam survei = 15%

*survei wajib mencantumkan data email, usia, dan pekerjaan

Prototyping & Prototype Validation

20%

Output:

Challenge III

- Akurasi Market = 35%
- Relevansi Pasar dengan Value* = 30%
- Rencana Tindak Lanjut (RTL) Pasca Validasi = 20%
- Koresponden dalam survei = 15%

Indikator:

- User Interface (UI) = 30%
- User Experience (UX) = 30%
- Market Fit = 25%
- Customer Feedback dan Rencana Tindak Lanjut = 15%

Output:

Challenge IV

Logo (.jpg); Company name; Product name; Corporate color; Tagline; Desain produk (.jpg); Prototype*; dan Minimum viable product*

*d disesuaikan dengan kategori produk masing-masing

Product Selling

15%

Indikator:

- Pertumbuhan Penjualan = 40%
- Channel & Metode Promosi = 35%

Output:

Challenge V dan VI

Data transaksi; Analisis SWOT; Perencanaan *marketing*; Dokumentasi kegiatan; dan Testimoni konsumen.

Business Pitching

10%

Indikator:

- Organization = 35%
- Knowledge = 30%
- Non-verbal language / gesture = 25%
- Appearance = 10%

Output:

Challenge VII dan VIII

- Laporan Akhir Kegiatan & Keuangan
- Pitch Deck (.pptx)

Team Performance

15%

Indikator:

- Inisiatif
- Daya Adaptasi
- Kerja Sama Tim
- Pembagian peran dalam tim

Lampiran

1. Empathy Map Canvas

EMPATHY MAP Customer name _____ Author _____ Date _____ BDT

THINK AND FEEL

HEAR **SEE**

SAY AND DO

PAIN
fears, frustrations, obstacles

GAIN
wants, needs, measure of success

www.businessdesigntools.com Adapted from XPLANE This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license visit: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>

2. Business Model Canvas (BMC)

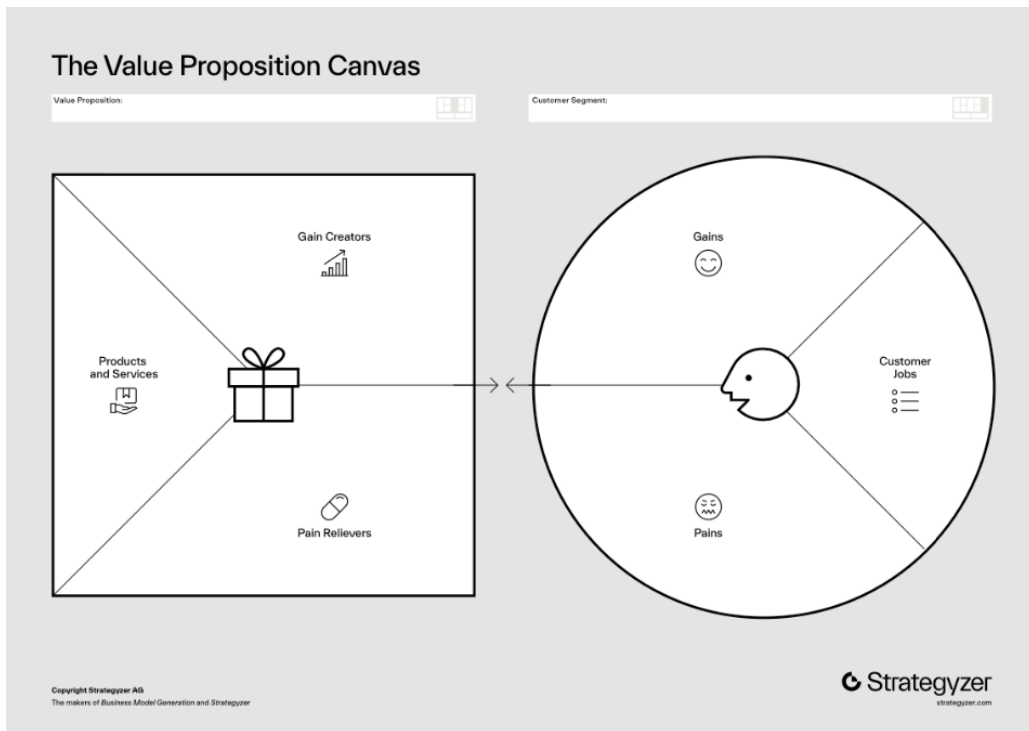
The Business Model Canvas Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

<p>Key Partners</p> <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which key Resources are we acquiring from partners? Which key Activities do partners perform? Who are our channels? Who are our intermediaries? Which key Resources are we acquiring from partners? Which key Activities do partners perform?</p>	<p>Key Activities</p> <p>What key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Channels? Activities?</p>	<p>Value Propositions</p> <p>What value do we deliver to the customer? Which part of our customer's problems are we relieving or solving? What bundles of products and services are we offering to attract Customer Segments? Which Customer needs are we satisfying?</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish? Which ones have we established? How do we interact with them? Which ones have we established? How do we interact with them? Which ones have we established? How do we interact with them?</p>	<p>Customer Segments</p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers? Who are our most important customers? Who are our most important customers? Who are our most important customers?</p>
<p>Key Resources</p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Channels? Activities?</p>	<p>Channels</p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are our Channels integrated? Which ones are best? How are we integrating them with customer needs? How are we integrating them with customer needs?</p>	<p>Cost Structure</p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which key Resources are most expensive? Which key Activities are most expensive? Which key Resources are most expensive? Which key Activities are most expensive?</p>	<p>Revenue Streams</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How would they prefer to pay?</p>	<p>Revenue Streams</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How would they prefer to pay?</p>

DESIGNED BY: Business Model Foundry AG
The Master of Business Model Generation and Strategizer
This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>

Strategizer
strategizer.com

3. Value Proposition Canvas (VPC)



Disclaimer

Buku panduan Vessel Program ini bersifat dinamis yang senantiasa disempurnakan, diperbaharui, dan dimutakhirkan sesuai dengan dinamika kondisi, situasi, dan kebijakan yang berkembang.

Tujuan penggunaan dokumen Vessel Program ini adalah sebagai perangkat pelaksanaan program inkubasi bisnis yang disusun oleh Divisi Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan Lembaga Pengembangan Kemahasiswaan dan Alumni Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Divisi Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan

Gedung AR Fahrudin B Lantai 3

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Jl. Brawijaya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, D.I. Yogyakarta 55183

Telepon: +62 811 283 5151 Ext. 283

Website: sebi.umy.ac.id

Email: sebi_pibk@umy.ac.id

Instagram: [@sebi_umy](https://www.instagram.com/sebi_umy)



UMY

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
YOGYAKARTA

Unggul & Islami

