



PERAN INKUBATOR BISNIS PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS UPN VETERAN JAWA TIMUR SEBAGAI WADAH PENGEMBANGAN USAHA MAHASISWA MELALUI SISTEM KONSINYASI

Anisah Zaskia Imtiyaz^{1*}, Nadia Aurillia Putri², Sarofus Somsom³, Sandiko Tri
Anggrawan S.⁴

¹⁻⁴ Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

*Penulis Korespondensi: ¹24042010333@student.upnjatim.ac.id ²24042010211@student.upnjatim.ac.id
³24042010293@student.upnjatim.ac.id ⁴24042010332@student.upnjatim.ac.id

Abstract. *Business incubators in higher education play a strategic role in nurturing student entrepreneurial ecosystems. This study aims to analyze the role of the Business Incubator of the Business Administration Study Program at UPN Veteran East Java as a student business development platform through a consignment system. The research employs a qualitative descriptive method, with data collected through observation, in-depth interviews, and documentation studies. The findings indicate that the program's business incubator actively functions in: (1) providing consignment-based sales space for student products; (2) offering managerial and marketing assistance; and (3) building distribution networks. The consignment system has proven effective in reducing initial capital risk, improving market accessibility, and fostering entrepreneurial spirit among students. This research recommends strengthening consignment regulations, expanding consignment partners, and integrating the incubation program with project-based curricula.*

Keywords: *Business Incubator, Consignment, Student Entrepreneurship, UPN Veteran East Java, Business Development*

Abstrak. Inkubator bisnis di perguruan tinggi memegang peranan strategis dalam menumbuhkan ekosistem kewirausahaan mahasiswa. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran Inkubator Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis UPN Veteran Jawa Timur sebagai wadah pengembangan usaha mahasiswa melalui sistem konsinyasi. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara mendalam, dan studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inkubator bisnis program studi berperan aktif dalam: (1) menyediakan ruang penjualan berbasis konsinyasi bagi produk mahasiswa; (2) memberikan pendampingan manajerial dan pemasaran; serta (3) membangun jaringan distribusi. Sistem konsinyasi terbukti efektif menurunkan risiko modal awal, meningkatkan aksesibilitas pasar, dan mendorong jiwa wirausaha mahasiswa. Penelitian ini merekomendasikan penguatan regulasi konsinyasi, perluasan mitra titipan, serta integrasi program inkubasi dengan kurikulum berbasis proyek.

Kata Kunci: Inkubator Bisnis, Konsinyasi, Kewirausahaan Mahasiswa, UPN Veteran Jawa Timur, Pengembangan Usaha

1. LATAR BELAKANG

Indonesia saat ini tengah menghadapi tantangan besar dalam pengembangan ekosistem kewirausahaan nasional. Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI (2022), pemerintah menargetkan rasio kewirausahaan nasional mencapai 3,95 persen disertai peningkatan jumlah wirausaha baru sebesar 4 persen pada tahun 2024. Namun demikian, realisasi di lapangan menunjukkan bahwa Indonesia masih

jauh dari target tersebut, terutama karena mayoritas pelaku usaha masih berstatus necessity entrepreneur mereka yang berwirausaha akibat dorongan kebutuhan ekonomi, bukan karena melihat peluang.

Perguruan tinggi menjadi salah satu lini terdepan dalam mencetak wirausaha muda berkualitas. Menurut Rudy Salahuddin, Deputy Bidang Koordinasi Ekonomi Digital Kemenko Perekonomian (2022), inkubasi bisnis yang dimulai dari lingkungan perguruan tinggi merupakan entry strategy untuk mencetak entrepreneur muda berdaya saing di pasar global. Universitas Pembangunan Nasional (UPN) "Veteran" Jawa Timur, sebagai institusi pendidikan tinggi bervisi kebangsaan, mengemban tanggung jawab tersebut melalui berbagai program kewirausahaan, salah satunya melalui Inkubator Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis.

Program Studi Administrasi Bisnis UPN Veteran Jawa Timur telah mengembangkan inkubator bisnis sebagai wadah nyata bagi mahasiswa untuk memulai, mengelola, dan mengembangkan usaha secara terstruktur. Salah satu mekanisme yang diterapkan adalah sistem konsinyasi suatu perjanjian penitipan barang di mana pemilik produk (consignor) menitipkan produknya kepada pengelola inkubator (consignee) untuk dijualkan, dan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan. Sistem ini dinilai sangat relevan bagi mahasiswa yang memiliki keterbatasan modal, namun memiliki potensi produk yang kompetitif.

Keunikan sistem konsinyasi terletak pada minimnya risiko finansial bagi mahasiswa sebagai produsen pemula. Mereka tidak perlu menyewa tempat usaha secara mandiri, tidak harus menanggung biaya operasional gerai, dan tetap dapat mengembangkan produknya secara bertahap. Hal ini sejalan dengan misi inkubator bisnis perguruan tinggi yang berfokus pada pengurangan risiko kegagalan usaha di tahap awal, sebagaimana ditekankan oleh Ramli (2024) bahwa inkubator bisnis berfungsi sebagai strategi pengembangan ekosistem kewirausahaan yang berkelanjutan.

Penelitian ini penting dilakukan mengingat masih minimnya kajian yang secara khusus membahas integrasi antara inkubator bisnis di level program studi dengan sistem konsinyasi sebagai mekanisme distribusi produk mahasiswa. Penelitian terdahulu lebih banyak membahas inkubator bisnis secara umum di level universitas atau fokus pada aspek keuangan UMKM. Dengan demikian, penelitian ini hadir untuk mengisi celah

tersebut dan memberikan rekomendasi berbasis bukti bagi pengelola inkubator bisnis serupa di perguruan tinggi lain.

2. KAJIAN TEORITIS

Inkubator Bisnis di Perguruan Tinggi

Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi (IBPT) didefinisikan sebagai fasilitas atau program yang dibangun di dalam perguruan tinggi untuk mendukung pengembangan dan pertumbuhan startup atau usaha kecil yang didirikan oleh mahasiswa, alumni, atau peneliti (Komara & Setiawan, 2021). Inkubator ini menyediakan berbagai layanan komprehensif meliputi bimbingan dan konsultasi, pelatihan keterampilan bisnis, akses permodalan, serta jaringan distribusi dan pemasaran.

Menurut ITB LPIK (2023), pengembangan inkubator bisnis di perguruan tinggi bertujuan membantu proses komersialisasi produk penelitian, membangun usaha baru berbasis inovasi, serta mendorong mahasiswa dan alumni untuk menjadi pelaku usaha mandiri. Konsep IBPT harus dibedakan dari program akselerator startup pada umumnya, karena inkubator bisnis lebih menekankan pada kandungan inovasi yang tinggi sebagai karakteristik nilai tambah produk atau jasa yang dihasilkan.

Ramli (2024) dalam jurnalnya tentang inkubator bisnis sebagai strategi pengembangan ekosistem kewirausahaan menyebutkan bahwa keberhasilan IBPT ditentukan oleh tiga faktor utama: (1) kualitas program mentoring dan pendampingan; (2) ketersediaan infrastruktur fisik dan digital yang memadai; serta (3) integrasi dengan jaringan industri dan pasar. Ketiga faktor ini saling berinteraksi membentuk ekosistem yang kondusif bagi tumbuhnya wirausaha baru dari kalangan mahasiswa.

Sistem Konsinyasi sebagai Mekanisme Distribusi

Konsinyasi (consignment) merupakan suatu mekanisme distribusi di mana pemilik barang (consignor) menitipkan produknya kepada pihak lain (consignee) untuk dijual, sementara hak kepemilikan atas barang tetap berada di tangan consignor hingga barang tersebut terjual (Setiyani, Yuliyanti, & Rahmadanik, 2022). Dalam konteks usaha mahasiswa, mekanisme ini memberikan keunggulan signifikan karena memungkinkan pemasaran produk tanpa harus menanggung biaya sewa tempat atau operasional gerai.

Sistem konsinyasi relevan diterapkan dalam ekosistem inkubator bisnis karena secara natural meminimalkan hambatan entry bagi pelaku usaha pemula. Mahasiswa wirausaha yang bermodal terbatas dapat menitipkan produknya di gerai inkubator, menetapkan harga jual, dan menerima pembayaran setelah produk laku terjual. Konsinyasi juga mendorong disiplin dalam manajemen stok dan kontrol kualitas produk, karena produk yang tidak laku tetap menjadi tanggung jawab mahasiswa sebagai consignor.

Lebih jauh, sistem konsinyasi berkontribusi pada pembentukan jejaring bisnis antar mahasiswa. Mitra yang berasal dari berbagai latar belakang usaha mulai dari produk makanan dan minuman, kerajinan tangan, busana, hingga produk digital saling memperkuat ekosistem inkubator. Interaksi ini menciptakan peluang kolaborasi, pertukaran pengetahuan, dan bahkan pembentukan kemitraan bisnis jangka panjang.

Kewirausahaan Mahasiswa dan Perannya dalam Perekonomian

UMKM dan wirausaha mahasiswa memiliki posisi strategis dalam perekonomian Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), jumlah pelaku usaha UMKM di Indonesia mencapai sekitar 66 juta, berkontribusi sebesar 61% terhadap PDB nasional senilai Rp9.580 triliun. Mahasiswa sebagai generasi muda terdidik memiliki potensi besar untuk menjadi wirausaha berbasis inovasi yang mampu mendorong daya saing UMKM nasional.

Wulandari, Haryono, & Samiyono (2024) dalam penelitiannya mengenai pentingnya menumbuhkan jiwa wirausaha di kalangan mahasiswa menegaskan bahwa pendidikan kewirausahaan yang terintegrasi dengan praktik nyata bukan sekadar teori di dalam kelas terbukti lebih efektif dalam membentuk wirausahawan yang tangguh dan adaptif. Pendekatan learning by doing melalui inkubator bisnis menjadi salah satu strategi paling relevan untuk mencapai tujuan tersebut.

Minat wirausaha di kalangan generasi muda Indonesia tergolong tinggi, yaitu mencapai 35,5% (Kemenko Perekonomian, 2022). Namun demikian, tingginya minat ini belum sepenuhnya diwujudkan menjadi wirausaha aktif karena berbagai hambatan struktural, di antaranya keterbatasan modal, kurangnya pengalaman, serta minimnya

akses terhadap pasar. Inkubator bisnis berbasis konsinyasi hadir sebagai solusi praktis untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut secara simultan.

3. METODE PENELITIAN

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis fenomena, peristiwa, dan aktivitas sosial secara holistik dan mendalam. Pendekatan ini dipilih karena mampu menangkap kompleksitas peran inkubator bisnis dan dinamika implementasi sistem konsinyasi yang tidak dapat dijelaskan secara memadai melalui data kuantitatif semata.

Paradigma penelitian yang digunakan adalah interpretivisme, yang menempatkan realitas sebagai konstruksi sosial yang dibentuk oleh para pelaku (mahasiswa mitra, pengelola inkubator). Peneliti berperan sebagai instrumen utama dalam mengumpulkan, mengolah, dan menginterpretasikan data di lapangan.

Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui tiga teknik utama:

1. Observasi partisipatif: peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap kegiatan operasional inkubator bisnis, meliputi proses penitipan produk, transaksi penjualan, dan kegiatan pendampingan bisnis selama empat minggu.
2. Wawancara mendalam (in-depth interview): dilakukan terhadap enam informan terpilih, terdiri dari tiga mahasiswa mitra aktif, dua alumni mitra, dan satu pengelola inkubator. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk menghasilkan data yang kaya dan kontekstual.
3. Studi dokumentasi: analisis terhadap dokumen-dokumen resmi inkubator bisnis, termasuk data mitra, catatan penjualan, laporan keuangan konsinyasi, dan notulensi kegiatan pelatihan.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan menggunakan model interaktif yang mencakup empat tahapan: (1) pengumpulan data (data collection); (2) kondensasi data (data condensation) melalui coding dan kategorisasi tema; (3) penyajian data (data display) dalam bentuk

narasi deskriptif, matriks, dan diagram; serta (4) penarikan kesimpulan dan verifikasi (conclusion drawing/verification). Keabsahan data dijamin melalui triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Inkubator Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis

Inkubator Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis UPN Veteran Jawa Timur merupakan unit pengembangan kewirausahaan yang beroperasi di bawah koordinasi program studi. Inkubator ini didirikan dengan visi menjadi wadah terpadu bagi mahasiswa untuk membangun dan mengembangkan usaha berbasis kompetensi akademik yang mereka miliki. Inkubator dikelola oleh tim koordinator yang terdiri dari dosen dan mahasiswa fasilitator yang dipilih secara kompetitif.

Secara struktural, inkubator bisnis ini memiliki beberapa komponen utama: (1) gerai penjualan fisik yang berlokasi di area program studi, berfungsi sebagai etalase produk-produk mitra; (2) ruang konsultasi bisnis untuk sesi mentoring dan coaching; serta (3) program pelatihan berkala yang mencakup aspek manajemen produk, keuangan dasar, dan strategi pemasaran.

Berdasarkan data dokumentasi yang diperoleh, inkubator bisnis ini telah menampung beragam jenis produk mahasiswa, mulai dari produk kuliner dan minuman kekinian, dan aksesori, kerajinan tangan berbahan lokal, hingga produk jasa berbasis digital. Keragaman produk ini mencerminkan dinamika kreativitas mahasiswa Administrasi Bisnis yang telah mendapatkan fondasi pengetahuan bisnis melalui kurikulum perkuliahan.

Implementasi Sistem Konsinyasi dalam Inkubator Bisnis

Sistem konsinyasi di inkubator bisnis Program Studi Administrasi Bisnis dioperasionalkan melalui mekanisme yang terstruktur dan transparan. Mahasiswa yang ingin menitipkan produknya diwajibkan mendaftar sebagai mitra resmi, mengisi formulir konsinyasi yang mencantumkan spesifikasi produk, harga pokok, harga jual, dan persentase bagi hasil. Inkubator menetapkan komisi sebesar 10-20% dari harga jual setiap produk yang berhasil terjual, sementara sisa keuntungan menjadi hak penuh Mahasiswa yang menitipkan.

Proses administrasi konsinyasi dikelola secara digital menggunakan sistem pencatatan yang dapat diakses secara real-time. Setiap transaksi penjualan dicatat secara otomatis, dan laporan keuangan mingguan dikirimkan kepada masing-masing melalui grup komunikasi digital. Sistem ini memberikan transparansi penuh kepada mahasiswa mengenai performa penjualan produk mereka, sehingga mereka dapat melakukan evaluasi dan penyesuaian strategi secara berkala.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mahasiswa aktif, sistem konsinyasi ini sangat membantu dalam mengatasi hambatan modal awal yang selama ini menjadi penghalang utama bagi mahasiswa untuk memulai usaha. Seorang informan menyampaikan bahwa dengan sistem konsinyasi, ia dapat memasarkan produk kuliner buaatannya tanpa perlu menyewa kios atau membayar biaya listrik dan kebersihan secara mandiri. Inkubator menyediakan infrastruktur tersebut, dan Mahasiswa hanya perlu fokus pada kualitas dan kuantitas produksi.

Peran Inkubator Bisnis sebagai Wadah Pengembangan Usaha

Temuan penelitian mengidentifikasi empat peran utama inkubator bisnis dalam pengembangan usaha mahasiswa:

- a) Penyediaan Platform Distribusi Berbasis Konsinyasi. Inkubator bisnis berfungsi sebagai marketplace fisik dan digital yang mempertemukan produk mahasiswa dengan konsumen potensial di lingkungan kampus dan sekitarnya. Platform ini secara efektif mengurangi biaya distribusi yang biasanya menjadi beban berat bagi pelaku usaha pemula.
- b) Pendampingan Manajerial dan Bisnis. Program mentoring yang diselenggarakan secara rutin oleh dosen pembimbing untuk memberikan bekal pengetahuan praktis di bidang manajemen operasional, keuangan sederhana, strategi penetapan harga, dan pengembangan produk. Sesi coaching dilakukan secara individual maupun kolektif, disesuaikan dengan kebutuhan spesifik masing-masing Mahasiswa.
- c) Fasilitasi Jaringan dan Kemitraan. Inkubator bisnis memfasilitasi terbangunnya jejaring antara mahasiswa, alumni wirausahawan, praktisi bisnis, dan mitra eksternal. Jaringan ini membuka peluang kolaborasi, akses ke supplier bahan baku dengan harga lebih kompetitif, serta potensi ekspansi pasar ke luar kampus.

- d) Pengembangan Kompetensi Kewirausahaan. Melalui pengalaman nyata berwirausaha di inkubator, mahasiswa mengembangkan berbagai kompetensi yang tidak dapat diperoleh sepenuhnya di dalam kelas, antara lain: kepekaan terhadap pasar, kemampuan problem-solving, ketahanan menghadapi kegagalan, dan keahlian negosiasi. Proses ini selaras dengan pendapat Komara & Setiawan (2020) bahwa inkubator bisnis mendorong sukseksi kewirausahaan mahasiswa secara berkelanjutan.

Faktor Pendukung dan Penghambat

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, ditemukan beberapa faktor pendukung efektivitas inkubator bisnis berbasis konsinyasi, di antaranya: (1) komitmen institusional program studi dalam mengalokasikan ruang fisik dan sumber daya manusia untuk pengelolaan inkubator; (2) tingginya antusiasme mahasiswa untuk berwirausaha sejak dini; (3) kurikulum kewirausahaan yang relevan dan mendukung aktivitas inkubator; serta (4) dukungan komunitas kampus sebagai basis konsumen awal yang loyal.

Sementara itu, terdapat pula faktor-faktor penghambat yang perlu mendapat perhatian serius. Pertama, keterbatasan kapasitas gerai fisik yang belum mampu menampung seluruh Mahasiswa yang berminat. Kedua, tingkat turnover produk yang tidak merata beberapa jenis produk terjual cepat sementara yang lain mengendap dalam waktu lama, yang berpotensi menimbulkan masalah kedaluwarsa dan kerugian. Ketiga, belum adanya regulasi konsinyasi yang baku dan tertulis sehingga terkadang menimbulkan ambiguitas dalam klaim keuntungan. Keempat, keterbatasan kemampuan digital marketing mahasiswa dalam mempromosikan produk mereka secara online, sebagaimana juga diidentifikasi oleh Azmi Fadhilah & Pratiwi (2021) bahwa kesenjangan kapasitas pemasaran digital masih menjadi tantangan utama UMKM mahasiswa.

Dampak Sistem Konsinyasi terhadap Perkembangan Usaha Mahasiswa

Hasil analisis menunjukkan dampak positif yang signifikan dari penerapan sistem konsinyasi terhadap perkembangan usaha mahasiswa. Dari sisi finansial, mahasiswa melaporkan peningkatan pendapatan bulanan rata-rata yang sebelumnya nihil menjadi berkisar antara Rp 300.000 hingga Rp 1.000.000 per bulan tergantung jenis dan volume

produk. Angka ini memang masih relatif kecil, namun sangat berarti bagi mahasiswa sebagai penghasilan sampingan sekaligus pembuktian konsep bisnis mereka.

Dari sisi non-finansial, mahasiswa yang aktif sebagai mitra inkubator menunjukkan peningkatan kepercayaan diri yang signifikan dalam aktivitas bisnis, kemampuan komunikasi yang lebih baik, dan pemahaman yang lebih mendalam terhadap mekanisme pasar, bahwa inkubator bisnis perguruan tinggi secara efektif membentuk karakter wirausaha pada mahasiswa pemilik usaha pemula melalui pembelajaran berbasis pengalaman.

Dari perspektif ekosistem, keberadaan inkubator bisnis dengan sistem konsinyasi juga berkontribusi pada peningkatan identitas kewirausahaan Program Studi Administrasi Bisnis UPN Veteran Jawa Timur. Inkubator ini menjadi daya tarik bagi calon mahasiswa baru yang berminat mengembangkan usaha, sekaligus menjadi bukti nyata relevansi program studi dalam menyiapkan lulusan yang adaptif dan berjiwa wirausaha.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Inkubator Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis UPN Veteran Jawa Timur telah menjalankan peran strategis sebagai wadah pengembangan usaha mahasiswa melalui empat fungsi utama: penyediaan platform distribusi berbasis konsinyasi, pendampingan manajerial dan bisnis, fasilitasi jaringan dan kemitraan, serta pengembangan kompetensi kewirausahaan.
2. Sistem konsinyasi yang diterapkan terbukti efektif dalam menurunkan hambatan entry bagi mahasiswa wirausaha pemula, khususnya dari sisi permodalan dan biaya operasional. Mekanisme bagi hasil yang transparan dan sistem pencatatan digital meningkatkan kepercayaan mahasiswa terhadap pengelola inkubator.
3. Faktor-faktor pendukung keberhasilan inkubator bisnis mencakup komitmen institusional, antusiasme mahasiswa, dan relevansi kurikulum. Sementara

faktor penghambat utama adalah keterbatasan kapasitas fisik, belum adanya regulasi tertulis yang baku, serta kesenjangan kemampuan pemasaran digital di kalangan mahasiswa.

4. Dampak positif yang ditimbulkan oleh sistem konsinyasi inkubator bisnis mencakup dimensi finansial (peningkatan pendapatan) maupun non-finansial (peningkatan kepercayaan diri, kemampuan komunikasi, dan pemahaman pasar).

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penelitian ini mengajukan beberapa rekomendasi sebagai berikut:

1. Pengelola inkubator bisnis perlu menyusun regulasi konsinyasi yang tertulis dan komprehensif, mencakup ketentuan mengenai pembagian keuntungan, batas waktu penitipan, mekanisme retur produk, dan prosedur penyelesaian sengketa.
2. Program Studi Administrasi Bisnis UPN Veteran Jawa Timur perlu mengalokasikan anggaran khusus untuk perluasan kapasitas fisik gerai inkubator agar dapat menampung lebih banyak mitra dan jenis produk.
3. Perlu diintegrasikan pelatihan digital marketing secara sistematis ke dalam kurikulum inkubator, sehingga mahasiswa memiliki kemampuan memasarkan produk mereka secara online melalui berbagai platform e-commerce dan media sosial.
4. Perlu dipertimbangkan pengembangan kemitraan konsinyasi dengan kafe, kantin, dan gerai di luar kampus untuk memperluas jangkauan pasar produk mahasiswa.
5. Penelitian lanjutan perlu dilakukan untuk mengukur dampak jangka panjang inkubator bisnis terhadap keberlangsungan usaha mahasiswa pascakampus dan kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja.

UCAPAN TERIMA KASIH

Para penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh sivitas akademika Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur atas dukungan, fasilitas, dan bimbingan yang diberikan selama proses penelitian ini berlangsung. Terima kasih pula kepada seluruh mahasiswa dan pengelola Inkubator Bisnis yang telah bersedia menjadi informan dan memberikan data yang sangat berharga bagi kelengkapan penelitian ini.

DAFTAR REFERENSI

- Azmi Fadhilah, D., & Pratiwi, T. (2021). Strategi Pemasaran Produk UMKM Melalui Penerapan Digital Marketing. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 12(1), 17–22. <https://doi.org/10.32670/coopetition.v12i1.279>
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2022). Inkubator Bisnis pada Perguruan Tinggi jadi Entry Strategy Ciptakan New Entrepreneur. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4352/inkubator-bisnis-pada-perguruan-tinggi-jadi-entry-strategy-ciptakan-new-entrepreneur>
- Komara, B. D., & Setiawan, H. C. B. (2021). Inkubator Bisnis sebagai Pendorong Tumbuhnya Wirausaha Muda: Studi tentang Suksesi Kewirausahaan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Gresik. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 3(1), 33–39. <https://doi.org/10.30587/jre.v3i1.1073>
- Oktavia, D., & Yuliansyah, Y. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 25(1), 105–118.
- Ramli, R. (2024). Inkubator Bisnis sebagai Strategi Pengembangan Ekosistem Kewirausahaan di Perguruan Tinggi. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan (JUMAWA)*, 2(1), 1–8.
- Setiyani, A., Yuliyanti, T., & Rahmadanik, D. (2022). Pengembangan UMKM di Desa Pekarangan Kabupaten Sidoarjo. *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(3), 427–435.
- Sutaguna, I. N. T., et al. (2023). Inkubator Bisnis di Perguruan Tinggi: Tren, Tantangan, dan Peluang. *ResearchGate*. <https://www.researchgate.net/publication/374776772>
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Mimbar Administrasi FISIP UNTAG Semarang*, 18(1), 01–14.
- Wulandari, E. V., Haryono, H., & Samiyono, S. (2024). Pentingnya Menumbuhkan Jiwa Wirausaha (UMKM) dalam Pengembangan Perekonomian di Indonesia. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat: Kreasi Mahasiswa Manajemen*, 4(2), 173–178. <https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/KMM/article/view/41158>
- Zidane, M. R., Ati, N. U., & Ilyas, T. R. (2024). Peran Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Malang dalam Pengembangan UMKM di Kota Malang. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Daerah*, 2(3), 1–18. <https://journal.utnd.ac.id/index.php/jmdb/article/download/1147/583>