

KURIKULUM INKUBASI INKUBATOR DAN LAYANAN BISNIS ITS

Kurikulum Inkubasi dibuat sesuai dengan tahapan StartUp, yaitu Tahap A, B dan C.

1. Kurikulum Inkubasi StartUp tahap C.

- a). Idea, Desain dan Team Building
Konsep inovasi yang ditawarkan dikaitkan dengan kebutuhan konsumen target, volume/kapasitas layanan
- b). Business Canvas Model (BMC)
Skema BMC dan penjelasan 9 elemen: Customer Segment; Value Propositions; Channels; Revenue Streams; Key Resources; Customer Relationships; Key Activities; Key Partnership; Cost Structure
- c). Dokumen Desain Produk
Gambar; Foto, Spesifikasi teknis (spec); Video/animasi (jika ada)
- d). Penyusunan Rencana Pembiayaan untuk Pengembangan Prototype Skala Lab (PSL)* Kebutuhan pembiayaan prototyping
- e). Pembuatan dan Uji Coba Prototype Skala Lab (PSL)* Poin2 kinerja produk, input/masukan dari sampel konsumen*): PSL = Prototype dengan kinerja sebenarnya, dengan bentuk, bahan/spec., ukuran. parts, metode pembuatan, belum seperti (mendekati) produk akhir

Tahap	Kegiatan Inkubasi (Mentoring, Coaching, Training, Fasilitasi)	Minggu
Tahap Desain	Review Konsep, Desain dan Teknologi	1-2
	BMC	3-4
	Market Research dan Consumer Approach	5-6
	Design Thinking	7-8
	Aspek Teknologi	9
	HKI	10
	Legalitas Usaha	11
	Branding	11
	Promotor, Kampanye	12
	Pengembangan Prototipe	13
	Mata Rantai Suplai dan Nilai	14

2. Kurikulum Inkubasi StartUp tahap B.

- a). Profil Produk dan BMC
- b). Produksi (sesuai kebutuhan)
 - Kapasitas produksi, teknik produksi, mata rantai produksi (rantai pasok-rantai nilai) dan bagian2 yang dikerjakan sendiri dan bagian2 yang di-vendorkan)
- c).Pengelolaan Finansial (sesuai kebutuhan)
 - Modal awal, modal tambahan (bila masih perlu), biaya2 (produksi, logistik, branding, marketing, sales dan delivery produk)
- d). Kemitraan/Kerjasama (sesuai kebutuhan)
 - Kemitraan dengan Pihak ke Tiga (supplier, investor, donatur, sponsor, manufakur, dll)
- e). Pemaketan Penjualan (sesuai kebutuhan)
 - Tipe produk yang dijual, harga jual, gimmick/bonus, metode/saluan penjualan
- f). Branding dan Marketing Produk (sesuai kebutuhan)

Tahap	Kegiatan Inkubasi (Mentoring, Coaching, Training, Fasilitasi)	Minggu
Tahap Teknologi	Prototype Skala Inustri - theory & practice	1-3
	Uji, sertifikasi prototype - theory & practice	4-6
	Evaluasi 1	7
	Customer Approaches - theory & practice	8-9
	Manajemen resources - theory & practice	10-11
	HKI - theory & practice	12-13
	Evaluasi 2	14
Tahap Funding	Legalitas Usaha	1-2
	Penjaringan investasi; investor/backers/customer	3-4

3. Kurikulum Inkubasi StartUp tahap A.

- a). Fasilitasi Business matching dan pitching dengan:
 - Investor (VC, angel investor)
 - perusahaan investasi internal: PT ITS Techno Science
- b). Fasilitasi promosi dan branding
- c). Fasilitasi HAKI dan Technology Transfer
- d). Fasilitasi desain, branding, IMC design
- e). Fasilitasi networking
- f). Fasilitasi sarana workshop, lab dan studio
- g). Kesempatan keterlibatan kerjasama pada pekerjaan/proyek/riset/PPM di lingkungan ITS.
- h). Fasilitasi digital marketplace
- i). Fasilitasi media promosi, kampanye produk dan crowdfunding online (ala Kickstarter)

Tahap	Kegiatan Inkubasi (Mentoring, Coaching, Training, Fasilitasi)	Minggu
Tahap Produksi	HKI - theory & practice	1-2
	Metode produksi - theory & practice	3-4
	Supply chain networking (manufaktur,bahan,integrasi,logistik), QC	5-6
	Packaging - theory & practice	7-8
	Evaluasi 1	9
Tahap Bisnis	Customer relationship (konsumen, pelanggan, pasar)	10-11
	Branding	11
	Promotion, kampanye promosi & funding	12
	Sales & distribution	13
	Evaluasi 2	14
	PKS 2 - Ownership sharing dg PT ITS dan investor lain	3-14
	Evaluasi 2	14