PROFIL LEMBAGA

INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LPPM)

UNIVERSITAS MATARAM

2023

Disusun Oleh :
Tim Pengelola Inkubator Bisnis dan Inovasi
Universitas Mataram

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI 3
DAFTAR GAMBAR 5
DAFTAR TABEL 6
BAB 1. 10
a. Misi : 10
b. Tujuan Strategik : 11
c. Business Model Canvas 11
BAB 2. 13
BAB 3. 15
1. Pra-Inkubasi 16
2. Inkubasi 17
3. Pasca Inkubasi 18
BAB 4 19
LEGALITAS INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV) UNRAM 19
BAB 5 21
STRUKTUR ORGANISASI INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV) UNRAM 21
5.1. Struktur Organisasi dan SDM 21
5.2. Tanggung Jawab dan Wewenang 22
BAB 6 24
6.1. Strategi Promosi 24
6.2. Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Strategi Exit Start-up 24
6.3. Strategi Inkubasi Tenant 25
BAB 7. 27
BAB 8 28
BAB 9. 29

9.3. Analisis SWOT 29
9.4. Analisis Risiko dan Mitigasi 31
9.5. Faktor Keberhasilan KUBINOV UNRAM 32
BAB 10 33
BAB 11 35
11.1. Keputusan Untuk Menerapkan Inkubator Bisnis Dan Inovasi (KUBINOV) UNRAM 35
11.2. Langkah Pelaksanaan 35
11.3. Jadwal Pelaksanaan 36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Business Model Canvas KUBINOV UNRAM 9

Gambar 3.1 Model Inkubator Bisnis KUBINOV 12

Gambar 5.1 Struktur Organisasi KUBINOV Universitas Mataram 18

Gambar 9.1. Analisis SWOT KUBINOV UNRAM 27

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Jumlah Dan Skala Usaha Mikro, Kecil, Menengah 11
Tabel 3.1. Proses Penilaian Ide Bisnis 13
Tabel 3.2. Penilaian Kelayakan Rencana Bisnis 14
Tabel 7.1. Estimasi Pendapatan KUBINOV UNRAM Per tahun..... 24
Tabel 8.1. Penggunaan Anggaran KUBINOV UNRAM per tahun..... 25
Tabel 9.1. Analisis risiko dan mitigasi risiko KUBINOV UNRAM 28
Tabel 10.1. Analisis Finansial KUBINOV UNRAM..... 31
Tabel 11.1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Inkubator Bisnis UNRAM 2023..... 34

PROFIL INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV)UNRAM

No.	Profil	Keadaan Saat Ini	Capaian Target Tahun 2019	Capaian Target 2019-2022
1	Nama Lembaga	Unit Inkubasi dan Inovasi Kewirausahaan	Inkubator Bisnis Teknologi dan Inovasi **(KUBINOV UNRAM)**	Inkubator Bisnis Teknologi dan Inovasi **(KUBINOV UNRAM)**
	Nama Perguruan Tinggi/Lembaga	Universitas Mataram	Universitas Mataram	Universitas Mataram
	Tahun Berdiri	2016	2016	2016
	a. SK Rektor/SK Pimpinan Pendirian INKUBATOR UNRAM b. SK Rektor Pengelola INKUBATOR UNRAM	8457/UN18/TU/2016 10636/UN18/KP/2022 98/UN18/HK/2023	Perbaikan SK	
2	Bidang Fokus	Pengembangan bisnis parawisata secara berkelanjutan	Agrokompleks	Agrokompleks
3	Tipe	Not for profit	Not for profit	Not for profit
4	Luas bangunan INKUBATOR (m2). Bukan bangunan Pusat Atasan INKUBATOR, bukan bangunan lembaga lain yang disewa INKUBATOR	300 m2	300 m2	300 m2
	Luas total ruang usaha Tenant INKUBATOR,	150 m2	120 m2	150 m2

	m2			
	Luas total ruang bersama untuk pelayanan INKUBATOR, m2 (ruang	150 m2	150 m2	150 m2

No.	Profil	Keadaan Saat Ini	Capaian Target Tahun 2019	Capaian Target 2019-2022
	pertemuan, pelatihan, ruang rapat dll, tidak termasuk prasarana umum: kantin, toilet, dapur)	Telah tersedia dan dapat digunakan sebagai wadah pelayanan tenant	Proses persiapan fasilitas pendampingan	Wadah yang digunakan sebagai layanan pendampingan tenant
	Luas Kantor INKUBATOR, m2 (hanya kantor administrasi)	16 m2	20 m2	20 m2
5	Status Manager INKUBATOR	Tenaga penuh waktu/tenaga paruh waktu (dosen adalah tenaga paruh waktu)	1 orang 2 ass manager	1 orang 2 ass manager
6	Jumlah tenant INKUBATOR pada saat sekarang	In Wall :73 Out Wall :33	In Wall :2 Out Wall :0	In Wall :73 Out Wall :33
7	Jumlah Staf INKUBATOR a.Staf penuh waktu, 8 jam sehari, 5 hari seminggu b.Staf paruh waktu, kurang dari 40 jam seminggu c.Pendamping/ Mentor	3 orang - 10 orang	3 orang - 10 orang	3 orang - 10 orang

8	Fasilitas yang dimiliki INKUBATOR untuk pelayanan tenant INKUBATOR yangberada di bawah pengelolaan INKUBATOR a.Mesin fotokopi b.PC danprinter c.Mesin produksi	- 5 PC dan 1 Printer - Laboratorium Fisika, Kimia, Biologi, Microbiology dan Pengolahan Pangan - Workshop Teknik - 1 Ruang Podcast - 3 Kamera - Galeri produk tenant - 1 Lemari pendingin - 4 Lemari pajangan produk tenant - 1 Stand market place (Lapangan Rektorat)	- PC dan Printer - Laboratorium Fisika, Kimia, Biologi, Microbiology dan Pengolahan Pangan - Workshop Teknik	- 5 PC dan 1 Printer - Laboratorium Fisika, Kimia, Biologi, Microbiology dan Pengolahan - 1 Ruang Podcast - 3 Kamera - Pangan
No.	**Profil**	**Keadaan Saat Ini**	**Capaian Target Tahun 2019**	**Capaian Target 2019-2022**
	(Uraikan per item) d.Peralatan Lab (uraikan per item)			- Workshop Teknik

BAB 1.
VISI, MISI, DAN TUJUAN

Visi dan misi merupakan suatu konsep perencanaan yang disertai dengan tindakan sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam waktu tertentu. Visi merupakan pandangan jauhke depan dari individu atau suatu organisasi, berkaitan dengan tujuan yang ingin dicapai, dan apa yang perlu dilakukan untuk mewujudkan visi tersebut di masa depan. Selanjutnya, misi yaitu segala sesuatu (strategi, tindakan) yang harus dilakukan untuk mewujudkan visi.

Misi organisasi merupakan tujuan dan alasan berdirinya sebuah organisasi dan menjadi pedoman dan arahan dalam mencapai tujuan organisasi. Tujuan strategik atau tujuan umum yaitu sebuah penjabaran dari pernyataan misi, yang dikembangkan dengan spesifisitas yang lebih besar mengenai bagaimana agen akan melakukan misinya. Tujuan mungkin bersifat kebijakan, program, atau manajerial, dan dinyatakan dengan cara yang memungkinkan penilaian atas pencapaian sasaran di masa depan. Visi, misi, dan tujuan strategik dari Inkubator Bisnis Teknologi dan Inovasi (KUBINOV) Universitas Mataram yaitu:

a. **Visi** : Menjadi inkubator bisnis yang unggul di bidang agribisnis untuk penciptaan dan pengembangan perusahaan pemula berbasis teknologi yang inovatif, mandiri dan berdaya saing di Provinsi NTB pada tahun 2025.
b. **Misi** :
    1. Memfasilitasi hasil-hasil riset inovatif Universitas Mataram pada bidang agribisnis untuk pengembangan usaha baru.
    2. Melakukan inkubasi bagi pengusaha pemula berbasis teknologi yangkreatif, tangguh, dan berdaya saing.

3. Meningkatkan sumber daya tenant, jejaring dan kerjasama dengan seluruh pemangku kepentingan.
4. Membangun budaya kewirausahaan di lingkungan Universita s

   Mataram.

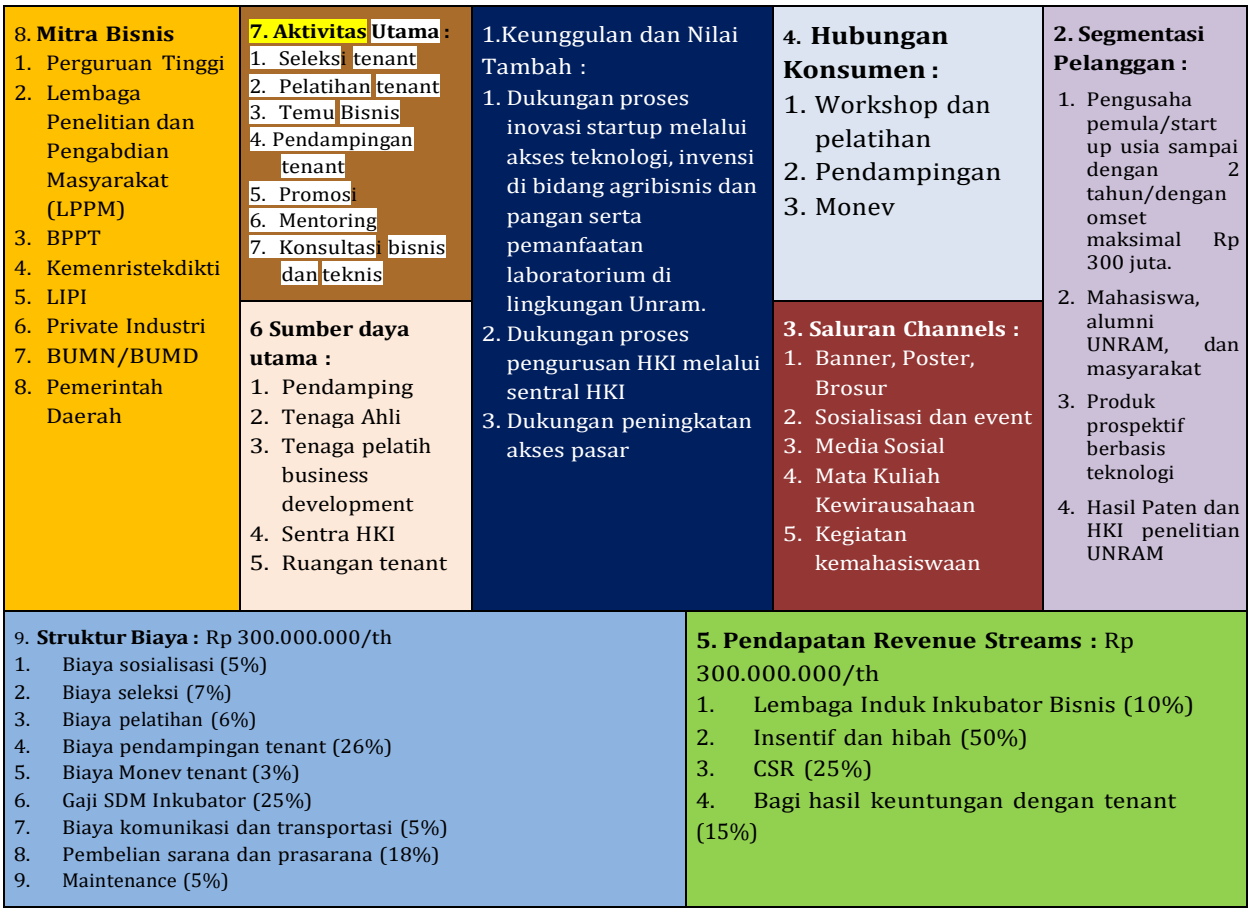
c. **Tujuan Strategik** :

1. Terbentuknya perusahaan pemula berbasis teknologi di bidang agribisnis di provinsi NTB
2. Terbukanya lapangan kerja baru bagi mahasiswa dan alumniUniversitas Mataram
3. Terwujudnya pertumbuhan ekonomi di provinsi NTB
4. Tersedianya produk-produk inovatoif berbasis teknologi di bidang agribisnis
5. Berkurangnya nilai import di bidang agribisnis.

d. Business Model Canvas

Pada dasarnya BMC (*Business Model Canvas*) adalah kerangka kerja yang bertujuan mempermudah mempresentasikan *business model*. BMC terdiri dari 3 unsur utama yaitu *Product* yang ada disebelah kiri, *Value*, dan *Market* yang ada disebelah kanan. BMC ini memang digunakan untuk memvisualkan suatu bisnis, dengan memilahkannya ke-9 blok untuk memahami bisnis dari KUBINOV UNRAM sebelum membaca *business plan* yang cukup banyak. Elemen dalam Business Model Canvas mencakup *Customer Segment, Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Resourcess, Key Activities, Key Partnership,* dan *Cost Structure.* Untuk menyusun model bisnis menggunakan pendekatan ini dimulai dari *Customer Segment,* diikuti dengan *Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners*, dan *Cost Structure*.

Gambar 1.1. Business Model Canvas KUBINOV UNRAM



BAB 2.
PASAR (PELANGGAN)

2.1. Potensi Pasar Sasaran

Strategi pemasaran menjadi faktor penting dalam kesuksesan sebuah Inkubator Bisnis, dan tidak sedikit Inkubator Bisnis yang gagal karena kekeliruan dalam menjalankan kegiatan pemasaran. Salah satu penyebabnya adalah banyak pengelola Inkubator yang tidak mengerti tentang STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) dan sering langsung menyusun program marketing mix tanpa tahu mengenai apa strategi segmentasi mereka, kemana target mereka dan janji apa yang mereka tawarkan ke pasar/konsumen. Akibatnya banyak pengelola Inkubator yang karena tidak mengerti siapa target mereka kemudian salah dalam menetapkan elemen marketing mix mereka, dan tidak sedikit yang melakukan *error positioning* seperti janji terlalu berlebihan, janji kerendahan, membuat janji yang membingungkan konsumen serta janji yang diragukan oleh konsumen.

Pelaku UMKM di NTB sampai dengan tahun 2016 mencapai 644.708 pelaku UMKM.Terinci sebanyak 414 usaha besar, 2.947 usaha menengah, 62.339 usaha kecil dan 579.008 pelaku usaha mikro. Jenis UMKM di Provinsi Nusa Tenggara Barat sangat beragam, terdapat 2.092 sentra produksi, dan 72.277unit usaha, dimana menurut jenisnya dikelompokkan kedalam Industri Pangan, Industri Sandang, Industri Bangunan dan Kimia, Industri Logam dan Elektroika, dan Industri Kerajinan. Jenis usaha UMKM terbanyak adalah usaha kerajinan, tercatat sebanyak 38.098 unit usaha. Jenis kerajinan yang diusahakan sangat bergam, diantaranya anyaman bambu, anyaman pandan, gerabah, anyaman ketak, kerajinan batu, kerajinan ingke, kerajinan marmer, kerajinan kayu, dan lainnya.

Jenis usaha terbanyak lainnya adalah industri pangan dan sandang, masing-masing dengan jumlah usaha sebanyak 15.146 dan 11.310 unit usaha. Jenis industri makanan yang banyak diusahakan adalah aneka macam keripik dan kerupuk, aneka kue basah dan kering, aneka macam olahan manisan buah, minyak kelapa, tahu/tempe, aneka opak, aneka pengolahan kacang-kacangan, ubi, rumput laut dan

lain-lain. Sedang jenis usaha sandang yang banyak ditemui adalah konveksi, border, sablon, dan tenun gedogan. Selanjutnya, tabel 2.1. menyajikan secara detail jumlah UMKM di provinsi NTB.

Tabel 2.1. Jumlah Dan Skala Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Besar PerKab/Kota di Provinsi NTB Per Juli 2021

KABUPATEN/K...	MIKRO	KECIL	MENENGAH	JUMLAH
MATARAM	15746	6194	533	22473
LOMBOK BARAT	16635		-	16635
LOMBOK UTARA	4820	173	5	4998
LOMBOK TENGAH	309	11	3	323
LOMBOK TIMUR	14356	6390	284	21030
SUMBAWA BARAT	7780	49	-	7829
SUMBAWA	5501	4	3	5508
DOMPU	2261	5	4	2270
KAB. BIMA	11610	-	-	11610
KOTA BIMA	7904	2293	411	10608

Sumber: https://data.ntbprov.go.id/

2.2. Kelompok Sasaran dan Segmentasi Pasar

Untuk mencapai hasil kinerja pemasaran dari Unit Inkubator Bisnis dan Inovasi (KUBINOV) UNRAM menetapakan pangsa pasarnya (pelanggan)adalah:

a. Pengusaha pemula/*start up* usia 3 bulan sampai dengan 2 tahun dengan omset Rp <300 juta, dan atau memiliki produk potensial yang marketable.
b. Industri Pembibitan (Bibit Unggul dan Pupuk)
c. Industri Pariwisata (bidang Pangan)
d. CSR Perusahaan dan Perbankan yang bermitra dengan Universitas Mataram
e. Pemerintah Daerah (Dinas Koperasi & UKM, Dinas Perindustriaan dan Perdagangan)

BAB 3.
MODEL INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV) UNRAM

3.1. Model Inkubasi

Inkubasi bisnis yang akan dilakukan oleh INKUBATOR melalui 3 (tiga) tahapan yaitu Pra-Inkubasi, Inkubasi dan Pasca Inkubasi. Setiap tahapan akan dilakukan evaluasi kelayakan, monitoring pertumbuhan selama pendampingan, evaluasi keberhasilan dan menentukan tindak lanjut proses inkubasi. Jika dalam proses evaluasi pertumbuhan tenant selama masa Inkubasi tidak ditemukan, maka akan dijadikan *feedback* (perbaikan) pada kegiatan di masa datang.Secara rinci tahapan inkubasi secara utuh disajikan dalam gambar 3.1. berikut :

Gambar 3.1. Model Inkubator Bisnis KUBINOV

PRA INKUBASI	INKUBASI			PASCA INKUBASI
Kondisi Calon Tenant : ▪ Memiliki hasil riset dan Prototype ▪ Keterampilan bisnis dan amanajemen masih rendah ▪ Jangkauan pasar terbatas ▪ Berminat diinkubasi **Kegiatan LIBTI :** ▪ Sosialisasi ▪ Seleksi ▪ Analisis Kebutuhan ▪ Perjanjian inkubasi	▪ Penguatan Rencana Bisnis ▪ Pelatihan ▪ Validasi Potensi Pasar ▪ Uji Pasar Tahap 1 ▪ Revisi Produk ▪ Kolaborasi usaha	▪ Produksi awal ▪ Uji Pasar 2 ▪ Penguatan Produk ▪ HKI ▪ Sertifikasi ▪ Perijinan Usaha ▪ Coaching ▪ Mentoring ▪ Pendampingan ▪ Promosi ▪ Konsultasi Bisnis ▪ Business Expo	▪ Produksi komersial ▪ Perluasan Pasar ▪ Jejaring usaha ▪ Business Matching ▪ Business Pitching	**Kondisi Tenant :** ▪ Sehat secara finansial. ▪ Mampu menghasilkan produk dengan kualitas dan kuantitas sesuai dengan permintaan pasar secara kontinyu. ▪ Skala usaha semakin meningkat. ▪ Unit bisnis semakin berkembang. ▪ Mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru ▪ Mampu memebrikan kontribusi pendanaan bagi Perguruan Tinggi. ▪ Memiliki rencana operasi di luar LIBTI
Tahap Ide	**Awal Pertumbuhan**	**Tumbuh**	**Perluasan**	**Dewasa**
2 bulan	**6 bulan**	**12 bulan**	**12 bulan**	**6 bulan**
Dukungan Sumber Daya : Pendamping, Stakeholder, Tenant, Teknologi, Jejaring				

Tahapan-Tahapan Inkubasi Pada Inkubator Bisnis Dan Inovasi (KUBINOV) UNRAM

1. Pra-Inkubasi

Pada tahapan pra-inkubasi dilakukan beberapa kegiatan sebagai berikut :

a. Seleksi calon tenant;

Calon tenant yang dilayani oleh KUBINOV UNRAM berasal dari berbagai sumber sesuai dengan kelompok sasaran dan segmentasi pasar yangtelah ditetapkan sebelumnya.

Kepada calon tenant dilakukan evaluasi dengan langkah-langkah sebagaiberikut :

1) Calon tenant mengisi formulir permohonan dan melengkapi persyaratan sesuai dengan standar panduan.
2) KUBINOV UNRAM mengecek kebenaran dan kelengkapan berkas pengajuan.
3) Evaluasi yang dilakukan adalah mengenai :
   a) motivasi calon tenant,
   b) persyaratan administrasi,
   c) Pengajuan Bisnis yang sedang dikembangkan, dan
   d) bisnis model canvas yang disusun oleh calon tenant.

b. Penilaian Bisnis yang diajukan (BMC)

Proses penilaian bisnis model canvas diajukan dengan menganalisis ketersediaan bahan baku, siklus produksi, pemasaran dan alokasi anggaran dalam menjalankan bisnis. Adapun indikator yang dinilai berikut pembobotannya antara lain sebagaimana tabel 3.1 berikut :

Tabel.3.1 Proses penilaian Bisnis Model Canvas

No.	Indikator	Skor
1	Memiliki produk (barang atau jasa) yang marketable (harga jual maupun peluang pasarnya)	30
2	Memiliki motivasi dan kesiapan kelompok bisnis dalam menjalankan usaha (kemampuan manajerial)	20
3	Dukungan dan kesesuaian dengan program KUBINOV UNRAM	20
4	Mengandung unsur inovasi dan pengembangan teknologi	15

5	Memiliki alokasi anggaran, siklus pemasaran yang jelas sesuai dengan bidang usaha	15
Total		**100**

Semua indikator harus terpenuhi dan total skore misalnya >75 layak disusun business plan.

c. Penilaian kelayakan Bisnis Model Canvas (BMC);

Proses penilaian kelayakan Bisnis Model Canvas (BMC) dilakukan dengan menganalisis dan memberikan pembobotan pada indikator sebagaimana digambarkan pada tabel 3.2 berikut :

Tabel.3.2 Penilaian kelayakan rencana bisnis

No.	Indikator Umum	Indikator Khusus	Skor
1	Produk	Keunikan	10
		Daya saing	15
2	Pasar dan Pemasaran	Segment pasar	10
		Target Pasar	15
		Harga	10
3	Perencanaan Keuangan	Analisis BEP	10
		Cash Flow	10
		Balance Sheet	5
		Rasio Bisnis	5
4	Organisasi	Struktur organisasi	5
		Diskripsi tugas	5
Total			**100**

Semua indikator harus terpenuhi dan total skore misalnya > 75,00 layak diinkubasi.

2. Inkubasi

Proses inkubasi adalah proses dimana tenant yang telah lolos seleksi menerima atau memperoleh perlakuan khusus dalam rangka capacity building seperti pelatihan, tutorial, pendampingan, monitoring dan evaluasi, akses permodalan dan pemasaran yang dilakukan selama jangka waktu tertentu hingga mencapai kemandirian bisnis. Ruang lingkup inkubasi antara lain meliputi beberapa aspek :

a. Pengembangan rencana bisnis
b. Manajerial
c. Legalitas dan Kemasan
d. Manajemen keuangan
e. Desain dan teknologi
f. Pemasaran.
g. Permodalan

Selama proses inkubasi perlu diperhatikan perkembangan dan kemajuan setiap tahapan inkubasi, dengan instrumen evaluasi yang memadai. Adapun tahapan inkubasi yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut :

a. Tahap persiapan bisnis
b. Tahap implementasi bisnis
c. Tahap penumbuhan (inkubasi ketat)
d. Tahap pengembangan (inkubasi longgar)
e. Tahap kemandirian (pelepasan inkubasi).

Lamanya proses inkubasi yang ditawarkan oleh KUBINOV UNRAM adalah 3 (tiga) tahun karena fokus pada bidang agribisnis. Namun demikian lama tahapan tersebut dapat disesuaikan sesuai dengan perkembangan dan kemajuan tenant.

3. Pasca Inkubasi

Pasca inkubasi adalah tahapan dimana tenant telah selesai diinkubasi akan tetapi masih memerlukan jasa Inkubator. Adapun kegiatan yang masih dilakukan pada masa pasca inkubasi adalah sebagai berikut :

a. Monitoring dan Evaluasi
b. Konsultasi bisnis
c. Layanan promosi dan informasi
d. Akses Pasar dan permodalan

BAB 4

LEGALITAS INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV) UNRAM

Inkubator bisnis memiliki peran dalam membantu keberhasilan usaha-usaha baru. Konsep ini sangat relevan untuk diimplementasikan di Indonesia. Pengembangan inkubator bisnis di Universitas Mataram memiliki sasaran dalam membantu proses komersialisasi produk-produk penelitian di Universitas Mataram. Inkubator bisnis memiliki fokus pada startup yang memiliki kandungan inovasi yang tinggi sebagai karakteristik nilai tambah dari produk atau jasa yang dihasilkan. Pelaku usaha yang menjadi target inkubator bisnis harus dirumuskan secara jelas meliputi produk, anggota tim manajemen, jenis usaha, tingkat pendidikan para pelaku.

Inkubator bisnis Universitas Mataram memiliki nama unik yaitu Inkubator Bisnis dan Inovasi (KUBINOV) Universitas Mataram. KUBINOV berada di bawah LPPM Universitas Mataram. KUBINOV membangun usaha baru yangberasal dari hasil penelitian dan mendorong mahasiswa dan alumni untuk menjadi pelaku usaha. Sejak tahun 2016 KUBINOV telah dibentuk sesuai SK Rektor No. 8457/UN18/TU/2016 yang berfungsi untuk melakukan hilirisasi hasil-hasil riset di Universitas Mataram. Untuk melaksanakan fungsi kelembagaan tersebut, dibentuk pengurus KUBINOV berdasarkan Sk Rektor No. 2196/UN18/HK/2019. KUBINOV merupakan lembaga inkubasi dengan status *not for profit*.

SK Rektor Universitas Mataram yang terbaru merupakan perbaikan SK Rektor No. 2196/UN18/HK/2019 mengenai Struktur Organisasi Inkubator Bisnis Teknologi Universitas Mataram yaitu berisi tentang perubahan nama dari Unit Inkubator dan Inovasi Kewirausahaan (UIIK) menjadi Inkubator Bisnis Teknologi dsn Inovasi (KUBINOV), dan perubahan komposisi pengelola dari semula diisi oleh tenaga paruh waktu (dosen) yang selanjutnya berubah secara professional sesuai dengan struktur organisasi saat ini dimana dikelola oleh 1 orang kepala Inkubator (Dosen dan sebagai tenaga paruh waktu), 1 orang manager (penuh waktu), 2 orang asisten manager (penuh waktu) dan 1 orang tenaga administrasi (penuh waktu), beserta 5 orang pendamping.

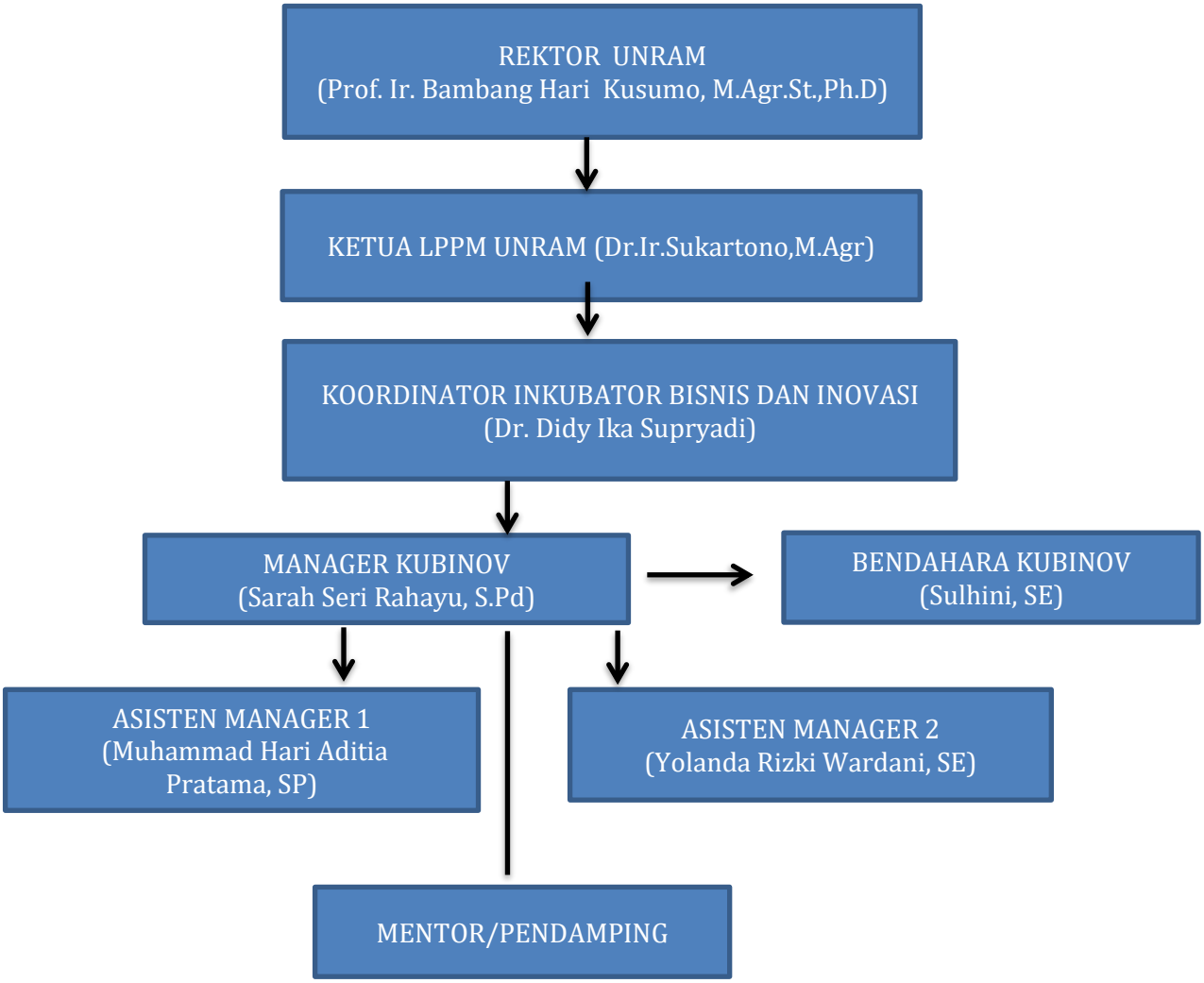
BAB 5

STRUKTUR ORGANISASI INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV) UNRAM

5.1. Struktur Organisasi dan SDM

Unit Inkubator Bisnis dan Inovasi (KUBINOV) Universitas Mataram merupakan lembaga inkubator yang berada dalam naungan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mataram. Struktur organisasi KUBINOV Universitas Mataram selengkapnya ditunjukkan dalam Gambar 1.

Gambar 5.1 Struktur Organisasi KUBINOV Universitas Mataram



Pengelola KUBINOV terdiri dari tenaga yang berstatus paruh waktu dan

penuh waktu dengan berbagai bidang keahlian yang dapat mendukung KUBINOV. Pengarah memiliki tugas dan wewenang dalam memberikan arahan dan petunjuk terkait pelaksanaan program dan kegiatan KUBINOV. Kepala KUBINOV memiliki tugas dan wewenang sebagai penanggung jawab atas keseluruhan aktivitas dan melakukan supervisi pelaksanaan program dan kegiatan KUBINOV.

5.2. Tanggung Jawab dan Wewenang

Koordinator Inkubator Bisnis dan Inovasi, memiliki tugas dan wewenang, meliputi :

1. Mengkoordinasi penentuan dan penetapan program kerja Inkubator dalam menyediakan layanan pendampingan tenant
2. Melakukan koordinasi bersama ketua LPPM, Rektor dan ketua instansi lainnya dalam menentukan program bersama.
3. Menetapkan kerjasama antar stakeholder dalam menjalankan program
4. Berkoordinasi dengan manager dan asisten manager dalam perencanaan dan pelaksanaan program Inkubator
5. Penanggungjawab terhadap kelancaran pelaksanaan
6. Mengesahkan SOP Pelaksanaan kegiatan Inkubator
7. Melakukan analisis pengembangan dan peningkatan mutu produk tenantmelalui penelitian dan pengembangan

Manager Inkubator Bisnis dan Inovasi, memiliki tugas dan wewenang meliputi :

1. Berkoordinasi denga asisten manager dala persiapan dan pelaksanaan program pendampingan tenant
2. Menjalin kerjasama dengan instansi ataupun stakeholder pendukung lainnya dalam melaksanakan program
3. Memperluas jaringan kerjasama Inkubator melalui pengenalan Inkubator ke berbagai pihak.
4. Berkoordinasi dengan mentor dalam pelaksanaan pendampingan tenant
5. Mengontrol dan mengawasi semua kegiatan incubator

Bendahara Inkubator Bisnis dan Inovasi, memiliki tugas dan wewenang meliputi :

Asisten manager program inkubasi memiliki tugas dan wewenang sebagaiberikut :

1. Berkoordinasi dengan Koordinator dan Manager Inkubator dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi program.
2. Membantu dalam pelaksanaan program pendampingan tenant
3. Menyiapkan bahan kebutuhan dalam pelaksanaan program
4. Menjalin komunikasi yang efektif bersama tenant binaan.

Tenaga pendamping berasal dari tenaga akademisi dan peneliti di lingkungan Universitas Mataram dan Profesional dari pihak luar yang memiliki kompetensi dibidangnya. Tenaga pendamping memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut :

1. Melakukan transfer teknologi kepada tenant
2. Melakukan koordinasi dengan Kepala Divisi terkait
3. Membuat laporan kegiatan.

Tenaga Mentor merupakan sumber daya manusia yang mampu mendukung pelaksanaan pendampingan tenant, dengan sumber mentor adalah pelaku industri dan tenant yang telah memiliki kapasitas kualitas yang baik. Adapun tugas dan wewenang sebagai berikut :

1. Melakukan pendampingan tenant secara praktisi dengan ikutserta mengamati perkembangan tenant di lokasi.
2. Mengarahkan dan mengevaluasi proses pendampingan ataupun kendala yang dihadapi tenant
3. Membantu dan penyediaan kebutuhan tenant secara lapangan.

BAB 6
KERANGKA KERJA OPERASIONAL

6.1. Strategi Promosi

Promosi merupakan kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, *personal selling* dan alat promosi lain yang kesemuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan suatu produk atau jasa. Program komunikasi pemasaran sangat penting, karena:

1. Dapat membantu pelanggan dengan informasi yang memperkuat kesadaran dan pengetahuan tentang produk atau jasa yang ditawarkan
2. Dapat mempengaruhi sikap dan keinginan pelanggan
3. Bagi perusahaan, dapat mengatur proses produksinya secara efektif dan efisien.

Strategi promosi yang dilakukan oleh KUBINOV UNRAM untuk mempromosikan program inkubasi adalah sebagai berikut.

a. Sosialisasi keberadaan dan layanan KUBINOV ke fakultas-fakultas denganmenghadirkan inventor
b. Sosialisasi keberadaan dan layanan KUBINOV melalui perkuliahankewirausahaan
c. Website Penyebaran informasi melalui media sosial
d. Melaksanakan dan aktif dalam kegiatan seminar, *workshop*, dan pameran.

6.2. Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Strategi Exit Start-up

Mengikuti program inkubator menjadi salah satu cara yang dapat dilakukan *start-up* untuk memantapkan bisnisnya. Program inkubator umumnya diikuti oleh *start -up* di tahap awal *(early-stage)*. Biasanya mereka masih butuh memvalidasi relevansi ide/produk dengan pangsa pasar. Sedangkan program akselerator diikuti oleh *start-up* yang beranjak ke tahap lanjut *(growth)*. Di tahap ini yang mereka lakukan adalah mengembangkan proses bisnis melalui pendanaan lanjutan.

KUBINOV UNRAM sebagai sebuah lembaga inkubator bisnis teknologi memiliki prosedur dalam perekrutan dan *exit start-up* sebagai kinerja utama lembaga. Kebijakan KUBINOV UNRAM terhadap calon tenan dan standar rekruitmen adalah:

1. Calon tenant adalah tim yang memiliki usaha yang potensial, atau produk-produk yang marketable
2. Calon tenant adalah Dosen, Mahasiswa dan/atau Alumni serta Masyarakat
3. Dinyatakan lulus seleksi tenant yang dilakukan oleh tim seleksi Inkubator Bisnis Unram;
4. Menandatangani Perjanjian Tenant Inkubator Bisnis yang berkaitan dengan hak dan kewajiban dalam penggunaan berbagai jenis layanan sarana dan prasarana, pendampingan Hak Kekayaan Intelektual dan legalisasi usaha serta pendampingan bisnis yang disediakan oleh Inkubator Bisnis Unram.

Masa inkubasi yang dilakukan oleh KUBINOV UNRAM maksimal selama 3 tahun. Sebuah start-up dikatan layak lulus dari proses inkubasi bisnis dengan menerapkan Strategi *Exit tenant* yang terdiri atas:

1. Sudah mampu menciptakan lapangan kerja baru (*Job Creation*)
2. Tingkat pendapatan usaha (*Revenue*) yang stabil
3. Memiliki kinerja manajemen dan keuangan yang dapat terkoneksi dengan lembaga pembiayaan (*Bankable*)

Start-up yang tidak berkinerja dengan baik dalam proses inkubasi bisnis akan dikenakan sanksi dikeluarkan (*Drop Out*) dari KUBINOV UNRAM. Adapun proses Drop Out pada tenant dilakukan jika:

1. Telah diinkubasi selama 3 tahun tetapi belum profit
2. Tidak mengikuti prosedur inkubasi yang telah ditetapkan
3. Memiliki atitude yang tidak baik terhadap pengurus inkubator

6.3. Strategi Inkubasi Tenant

Tahap Inkubasi merupakan tahap dimana tenant akan mendapatkan berbagai macam mekanisme dan metode pendampingan serta berbagai materi yang dibutuhkan. Inkubasi tahap awal meliputi pelatihan teknis dan manajemen, pendampingan legalitas usaha, pembuatan business plan, uji coba produksi, dan pendampingan pendaftaran HKI.

BAB 7.

ESTIMASI SUMBER DANA INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV) UNRAM

Unit Inkubator dan Inovasi Kewirausahaan (KUBINOV) UNRAM adalah inkubator bisnis yang bersifat not for profit. Sumber pendanaan KUBINOV UNRAM yang utama berasal dari lembaga induk yaitu Universitas Mataram. Selanjutnya KUBINOV UNRAM merencanakan estimasi mendapatkan dana dari tiga sumber yaitu 1) Dari Stakeholder, antara lain hibah PBBT dan hibah lainnya dari pemerintah, dana Corporate Social Responsibility (CSR) perusahaan, dan dana sponsorship Alumni Universitas Mataram; 2) Berasal dari Tenant, antara lain sewa ruang dan profit sharing; dan 3) Berasal dari usaha sendiri, antara lain pelatihan dan bantuan teknis. Secara detail estimasi sumber pendanaan KUBINOV UNRAM disajikan pada tabel 7.1. berikut ini.

Tabel 7.1. Estimasi Pendapatan KUBINOV UNRAM Per tahun

No.	Sumber Dana	Nilai (Rp)	Persentase (%)
1	Dana operasional dari UNRAM	30.000.000	7.08
2	Pendapatan dari Hibah Kompetisi PPBT	200.000.000	47.17
3	Dana CSR	100.000.000	23.58
4	Sponsorship alumni	50.000.000	11.79
5	Sewa ruang usaha tenant	9.000.000	2.12
6	Hasil usaha sendiri	10.000.000	2.36
7	Profit sharing	25.000.000	5.90
TOTAL DANA		**424.000.000**	**100**

BAB 8

PENGGUNAAN ANGGARAN INKUBATOR BISNIS DAN INOVASI (KUBINOV) UNRAM

Anggaran pada KUBINOV UNRAM merupakan suatu sistem yang memadai untuk dipergunakan sebagai alat perencanaan, koordinasi dan pengawasan dari seluruh kegiatan inkubasi. Dengan mempergunakan anggaran KUBINOV UNRAM akan dapat menyusun perencanaan dengan lebih baik sehingga koordinasi dan pengawasan yang dilakukan dapat memadai pula. Penggunaan dana KUBINOV UNRAM berdasarkan proses analisis keuangan, estimasi pendapatan, kegiatan operasional inkubator, dan biaya operasional. Rencana penggunaan anggaran KUBINOV UNRAM secara umum terbagi menjadi dua sub biaya yaitu gaji pengelola sebesar 25% dan biaya operasional sebesar 75%. Tabel 8.1. dibawah menyajikan secara detail penggunaan anggaran KUBINOV UNRAM.

Tabel 8.1. Penggunaan Anggaran KUBINOV UNRAM per tahun

No.	Rincian Penggunaan	Nilai (Rp)	Persentase (%)
1	Gaji Pengelola (Manajer, Asisten Manajer, dan Admin)	75.000.000	25
2	Sosialisasi dan promosi	15.000.000	5
3	Seleksi tenant	21.000.000	7
4	Pelatihan	18.000.000	6
5	Pendampingan	78.000.000	26
6	Monitoring dan Evaluasi	9.000.000	3
7	Komunikasi dan transportasi	15.000.000	5
8	Sarana dan prasarana	54.000.000	18
9	Maintenance	15.000.000	5
TOTAL		**300.000.000**	**100**

BAB 9.
RISIKO, PERMASALAHAN DAN FAKTOR KEBERHASILAN

9.3. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha mencapai tujuan. Metode analisis SWOT merupakan alat yang tepat untuk menemukan masalah dari 4 (empat) sisi yang berbeda, dimana aplikasinya adalah:

1. Bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan dari sebuah peluang (*opportunities*) yang ada.
2. Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegahkeuntungan.
3. Bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada.
4. Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

Analisis SWOT mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal. Matriks strategi TOWS membantu pemangku kepentingan (*stakeholder*) mengembangkan empat tipe strategi yaitu strategi SO (*Strengths-Opportunities*), strategi WO (*Weakness-Opportunities*), strategi ST (*Strengths-Threaths*) dan strategi WT (*Weakness-Threaths*). Matriks TOWS menjelaskan bagaimana kesempatan-kesempatan eksternal dan ancaman-ancaman menghadapi suatu kerja sama khusus yang dapat dicocokkan dengan kekuatan-kekuatan internal usaha dan kelemahan untuk menghasilkan dalam empat tahap kemungkinan strategi alternatif. Untuk lebih jelasnya pemetaan dan analisis SWOT KUBINOV Universitas Mataram dapat dilihap pada Gambar 4 berikut ini.

Gambar 9.1. Analisis SWOT KUBINOV UNRAM

Lingkungan Internal / **Lingkungan Eksternal**	***STRENGTHS* (S) KEKUATAN**	***WEAKNESSES* (W) KELEMAHAN**
	1. Memiliki banyak invensi di bidang agribisnis yang berpotensi sebagai product tenant. 2. Memiliki banyak tenaga ahli di bidangnya. 3. Meyediakan pendampingan intensif bagi tenant (service). 4. Tempat (space) dan fasilitas pendukung bersama (shared) yang cukup. 5. Dukungan akses (support) dan jejaring yang memadai.	1. Masih minimnya pendanaan dari lembaga induk. 2. Pencarian alternatif pendanaan bagi tenant yang masih minim. 3. Belum tingginya insentif dan apresiasi terhadap pengelola inkubatorbisnis. 4. Masih rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM)pengelolainkubator.
***OPPORTUNITIES* (O) PELUANG** 1. Dukungan regulasi Pemerintah terkait inkubator bisnis yang semakin baik. 2. Potensi start-up yang sangat banyak. 3. Meningkatnya kesadaran akan pentingnya pendampingan melalui inkubator bisnis. 4. Skema pendanaan khusus bagi inkubator bisnis unggulan dengan kinerja yang baik. 5. Kebutuhan pendampingan start-up yang semakin besar.	**STRATEGI S - O** Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. 1. Strategi pengembangan start-up berbasis invensi bidang agribisnis. 2. Memksimalkan fasilitas dan pelayanan bagi tenant.	**STRATEGI W - O** Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang 1. Penguatan kelembagaan melalui intensitas komunikasi. 2. Penguatan jejaring dengan lembaga-lembaga pendanaan. 3. Capacity building bagi pengelola inkubator bisnis.
***THREATS* (T) ANCAMAN** 1. Semakin banyaknya Lembaga sejenis inkubator bisnis dalam pendampingan start-up 2. Gagalnya program inkubator bisnis akibat kurang kuatnya Komitment lembaga pendiri.	**STRATEGI S -T** Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman 1. Diversifikasi jenis layanan inkubator bisnis. 2. Penguatan pendamping yang professional. 3. Penyampaian action plan tahunan dan laporan	**STRATEGI W - T** Strategi meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman 1. Strategi pengembangan Sumber Daya Manusia 2. Strategi penguatan jejaring dengan lembaga pendanaan.

	kemajuan secara berkala kepada pihak lembaga.	3. Meningkatkan jenis layanan usaha incubator bisnis.

9.4. Analisis Risiko dan Mitigasi

Menjalankan operasional inkubator bisnis membutuhkan keberanian, tekad, dan manajemen serta strategi yang baik. KUBINOV UNRAM sebagai sebuah lembaga yang melakukan pembinaan dan inkubasi pada pelaku start-up tidak menjamin akan terhindar dari risiko yang timbul. Dalam perkembangan dan perjalanan inkubasi usaha, pasti menghadapi kendala dan kesulitan, sehingga diperlukan analisis risiko dan upaya meminimalkan risiko yang timbul dari mitigasi risiko. Tabel 9.1. menyajikan analisis risiko dan mitigasi risiko yang akan dihadapi oleh KUBINOV UNRAM.

Tabel 9.1. Analisis Risiko Dan Mitigasi Risiko KUBINOV UNRAM

No.	Potensi Risiko	Dampak Yang Timbul	Langkah Pencegahan
1	Tenant yang tidak memiliki komitmen dalam proses inkubasi bisnis	Tidak maksimalnya proses inkubasi bisnis	Memperbaiki proses dan syaratseleksi tenant
2	Tenant kurang memiliki kompetensi dalam proses inkubasi	Terhambatnya proses-proses dalam inkubasi bisnis	Pendamping yangmemiliki kemampuan transfer knowledge yan gbaik
3	Lemahnya kompetensi SDM Inkubator bisnis	Tidak maksimalnya program inkubasi	Pelatihan dan peningkatan kompetensi SDM
4	Kurangnya komitmen pimpinan lembaga induk	Terhentinya operasional inkubator bisnis	Melakukan komunikasi yang intens dengan Pimpinan dan pihak terkait

5	Tidak mendapatkan pendanaan dari pemerintah	Terhambatnya penambahan tenant baru	Mencari alternative-alternatif sumber
			pendanaan lainnya

9.5. Faktor Keberhasilan KUBINOV UNRAM

KUBINOV UNRAM tidak terlepas dari banyaknya tantangan dan masalah yang harus dihadapi, namun tentunya memiliki sumber daya potensial untuk mengatasi tantangan dan masalah tersebut. Faktor-faktor keberhasilan bagi KUBINOV UNRAM dalam menghasilkan tenant yang inovatif, superior dan berdaya saing adalah sebagai berikut :

1. Memiliki cukup banyak hasil-hasil riset para dosen di lingkungan Universitas Mataram.
2. Memiliki tenaga pendamping yang cukup banyak dan ahli di bidangnya.
3. Terdapat sumber daya dan tenant yang cukup potensial.

BAB 10
ANALISIS FINANSIAL

Analisis finansial bertujuan untuk mengetahui perkiraan dalam hal pendanaan dan aliran kas, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya inkubator bisnis dalam operasionalisasinya. Analisis keuangan sangat berarti agar proses arus kas (*cash flow*) KUBINOV UNRAM dapat berjalan dengan lancar. Laporan arus kas melaporkan besarnya kas masuk dan kas keluar selama satu periode dari aktivitas operasi, investasi, dan pembiayaan. Analisis arus kas sangat penting karena dapat membantu dalam menilai likuiditas, solvabilitas, dan fleksibelitas keuangan lembaga inkubator bisnis. Beberapa informasi yang dapat diperoleh dari laporan arus kas antara lain:

- Seberapa besar kas yang dihasilkan atau digunakan untuk aktivitas operasi KUBINOV UNRAM,
- Belanja apa yang dilakukan dengan menggunakan kas operasi,
- Darimana sumber kas untuk membayar utang,
- Berapa besar kenaikan investasi,
- Darimana sumber kas untuk mendapatkan aset,
- Mengapa kas lebih rendah ketika pendapatan meningkat, dan
- Digunakan untuk apa kas yang baru saja diterima dari pembiayaan.

Arus kas dilaporkan berdasarkan aktivitas. Ada tiga aktivitas yang jadi fokus dalam laporan arus kas:

1. **Aktivitas Operasi**, adalah aktivitas yang berkaitan dengan aktivitasperusahaan dalam menghasilkan laba.
2. **Aktivitas Investasi**, adalah aktivitas mendapatkan dan melepas aset nonkas yang diharapkan dapat menghasilkan pendapatan.
3. **Aktivitas Pembiayaan**, adalah aktivitas menyokong, menarik, danmemelihara dana untuk mendukung akitivitas bisnis.

Analisis Finansial KUBINOV UNRAM disajikan pada tabel 10.1. berikut ini.

Tabel 10.1. Analisis Finansial KUBINOV UNRAM

NO.		URAIAN				TAHUN		
						2020	2021	2022
1	**INFLOW**					2 tenant	5 tenant	7 tenant
			Unit, Tahun	**Harga Satuan**	**Jumlah**			
	a	Dana operasional dari lembaga induk	1	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
	b	PPBT	2	100,000,000	200,000,000	200,000,000	500,000,000	700,000,000
	c	Profit sharing	2	10,000,000	20,000,000	20,000,000	50,000,000	70,000,000
	d	Dana CSR perusahaan	2	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000
	e	Sponsorship alumni	1	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000
	f	Usaha UIIK	3	10,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
		TOTAL INFLOW				**430,000,000**	**760,000,000**	**980,000,000**
2	**OUTFLOW**							
	a	**BIAYA INVESTASI**	**Unit/bulan**	**Harga Satuan**	**Jumlah**			
		Komputer	3	1,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000
		Printer	3	800,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
		Lemari display produk	3	1,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
		Sub total				**9,900,000**	**9,900,000**	**9,900,000**
	b	**BIAYA TETAP**	**Unit/bulan**	**Harga Satuan**	**Jumlah**			
		Tenaga Kerja :						
		Manager	1	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
		Asisten Manager	2	1,200,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
		Tenaga Administrasi	1	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
		Pendamping Tenant	5	1,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000
		Non-Tenaga Kerja			12,400,000			
		Transport	1	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
		Biaya promosi dan sosialisasi	1	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
		Biaya seleksi	1	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
		Biaya Administrasi	1	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
		Sub total				**44,400,000**	**44,400,000**	**44,400,000**
	c	**BIAYA VARIABEL**	**Unit/bulan**	**Harga Satuan**	**Jumlah**			
		Inkubasi						
		Pelatihan/Pendampingan/Legalitas			50,000,000	50,000,000	125,000,000	175,000,000
		Mentoring			20,000,000	20,000,000	50,000,000	70,000,000
		Bisnis Matching			20,000,000	20,000,000	50,000,000	70,000,000
		Pengembangan Inkubator						
		Capacity building			30,000,000	30,000,000	75,000,000	105,000,000
		Benchmarking			30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
		Administrasi			24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000
		Sub total				**174,000,000**	**354,000,000**	**474,000,000**
		TOTAL OUTFLOW				**228,300,000**	**408,300,000**	**528,300,000**
3		**Net Profit**				201,700,000	351,700,000	451,700,000
		Pajak 10%				20,170,000	35,170,000	45,170,000
4		**Net Profit Setelah Pajak**				**181,530,000**	**316,530,000**	**406,530,000**
		Discount Factor (12%)				0.89	1.69	2.40
5		PV/tahun				181,529,999	534,935,700	975,672,000
		PV Positif						1,510,607,700
		PV Negatif						181,529,999.11
6		NPV						1,692,137,699
7		IRR						21,57%
8		B/C Ratio						2.57
9		Profit Per Tahun						181,529,999
10		PP (tahun)						0.37

BAB 11
STRATEGI PENERAPAN

11.1. Keputusan Untuk Menerapkan Inkubator Bisnis Dan Inovasi (KUBINOV) UNRAM

Penerapan inkubator bisnis teknologi Universitas Mataram sangat penting dan dibutuhkan baik di lingkungan internal maupun eksternal Universitas. Keputusan pengembangan incubator bisnis teknologi UNRAM tersebut berdasarkan studi pendahuluan dan kelayakan, analisis SWOT yang dilakukan, serta analisis pasar (konsumen) INKUBATOR Unram sehingga dapat dilanjutkan dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut ini :

1. Tersedianya invensi (hasil riset) yang potensial di lingkungan Universitas Mataram terutama di bidang Agribisnis.
2. Potensi sumber daya tenant yang inovatif dan kreatif yang cukup besar.
3. Keberadaan KUBINOV UNRAM mulai mendapatkan perhatian dari pimpinan Universitas
4. Dukungan dari alumni, pemerintah daerah, dan perusahaan-perusahaan mitra UNRAM.

11.2. Langkah Pelaksanaan

Langkah-Langkah pelaksanaan Program yaitu sebagai berikut :

1. Bekerjasama dengan sentra HKI LPPM UNRAM dalam pemetaan hasil risetyang potensi untuk dikembangkan dan dikomersialisasikan.
2. Peningkatan fasilitas dan infrastruktur bagi tenant inwall terutamaperalatan.
3. Menjaring calon tenant yang potensial dengan mengikuti SOP yang telah dibuat.
4. Mendampingi tenant dalam pengajuan dana dan hibah kompetitif baik lokalmaupun nasional.

5. Melaksanakan kegiatan-kegiatan pendampingan baik berupa training, coaching, mentoring maupun consulting sesuai kebutuhan tenant.
6. Melakukan kerjasama dengan dosen kewirausahaan untuk mendapatkan tenant yang potensial
7. Menjalin jejaring bisnis dengan stakeholders terutama dalam kerangka pentahelix (pemerintah, akademisi, pengusaha, perusahaan besar, dan media) untuk meningkatkan jejaring dan diseminasi kegiatan KUBINOV UNRAM.
8. Melakukan capacity building untuk penguatan pengelolaan KUBINOV UNRAM.

11.3. Jadwal Pelaksanaan

Tabel 11.1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Inkubator Bisnis UNRAM 2023

No.	Kegiatan A	Periode									
		Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Des
1	Sosialisasi INKUBATOR Unram dalam lingkungan pejabat Universitas										
2	Sosialisasi Inkubator Bisnis UNRAM pada Inkubator Lain										
3	Sosialisasi dan Workshop Inkubator Bisnis UNRAM kepada Calon Tenant dan Stakeholder										
4	Pendaftaran dan Seleksi Calon Tenant										
5	Pengumuman Hasil Seleksi										
6	Penandatanganan Kontrak										
7	Pendampingan Business Plan dan Ide Bisnis										
8	Sosialisasi PBBT dan CPBBT bagi dosen dan tenant										
9	Pengembangan Produk										
10	Uji Pasar										