

LAPORAN PENYELENGGARAAN INKUBASI

Periode Bulan Januari s/d Juni Tahun 2021

I. Profil Lembaga

1.	Nama Lembaga Inkubator	:	INKUBATOR AMIKOM BUSINESS PARK
2.	Nama Lembaga Induk	:	YAYASAN AMIKOM YOGYAKARTA
3.	Bentuk Lembaga Inkubator	:	Lembaga Pendidikan
4.	Alamat Lembaga Inkubator	:	Graha Univ. Amikom Unit 5, Jalan Ring Road Utara, Ngringin, Condongcatur, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55281
5.	Kota/ Kab Lembaga Inkubator	:	Sleman
6.	Email Lembaga Inkubator	:	inkubator@amikom.ac.id
7.	Website Lembaga Inkubator	:	www.abpincubator.com
8.	Telepon Lembaga Inkubator	:	(0274) 88420 ext. 501, 08999025577
9.	Nomor SK Pendirian / Akta Notaris	:	No. 171/SK KET/STMIK AMIKOM/III/2013 No. 076/SK REK/AMIKOM/I/2017 (SK Perubahan)
10.	Tanggal SK Pendirian / Akta Notaris	:	01 Maret 2013 25 Januari 2017 (SK Perubahan)
11.	Nomor Tanda Daftar Lembaga Inkubator di SIPENSI	:	20223471021
12.	Latar Belakang Inkubator Bisnis “Amikom Business Park” menjadi salah satu inkubator bisnis di Yogyakarta yang berfokus menginkubasi produk ICT. Amikom Business Park (ABP Incubator) berdiri pada tahun 2011 menjadi inkubator industri telematika dari hasil kerjasama Universitas AMIKOM Yogyakarta dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika (KOMINFO) dengan nama I2TY (Inkubator Industri Telematika Yogyakarta) di tahun 2011 - 2015. Tahun 2017		

	I2TY (Inkubator Industri Telematika Yogyakarta resmi berganti dan secara efektif beroperasi dengan nama Inkubator Amikom Business Park (ABP Incubator) yang berlokasi di Unit V Universitas AMIKOM Yogyakarta. Secara serius dan terus konsisten dari tahun 2017 hingga sekarang ABP Incubator menjalankan inkubasi untuk startup - startup yang berdomisili di sekitar Yogyakarta dan penguatan ekosistem startup di wilayah Yogyakarta. Program unggulan yang dijalankan ABP Incubator setidaknya ada 3 program utama, yang pertama program penguatan ekosistem startup, yaitu Program Startup Ecosystem Builder, yang kedua penguatan bisnis startup, yaitu Program Inkubasi, dan yang ketiga penguatan talent digital, yaitu Program Talent Pool. Dari program - program tersebut ABP Incubator akan terus berkontribusi untuk membangun ekosistem startup di Indonesia terus berkembang, khususnya di wilayah Yogyakarta. Tahun 2017 menjadi titik awal kami mulai lebih serius menjalankan 3 program unggulan kami. Dari program - program tersebut kami menjalankan program inkubasi dan sampai saat ini telah menginkubasi lebih dari 75 tenant, menjalankan program startup ecosystem builder dan telah melaksanakan startup klinik di RBTv sebanyak 186 episode, startup talk sebanyak 120 talk show dan beberapa lainnya seperti Seminar Startup, Jogja Startup Day, Hackathon, Launching Pad, Jogja Startup Sprint dan lain - lain. ABP Incubator juga membangun jaringan untuk meningkatkan daya saing, dari tahun 2017 telah bekerjasama dan berkolaborasi dengan beberapa pihak, diantaranya seperti Ristekdikti/BRIN, Kominfo, Bekraf, BEKUP, Asian Foundation, Identik, LPDB, Kemenkop UMKM, dll.
13.	Visi Menjadi Inkubator Industri Telematika Terkemuka di Asia
14.	Misi • Berkontribusi dalam mengembangkan talent yang berkualitas • Berkontribusi dalam membangun startup ecosystem di Indonesia • Melakukan inkubasi bisnis berkualitas sehingga dapat melahirkan startup yang mandiri dan bertumbuh pesat
15.	Tujuan Tujuan dibentuknya Inkubator Amikom Business Park adalah meningkatkan jumlah wirausaha dibidang digital dengan valuasi lebih dari US\$ 1 miliar.

16.	Sasaran Meningkatkan jumlah wirausaha digital dengan cara melaksanakan proses bootcamp, pra • inkubasi, inkubasi dan pasca inkubasi secara profesional • Meningkatkan skill calon wirausaha di bidang bisnis dengan cara mengadakan • seminar-seminar bisnis 1 bulan sekali. • Meningkatkan skill calon wirausaha di bidang teknis dengan cara mengadakan workshop • teknis 1 bulan sekali, pendampingan 2 minggu sekali, dan coaching 1 bulan sekali • Meningkatkan branding inkubator amikom business park dengan cara aktif di media • online(sosial media dan website) dan offline (pameran) • Membangun jaringan yang luas dengan stakeholder (Angel Investor, VC, Expert Industri, • Inkubator Digital Lain, Komunitas) • Membangun kurikulum yang baik untuk mendidik para tenant inkubator • Membantu strategi pasar tenant inkubator dalam hal penentuan bisnis model, target market, strategi harga, segmentasi dan kerjasama pemasaran dengan berbagai pihak
-----	---

II. Perkembangan dan Capaian Inkubasi

1. Kegiatan Tahapan Pra Inkubasi

Pra-Inkubasi menjadi tahap awal dalam proses penyiapan program inkubasi. Tahapan ini bertujuan mengidentifikasi, menyeleksi dan mempersiapkan calon tenant potensial untuk masuk ke program inkubasi.

a. Perumusan dan Penawaran Program Inkubasi

Penyusunan informasi tentang program inkubasi, tujuan, manfaat, dan prosesnya. Penawaran bertujuan memberikan informasi mengenai kriteria, syarat, dan ketentuan program inkubasi kepada calon tenant dan benefit atau manfaat yang akan diterima saat mengikuti program inkubasi yang diterima calon tenant. Tahap selanjutnya kami akan menyebarkan informasi tentang program inkubasi kami melalui situs website, media sosial, media televisi lokal dan event rutin yang kami miliki.

Lampiran Poster Open Tenant dan Timeline

b. Seleksi Awal Calon Tenant

Evaluasi pada tahap awal proses seleksi calon tenant yang akan mengikuti program inkubasi, poin yang di evaluasi tim inkubator kepada calon tenant meliputi visi,

misi, dan model bisnis. Tim inkubator akan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh calon tenant. Bagi calon tenant pada tahap seleksi awal ini akan diinformasikan melalui media sosial dan dihubungi melalui pesan singkat ataupun ditelepon.

c. Wawancara Tenant

Proses wawancara calon tenant yang dilakukan oleh tim inkubator merupakan pendekatan yang dilakukan oleh tim inkubator untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang visi, misi, dan potensi bisnis dari setiap calon tenant. Wawancara ini juga bertujuan untuk mengevaluasi kesiapan dan komitmen calon tenant untuk mengikuti program inkubasi dengan baik.

d. Penetapan Tenant

Penetapan calon tenant inkubasi merupakan tahap penting dalam memilih calon tenant yang paling cocok untuk bergabung dengan program inkubasi. Tim inkubator akan melakukan diskusi internal untuk membahas kelebihan dan kekurangan dari masing - masing calon tenant. Hal yang menjadi pertimbangan kurang lebih dari aspek seperti kecocokan bisnis, keberlanjutan, dan kontribusi potensial terhadap komunitas/ekosistem. Informasi penetapan melalui media sosial dan dihubungi melalui pesan singkat atau telepon.

e. Kontrak Tenant

Penandatanganan kontrak antara inkubator dan calon tenant merupakan langkah penting kami inkubator dalam memastikan kedua belah pihak memahami dan menyetujui persyaratan serta kewajiban yang terkait dengan program inkubasi. Terjalannya kemitraan akan memastikan hubungan tersebut didasarkan pada kesepakatan yang jelas dan transparan. Tim inkubator terlebih dahulu akan menyampaikan dan menjelaskan draft kontrak kepada calon tenant dan akan diberikan waktu untuk dipelajari oleh tim tenant sebelum disepakati bersama.

2. Kegiatan Tahapan Inkubasi

a. Perumusan Ide dan Pengembangan Usaha

Tahap perumusan ide dan pengembangan usaha merupakan proses membangun fondasi untuk sebuah startup. Dimulai dari melakukan identifikasi masalah dan mencari solusinya atau peluang yang ingin dimanfaatkan di pasar. Dengan melakukan riset pasar, pelaku usaha dapat melihat dan memahami kebutuhan pelanggan potensial, pesaing, dan tren pasar. Dari sini, ide usaha dapat dirumuskan dengan berfokus pada memberikan nilai tambah dan solusi bagi pengguna. Rencana bisnis kemudian disusun,

mencakup strategi pemasaran, model pendapatan, analisis keuangan, dan rencana pengembangan produk atau layanan. Validasi ide dilakukan dengan cara uji coba pasar dan prototipe, memastikan bahwa ada permintaan pasar yang nyata. Membangun tim yang solid, yaitu memiliki tim dengan keahlian yang sesuai sangat penting. Kemudian, memberikan dukungan program inkubasi yang sesuai guna mendukung pertumbuhan startup. Setelah mengimplementasikan, proses iterasi terus dilakukan berdasarkan respon pasar dan pengalaman pelanggan untuk memperbaiki produk atau layanan serta strategi bisnis secara berkelanjutan. Langkah - langkah tersebut akan membantu tenant memiliki peluang yang lebih baik untuk terus berkembang dan sukses di masa depan.

b. Pelatihan Pengembangan Usaha

Pelatihan pengembangan usaha yang diselenggarakan inkubator kepada tenant untuk memberikan wawasan, keterampilan, dan dukungan yang diperlukan bagi para tenant untuk membangun dan mengelola usaha mereka dengan sukses. Program pelatihan ini mencakup berbagai topik seperti validasi pasar, pengembangan produk, legalitas usaha, keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, dan persiapan temu mitra. Selain itu, ada kegiatan pendukung lainnya seperti mentoring, akses ke investor, mitra potensial dan lainnya. Dengan dukungan dari inkubator diharapkan memberikan dampak positif bagi tenant dalam mengembangkan usaha mereka untuk meraih kesuksesan dimasa yang akan datang.

c. Assessment Pengembangan Usaha

Kegiatan assessment yang dilakukan oleh inkubator kami kepada tenant binaan merupakan bagian integral dari pendekatan tim inkubator dalam membantu tenant memperkuat bisnis/ usaha mereka. Melalui proses assessment ini , inkubator mengevaluasi berbagai aspek kinerja bisnis, termasuk strategi bisnis, implementasi rencana, pengelolaan keuangan, dan interaksi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mungkin mempengaruhi pertumbuhan dan kesuksesan bisnis tenant binaan. Hasil assessment ini memberikan wawasan bagi tenant, memungkinkan tenant untuk menyesuaikan strategi mereka, meningkatkan efisiensi operasional, dan mengoptimalkan peluang pertumbuhan. Selain itu, assessment ini juga menjadi dasar untuk pengembangan rencana tindak lanjut yang berfokus pada pencapaian tujuan bisnis jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan kegiatan assessment ini, inkubator membantu para tenant binaan untuk menghadapi tantangan dengan lebih percaya diri dan mengarahkan tenant menuju keberhasilan dalam menjalankan bisnis dan usaha mereka.

d. Pendampingan dan Mentoring

Kegiatan pendampingan dan mentoring yang dilakukan oleh inkubator kepada tenant binaan merupakan sarana penting untuk mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Melalui pendekatan yang personal dan berorientasi pada kebutuhan tenant, inkubator menyediakan akses mentor yang berpengalaman dalam berbagai bidang bisnis. Para mentor akan memberikan bimbingan dalam perumusan strategi, pengembangan produk, pemasaran, manajemen keuangan, dan lainnya. Inkubator memberikan pendampingan dan mentoring secara terjadwal, dimana para tenant dapat membahas tantangan yang mereka hadapi saat menjalankan bisnis mereka dan dapat berdiskusi dengan para mentor untuk mencari solusi atas tantangan yang sedang dihadapi tersebut. Dengan dukungan yang berkelanjutan dari inkubator dalam pendampingan dan mentoring, tenant dapat mengatasi hambatan, memperluas jaringan dan mengoptimalkan potensi bisnis mereka.

e. Pertemuan Mitra Usaha (Business Matching)

Kegiatan temu mitra usaha atau business matching yang diadakan oleh inkubator untuk memfasilitasi kolaborasi dan kemitraan yang bermanfaat bagi pertumbuhan bisnis tenant binaan. Inkubator memiliki peran sebagai perantara antara tenant dan mitra potensial, termasuk investor dan partner strategis lainnya. Melalui kegiatan ini, para tenant memiliki kesempatan untuk memperluas jaringan, membangun hubungan, dan menjajaki peluang bisnis, inkubator hanya membantu mereka untuk mendapatkan akses ke sumber daya, pasar baru, dan potensi pertumbuhan yang besar. Selain itu, kegiatan ini juga menjadi forum berbagi pengetahuan, pengalaman dan best practice antara tenant dan mitra bisnis yang membantu memperkuat fondasi bisnis mereka. Dengan demikian business matching menjadi salah satu kegiatan yang penting dalam mempercepat pertumbuhan bisnis para tenant.

f. Promosi

Inkubator telah menginisiasi kegiatan promosi di televisi lokal RBTv Jogja sebagai bagian dari upaya inkubator mendukung dan mempromosikan tenant binaan. Tenant berkesempatan untuk meningkatkan visibilitas dan mengenalkan produk atau layanan mereka kepada audiens yang lebih luas di wilayah Jogja dan sekitarnya. Dengan kegiatan ini, inkubator ingin membantu membangun citra merek di pasar lokal dan mempercepat pertumbuhan bisnis tenant dengan cara yang efektif dan terukur.

3. Kegiatan Tahapan Pasca Inkubasi

a. Menyediakan Jejaring antar Tenant

Kegiatan pasca inkubasi yang dilakukan oleh inkubator melalui jejaring antar tenant merupakan wujud dari komitmen inkubator dalam memberikan dukungan berkelanjutan kepada tenant alumni. Dengan memberikan wadah yang memungkinkan para tenant alumni tetap terhubung dan berkolaborasi, inkubator memfasilitasi pertukaran pengetahuan, pengalaman, sumber daya yang saling menguntungkan satu sama lain. Melalui acara - acara khusus, forum diskusi, dan pertemuan berkala, para alumni memiliki kesempatan untuk membangun hubungan yang kuat, dan mendapatkan wawasan dari sesama pengusaha. Kegiatan jejaring ini diharapkan membuka kolaborasi dan kerjasama bisnis yang potensial. Dengan mempertahankan koneksi yang berkelanjutan antara alumni, inkubator membantu mereka untuk terus berkembang dalam menjalankan bisnis mereka setelah masa inkubasi berakhir.

b. Monitoring dan Evaluasi Perkembangan Tenant

Kegiatan monitoring dan evaluasi perkembangan tenant pasca inkubasi menjadi upaya inkubator untuk terus mendukung tenant alumni setelah mereka menyelesaikan program inkubasi. Dengan melakukan pemantauan secara berkala terhadap perkembangan bisnis mereka. Proses evaluasi yang dilakukan inkubator mencakup peninjauan kinerja bisnis, pencapaian tujuan, dan tantangan yang sedang dihadapi, peluang baru, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Kegiatan monitoring dan evaluasi pasca inkubasi menjadi salah satu instrumen penting dalam menjaga hubungan yang berkelanjutan antara inkubator dan alumni serta memastikan usaha para tenant tetap berjalan.

c. Memberikan Informasi Akses Pendanaan

Setelah menyelesaikan program inkubasi, inkubator terus memberikan dukungan kepada alumni tenant binaan dengan memberikan informasi akses pendanaan. Ini mencakup modal venture, pendanaan angel, hingga pendanaan hibah dan lembaga keuangan lainnya. Ketika tenant alumni tertarik mengajukan pendanaan dari mitra inkubator, inkubator akan memberikan pendampingan dalam proses pengajuan dan persiapan temu investor. Dengan menyediakan informasi akses pendanaan ini, inkubator membantu alumni untuk mengatasi hambatan pendanaan dan mempercepat pertumbuhan bisnis mereka.

d. Promosi

Sebagai bagian dari komitmen inkubator terhadap kesuksesan para tenant alumni, inkubator terus mendukung mereka dengan menyediakan media promosi pasca inkubasi. Melalui televisi lokal RBTv, inkubator ingin mempromosikan produk, layanan, dan pencapaian terbaru mereka dari para alumni kepada audiens yang lebih luas. Inkubator hanya ingin membantu visibilitas merek dan menjangkau pelanggan potensial untuk para alumni.

**STARTUP/BISNIS
KALIAN BELUM
BERKEMBANG?**

Let's Join our Incubation Program, it's easy

Inkubasi adalah *proses* yang *membantu* bisnis startup *berkembang* lebih cepat melalui program pembinaan, pelatihan, dan mentoring

 swipe

abpincubator.com



TIMELINE

1-31 Maret 2021	1-15 April 2021	16 April 2021	Mei-Oktober 2021
Pendaftaran Peserta Inkubasi	Seleksi Administrasi	Pengumuman Hasil Seleksi	Persiapan & Kegiatan Inkubasi

SYARAT & PENDAFTARAN

Untuk Persyaratan dan Pendaftaran, Bisa Cek Disini Yaa

 Cek Sekarang ungu.in/Syarat-Inkubasi

 Daftar Sekarang <https://abpincubator.com/>

abpincubator.com

PRA-INKUBASI

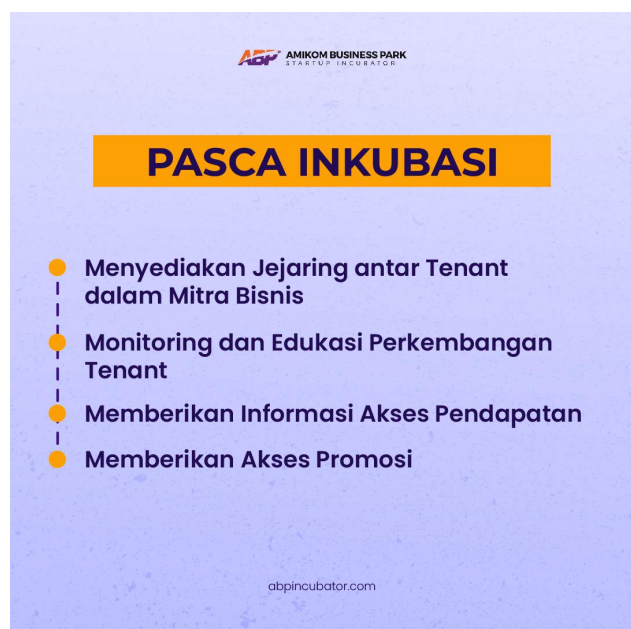
- Perumusan Program Inkubasi
- Penawaran Program Inkubasi
- Seleksi Peserta Inkubasi
- Penetapan Tenant
- Penandatanganan Kontrak dengan Tenant

abpincubator.com

TAHAPAN INKUBASI

- Perumusan Ide dan Pengembangan Usaha
- Pelatihan Pengembangan Usaha
- Pendampingan dan Mentoring
- Temu Mitra (Business Matching)
- Promosi

abpincubator.com



4. Hasil Inkubasi

No	Nama Tenant	Pra Inkubasi - Inkubasi
1.	Dapurgo	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Dapurgo menghasilkan layanan pemesanan makan pagi, siang dan malam yang efisien dan bersaing di pasar.
2.	Shipment	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga shipment menghasilkan layanan pengiriman yang efisien dan bersaing di pasar.
3.	Pejalan	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Pejalan menghasilkan layanan yang menghubungkan traveller dengan travel community ecosystem yang efisien dan bersaing di pasar.
4.	Gizipedia	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup

		validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Gizipedia sebagai layanan konsultasi gizi yang efisien dan bersaing di pasar.
5.	Roomansa	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Gizipedia sebagai layanan konsultasi psikologi pranikah dan pasca nikah yang efisien dan bersaing di pasar.
6.	Teman Guru	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Temen guru dapat memberikan bimbingan kepada guru dan siswa dalam meningkatkan skill pada bidang teknologi yang efisien dan bersaing di pasar.
7.	Conect	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Conect sebagai layanan pesan singkat yang efisien dan bersaing di pasar.
8.	Kodekarta	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Kodekarta sebagai layanan peningkatan skill talent digital dan menghubungkan ke industri yang efisien dan bersaing di pasar.
9.	Botang	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Botang sebagai robot mobile yang efisien dan bersaing di pasar.
10.	Egrotek	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Egrotek sebagai alat monitoring pertanian jamur yang efisien dan bersaing di pasar.
11.	Foty	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Foty

		sebagai keyboard dan mouse tuna daksa yang efisien dan bersaing di pasar.
12.	Homestayjogja.co.id	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga HomestayJogja sebagai layanan booking homestay di Yogyakarta yang efisien dan bersaing di pasar.
13.	Restoku	Konseptualisasi ide dan analisa pasar, serta mencakup validasi konsep, pengembangan platform, pembinaan bisnis, dan penyesuaian layanan berkelanjutan, sehingga Restoku sebagai layanan manajemen warung dari kasir, stok barang dan SDM yang efisien dan bersaing di pasar.

III. Data Calon Tenant, Tenant, dan Alumni

1. Data Calon Tenant pada Tahap Pra Inkubasi

No	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Kontak	Produk	Keterangan
1.	Care Cam	Yogyakarta	Rizky Septiano Andian 08773758xxxx	Platform Digital	Layanan Konsultasi Personalized Skincare Bergaransi Menggunakan AI kamera
2.	HOE'R	Yogyakarta	Fajar Bayu Rizaldi 08967592xxxx	Platform Digital	Platform jasa peningkatan kapabilitas SDM kepada pelajar, mahasiswa, fresh graduate, experienter maupun instansi dengan basis digital.
3.	Shipment	Yogyakarta	Gede Roomiswara Ardiana 08213939xxxx	Platform Digital	A mobile app which handle pick up orders from small retail to any shipping services
4.	Pejalan	Bogor	Donang Wahyu Setyo Widati 08121331xxxx	Platform Digital	Pejalan is a communities-based tourism directory of Indonesia. Pejalan is a

					digital interaction platform/application that allows users to share information.
5.	WIZZ	Yogyakarta	Dimaz Arno Prasetio 08781700xxxx	Platform Digital	Sosial media berbasis Audio dengan dua fitur utama yaitu social streaming dan jamming.
6.	UI Creative	Yogyakarta	Yanuar Prisantoso 08174119xxxx	Platform Digital	UICreative.net is a Creative Digital Studio that provides ready-to-use graphic design solutions for designers.
7.	Askota	Yogyakarta	Arkan AM 08223747xxxx	Platform Digital	Layanan jasa pencarian kos kilat yang merupakan hasil kolaborasi mahasiswa berbagai universitas di yogyakarta
8.	NEXHUB	Yogyakarta	Michael Bertrand Altawirano Wibisono 08132767xxxx	Platform Digital	One Stop Entrepreneurship Development Platform for Young Entrepreneurs and MSMEs
9.	XRMik	Yogyakarta	Rizky Purnama 08180219xxxx	Platform Digital	Pengadaan penelitian, Pengembangan aplikasi, penyediaan jasa dan pelatihan dibidang AR, dan VR
10.	Sirkadian	Yogyakarta	Abiyyuda Naufal Priambodo 08214111xxxx	Platform Digital	Platform digital yang bergerak di bidang health technology dengan memberikan rekomendasi pola hidup sehat harian.
11.	Trezler	Yogyakarta	Muhammad Rafi Syahid 08966197xxxx	Platform Digital	Trezler adalah sebuah startup yang bergerak di bidang sosial media yang

					digunakan untuk mempertemukan rekan/partner untuk menjalankan suatu bisnis atau startup
12.	Simasrim	Yogyakarta	Anton W 0899921xxxx	Platform Digital	Logistik industri ekosistem
13.	Yuk Sehat	Yogyakarta	MUHAMMAD IQBAL ASSAGAF 08229055xxxx	Platform Digital	Yuksehat.id bidang jasa kesehatan dengan menyediakan layanan reservasi dan direktori dokter, namun beberapa lainnya mengeluarkan inovasi baru yang siap diandalkan untuk kebutuhan medis penggunaanya.
14.	Conect	Yogyakarta	Alif Fatullah 0822240xxxx	Platform Digital	Layanan pesan singkat tersinkronkan dengan NIK
15.	Dapurgo	Yogyakarta	Eka 08560282xxxx	Platform Digital	Layanan pemesanan makan online
16.	Gizipedia / Nutriped	Yogyakarta	Hafizha 08314567xxxx	Platform Digital	Pelayanan konsultasi kesehatan pada gizi seseorang
17.	Howbizz / Kodekarta	Yogyakarta	Rohmad Fajarudin 08233169xxxx	Platform Digital	Kodekarta adalah platform coding exercise progresif semi-tutorial berbasis kasus dan project industri. Kodekarta layaknya bootcamp tapi dalam bentuk aplikasi.
18.	Roomansa	Yogyakarta	Renesa Balgis 08951519xxxx	Platform Digital	Layanan mental health dengan mensupport dari sisi psikologis.
19.	Teman	Yogyakarta	M. Mutawakil	Platform	Program pelatihan dalam

	Guru		08522845xxxx	Digital	bidang teknologi pendidikan untuk guru dan siswa dengan metode offline training dan fasilitas konsultasi selamanya.
20.	Botang Mobile Industrial Robot	Yogyakarta	Hafidh Dody 08139120xxxx	Hardware dan Platform Digital	Robot AGV (Automated Giided Vehicle) untuk mengangkut material atau barang
21.	Egrotek	Purwokerto	Sigit Pramono 08157801xxxx	Hardware dan Platform Digital	Produk untuk otomatisasi dan monitoring environment
22.	Foty	Yogyakarta	M. Sacilal Rosyad 08570308xxxx	Hardware dan Platform Digital	Keyboard dan mouse kaki untuk tuna daksa
23.	Homestayjogja.co.id	Yogyakarta	Andrean N. 08132857xxxx	Platform Digital	Website untuk booking homestay di jogja
24.	Restoku	Yogyakarta	Ageng Sajiwo 08139200xxxx	Platform Digital	Aplikasi manajemen warung makan

2. Data Tenant Inkubasi

No	Nama Tenant	Alamat	Nama dan Kontak	Kontrak Inkubasi
1.	Dapurgo	Yogyakarta	Eka 0856028xxxx	001/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021
2.	Shipment	Yogyakarta	Gede Roomiswara Ardiana 0821393xxxx	003/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021

3.	Pejalan	Bogor	Donang Wahyu Setyo Widati 0812133xxxx	004/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021
4.	Gizipedia	Yogyakarta	Hafizha 0831456xxxx	007/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021
5.	Roomansa	Yogyakarta	Renesa Balgis 0895151xxxx	002/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021
6.	Teman Guru	Yogyakarta	M. Mutawakil 0852284xxxx	006/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021
7.	Conect	Yogyakarta	Alif Fatullah 0822240xxxx	005/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021
8.	Kodekarta	Yogyakarta	Rohmad Fajarudin 0823316xxxx	008/KONTRAKTENANT-ABP /V/2021
9.	Botang	Yogyakarta	Hafidh Dody 0813912xxxx	002/KONTRAKTENANT-ABP /VII/2021
10.	Egrotek	Purwokerto	Sigit Pramono 0815780xxxx	004/KONTRAKTENANT-ABP /VII/2021
11.	Foty	Yogyakarta	M. Sacilal Rosyad 0857030xxxx	001/KONTRAKTENANT-ABP /VII/2021
12.	Homestayjogja .co.id	Yogyakarta	Andrean N. 0813285xxxx	003/KONTRAKTENANT-ABP /VII/2021
13.	Restoku	Yogyakarta	Ageng Sajiwo 0813920xxxx	005/KONTRAKTENANT-ABP /VII/2021

3. Data Tenant Alumni Inkubasi

No	Nama Alumni Tenant	Alamat	Produk	Periode Inkubasi
1.	Pendi Ventri	Maguwoharjo, Kab. Sleman, Yogyakarta	HICO – HYBRID SMART CONTROLLER	06 Juni 2016 - 06 November 2016
2.	Elik Hari M	Sleman	B-SMART - BRAILLE SMART APPLICATION	22 Mei 2017 - 15 November 2017
3.	Naufal Idharuddin	Sleman, Yogyakarta.	BoPark	22 Mei 2017 - 15 November 2017
4.	Evi Yulian	Sleman, Yogyakarta.	Dengerin Indonesia	22 Mei 2017 - 15 November 2017
5.	Yudhis Thira	Surabaya	Detron Engineering	22 Mei 2017 - 15 November 2017
6.	Kardilah Rohmat	Depok, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	Election Tech	22 Mei 2017 - 15 November 2017
7.	Arvin C Frobenius	condong catur, Sleman	GaBlind (Glasses and Shoes for Blind)	22 Mei 2017 - 15 November 2017
8.	Donni Prabowo	Basement Unit 5, Universitas Amikom Yogyakarta	LAUNDRYPOS	22 Mei 2017 - 15 November 2017
9.	Ahmad Toha	condongcatur, sleman, yogyakarta	SMART SCHOOL	22 Mei 2017 - 15 November 2017
10.	Ivan Adhi Nugroho	Prambanan, Sleman, Yogyakarta	UAV 2200 Solar System	22 Mei 2017 - 15 November 2017

11.	Novandi Rezeki	Condong Catur, Depok, Sleman	G-CIRCLE	22 Mei 2017 - 15 November 2017
12.	Angga Priyatmoko	Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	ICHIBOT (Exclusive Toys For Teenagers)	02 April 2018 - 15 November 2018
13.	BIMA SAKTI	Sleman	KAWAN MESSENGER	02 April 2018 - 15 November 2018
14.	Ruslan Abdul	Sleman	PIGMI MINI 3D PRINTER	02 April 2018 - 15 November 2018
15.	Adjie Purbojati	Sleman	LUNASBOS	02 April 2018 - 15 November 2018
16.	Aprinato	Sewon, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta	EnglishVit	02 April 2018 - 15 November 2018
17.	Sigit Pramono	PURWOKERTO	EGROTEK	21 Maret 2019 - 15 November 2019
18.	Adhitya Chandra	. Sewon, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta	Frogs Indonesia	07 Maret 2019 - 31 Desember 2019
19.	Nurhidayanto	Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	HEPICAR	07 Maret 2019 - 31 Desember 2019
20.	Ujang Fahmi	Gejayan, Sleman, Yogyakarta	My Eda	21 Maret 2019 - 15 November 2019
21.	Ageng Sajiwo	Condongcatur, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa	Restoku	07 Maret 2019 - 31 Desember 2019

		Yogyakarta		
22.	ANTON YUDHANA	Berbah, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	SIMONKORI	07 Maret 2019 - 31 Desember 2019
23.	Andrean Nurdiansyah	Gondomanan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta	WHOUSE	07 Maret 2019 - 31 Desember 2019
24.	Christy Aryani Sunaryo	Sewon Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta	INAERO-AEROpro	07 Maret 2019 - 31 Desember 2019
25.	Rizky	manukan, sleman, yogyakarta	Zamzamy	07 Maret 2019 - 31 Desember 2019
26.	Hafizhatunnisa	Gizipedia Indonesia	Gizipedia Indonesia	13 Maret 2020 - 14 September 2020
27.	Aji suryo jatmiko	Tirtomartani Kalasan Sleman	SayBu	13 Maret 2020 - 14 September 2020
28.	Wakhid Wijaya	Piyungan, Bantul, Yogyakarta	RAPO	13 Maret 2020 - 14 September 2020

IV. Mitra Lembaga Inkubator

No	Nama Mitra	Bentuk Kerjasama	Keterangan
1.	RISTEK BRIN	Program PPBT Inkubasi Startup 2021	Pendanaan hibah pemerintah
2.	Niagahoster	Partnership	Penguatan ekosistem startup
3.	BLOCK 71	Partnership	Penguatan ekosistem startup
4.	Baparekraf for	Partnership	Penguatan

	Startup (BEKUP)		ekosistem startup
5.	PUM Netherlands Senior Expert	Mentorship	Peningkatan sumber daya manusia inkubator

V. Hambatan dan Kendala

Pada periode Januari hingga Juni 2021, inkubasi di Amikom Business Park dihadapkan pada sejumlah hambatan dan kendala. Pandemi COVID-19 tetap menjadi faktor utama, membatasi pertemuan langsung dengan tim, investor, dan pelanggan potensial, sementara keterbatasan akses fisik dan perjalanan menyulitkan kolaborasi tim dan akses lainnya. Tingkat ketidakpastian yang tinggi di pasar dan ekonomi membuat investor lebih berhati-hati, sementara persaingan yang ketat menuntut startup untuk memperoleh perhatian dalam ekosistem yang berubah dengan cepat. Keterbatasan sumber daya untuk pendanaan dan sumber daya untuk pengembangan produk, juga menjadi tantangan tersendiri. Perubahan kebiasaan konsumen, keterbatasan akses ke sumber daya lokal, dan regulasi yang berubah-ubah semakin menambah kompleks bagi startup yang berusaha berkembang di tengah ketidakpastian global saat COVID-19.

VI. Rencana Kegiatan

Rencana kegiatan inkubasi di Amikom Business Park selanjutnya akan terus berfokus pada pengembangan dan pertumbuhan bagi tenant inkubasi. Ini mencakup pendampingan pada pengembangan produk atau layanan yang lebih lanjut, yaitu ekspansi pasar melalui strategi pemasaran yang lebih agresif, dan upaya lanjutan untuk mendapatkan pendanaan tambahan. Para tenant akan terus meningkatkan efisiensi operasional, mempersiapkan diri untuk pertumbuhan bisnis yang scalable, dan mengembangkan tim dengan merekrut talenta baru. Pengelolaan risiko akan menjadi fokus, dengan evaluasi rutin akan membantu dalam mengidentifikasi kendala untuk memperbaiki strategi selanjutnya. Dan memperkuat citra merek dan kehadiran online, dengan menggunakan strategi pemasaran konten dan interaksi pelanggan melalui media sosial.