

# MODEL INKUBASI BIG UNPAD

"Mengakselerasi Inovasi dan Kewirausahaan Berbasis Riset  
Menuju Komersialisasi dan Dampak Nyata"



BIG UNPAD merupakan Unit Layanan Inkubasi Bisnis di bawah Kantor Kawasan Sains dan Teknologi (KST) Direktorat Riset, Hilirisasi, dan Pengabdian pada Masyarakat, Universitas Padjadjaran.

## MODEL INKUBASI BERDASARKAN 4 FASE

### SASARAN TENANT



#### INTERNAL UNPAD

(Dosen/Periset & Mahasiswa)

- Hasil Riset Dosen/Periset (Inovasi berbasis riset dan teknologi dengan potensi komersialisasi: produk, proses, jasa, atau model bisnis)
- Usaha Mahasiswa (Siap Scale Up) Startup/venture mahasiswa yang telah memiliki produk/layanan, traction awal dan siap berkembang.

#### EKSTERNAL UNPAD

(UMKM, Alumni, Kemitraan)



- **UMKM** Usaha mikro, kecil, dan menengah yang ingin berkembang, berinovasi, dan naik kelas.



- **Alumni** Alumni Unpad dengan ide usaha atau bisnis yang siap diinkubasi dan dikembangkan.



- **Kemitraan Pemerintah** Program dan kolaborasi dengan instansi pemerintah untuk pengembangan kewirausahaan.



- **Kemitraan Industri** Kolaborasi dengan perusahaan/ industri sebagai mitra strategis (market, teknologi, dan pendanaan).



### 01 PERSIAPAN DAN PERENCANAAN

#### TUJUAN

Membantu inventor memahami pasar, nilai proposisi produk, dan potensi komersialisasi.

#### KEGIATAN

- Workshop pengenalan inkubasi bisnis dan dasar-dasar komersialisasi produk.
- Penyusunan rencana bisnis (business plan) yang meliputi analisis pasar, model bisnis, serta strategi pemasaran.
- Konsultasi dengan ahli teknologi dan bisnis untuk menyempurnakan konsep produk.

#### OUTPUT

- Pemahaman pasar dan nilai proposisi jelas
- Rencana bisnis (business plan)
- Konsep produk tervalidasi awal



### 02 PENGEMBANGAN PROTOTYPE & UJI PASAR

#### TUJUAN

Mengembangkan prototipe produk dan menguji pasar.

#### KEGIATAN

- Pendampingan intensif dalam pengembangan prototipe produk.
- Uji coba produk dalam skala terbatas, termasuk uji coba fungsionalitas dan respons pasar.
- Riset pasar untuk memahami kebutuhan konsumen dan segmen pasar yang tepat.

#### OUTPUT

- Prototipe produk siap diuji
- Hasil uji coba & feedback pasar
- Segmentasi pasar terdefinisi



### 03 PENYEMPURNAAN PRODUK DAN PEMASARAN

#### TUJUAN

Memperbaiki prototipe dan mempersiapkan produk untuk pemasaran.

#### KEGIATAN

- Penyempurnaan produk berdasarkan feedback dari uji pasar.
- Pengembangan rencana pemasaran untuk memasarkan produk kepada konsumen atau mitra industri.
- Pencarian mitra atau distributor potensial.

#### OUTPUT

- Produk siap dipasarkan
- Rencana pemasaran komprehensif
- Mitra/distributor potensial



### 04 KOMERSIALISASI & PENGEMBANGAN LANJUT

#### TUJUAN

Menyebarluaskan produk ke pasar dan memastikan keberlanjutan usaha.

#### KEGIATAN

- Pencarian mitra atau sumber pendanaan untuk memperluas skala produksi.
- Penyusunan strategi pengembangan produk jangka panjang.
- Membantu inventor dalam pengurusan hak kekayaan intelektual (IP) jika diperlukan.

#### OUTPUT

- Produk/layanan terkomersialisasi
- Pendanaan/mitra strategis diperoleh
- Roadmap pengembangan jangka panjang & portofolio IP terlindungi

## LAYANAN INTI YANG DIBERIKAN DI SETIAP FASE



Pelatihan & Workshop



Pendampingan (Mentoring)



Konsultasi (Teknis & Bisnis)



Business Matching & Networking



Akses Pendanaan (Investor & Hibah)



Fasilitas & Infrastruktur (Co-working, Lab, Prototyping)



Legal & HKI (Legalitas, Perizinan, Paten)

## MEKANISME SELEKSI TENANT

### 1 PENJARINGAN

Sosialisasi program, call for proposal, pengumpulan ide/ inovasi dari internal & eksternal.

### 2 SELEKSI

Evaluasi administrasi & substansi oleh reviewer (akademisi, praktisi, industri, investor).

### 3 PENETAPAN

Penetapan tenant terpilih berdasarkan nilai kelayakan dan potensi komersial oleh tim inkubator.

### 4 KONTRAK

Penandatanganan kontrak inkubasi (hak & kewajiban, target, KPI, kerahasiaan) dan onboarding program.

#### KETERLIBATAN REVIEWER / PRAKTIKSI

Akademisi Unpad, praktisi bisnis, industri, investor, dan ahli teknologi dilibatkan pada tahap seleksi, mentoring, dan evaluasi kinerja tenant.

## MEKANISME KELULUSAN & TERMINASI



#### KELULUSAN (GRADUATION)

- Tenant dinyatakan lulus apabila memenuhi KPI yang disepakati, antara lain:
- Produk valid & siap pasar
  - Model bisnis berkelanjutan
  - Traction/pendapatan awal
  - Kesiapan pendanaan/mitra strategis

Tenant berhak mendapatkan layanan pasca inkubasi dan menjadi bagian dari jejaring alumni BIG UNPAD.



#### TERMINASI

- Tenant dapat dihentikan dari program apabila:
- Tidak memenuhi komitmen/kinerja
  - Tidak aktif dalam program
  - Melanggar kontrak/etik program

Keputusan terminasi ditetapkan oleh Komite Inkubasi setelah evaluasi dan pembinaan.

## DUKUNGAN EKOSISTEM



Akademisi & Peneliti Unpad



Industri & Mitra Strategis



Investor & Venture Capital



Pemerintah & Kebijakan



Komunitas & Alumni



Media & Publikasi