

RENCANA STRATEGIS (RENSTRA) INKUBATOR BISNIS ETU POLINEMA 2026–2030



Politeknik Negeri Malang
2026

LEMBAR PENGESAHAN

Rencana Strategis
Inkubator Bisnis Entrepreneurship Training Unit
(Inbis ETU)
Politeknik Negeri Malang

Disusun Oleh:

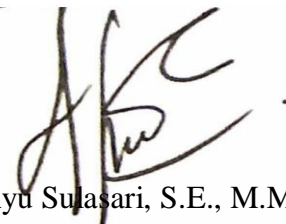
Pengelola Inkubator Bisnis ETU Polinema
Tim Pengembang Kewirausahaan Polinema

Ketua Penyusun Rentra
Inbis ETU Polinema



Eka Larasati Amalia, S.ST., MT
NIP. 198807112015042005

Ketua Inkubator Bisnis ETU
Politeknik Negeri Malang



Ayu Sulasari, S.E., M.M.
NIP. 197801032010122002

Ketua Inkubator Bisnis ETU
Politeknik Negeri Malang



Ayu Sulasari, S.E., M.M.
NIP. 197801032010122002

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

BAB II VISI, MISI, DAN TUJUAN

BAB III ANALISIS STRATEGIS

BAB IV ARAH KEBIJAKAN & STRATEGI

BAB V PROGRAM STRATEGIS

BAB VI ROADMAP

BAB VII MONITORING & EVALUASI

BAB VII PENUTUP

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi dan transformasi ekonomi digital telah mendorong perubahan signifikan dalam dunia kerja dan kewirausahaan. Perguruan tinggi, khususnya pendidikan vokasi, dituntut untuk tidak hanya menghasilkan lulusan yang siap kerja, tetapi juga mampu menciptakan wirausaha baru yang inovatif dan adaptif terhadap perkembangan zaman. Dalam konteks ini, pengembangan technopreneurship menjadi salah satu strategi penting dalam meningkatkan daya saing lulusan serta mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis inovasi.

Politeknik Negeri Malang sebagai institusi pendidikan vokasi memiliki peran strategis dalam menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten di bidang teknologi terapan. Namun demikian, masih terdapat kesenjangan antara hasil pembelajaran dan penelitian dengan kebutuhan pasar. Banyak inovasi yang dihasilkan belum sepenuhnya terkomersialisasi dan belum mampu memberikan dampak ekonomi secara luas.

Inkubator Bisnis ETU (Entrepreneurship Training Unit) hadir sebagai upaya untuk menjembatani kesenjangan tersebut melalui pengembangan ekosistem kewirausahaan berbasis teknologi yang terintegrasi. Inkubator ini berfungsi sebagai wadah pembinaan dan pendampingan bagi mahasiswa, alumni, dan dosen dalam mengembangkan ide bisnis menjadi startup yang memiliki nilai tambah, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Selain itu, keberadaan ETU juga diarahkan untuk mendukung penguatan sektor-sektor unggulan daerah, seperti pangan lokal, ekonomi kreatif, digital, dan manufaktur kecil, melalui pendekatan inovasi dan pemanfaatan teknologi. Dengan demikian, ETU tidak hanya berperan dalam mencetak technopreneur, tetapi juga berkontribusi dalam pembangunan ekonomi daerah yang inklusif dan berkelanjutan.

1.2 Landasan Strategis

Penyusunan Rencana Strategis Inkubator Bisnis ETU Polinema didasarkan pada beberapa landasan, yaitu:

1. Visi, misi, dan tujuan Politeknik Negeri Malang
2. Kebijakan nasional dalam pengembangan kewirausahaan dan inovasi
3. Kebutuhan industri terhadap talenta berbasis teknologi dan kewirausahaan
4. Perkembangan ekonomi digital dan transformasi industri
5. Potensi sumber daya lokal yang dapat dikembangkan melalui pendekatan technopreneurship

1.3 Maksud dan Tujuan

Penyusunan Rencana Strategis ini dimaksudkan sebagai pedoman dalam pengembangan dan pengelolaan Inkubator Bisnis ETU Polinema dalam jangka waktu lima tahun ke depan.

Adapun tujuan penyusunan dokumen ini adalah:

1. Menentukan arah kebijakan dan strategi pengembangan inkubator
2. Meningkatkan efektivitas program inkubasi berbasis technopreneurship
3. Mendorong lahirnya startup berbasis teknologi yang kompetitif dan berkelanjutan
4. Mendukung hilirisasi hasil riset dan inovasi kampus
5. Memperkuat kontribusi inkubator terhadap pembangunan ekonomi daerah

1.4 Ruang Lingkup

Rencana Strategis ini mencakup seluruh aspek pengelolaan Inkubator Bisnis ETU Polinema, meliputi:

- Pengembangan program inkubasi
- Penguatan sumber daya manusia dan kelembagaan
- Kemitraan dan jejaring
- Pendanaan dan keberlanjutan program
- Monitoring dan evaluasi

BAB II VISI, MISI, DAN TUJUAN

Visi: Menjadi inkubator unggulan berbasis technopreneurship...

Misi dan tujuan disusun untuk mendukung pengembangan startup teknologi ditunjukkan sebagai berikut :

No	Komponen	Uraian
1	Visi Lembaga Inkubator	Menjadi inkubator bisnis unggulan berbasis technopreneurship yang inovatif, berdaya saing global, dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi berbasis teknologi serta kewirausahaan vokasi.
2	Misi Lembaga Inkubator	<ol style="list-style-type: none">1. Mengembangkan ekosistem kewirausahaan berbasis teknologi yang terintegrasi dengan pendidikan vokasi.2. Mendorong lahirnya startup technopreneur dari mahasiswa dan alumni yang inovatif dan berkelanjutan.3. Menyediakan pendampingan bisnis (mentoring, coaching, dan consulting) berbasis riset terapan dan kebutuhan industri.4. Memfasilitasi akses terhadap pendanaan, jejaring industri, serta pasar nasional dan global.5. Mengintegrasikan hasil penelitian dan inovasi kampus menjadi produk

		<p>komersial bernilai ekonomi.</p> <p>6. Menanamkan mindset digital, inovatif, dan problem solving kepada tenant inkubator.</p>
3	Tujuan Lembaga Inkubator	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghasilkan wirausaha baru berbasis teknologi (startup) yang kompetitif dan scalable. 2. Meningkatkan hilirisasi produk riset dan inovasi mahasiswa/dosen menjadi produk siap pasar. 3. Menciptakan lapangan kerja baru melalui pengembangan bisnis digital dan teknologi. 4. Meningkatkan kolaborasi antara kampus, industri, investor, dan pemerintah dalam pengembangan technopreneurship. 5. Membentuk karakter entrepreneur yang adaptif terhadap perkembangan teknologi dan industri 4.0/5.0.
4	Fokus Sektor/Klaster Usaha	Technopreneur
5	Tahap Usaha <i>Tenant</i> Sasaran*	<input type="checkbox"/> Ide <input checked="" type="checkbox"/> Usaha Awal <input type="checkbox"/> Siap <i>Scale-Up</i>
6	Jumlah <i>Tenant</i> per Siklus	40 tenant
7	Durasi Inkubasi per Siklus	10 bulan

8	Alasan Pemilihan Fokus Sektor	<p>Technopreneur dipilih karena POLINEMA sebagai Lembaga pendidikan vokasi diharapkan mampu menjembatani teknologi dan bisnis, mempercepat hilirisasi inovasi, serta menghasilkan startup yang scalable, relevan dengan era digital, dan berdampak luas bagi ekonomi.</p>
---	-------------------------------	--

BAB III ANALISIS STRATEGIS

Analisis SWOT mencakup kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebagai berikut:

No	Komponen	Uraian
S	Strengths (Kekuatan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Basis pendidikan vokasi yang kuat Fokus pada praktik dan teknologi terapan mendukung pengembangan technopreneur. 2. Akses langsung ke talenta muda (mahasiswa & alumni) Sumber ide inovatif dan potensi startup berkelanjutan. 3. Dukungan institusi & fasilitas kampus Laboratorium, workshop, dan sumber daya akademik. 4. Potensi hilirisasi riset dosen Banyak inovasi yang dapat dikomersialisasikan. 5. Jaringan internal (dosen, alumni, komunitas)

		Mempermudah mentoring dan kolaborasi awal.
W	Weaknesses (Kelemahan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman pengelolaan inkubator masih berkembang Sistem dan best practice belum sepenuhnya matang. 2. Keterbatasan akses pendanaan awal (seed funding) Menghambat percepatan startup. 3. Mindset kewirausahaan mahasiswa belum merata Masih dominan orientasi “job seeker”. 4. Keterbatasan mentor praktisi industri aktif Pendampingan belum optimal di beberapa bidang. 5. Belum optimalnya sistem monitoring berbasis data Evaluasi tenant belum sepenuhnya terukur real-time. 6. Sistem pengelolaan masih perlu diperbaiki.

<p>O</p>	<p>Opportunities (Peluang)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia Peluang besar untuk startup berbasis teknologi. 2. Dukungan program pemerintah & hibah inkubator Pendanaan dan fasilitasi pengembangan startup. 3. Potensi sektor lokal (Malang & sekitarnya) Pangan, ekonomi kreatif, pariwisata, manufaktur kecil. 4. Kolaborasi dengan industri & startup ecosystem Akses pasar, teknologi, dan investasi. 5. Perkembangan teknologi (AI, IoT, digital platform) Membuka peluang inovasi baru.
<p>T</p>	<p>Threats (Ancaman)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat kegagalan startup yang tinggi Risiko output inkubator tidak optimal. 2. Persaingan dengan inkubator lain yang lebih mapan Kompetisi dalam menarik tenant & pendanaan. 3. Perubahan teknologi yang sangat cepat Startup mudah tertinggal jika tidak adaptif. 4. Ketergantungan pada pendanaan

		eksternal Risiko keberlanjutan program. 5. Kurangnya minat pasar terhadap produk tertentu Risiko kegagalan komersialisasi.
--	--	---

BAB IV ARAH KEBIJAKAN & STRATEGI

Strategi utama meliputi pengembangan inkubasi, mentoring, dan kemitraan.

1. Penguatan Ekosistem Technopreneurship Berbasis Vokasi

ETU diarahkan untuk membangun ekosistem kewirausahaan yang terintegrasi antara pendidikan, riset, dan kebutuhan industri. Kebijakan ini menekankan pada pembentukan lingkungan yang mendukung lahirnya technopreneur melalui sinergi antara mahasiswa, dosen, alumni, dan mitra eksternal.

2. Hilirisasi Riset dan Inovasi Kampus

ETU memprioritaskan transformasi hasil penelitian dan inovasi menjadi produk komersial yang memiliki nilai ekonomi. Kebijakan ini bertujuan untuk mengurangi kesenjangan antara hasil akademik dan kebutuhan pasar melalui proses inkubasi yang terstruktur dan berbasis kebutuhan industri.

3. Pengembangan Startup Berbasis Teknologi yang Scalable

Fokus kebijakan diarahkan pada penciptaan startup berbasis teknologi yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi (scalable). ETU mendorong pengembangan model bisnis digital, platform-based, serta solusi berbasis teknologi yang dapat menjangkau pasar luas, baik nasional maupun global.

4. Penguatan Kapasitas dan Mindset Technopreneur

ETU berkomitmen untuk membangun karakter kewirausahaan yang inovatif, adaptif, dan berbasis problem solving. Kebijakan ini diwujudkan melalui pelatihan, mentoring, dan experiential learning yang menekankan praktik langsung dalam pengembangan bisnis.

6. Penguatan Kemitraan dan Jejaring Strategis

ETU mengembangkan kolaborasi dengan industri, investor, pemerintah, dan komunitas startup untuk memperluas akses pasar, teknologi, dan pendanaan. Kebijakan ini bertujuan untuk memperkuat posisi ETU dalam ekosistem kewirausahaan nasional dan global.

7. Digitalisasi dan Penguatan Sistem Inkubasi

ETU mengembangkan sistem inkubasi berbasis digital untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas program. Hal ini mencakup penggunaan platform monitoring, mentoring online, serta dashboard kinerja tenant.

8. Penguatan Tata Kelola dan Keberlanjutan Inkubator.

Kebijakan diarahkan pada pengelolaan inkubator yang profesional, transparan, dan berkelanjutan melalui sistem manajemen yang terstandar, diversifikasi sumber pendanaan, serta penerapan prinsip good governance.

9. Pengembangan Sektor Unggulan Berbasis Potensi Wilayah

ETU memfokuskan inkubasi pada sektor-sektor strategis yang memiliki potensi di wilayah Malang dan sekitarnya, seperti:

- Pangan lokal
- Ekonomi kreatif
- Teknologi digital
- Manufaktur kecil

Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan dampak ekonomi lokal sekaligus memperkuat daya saing sektor unggulan.

BAB V PROGRAM STRATEGIS

1. Program Inkubasi Start up Technopreneur , meliputi

- Pre-incubation (ideation & validation)
- Incubation (MVP & market fit)
- Acceleration (scale & growth)

Dilaksanakan melalui kegiatan Bootcamp technopreneurship, Mentoring & coaching intensif , Demo day & pitching.

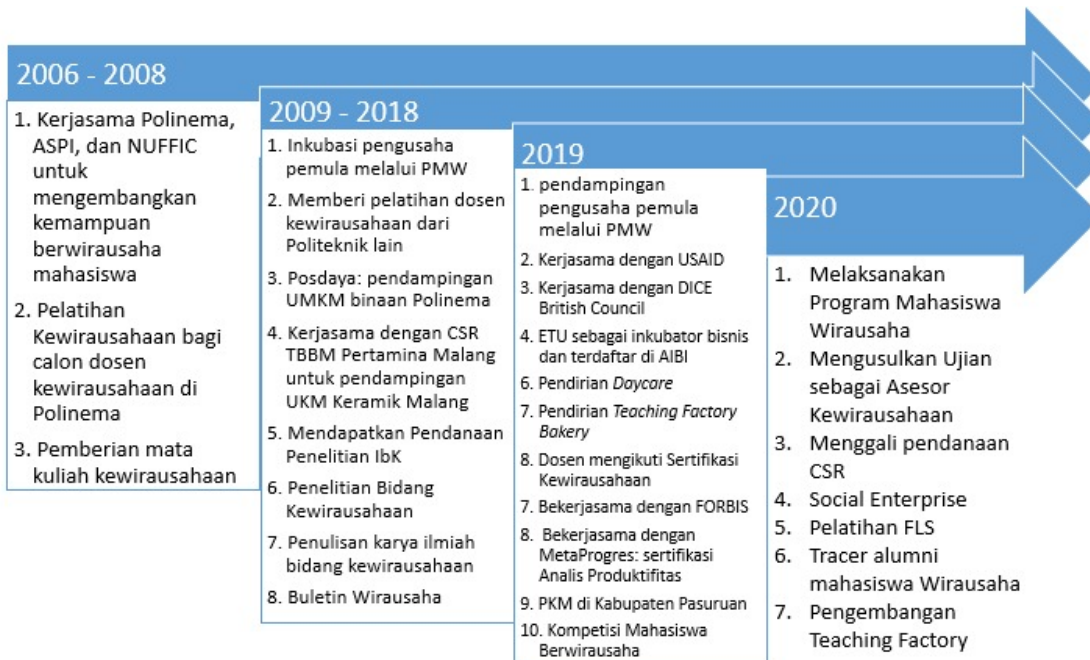
2. Program Hilirisasi prototype produk hasil riset dan inovasi.

3. Program Kemitraan dan akses Permodalan
4. Program Penguatan Kapasitas Technopreneurs; untuk meningkatkan kemampuan soft skill dan hard skill melalui pelatihan, workshop , dan training.
5. Program digitalisasi Inkubator
6. Program Penguatan Kelembagaan; melakukan perbaikan tata Kelola incubator, perbaikan SDM melalui pelatihan, melengkapi dengan SOP kegiatan, dan branding incubator. Rencana kegiatan melalui pelatihan pengelola incubator, benchmark, dan pengembangan standart operasional.
7. Program pengembangan sector unggulan ; mengembangkan produk dari sector unggulan dan berkolaborasi dengan mitra dan pelaku usaha.
8. Program ekspansi pasar; melalui Kerjasama kemitraan, Kerjasama dengan dinar pemerintah maupun swasta, pitching. Dan akses marketplace.

BAB VI ROADMAP

Tahapan: Build, Grow, Scale, Expand, Lead.

Berikut adalah roadmap sejarah awal pengelolaan kewirausahaan di Politeknik Negeri Malang.



ROADMAP TAHUN 2026 – 2029

2026 BUILD (fondasi & system)	2027 GROW (Validasi & Traction)	2028 SCALE (akselerasi & Komersialisasi)	2029 EXPAND (ekspansi & Globalisasi)
Fokus : Membangun system, struktur, dan pipeline startup	Fokus: Validasi pasar dan penguatan bisnis start up.	FOKUS : Scaling bisnis dan komersialisasi	Fokus : Perluasan pasar dan jejaring internasional.
PROGRAM KUNCI - Penyusunan SOP inkubasi. - Pengembangan kurikulum technopreneurship - Rekrutmen tenant Bootcamp & mentoring dasar - Pembentukan jaringan mentor & mitra.	PROGRAM KUNCI : - Inkubasi intensif (coaching & mentoring) - Uji pasar & pilot project - Legalitas usaha (NIB, HKI) - Akses pendanaan awal	PROGRAM KUNCI: - Program akselerator - Business matching dengan investor - Integrasi riset kampus → produk - Penguatan branding & digital marketing	PROGRAM KUNCI: - Kolaborasi incubator. - Program ekspansi pasar nasional - Pengembangan cluster teknologi.
TARGET : - 20 tenant dari tahap ide - 10 tenant berjalan. - 2 tenant mandiri.	TARGET: - 20 start up aktif - 10 start up punya revenue awal. - 2 start up	TARGET: - 20 strat up berkembang. - 10 startup dengan	TARGET: - 40 start up aktif - 10 start up masuk pasar nasional.

- System inkubasi berjalan.	mendapatkan funding.	revenue stabil - 2 start up scale up	- 1 strat up masuk pasar internasional.
-----------------------------	----------------------	---	---

BAB IX MONITORING & EVALUASI

Evaluasi dilakukan berkala berbasis KPI. Monitoring dilakukan sebagai berikut:

Mekanisme evaluasi yang dilakukan sebagai berikut:

1. Evaluasi mingguan **dilaksanakan oleh pendamping tenant. Aktivitas evaluasi yang dilakukan adalah *consulting* update singkat progress usaha dan *tracking task & target*. Evaluasi ini dilaksanakan pada saat pendampingan harian. Waktunya bebas sesuai kebutuhan. Tujuannya untuk melihat progress pengelolaan usaha, dan memberikan solusi jika ada hambatan yang terjadi. Tenant mengisi logbook.**
2. Evaluasi Bulanan **dilaksanakan dengan pendamping. Aktivitasnya melalui *Coaching* Untuk mengevaluasi progress perkemabangan KPI (*Key Performance inidicator*). Indikator penilaian adalah : produk (*development progress*); Market (*user/ customer growth*); Revenue (penjualan); dan Tim kerja (melihat komitmen dan kapasitas). Tenant & pendamping mengisi logbook.**
3. Laporan Kemajuan. **Bentuk evaluasi menyeluruh terhadap perkembangan produk melalui kesiapan produk untuk lounching ke pasar (produk siap jual). Aktivitas yang dilakukan adalah Mini Expo yang menampilkan produk secara keseluruhan dan mengevaluasi hasil uji pasar dari pengenalan produk yang sudah di buat/ jasa yang sudah di rancang. Tenant wajib mengumpulkan laporan kemajuan.**
4. Laporan Akhir. **Evaluasi ini untuk memberikan penilaian perkembangan usaha tenant dan tindak lanjut dari usaha tenant (usaha berjalan lanjut tahap berikutnya; usaha memerlukan perbaikan; usaha gagal). Indikator penilaian secara menyeluruh. Aktivitasnya melalui EFEST / Demoday.**

Tenant wajib mengumpulkan laporan akhir dan draft artikel sebagai review pengalaman usaha.

BAB X PENUTUP

Rencana Strategis Inkubator Bisnis ETU Politeknik Negeri Malang merupakan dokumen perencanaan yang disusun sebagai pedoman dalam pengembangan ekosistem kewirausahaan berbasis technopreneurship selama periode 2026–2029. Dokumen ini menjadi arah strategis dalam mengoptimalkan peran inkubator sebagai penghubung antara dunia pendidikan, riset, dan industri, sehingga mampu menghasilkan startup yang inovatif, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Melalui implementasi program-program strategis yang terstruktur, didukung oleh sumber daya yang memadai serta kemitraan yang kuat, Inkubator Bisnis ETU diharapkan mampu mendorong hilirisasi inovasi, meningkatkan kapasitas technopreneur, serta memperkuat sektor unggulan berbasis potensi wilayah. Selain itu, keberadaan inkubator ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam penciptaan lapangan kerja, peningkatan daya saing lulusan, serta pertumbuhan ekonomi berbasis teknologi.

Keberhasilan pelaksanaan Rencana Strategis ini sangat bergantung pada komitmen seluruh pemangku kepentingan, baik internal maupun eksternal, serta kemampuan inkubator dalam beradaptasi terhadap dinamika perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, diperlukan mekanisme monitoring dan evaluasi yang berkelanjutan untuk memastikan setiap program berjalan efektif, efisien, dan tepat sasaran.

Dengan tersusunnya dokumen ini, diharapkan Inkubator Bisnis ETU dapat berkembang menjadi inkubator unggulan berbasis vokasi yang tidak hanya berkontribusi di tingkat lokal dan nasional, tetapi juga mampu bersaing di tingkat global sebagai pusat pengembangan technopreneurship yang inovatif dan berkelanjutan.