



BUSINESS PLAN

LEMBAGA INKUBATOR

PUSAT INKUBATOR BISNIS DAN

KEWIRASAHAAN (PIBK)

UNIMUDA SORONG

Profil

No.	Profil	Keadaan Saat ini	Keadaan 3 Tahun kedepan
1.	Nama Inkubator Bisnis	Pusat Inkubator Bisnis Dan Kewirausahaan (PIBK)	Pusat Inkubator Bisnis Dan Kewirausahaan (PIBK)
	Nama Perguruan Tinggi/Lembaga Pemilik Inkubator Bisnis	UNIMUDA Sorong / LP3M	UNIMUDA Sorong
	Tahun Berdiri	2019	2019
	SK Rektor/SK Pimpinan	082/I.3.AU/D/2019	082/I.3.AU/D/2019
2.	Bidang Fokus	Makanan, minuman, dan Jasa terkait pariwisata (<i>tourism</i>)	Makanan, minuman, dan Jasa terkait pariwisata (<i>tourism</i>)
3.	Tipe Inkubator Bisnis	Not for profit/for profit	Not for profit/for profit
4.	Luas bangunan Inkubator Bisnis (m ²). Bukan bangunan Pusat Atasan IB, bukan bangunan lembaga lain yang disewa Inkubator Bisnis	15 m ²	30 m ²
	Luas total ruangan usaha Tenant Inkubator Bisnis, m ²	9 m ²	15 m ²
	Luas total ruang bersama untuk pelayanan linkubator Bisnis, m ² (ruang pertemuan, pelatihan, ruang rapat dll, tidak termasuk prasarana umum : kantin, toilet, dapur)	15 m ²	30 m ²
	Luas Kantor Inkubator Bisnis, m ² (hanya kantor administrasi)	6 m ²	15 m ²
5.	Status manager Inkubator Bisnis	Tenaga paruh waktu (dosen adalah tenaga paruh waktu)	Tenaga penuh waktu (bukan)
6.	Jumlah tenant Inkubator Bisnis pada saat sekarang	5	10-15
7.	Jumlah Staf Inkubator Bisnis (termasuk pendamping, namun tidak termasuk mentor dan nara sumber) a.Staf penuh, 8 jam sehari, 5 hari seminggu b. Staf paruh waktu, kurang dari 40 jam seminggu	Keterangan : pendamping adalah staf untuk mendampingi tenant yang dibayar secara regular oleh IB a. 0 orang b. 18 orang	a. 15 orang b. 5 orang
8.	Fasilitas yang dimiliki Inkubator Bisnis untuk pelayanan tenant IBT yang berada di bawah pengelolaan Inkubator Bisnis	a. 1 unit kantor PIBK b. 1 unit kantor <i>inwall tenant</i> c. 1 unit printer	a. 1 unit kantor PIBK b. 1 unit kantor <i>inwall tenant</i> c. 1 unit printer

			d. 1 unit PC e. 1 unit mesin photocopy
9.	Fasilitas yang dapat diakses Inkubator Bisnis tetapi bukan di bawah pengelolaan Inkubator Bisnis (uraian global),	Lab. Terpadu, Lab. Komputer, bengkel kampus, unimuda mart, radio kampus	Lab. Terpadu, Lab. Komputer, bengkel kampus, unimuda mart, radio kampus

1. Visi dan Misi

Visi

“Menjadi Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan di Tanah Papua yang menghasilkan wirausahawan mandiri, berdaya saing, dan inovatif berbasis *tourism-multicultural-entrepreneur* tahun 2034” multicultural-entrepreneur.

Misi

1. Menyelenggarakan pendampingan dan pelatihan terpadu kepada tenant dalam memulai dan mengembangkan bisnisnya (membina *star-up*)
2. Menjalin kerjasama dengan berbagai pihak (*stakeholders*) dalam rangka meningkatkan mutu layanan inkubasi.
3. Merencanakan dan mengembangkan bisnis berdasarkan hasil riset dan pengabdian masyarakat berbasis *tourism-preneur*.

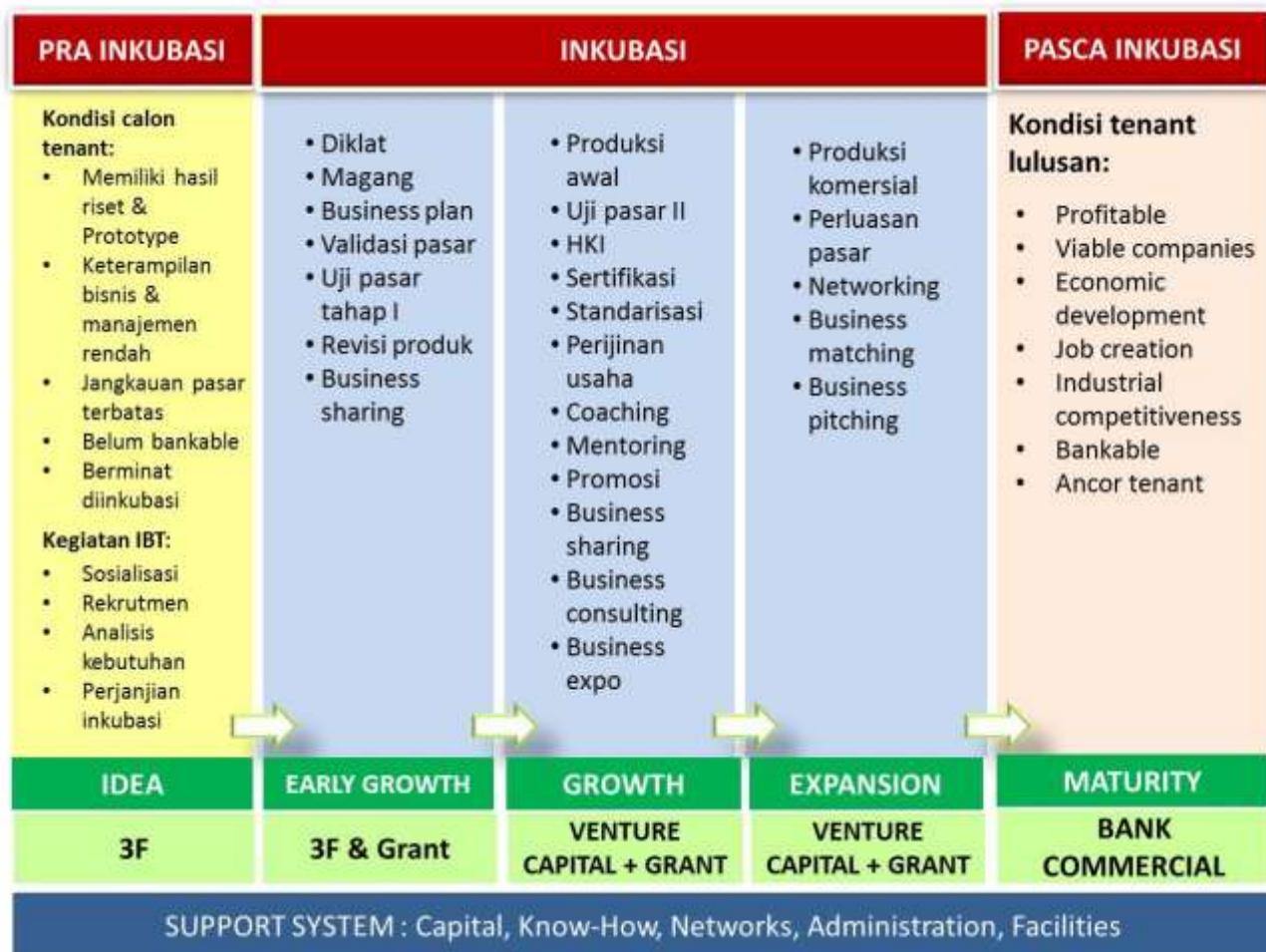
2. Tujuan Stratejik

1. Mengembangkan inkubator bisnis yang mampu membentuk pegusaha pemula berbasis *tourism preneur* yang mandiri, inovatif, dan berdaya saing di Tanah Papua
2. Meghasilkan pengusaha pemula yang berdaya saing di Tanah Papua

3. Pasar

Segmen pasar PIBK adalah tenant mahasiswa di kampus serta ukm masyarakat di sekitar wilayah Sorong

4. Model Inkubator Bisnis



Catatan:

1. Masa inkubasi maksimum 3 tahun.
2. Evaluasi drop out dilakukan setiap tahun
3. Tenant dapat lulus inkubasi kurang dari 3 tahun, apabila kinerjanya sudah memenuhi standar kelulusan

Proses inkubasi terdiri dari tiga tahap, yaitu pra inkubasi, inkubasi, dan pasca inkubasi. Kegiatan pra inkubasi meliputi seleksi tenant dan promosi. Kegiatan inkubasi dibagi menjadi tiga tahap, yaitu tahap awal, tahap pengembangan, dan tahap lanjut. Seluruh proses inkubasi dilakukan maksimal selama tiga tahun. Kegiatan inkubasi awal meliputi pelatihan teknis dan manajemen, legal bisnis, penyusunan rencana bisnis, uji coba produksi, dan uji coba pasar. Kegiatan inkubasi dalam tahap pengembangan meliputi produksi awal, pemasaran produk, pengajuan HKI, standarisasi proses produksi, dan sertifikasi produk. Kegiatan inkubasi lanjutan meliputi produksi komersial, perluasan pasar, peningkatan efisiensi produksi dan manajemen bisnis, serta pengembangan jaringan. Kegiatan pasca inkubasi meliputi pengembangan jaringan bisnis nasional dan internasional. Selain didukung oleh SDM inkubator yang handal, proses inkubasi juga didukung oleh pemangku

kepentingan dalam hal pendanaan, akses pasar, akses teknologi, perizinan usaha dan sertifikasi produk, narasumber, mentor, serta fasilitas dan layanan pendukung lainnya.

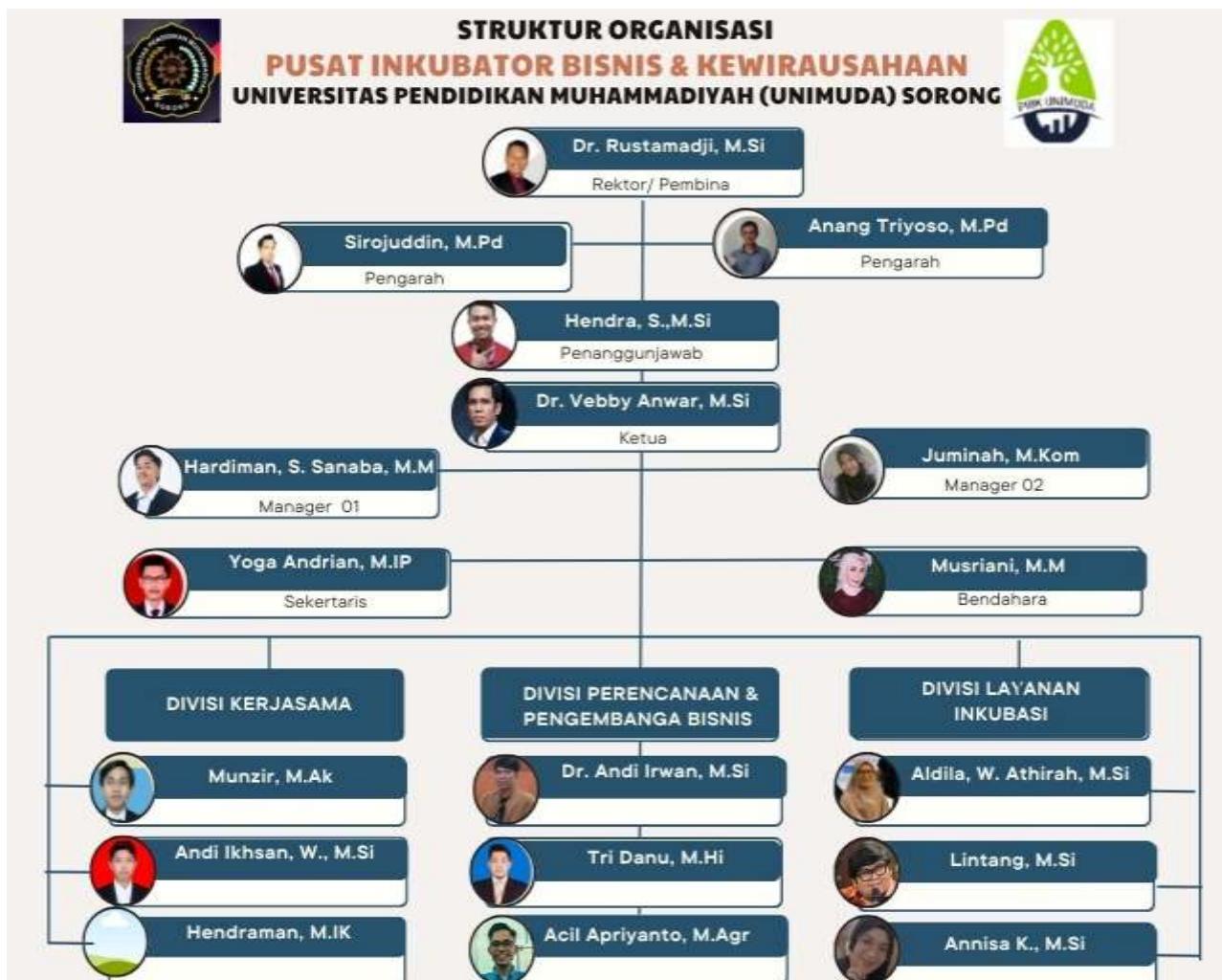
5.Legalitas

1. Surat Keputusan Rektor Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong Nomor:082/I.3.AU/D/2019 tentang pembentukan Pusat Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong.
2. Surat Keputusan Rektor Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong Nomor:062/I.3.AU/D/2021 tentang pengelola Pusat Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong.

6.Struktur Organisasi (Periode 2022-2024)



7. Struktur Organisasi (Periode 2024-2027)



STRUKTUR ORGANISASI
PUSAT INKUBATOR BISNIS DAN KEWIRAUUSAHAAN (PIBK)
UNIVERSITAS PENDIDIKAN MUHAMMADIYAH (UNIMUDA) SORONG

PEMBINA	:	Dr. Rustamadji, M.Si
PENGARAH 1	:	Anang Triyoso, M.Pd
PENNGARAH 2	:	Sirojuddin, M.Pd
PENANGGUNGJAWAB	:	Hendra Sudirman, M.Si
KETUA	:	Dr. Vebby Anwar, M.Si
SEKERTARIS	:	Hardiman, M.M
BENDAHARA	:	Musriani, M.Si
MANAJER PIBK	:	1. Yoga Adrian, M.I.P 2. Juminah, M.Kom
DIVISI KERJASAMA	:	1. Munzir, M.Ak 2. Andi Iksan Wijaya, M.Si 3. Hendraman, M.IK
DIVISI PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS	:	1. Dr. Andi Irwan, M.Si 2. Try Danu, M.Hi 3. Acil Apriyanto, M.Agr
DIVISI LAYANAN INKUBASI	:	1. Aldila Mawanti Athirah, S.P.,M.Si 2. Lintang, M.Si 3. Annisa Khaerunnisa, M.Si

Tugas dan Fungsi SDM PIBK Unimuda Sorong:

1. Rektor/Pengarah: Melindungi dan membina pusat hilirisasi hasil penelitian dan inkubator bisnis.
2. Pembina: Mengarahkan, membina dan membimbing pimpinan pusat hilirisasi hasil penelitian dan inkubator bisnis
3. Penanggung Jawab: Mengkoordinir dan mengawasi jalannya suatu pekerjaan semua kluster/divisi/bagian.
4. Ketua;
 - a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi Inkubator Bisnis
 - b. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan Inkubator Bisnis
 - c. Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan Inkubator Bisnis
 - d. Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan Inkubator Bisnis
 - e. Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar Inkubator Bisnis
 - f. Menetapkan strategi-strategi stategis untuk mencapai visi dan misi Inkubator Bisnis

- g. Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di Inkubator Bisnis, mulai bidang Pelatihan, networking dan pendampingan, fasilitas hingga administrasi umum dan keuangan
- 5. Manager;
 - a. Menentukan target pencapaian inkubator, menyusun rencana strategi dan langkah-langkah pencapaian target sasaran.
 - b. Mengatur tugas dan fungsi masing-masing bawahan dalam pencapaian target sasaran.
 - c. Mengarahkan, membimbing dan memotivasi staf dalam pelaksanaan tugasnya.
 - d. Melakukan kontrol dan pengawasan terhadap tugas staf dan monitoring pencapaian target sasaran.
- 6. Sekretaris;
 - a. Melakukan pencatatan administrasi secara umum yang ada di inkubator bisnis
 - b. Pengoordinasian pelaksanaan tugas dalam bidang perencanaan yang meliputi pengumpulan data dalam rangka evaluasi, serta pelaporan bahan perumusan rencana dan program
 - c. Pengoordinasian tugas dalam bidang evaluasi dan pelaporan kegiatan inkubator bisnis
- 7. Bendahara;
 - a. Melakukan pencatatan keuangan/arus kas inkubator bisnis
 - b. Pengoordinasian tugas dalam bidang keuangan yang meliputi penyusunan anggaran, pembukuan keuangan baik pemasukan maupun pengeluaran dan mempersiapkan laporan keuangan dalam rangka pertanggung jawaban keuangan;
- 8. Divisi Kerjasama; membangun hubungan baik dengan stake holder demi terciptanya lingkungan yang ramah bagi keberlangsungan inkubator bisnis maupun usaha tenant.
- 9. Divisi Pengembangan Bisnis; melakukan merancang program dan materi pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan tenant. Sekaligus juga mempersiapkan sarana prasarana pendukung pelatihan.
- 10. Divisi Layanan Inkubasi; menyusun dan melaksanakan program pra inkubasi, inkubasi, dan pasca inkubasi.

7. Business Model Canvas



8.Kerangka Kerja Operasional

Strategi Promosi,

Kegiatan promosi yang akan dilakukan oleh PIBK Unimuda Sorong antara lain;

1. Pemanfaatan teknologi informasi yang gratis. Misal pembuatan profil dalam twitter, facebook, Instagram, dan blogs yang gratis.
2. Pembuatan brosur; dengan mencetak brosur yang berisikan layanan PIBK, *contact person*, prosedur prekrutan yang dapat memudahkan calon tenant mendapatkan informasi dan bergabung dengan PIBK Unimuda Sorong.
3. Pembuatan Web; dengan adanya web khusus PIBK Unimuda Sorong diharapkan dapat memudahkan calon konsumen dan calon tenant mengakses informasi, layanan dan produk apa saja yang disediakan oleh PIBK Unimuda Sorong, termasuk perkembangannya dari waktu ke waktu yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja.
4. Peliputan Media; dengan mengundang pihak-pihak yang banyak bergerak di bidang media cetak maupun elektronik profil PIBK Unimuda Sorong akan lebih cepat dikenal oleh masyarakat. Salah satu media kampus yang dapat digunakan oleh PIBK Unimuda Sorong adalah radio kampus, yaitu Radio Insania Mahad Bilal Bin Rabah.

5. Pencitraan logo; logo PIBK Unimuda Sorong akan digunakan dalam lebel setiap produk, kartu nama, kop surat dan tempat lain yang memungkinkan kami tempeli logo PIBK Unimuda Sorong.
6. Mengikuti pameran-pameran
7. Promosi tidak langsung diharapkan melalui penyebaran dari mulut ke mulut.

Perencanaan Pemasaran,

Pemasaran produk dan jasa tenant akan dilakukan melalui beberapa metode, seperti;

1. Bekerjasama dengan konsumen atau pengguna jasa tenant yang secara regular membuuthkan produk/jasa tenant PIBK Unimuda Sorong. Saat ini, salah satu tenant PIBK Unimuda Sorong, yaitu Bumdes Arar telah bekerjasama dengan Petrogas dalam hal pengadaan pasokan bakso ikan.
2. Mengikuti pameran produk.
3. Melakukan promosi melalui media internet.
4. Mendampingi tenant dalam pembuatan packaging yang menarik dan mampu menunjukkan identitas usaha.
5. Membuat selebaran – selebaran.

Strategi penjualan dari produk dan jasa tenant PIBK Unimuda Sorong diharapkan bertumpu pada kualitas barang dan layanan, serta dekat dengan konsumen. Hal ini berarti bahwa PIBK Unimuda Sorong menekankan bahwa produk tenant berkualitas baik. Penjualan yang mendekati konsumen artinya kami berusaha mencari titik-titik penjualan yang dekat dan mudah dijangkau oleh konsumen. Selain itu melalui media internet pun dapat mendekatkan usaha ini pada konsumen yang jauh sekali pun.

Kebijakan Strategis

Kebijakan strategis PIBK Unimuda Sorong antara lain;

1. Menyediakan fasilitas kantor untuk bersama (ruang diskusi, ruang display, printer, dan internet)
2. Memberikan bimbingan teknis (manajemen, marketing, aspek keuangan, hukum, info perdagangan, dan teknologi)
3. Membantu akses riset, jaringan profesional, pengembangan teknologi, investasi, sumber pendanaan dan lembaga keuangan.
4. Memberikan pelatihan rencana bisnis, manajemen, kepemimpinan, dan soft skill lainnya.
5. Memfasilitasi kerjasama antar tenant, universitas, lembaga riset, profesional, dan masyarakat.
6. Membangun jejaring dan kerjasama melalui seminar, pameran, atau kunjungan instansi.

Rekrutmen dan Strategis Eksit Start-up dan Industri

Mekanisme rekrutment tenant PIBK Unimuda Sorong;

1. Melakukan sosialisasi program-program inkubasi PIBK Unimuda Sorong di seluruh prodi serta masyarakat sekitar kampus Unimuda Sorong.
2. Membuka pendaftaran rekrutmen diumumkan melalui media cetak (selabaran) dan media lain seperti website, media sosial, roadshow dan jejaring informasi di lingkungan Unimuda Sorong dan Kabupaten Sorong.
3. Calon tenant yang mendaftar (mahasiswa, alumni, masyarakat) mengirimkan proposal untuk dilakukan desk evaluasi.
4. Pada tahap desk evaluasi dipilih proposal bisnis calon tenant yang memenuhi kriteria dan persyaratan terutama harus memiliki ide dan produk yang berinovasi dan berbasis tourism yang memberikan solusi kebutuhan masyarakat.
5. Jika proposal calon tenant tersebut dianggap layak untuk diinkubasi, maka tahap selanjutnya akan diadakan visitasi dan wawancara.
6. Hasil wawancara dengan calon tenant akan kita diskusikan dengan tim seleksi untuk memutuskan apakah calon tenant tersebut lolos program inkubasi PIBK Unimuda Sorong.
7. Calon tenant yang lolos inkubasi akan diberitahukan melalui email, telepon, pengumuman, dan selanjutnya akan diadakan penandatanganan kontrak dengan PIBK Unimuda Sorong.

Prosedur untuk menentukan kelulusan (strategi exit) tenant PIBK Unimuda Sorong terdiri atas kegiatan berikut;

1. Penyusunan tim penilai kelulusan yang ditunjuk dan ditetapkan oleh Ketua PIBK Unimuda Sorong
2. Menyiapkan indikator penilaian kinerja dan kategori kelulusan. Tenant yang dinyatakan lulus harus memenuhi minimal dua syarat berikut;
 - a. Tenant telah menyelesaikan masa inkubasi selama minimal 6 semester atau 3 tahun
 - b. Tenant memiliki hasil monitoring dan evaluasi minimal adalah B

Tabel Syarat Kelulusan Tenant

Tahap Pendampingan	Kriteria Kelulusan	Batas Minimal Nilai	Keterangan
Awal	Semester 1	B	Lanjut
	Semester 2	B	Lanjut
Pengembangan	Semester 3	B	Lanjut
	Semester 4	B	Lanjut
Lanjut	Semester 5	B	Lanjut
	Semester 6	B	Lanjut

Tabel Syarat Kelulusan Tenant

Nilai	Predikat	Keterangan
0-40	E	Tidak lulus
41-50	D	Tidak lulus
51-60	C	Tidak lulus

61-80	B	Lulus
81-100	A	Lulus

3. Melaksanakan penilaian kinerja dan ketogori kelulusan
4. Pengumuman hasil penilaian melalui telepon, e-mail, dan surat pengumuman monev.

Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi yang dilakukan oleh PIBK Unimuda Sorong terhadap tenant terdiri dari jenis yaitu; (1) monitoring dan evaluasi semester yang dilakukan setiap semester untuk melihat perkembangan tenant selama masa inkubasi, (2) monitoring dan evaluasi tahap akhir untuk menentukan kelulusan (exit) tenant.

9. Sumber Pendanaan Inkubator Bisnis

Pembiayaan operasional PIBK yang bersumber dari sumber internal belum tersedia, saat ini PIBK Unimuda Sorong belum mendapatkan pemasukan dari layanan inkubasinya, temasuk dari *inwall tenant*. Mengingat bahwa *inwall tenant* masih dalam tahap awal inkubasi dan belum beroperasi secara optimal, maka PIBK Unimuda Sorong tidak manarik iuran/sewa dari *inwall tenant* untuk layanan ruang kantor dan fasilitas di dalamnya.

Saat ini, sumber pendanaan kegiatan PIBK Unimuda Sorong bersumber dari sumber external khususnya dari kampus Unimuda Sorong. Berdasarkan SK Rektor Unimuda Sorong Nomor: 049/KEP/I.3.AU/D/2018 tentang Penetapan Pengalokasian Dana Tahun 2019 Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong, alokasi anggaran yang tersedia untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah sekitar Rp 7.177.000.000 atau 8,61% dari total keseluruhan anggaran yang tersedia. PIBK Unimuda Sorong yang berada di bawah naungan LP3M dapat mengakses anggaran tersebut melalui pengajuan dana proposal yang diketahui oleh ketua LP3M dan diteruskan ke Bagian Keuangan Unimuda Sorong. Selain itu, secara kelembagaan Unimuda Sorong memberikan fasilitas sarana dan prasarana yang berupa: Ruang Kantor, Ruang Inwall, Telepon, Seperangkat Komputer, Ruang Rapat, Ruang Seminar, Fasilitas Internet, dan dukungan SDM.

Sumber pendanaan ekternal lainnya adalah berasal dari lembaga atau instansi yang bekerjasama dengan PIBK Unimuda Sorong untuk peningkatan pengusaha pemula di Kabupaten Sorong. Salah satunya bersumber dari Kementerian Desa, Transmigrasi, dan Daerah Tertinggal yang bekerjsama dengan PIBK Unimuda Sorong untuk peningkatan kapaistas dan kemandirian masyarakat Kampung Arar, Distrik Manyamuk, Kabupaten Sorong melalui pelatihan, pendampingan pembuatan produk, dan kewirausahaan.

10. Penggunaan anggaran

Jelaskan penggunaan anggaran yang diterima dan dikeluarkan

9. Rencana Data Keuangan

No	Uraian	Satuan	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
A. Biaya Investasi						
1						
2						
3						
B. Biaya Operasi dan Pemeliharaan						
1						
2						
3						
C. Biaya Produksi						
1						
2						
3						
D Penerimaan						
1						
E. keuntungan						
1						

12.2 Format Rincian Anggaran Biaya

No	Uraian Kegiatan	Volume		Harga Satuan	Jumlah Biaya
		Jumlah	Satuan		
1	Tunjangan Pengelola	1			
	Manager	1			
	Staff				
2	Honor Tenaga Ahli				
3	Perjalanan Dinas				
	a.				
	b.				
4	Biaya Operasional Kantor				
	a.				
	b.				
5.	Biaya Sosialisasi Program				
	a.				
	b.				
6	Belanja Peralatan				
	a.				
	b.				
7	Biaya Operasional Inkubasi				
	a.				
	b.				
8	Biaya Operasional Pelatihan				
	a.				
	b.				

11. Resiko, Permasalahan dan Faktor Keberhasilan Resiko

Potensi resiko dan permasalahan yang dihadapi oleh PIBK Unimuda Sorong adalah sebagai berikut:

1. Sulitnya mencari tenant yang siap bergabung dengan PIBK Unimuda Sorong, karena masih rendahnya pemahaman mahasiswa, alumni, dan masyarakat tentang peranan dan arti penting layanan inkubasi
2. Lesunya perekonomian di Papua Barat

Hal-hal yang dapat dilakukan oleh PIBK Unimuda Sorong untuk mengantisipasi resiko tersebut adalah sebagai berikut;

1. Melakukan sosialisasi tentang peran dan arti penting layanan inkubasi bagi pertumbuhan kewirausahaan, baik di tingkat mahasiswa, alumni, ataupun masyarakat.
2. Menginisiasi terbentuknya usaha baru melalui berbagai program baik di tingkat mahasiswa, alumni, maupun masyarakat yang kemudian diarahkan dan dilanjutkan pembinaannya melalui PIBK Unimuda Sorong
3. Jika perekonomian di Papua Barat mengalami kelesuan dan berimbang pada menurunnya daya beli masyarakat, maka PIBK Unimuda soeong dapat mengantisipasinya dengan mengalihkan pasar produk tenant ke provinsi lain.

12. Analisa SWOT

Analisa SWOT PIBK Unimuda Sorong:

Strength:

- Berada di daerah Indonesia Timur dengan potensi wisata yang bagus
- Merupakan satu-satunya lembaga inkubaotr yang ada di daerah kota dan kabupaten Sorong

Weakness

- Masih belum memiliki manajer *fulltime*,
- Masih banyak masyarakat yang belum mengenal PIBK, sehingga tenant outwall masih kurang.
- Pendanaan masih mengandalkan dana ekternal

Opportunities:

- Terdapat banyak program pemerintah yang berkaitan dengan pengembangan ekonomi masyarakat dan kewirausahaan. PIBK Unimuda sorong berpotensi untuk dilibatkan dalam program tersebut.
- Kota dan Kabupaten Sorong merupakan daerah berkembang yang berpotensi mendorong tumbuhnya pelaku-pelaku usaha pemula

Threat

- Masih sering terjadi konflik antar suku, khususnya di wilayah Kota Sorong
- Daya beli masyarakat, khususnya Kabupaten Sorong yang masih rendah

13. Rencana Stategik PIBK Unimuda Sorong

Pengembangan inkubator bisnis perguruan tinggi dilakukan melalui pengembangan budaya kewirausahaan dengan cara:

1. Menumbuhkembangkan budaya kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi.
2. Mewujudkan sinergi potensi perguruan tinggi dengan potensi dunia usaha, sehingga dapat menumbuhkembangkan IPTEK sesuai kebutuhan UKM Tenant.
3. Mendorong kemanfaatan potensi bisnis akademik dan non akademik yang bernilai komersial.
4. Meningkatkan peluang keberhasilan wirausaha UKM Tenant melalui kegiatan pelayanan konsultasi dan pendampingan.

5. Menumbuhkembangkan kegiatan-kegiatan yang mendorong terwujudnya unit-unit usaha sebagai sumber pendapatan di perguruan tinggi dalam mengantisipasi otonomi perguruan tinggi

Secara teknis pengembangan Pusat inkubator bisnis dan kewirausahaan UNIMUDA Sorong diarahkan pada:

- 1) Komitmen pengembangan kelembagaan inkubator pada level internal, yang berupa visi, misi, dan tujuan inkubator.
- 2) Mengadakan sharing session dengan lembaga inbasi bisnis perguruan tinggi muhammadiyah yang telah berpengalaman dalam menjalankan inkubasi bisnis dan kewirausahaan.
- 3) Memperbaiki sistem operasional Pusat Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan UNIMUDA Sorong
- 4) Merekrut tenant baru dari kalangan mahasiswa dan UMKM
- 5) Mengintensifkan pendampingan pada UKM-tenant binaan baik in-wall maupun out-wall.
- 6) Memperjuangkan pembiayaan operasional inkubator melalui biaya rutin UNIMUDA Sorong.
- 7) Peningkatan ketersediaan SDM baik pengelola, pendamping, maupun administrasi Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi.
- 8) Peningkatan ketersediaan sarana dan prasarana seperti gedung, perkantoran, laboratorium, dan outlet untuk pemasaran produk UKM Tenant.
- 9) Peningkatan jaringan kerjasama usaha dan kemitraan yang lebih luas.

