



VESSEL PROGRAM

GUIDEBOOK 2025

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 2025**

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.

Lathifah Nur Baiti, S.E.

Kantor Startup and Business Incubator

Gedung A.R. Fachruddin Unit B Lantai 3
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, Desember 2024

Daftar Isi

Prolog	4
Why Do We Exist?	5
About Program	6
Tujuan	7
Syarat & Ketentuan	7
Ruang Lingkup	7
Luaran Program	7
Kategori Bisnis	8
Tools Utama	10
Tools Pendukung	10
Tahapan Inkubasi	11
Susunan Kegiatan	12
Susunan Kegiatan	15
Pendanaan dan	19
Penggunaan Anggaran	19
Format Laporan	20
Skema Penilaian	33
Lampiran	35
Disclaimer	37

Prolog

Buku Panduan Vessel Program disusun sebagai informasi resmi bagi peserta yang akan mengikuti Vessel Program 2025. 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 dengan cara monetisasi.

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 2025.

Why Do We Exist?



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 & 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.

About 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 & Ketentuan

1. Peserta merupakan Mahasiswa/i aktif Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Memiliki komitmen tinggi menjadi *entrepreneur*.
3. Usaha belum berjalan atau berjalan kurang dari 6 bulan.
4. Peserta mendaftarkan diri secara individu atau kelompok.
5. Kelompok pengusul berjumlah 3-5 orang Mahasiswa terdiri dari Ketua dan Anggota.
6. Peserta disarankan berasal dari berbagai program studi yang berbeda (kelas reguler atau internasional) dan terdiri dari 2 (dua) angkatan yang berbeda.
7. Seluruh peserta wajib mengikuti seluruh kegiatan Vessel Program.
8. Peserta inkubasi wajib melanjutkan validasi bisnis ke dalam program P2MW.

Ruang Lingkup

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

Luaran Program

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

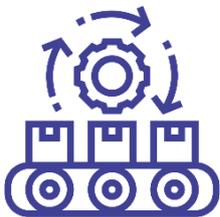
Kategori Bisnis



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*).

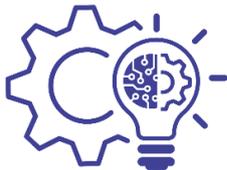
Contoh: Makanan, minuman, atau aneka makanan ringan.



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.

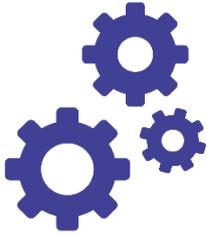
Contoh: Produk kerajinan (*craft*), kerajinan kain lokal (batik, tenun, songket, dan lainnya) dan pertunjukan wisata, hiburan, dan lainnya.



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.

Tools Utama

Tools berikut ini merupakan aplikasi utama dalam proses pendampingan Vessel Program. Setiap peserta (Ketua dan Anggota) diwajibkan untuk mempunyai *tools* ini.



Weekly Report

- Microsoft One Drive
- Google Tools



Main Group & Information

WhatsApp

Tools Pendukung

Tools berikut ini merupakan aplikasi pendukung dalam proses pelaksanaan seluruh *challenge* dan kegiatan Vessel Program. Peserta (Ketua atau Anggota) setidaknya mempunyai *tools* ini.



Weekly Meeting & Online Event

- Zoom Meeting
- Google Meet



Content Creation

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



Pitching & Pitch Deck

- Canva
- Google Slides
- Microsoft Power Point

Note:

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

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 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 ke pihak eksternal.



Business Audit
Tahap pemeriksaan laporan keuangan untuk mengevaluasi kepatuhan dan efektivitas pengelolaannya.



Susunan Kegiatan

Waktu		Kegiatan	Person In Charge
2 Des 2024 – 4 Jan 2025	:	Open Application	
21 Des 2024	:	Business Seminar On-Boarding	
06-Jan-25	:	Orientation Day	
09-Jan-25	:	Pitch Fire dan Team Assembly	
11-Jan-25	:	Business Idea Competition	
	:	Challenge I: Business Idea	CEO
	:	Pengumpulan Challenge I	
13-Jan-25	:	Pengumuman Peserta Lolos Vessel Program 2025	
20 – 30 Jan 2025	:	Class: Value Proposition Canvas dan Business Model Canvas	
	:	Challenge II: Value Proposition Canvas dan Business Model Canvas	CEO
	:	Pengumpulan Challenge II	
31 Jan – 28 Feb 2025	:	Workshop: Market Research	
	:	Mentoring 1 on 1	
	:	Challenge III: Market Research dan Validation	CMO
	:	Pengumpulan Challenge III	
3 – 8 Mar 2025	:	Workshop: Penyusunan Rancangan Anggaran Biaya (RAB)	CFO
	:	Pengumuman 20 Tim Didanai Vessel Program 2025	

Waktu	Kegiatan	Person In Charge
	: Mentoring 1 on 1	
	: Penandatanganan Surat Perjanjian Kerja Sama Keanggotaan (SPKK)	
	: Pencairan Seed Funding	
10 – 15 Mar 2025	: Workshop UI/UX	
	Challenge IV.A: Sample & Mock Up Validation	COO/CTO
	: Product / Mockup & Validation	
	Proses Penggunaan Produk (user journey)	
17 Mar – 12 April 2025	: Challenge IV.B: Prototyping & Prototype Validation	COO/CTO
	: Mentoring 1 on 1	
	: Pengumpulan Challenge IV	
14 – 19 April 2025	: Workshop: Branding, Social Media Content	CMO
	: Challenge V: Brand Identity & Image dan Social Media Content	CMO
	: Mentoring 1 on 1	
21 – 26 April 2025	: Workshop: Business Legality	CEO
	: Challenge VI: Nomor Induk Berusaha	CEO
	: Mentoring 1 on 1	
28 April – 3 Mei 2025	: Workshop Financial Excellence: A Comprehensive Cash Flow, Profit & Loss, and Balance Sheet	CFO

Waktu		Kegiatan	Person In Charge
	:	Challenge VII.A : Cash Flow, Profit & Loss, and Balance Sheet	CFO
	:	Mentoring 1 on 1	
3-Mei-2024	:	Challenge VII.B : Product Selling, Traction, Financial Report	CMO
	:	Pameran Produk	
10 Mei 2025	:	Challenge VII.C : Pengumpulan Laporan Akhir Kegiatan & Keuangan	CEO
12 - 17 Mei 2025	:	Monitoring dan Evaluasi	
	:	Mentoring 1 on 1	
	:	Challenge VIII: Pitchdeck, Company Profile, dan Final Product	CMO
	:	Pengumpulan Challenge VIII	
19 - 23 Mei 2025	:	Workshop: Business Pitching	
	:	Mentoring 1 on 1	
24 Mei 2025	:	Business Pitching Competition & Graduation Day	CEO
	:	Challenge IX: Business Pitching & Pitchdeck	
	:	Pengumpulan Challenge IX	

Note:

Setiap tim 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 luring (*offline*). Peserta akan dibekali materi terkait bisnis dan pengalaman pengembangan bisnis dari praktisi bisnis.

B. **Orientation Day**

Orientation Day merupakan kegiatan awal sebagai wadah pengenalan mengenai inkubasi bisnis yang diadakan oleh Startup & Business Incubator yang harus diikuti oleh seluruh calon peserta Vessel Program. Kegiatan ini ditujukan untuk memberi pemahaman kepada calon peserta mengenai inkubasi bisnis Vessel Program serta terlibat secara aktif dalam semua kegiatan yang diselenggarakan selama program inkubasi.

C. **Pitchfire and Team Assembly**

Pitchfire menjadi salah satu kegiatan pada rangkaian Vessel Program. *Pitchfire* kegiatan yang diisi dengan presentasi singkat yang dilakukan oleh calon peserta Vessel Program untuk mempresentasikan ide bisnis. Sedangkan *team assembly* merupakan wadah bagi calon peserta Vessel Program untuk mengembangkan tim yang solid dengan pencarian anggota tim yang memiliki nilai dan visi sejalan dengan bisnis yang akan dijalankan.

D. **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.

E. 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.

F. 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.

G. 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.

H. 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 mengenai konsep, fungsionalitas, pengalaman pengguna atau *user experince* mulai dari tampilan pengguna hingga kemudahan dan antarmuka pengguna atau *user interface* mulai dari kemudahan fitur hingga efisiensi penggunaan produk. Peserta wajib menyusun dan mengumpulkan model prototipe dan hasil validasi kepada mentor.

I. 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.

J. 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*.

K. 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.

L. Monitoring dan Evaluasi

Peserta Vessel Program wajib mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi. Monev diadakan dengan tujuan untuk menilai *progress* bisnis seperti kinerja tim, manajemen bisnis, dan keuangan perusahaan. Monev akan diadakan sebanyak 1 (satu) kali dalam rangkaian Vessel Program.

M. Business Pitching Competition

Business Pitching Competition (BPC) merupakan mini kompetisi untuk mempresentasikan ide bisnisnya yang diadakan oleh Startup & Business Incubator. Kegiatan BPC ditunjukkan 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 untuk tahap penyisihan dan secara luring untuk tahap final. *Business Pitching Competition* dinilai oleh penilai (*reviewer*) secara langsung. Peserta peraih juara akan mendapatkan penghargaan berupa sertifikat dan uang pembinaan.

N. Laporan Kegiatan & Keuangan

Peserta Vessel Program wajib melaporkan bisnis meliputi laporan kegiatan dan keuangan bisnisnya setiap *challenge*. 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.

O. Business Audit

Business Audit adalah proses pemeriksaan formal & sistematis terhadap laporan keuangan, sistem, prosedur perusahaan. Tujuan business audit adalah memastikan keakuratan, keabsahan, dan kepatuhan terhadap peraturan dan standar yang berlaku di Vessel Program sehingga menciptakan transparansi, keberlanjutan, dan kepercayaan dalam menjalankan aktivitas perusahaan.

Proses business audit dibagi menjadi 3 (tiga) yaitu:

1. Audit Kegiatan

Audit kegiatan ditujukan untuk memantau efektivitas proses, memastikan usaha peserta mematuhi hukum, menganalisis tujuan operasional dan mengevaluasi manajemen risiko bisnis.

2. Audit Keuangan

Audit keuangan ditujukan untuk evaluasi kepatuhan & verifikasi terhadap efektivitas pengelolaannya.

3. Audit Inventaris

Audit untuk pemeriksaan dan verifikasi terhadap seluruh barang atau asset yang dimiliki tim bisnis. Apabila tim bisnis telah melakukan pembelian namun bisnis tidak berjalan, peserta Vessel Program **diharuskan mengembalikan seluruh inventaris** ke Universitas Muhammadiyah Yogyakarta melalui Startup and 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;
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

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. Setiap akhir dari *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 dalam proses inisiasi startup.

Challenge I	Business Ideation and Team Assembly
Tahap <i>Business Ideation & Team Assembly</i> merupakan tahapan pembuatan ide dengan berdasarkan <i>critical thinking</i> dan <i>creative thinking</i> menggunakan metode yang sesuai dengan preferensi bisnis. Setelah pembuatan ide, tim <i>startup</i> berkelompok sesuai dengan kecocokan ide dan kebutuhan tim.	
Challenge:	Deadline: 11 Jan 2025
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Pembentukan tim dan distribusi peran (.pdf / .jpg) ❖ Design thinking dan business idea pitch fire (.pdf / .jpg) ❖ Presentasi pitch fire (.pdf) ❖ Video proses kegiatan selama melaksanakan challenge (Instagram Story & Feeds) 	
Challenge II	Business Model
Tahap Business Model merupakan tahapan pemetaan target pasar yang akan disusun dalam 3 (tiga) kerangka kerja yaitu <i>empathy map</i> , <i>value proposition canvas</i> , dan <i>business model canvas</i> .	
Challenge:	Deadline: 30 Jan 2025
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Empathy Map Canvas (.pdf) 	

Kerangka kerja untuk memahami karakteristik pengguna produk dalam aspek-aspek utama seperti *says, thinks, does, and feels*. (terlampir)

❖ **Value Proposition Canvas** (.pdf)

Kerangka kerja untuk melihat cara menciptakan value atau manfaat untuk para konsumen yang meliputi *customer gains, customer jobs, pains, gain creators, product & services*, dan *pain relievers*. (terlampir)

❖ **Business Model Canvas** (.pdf)

Kerangka kerja untuk memetakan *key partners, key activities, value propositions, customer relationship, customer segments, channels, key resources, cost structure*, dan *revenue streams*. (terlampir)

❖ Video proses/kegiatan selama melaksanakan *challenge* (upload pada Instagram)

Challenge III

Market Research and Validation

Tahap *Market Research & Validation* merupakan tahapan analisis pasar serta validasi ke pasar yang dituju.

Tahapan ini mencakup dua metode yaitu:

1. **Strategi pemasaran** dengan metode segmenting, targeting, dan positioning;
2. **Market sizing** dengan metode analisis
 - a. **Total Available Market (TAM)** atau jumlah konsumen yang diharapkan akan dijangkau produk.
 - b. **Serviceable Available Market (SAM)** atau segmen pasar yang menjadi target produk.
 - c. **Share of Market (SOM)** atau target pasar yang sanggup dilayani oleh perusahaan.
3. Survei pada target pasar menggunakan metode penyebaran kuesioner.

Challenge:

Deadline: 28 Feb 2025

- ❖ Segmenting, Targeting, dan Positioning (.pdf)
- ❖ TAM, SAM, dan SOM (.pdf)
- ❖ Strategi SWOT (.pdf)
- ❖ Kuesioner (.pdf)
- ❖ Data Hasil Validasi (.pdf)

❖ Video proses/kegiatan selama melaksanakan <i>challenge</i> (upload pada Instagram)	
Challenge IV	Prototyping and Prototype Validation
Tahap Prototyping and Prototype Validation adalah membuat prototipe dari ide pada tahap sebelumnya, kemudian dilakukan test sampai sesuai dengan kebutuhan konsumen.	
Challenge:	Deadline: 12 Apr 2025
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Membuat Purwarupa (<i>prototyping</i>) <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk barang: foto produk (.jpg); logo usaha (.jpg); dan desain kemasan (.jpg). 2. Produk jasa: logo usaha (.jpg); jenis jasa, materi promosi (konten sosial media atau brosur) dan deskripsi <i>user experience</i> (UX). 3. Produk digital: logo usaha (.jpg); rancangan produk digital (<i>website</i> atau <i>mock-up</i>) dan deskripsi <i>user experience</i> (UX). ❖ Proses penggunaan produk (.pdf) ❖ User feedback dalam rangka <i>prototype validation</i> ❖ Finalisasi prototype atau <i>minimum viable product</i> ❖ Publikasi <i>minimum viable product</i> melalui sosial media. ❖ Bio Profile (ex: Instagram/ WhatsApp Business etc). ❖ Video proses/kegiatan selama melaksanakan <i>challenge</i> (upload pada Instagram) <p><i>*disesuaikan dengan kategori produk masing-masing.</i></p>	
Challenge V	Branding, Marketing, Social Media Content Class
Setelah menghasilkan <i>minimum viable product</i> , maka tahap selanjutnya adalah tahap Branding, Social Media Content, Finance, Legality. Tahap ini merancang, menyusun, membuat, dan melaksanakan manajemen bisnis. Tahap ini mencakup penentuan <i>brand personality & image, content design, copywriting</i> secara komprehensif.	
Challenge:	Deadline: 12 Apr 2025

<ul style="list-style-type: none"> ❖ Brand Personality & Image <ol style="list-style-type: none"> 1. Finalisasi Logo, Corporate Color 2. Foto produk kebutuhan <i>marketing</i> (.jpg) 3. Unggahan di sosial media (.jpg) 4. Poster Bisnis (.jpg) 5. User generated content (UGC)/ artikel berita (.docx) 6. Dokumentasi Kegiatan (.jpg) ❖ Membuat Content Calendar ❖ Merancang Content Design dan Copywriting ❖ Video proses/kegiatan selama melaksanakan <i>challenge</i> (<i>upload</i> pada Instagram) 	
Challenge VI	Business Legality
<p>Setelah tahap <i>Branding, Marketing</i> dan <i>Social Media Content</i> maka tahap selanjutnya adalah tahap <i>Business Legality</i>. Pada tahap ini peserta didampingi mengajukan permohonan legalitas bisnis dasar hingga spesifik yang disesuaikan dengan kebutuhan dengan bisnis.</p>	
Challenge:	Deadline: 3 Mei 2025
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Nomor Induk Berusaha (NIB) (.pdf) ❖ Daftar rencana pengajuan legalitas (.pdf) ❖ Video proses/kegiatan selama melaksanakan <i>challenge</i> (<i>upload</i> pada Instagram) 	
Challenge VII	Product Selling & Financial Report
<p>Setelah terbuatnya prototype dan mempersiapkan legalitasnya, maka tahap selanjutnya adalah tahap <i>Product Selling</i>. Tahap ini membuat perencanaan tentang cara mengomersialkan prototype tersebut dalam sebuah <i>business expo</i>. Tahap <i>Product Selling</i> mencakup penentuan promosi & penjualan produk serta sistem pencatatan transaksi. Kategori non-digital melampirkan data transaksi penjualan, sedangkan digital melampirkan <i>traction</i> serta testimoni.</p>	
Challenge:	Deadline: Mei 2025
<ul style="list-style-type: none"> ❖ <i>Go-to market strategy</i>. ❖ Promosi dan penjualan produk. ❖ Product Selling ❖ Cashflow, Profit & Loss, and Balance (.xlsx) ❖ Data Transaksi (.xlsx) atau <i>traction</i>; ❖ Testimoni Konsumen (.jpg / .docx) 	

❖ Laporan Keuangan (.xlsx)	
Challenge VI	Pitchdeck, Company Profile, Final Product
Setelah melaksanakan rangkaian kegiatan manajemen bisnis, <i>product selling</i> , langkah selanjutnya adalah menyusun <i>pitchdeck</i> , <i>company profile</i> , dan <i>final product</i> . Pada tahap ini peserta menyusun <i>pitchdeck</i> dan <i>company profile</i> masing-masing. Selain itu, peserta wajib finalisasi produk. <i>Pitchdeck</i> terdiri dari <i>executive summary</i> , profil tim, dan manajemen bisnis. Selain itu, peserta wajib melakukan finalisasi produk menjadi <i>high-fidelity</i> .	
Challenge:	Deadline: 17 Mei 2025
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Dokumen Monitoring & Evaluasi (.pptx) ❖ Company Profile in Pitchdeck (.docx / .pptx) ❖ Final Product ❖ Simulasi business pitching 	
Challenge IX	Business Pitching
Setelah menjalankan rangkaian manajemen bisnis dan penyusunan laporan, langkah selanjutnya adalah <i>Business Pitching</i> . Dalam bisnis, jaringan adalah hal yang penting untuk berkembang. Maka untuk melakukannya, perlu adanya pembelajaran bagaimana cara melakukan <i>pitching</i> dan negosiasi. Peserta akan melakukan <i>pitching</i> mengenai bisnis yang telah dibangun dan menawarkan kepada pasar serta calon investor.	
Challenge:	Deadline: 23 Mei 2025
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Pitch Deck (.pptx / .pdf) ❖ Presentasi Bisnis 	

C. Format 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.

<p>Metode Pelaksanaan</p>	<p>Uraian lengkap berisi tahapan realisasi dan pelaksanaan bisnis, meliputi alur produksi, analisis SWOT, analisis pasar, strategi pemasaran, penjualan, dan analisis kelayakan usaha.</p>
<p>Hasil yang Dicapai</p>	<p>Uraian lengkap tentang hasil implementasi bisnis terhadap produk, legalitas, pendanaan, sertifikasi produk, <i>traction</i> and <i>exposure</i>, <i>networking</i>, dan lainnya yang didapatkan selama mengikuti Vessel Program.</p>
<p>Penutup</p>	<p>Kesimpulan dan saran.</p>
<p>Lampiran</p>	<p>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>).</p>

Template Laporan Akhir

**LAPORAN KEGIATAN VESSEL PROGRAM
(NAMA TIM)**



Nama Lengkap	Nomor Induk Mahasiswa (NIM)	Jabatan (CEO/COO/CFO, dst)

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
TAHUN 2024/2025**

KETENTUAN PENULISAN LAPORAN AKHIR

(*Perhatian! Bagian ini tidak termasuk dalam laporan kegiatan. Mohon dihapus)

1. Font Times New Roman ukuran font 12pt.
2. Line & Paragraph Spacing 1,0.
3. Margin: Top 2,54 Left 2,54 Bottom 2,54 Right 2,54.
4. Layout size A4 (Quarto).
5. Perhatikan Indensi Penulisan dan Numbering Level Library (*A, I, a, I, a*),..... *dst*).

EXECUTIVE SUMMARY

Berisi uraian singkat tentang profil usaha; bidang usaha, produk, *channels*, personal tim, dan target bisnis yang ingin dicapai.

(*next page*)

A. Latar Belakang Masalah

Berisi uraian tentang:

1. Fenomena yang melatarbelakangi pendirian usaha. Fenomena ini diperkuat dengan tampilan data yang dapat diambil dari riset, berita maupun jurnal.
2. Potensi Solusi.
3. Tujuan Mulia yang Ingin Dicapai dari Pendirian Usaha.
4. Dampak keberadaan usaha bagi masyarakat/ lingkungan. Tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan namun juga memberikan dampak secara ekonomi, social, budaya. Pendidikan, hukum, lingkungan, atau politik. Tambahkan dukungan bisnis terhadap **nilai SDGs**.

B. Deskripsi Usaha

Berisi uraian mengenai penjelasan mengenai usaha yang dijalankan, antara lain:

1. Nama Usaha (ex: PT Berkah Sejahtera Indonesia)
2. Visi dan Misi
3. Nama Produk
4. Deskripsi Produk
5. Logo dan Tagline
6. Model Bisnis
7. Tim

C. Metode Pelaksanaan

Berisi penjelasan & lampiran pendukung tentang hasil langkah-langkah untuk merealisasikan tujuan usaha yang mencakup persiapan dan pelaksanaan usaha, seperti market riset, produksi hingga legalitas/perizinan.

1. Riset

- a. Market Research and Validation
- b. Prototyping and Prototype Validation

2. Produksi

- a. Pembuatan/ Perancangan Produk
- b. Alur Pengguna (*User Journey/Flow*)

3. Pemasaran

- a. Analisis 7P
- b. Analisis TAM SAM SOM
- c. Analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning)
- d. Layanan Purnajual (*after sales*)

D. Luaran (*Output*)

Berisi penjelasan **hasil yang dicapai** dalam pelaksanaan serta potensi usaha yang dapat dikembangkan selama mengikuti Vessel Program, seperti:

1. Legalitas/ Perizinan

Berisi deskripsi legalitas yang diperoleh diantaranya:

- a. Surat Perjanjian Kerja Sama Keanggotaan (*Founder Agreement*)
- b. Legalitas Izin Pendirian Usaha

- c. Kemitraan / Kerja Sama

2. Social Media Engagement

Berisi deskripsi analisis sosial media, diantaranya:

- a. Akun Bisnis
- b. Analisis Sosial Media Engagement & Insight
- c. User Generated Content (Konten Buatan Pengguna)

3. Laporan Keuangan*

- a. Break Even Point (BEP)
- b. Harga Pokok Produksi (HPP)
- c. Arus Kas (*Cash Flow*)
- d. Laporan Neraca (*Balance Sheet*)
- e. Laba Rugi (*Profit and Loss*)

*Setiap laporan keuangan (*online*) wajib lampirkan *hyperlink*.

E. Roadmap Bisnis

Berisi uraian rencana pengembangan bisnis dan produk untuk periode tertentu.

F. Penutup

Berisi penjelasan mengenai kesimpulan dan saran.

LAMPIRAN

A. Kwitansi Penggunaan Dana*

() Kwitansi (scan foto) wajib disusun berdasarkan kegiatan utama dalam Rencana Anggaran Biaya (RAB).*

B. Foto Kegiatan**

*(**) Seluruh rangkaian kegiatan, operasional bisnis, dan mentoring selama Vessel Program berdasarkan timeline.*

C. Dokumen Legalitas***

*(***) Berisi pindaian dokumen legalitas.*

D. Daftar atau tabel yang dilampirkan sebagai pendukung informasi****

*(****) Berisi analisis (grafik/data) analisis pasar, analisis produk, dan lainnya.*

G. 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 3. Arus Kas (*Cash Flow*)

Tahun	2025					
	Bulan	Agt	Sept	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. <i>(diisi sesuai kebutuhan)</i>						
b. <i>(diisi sesuai kebutuhan)</i>						
c. <i>(diisi sesuai kebutuhan)</i>						
Sub Total Biaya Produksi (COGS)	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	
B. Biaya Tetap						
a. Gaji						
b. Sewa Akun Premium Canva						
c. Listrik/ Air PDAM						
d. <i>(diisi sesuai kebutuhan)</i>						
Sub Total Biaya Tetap	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	
C. Biaya Investasi						
a. Develop Website	Rp3.500.000					
b. Desain Logo						
c. Laptop						
d. Smartphone						
Sub Total Biaya Investasi	Rp3.500.000					
Total Kas Keluar	Rp3.500.000					
4. Saldo Akhir	Rp1.500.000					

*Format Laporan Keuangan tersedia di link Ms. One Drive Vessel Program 2025

Skema Penilaian

Skema penilaian adalah 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
- ◆ Kecocokan solusi dengan masalah
- ◆ Keabsahan data

Output

Challenge I

- ◆ Dokumen PPT Ide
- ◆ Team Structure

Business Model

20%

Indikator:

- ◆ **Desirability**
Customer segment, value proposition, dan customer relationship.
- ◆ **Feasibility**
Channels, key activities, key resources, dan key partners.
- ◆ **Viability**
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
- ◆ Relevansi pasar dengan value*
- ◆ Rencana tindak lanjut (RTL) pasca validasi
- ◆ Koresponden dalam survei

*survei wajib mencantumkan data email, usia, dan pekerjaan

Output

Challenge III

- ◆ Akurasi Market
- ◆ Relevansi Pasar dengan Value

Prototyping & Prototype Validation

20%

- ◆ Rencana Tindak Lanjut (RTL) Pasca Validasi
- ◆ Koresponden dalam survei

Indikator:

- ◆ User Interface (UI)
- ◆ User Experience (UX)
- ◆ Market Fit
- ◆ Customer Feedback dan Rencana Tindak Lanjut

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

Indikator:

- ◆ Pertumbuhan Penjualan
- ◆ Channel & Metode Promosi

Output

Challenge V dan VI

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

Indikator:

- ◆ Organization
- ◆ Knowledge
- ◆ Non-verbal language / gesture
- ◆ Appearance

Output

Challenge VII dan VIII

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

Product Selling

15%

Business Pitching

10%

Team Performance

15%

Indikator:

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

Lampiran

1. Empathy Map Canvas (EMC)

Empathy Map Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

1 WHO are we empathizing with?
Who is the person we want to understand?
What is the situation they are in?
What is their role in the situation?

GOAL

2 What do they need to DO?
What do they need to do differently?
What job(s) do they want or need to get done?
What decision(s) do they need to make?
How will we know they were successful?

7 What do they THINK and FEEL?
PAINS
What are their fears, frustrations, and anxieties?
GAINS
What are their wants, needs, hopes and dreams?

3 What do they SEE?
What do they see in the marketplace?
What do they see in their immediate environment?
What do they see others saying and doing?
What are they watching and reading?

6 What do they HEAR?
What are they hearing others say?
What are they hearing from friends?
What are they hearing from colleagues?
What are they hearing second hand?

4 What do they SAY?
What have we heard them say?
What can we imagine them saying?

What other thoughts and feelings might motivate their behavior?

5 What do they DO?
What do they do today?
What behavior have we observed?
What can we imagine them doing?

Last updated on 16 July 2017. Download a copy of this canvas at <http://gamestorming.com/empathy-map/> © 2017 Dave Gray, spleen.com

2. Business Model Canvas (BMC)

The Business Model Canvas

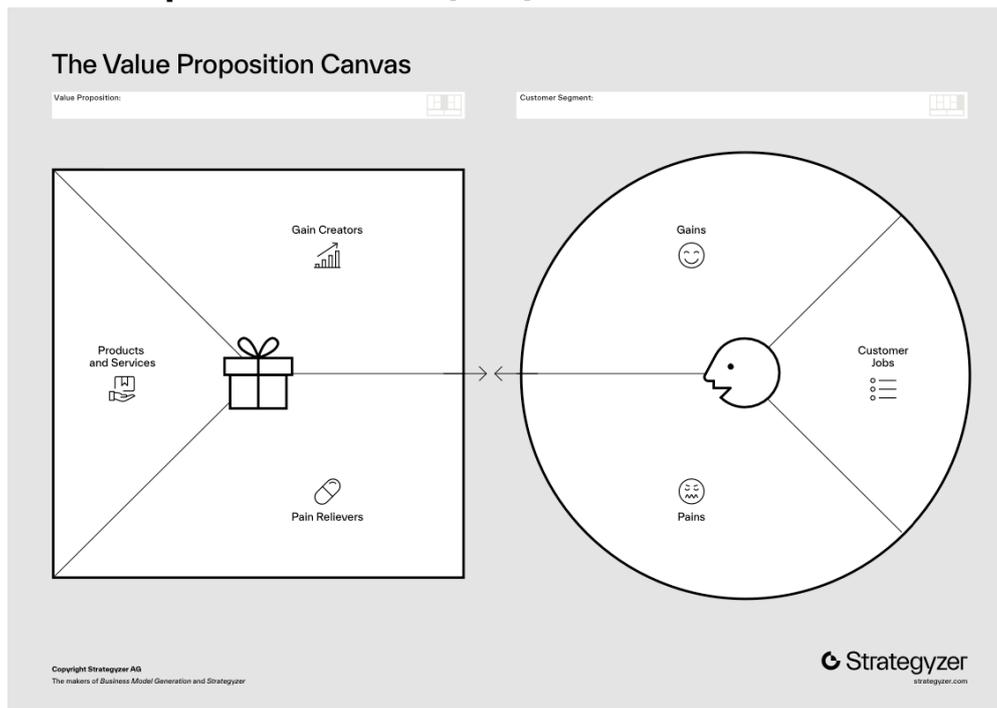
Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partnerships	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure		Revenue Streams		

Copyright Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer
© 2017 Strategyzer AG
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without the prior written permission of Strategyzer AG.

Strategyzer
strategyzer.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)