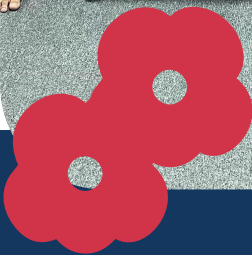


INKUBATOR BISNIS KALLA INSTITUTE



GroWisely Wirausaha Muda

[@inkubator.kallainstitute](https://www.instagram.com/inkubator.kallainstitute)

[@kallainstitute](https://www.instagram.com/kallainstitute)



Website
kallainstitute.ac.id

Daftar Isi



01 Pendahuluan
dan Visi Misi

02 Struktur Organisasi
dan Mentor

03 Definisi dan
Tujuan Inkubator

04 Spesialisasi
Bidang Inkubasi

05 Model Inkubasi

06 Fase Inkubasi

07 Prinsip Utama
Inkubasi

08 Proses Inkubasi



Website
kallainstitute.ac.id





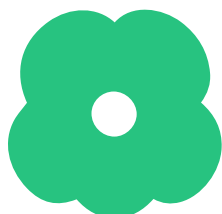
Pendahuluan

Kewirausahaan merupakan pilar penting dalam pembangunan ekonomi nasional serta penguatan daya saing generasi muda di era ekonomi digital. Perguruan tinggi memiliki peran strategis dalam mendorong mahasiswa tidak hanya sebagai pencari kerja (*job seeker*), tetapi juga sebagai pencipta lapangan kerja (*job creator*) melalui pengembangan ide bisnis yang inovatif, adaptif, dan berkelanjutan.

Perkembangan dan dinamika ekonomi global, serta ketidakpastian pasar kerja, kemampuan menciptakan peluang usaha menjadi kompetensi kunci yang harus ditanamkan sejak masa perkuliahan. Namun demikian, tantangan utama yang dihadapi mahasiswa dalam berwirausaha terletak pada rendahnya kemampuan validasi pasar, lemahnya model bisnis, serta kurangnya pengalaman eksekusi nyata.

Pada konteks tersebut, Inkubator Kalla Institute hadir sebagai instrumen strategis dalam membangun ekosistem kewirausahaan kampus yang terstruktur, terukur, dan berkelanjutan. Inkubator tidak hanya berfungsi sebagai fasilitator kegiatan, tetapi sebagai sistem pembinaan bisnis berbasis proses (*process-based incubation*) yang mengintegrasikan pembelajaran, pendampingan, dan pengujian pasar.

Secara kelembagaan, keberadaan inkubator juga mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi, khususnya pada aspek kewirausahaan mahasiswa, lulusan berdaya saing, serta kolaborasi dengan dunia industri.

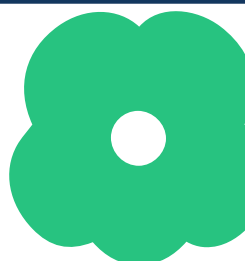


Visi

Menjadi pusat inovasi dan inkubator bisnis perguruan tinggi Indonesia yang unggul serta menghasilkan wirausaha mahasiswa yang berkelanjutan.

Misi

1. Memfasilitasi ide dan inovasi mahasiswa untuk pengembangan usaha
2. Melakukan pendampingan, mentoring usaha mahasiswa agar tangguh dan mandiri
3. Menciptakan ekosistem bisnis yang baik dalam penguatan kelembagaan inkubator bisnis



Struktur Organisasi



Mentor

Khaerunnisa Nur Fatimah Syahnur

Mardiatul Jannah

Muhammad Fachrul Salam

Muhammad Taufan Gunawan

Yogi Hady Afrizal

A. Nurul Suci Amaliah



Definisi dan Tujuan Inkubator




Inkubator Kalla Institute adalah unit pengembangan kewirausahaan berbasis kampus yang menyediakan sistem pembinaan terstruktur bagi mahasiswa untuk mengembangkan ide bisnis menjadi usaha yang tervalidasi melalui proses pembelajaran berbasis praktik, pendampingan intensif, dan pengujian pasar secara langsung.

Tujuan Umum

Membangun ekosistem kewirausahaan kampus yang sistematis, terukur, dan berorientasi pada penciptaan bisnis mahasiswa yang berkelanjutan.

Tujuan Khusus

1. Menjaring dan meningkatkan partisipasi mahasiswa dalam kegiatan kewirausahaan.
 2. Meningkatkan kapasitas mahasiswa dalam aspek validasi pasar, analisis kompetitor, dan perencanaan keuangan dasar.
 3. Menghasilkan model bisnis mahasiswa yang tervalidasi melalui proses inkubasi bertahap.
 4. Menyaring calon tenant inkubasi berdasarkan tingkat kesiapan (*readiness level*) dan bukti validasi.
 5. Menghasilkan bisnis mahasiswa yang memiliki traksi awal (penjualan, pelanggan, atau validasi pasar).
- 

Spesialisasi Bidang Inkubasi

Inkubator Kalla Institute mengusung pendekatan ganda yang saling terintegrasi, yaitu:

Student-Driven Early-Stage Business Incubator

Fokus pada pengembangan bisnis tahap awal (*early-stage business*) yang digerakkan langsung oleh mahasiswa sebagai founder. Pendekatan ini menekankan pada pembelajaran berbasis pengalaman (*learning by doing*) dan proses iteratif dalam membangun bisnis.

Campus-Based Consumer Venture Incubator

Memanfaatkan ekosistem kampus sebagai laboratorium pasar awal (*testbed*) untuk mengembangkan bisnis berbasis konsumen (*consumer venture*), dengan siklus validasi yang cepat melalui interaksi langsung dengan pengguna.

Model Inkubasi

Inkubator Kalla Institute menerapkan Hybrid Structured Incubation Model, yaitu model inkubasi yang mengintegrasikan pendekatan bertahap (*stage-based incubation*) dengan pembelajaran berbasis praktik (*experiential learning*) yang berorientasi pada validasi pasar dan kinerja bisnis.

Model ini dirancang sebagai sistem pembinaan bisnis end-to-end yang mencakup empat fase utama, yaitu Pra-Inkubasi, Inkubasi, Demo Day, dan Pendanaan, yang saling terintegrasi dalam membentuk bisnis mahasiswa yang tervalidasi dan siap berkembang.

Pendekatan *stage-based incubation* memastikan bahwa setiap tenant melalui tahapan yang jelas dan terukur, mulai dari eksplorasi ide, pengembangan bisnis, pengujian pasar, hingga akselerasi usaha. Sementara itu, pendekatan *experiential learning* menekankan pada pembelajaran melalui praktik langsung, di mana tenant tidak hanya menerima materi, tetapi melakukan validasi, penjualan, dan pengambilan keputusan bisnis secara nyata.

Model Inkubasi

Selain itu, model inkubasi ini didukung oleh tiga mekanisme utama, yaitu:



Readiness-Based Progression

Perkembangan tenant ditentukan berdasarkan tingkat kesiapan (*readiness level*) yang diukur melalui hasil validasi pasar, performa pitching, dan progres bisnis, sehingga proses inkubasi bersifat selektif dan berbasis kinerja.

Mentoring-Centered Development

Pendampingan intensif oleh mentor menjadi inti dari proses inkubasi, dengan pendekatan yang adaptif sesuai kebutuhan dan tahap perkembangan masing-masing tenant.

Performance-Based Funding

Pemberian pendanaan dilakukan secara bertahap berdasarkan capaian bisnis dan tingkat kesiapan tenant, sehingga mendorong akuntabilitas dan akselerasi usaha yang terukur

Fase Inkubasi

Program inkubasi di Kalla Institute dilaksanakan melalui empat fase utama yang terintegrasi, yaitu Pra-Inkubasi, Inkubasi, Demo Day, dan Pendanaan. Setiap fase dirancang untuk memastikan perkembangan bisnis mahasiswa secara bertahap, mulai dari eksplorasi ide hingga akselerasi usaha berbasis kinerja.

Pra-Inkubasi (Exploration & Screening)

Fase Pra-Inkubasi merupakan tahap awal yang berfokus pada eksplorasi ide bisnis dan penyaringan peserta berdasarkan tingkat kesiapan (*readiness level*). Pada tahap ini, peserta diarahkan untuk:

- Mengidentifikasi permasalahan nyata di pasar
- Menyusun model bisnis awal dalam bentuk Business Model Canvas (BMC)
- Melakukan validasi pasar sederhana melalui wawancara, survei, atau open order
- Mengikuti pitching sebagai proses seleksi masuk tahap inkubasi
- Fase ini menekankan pada pembuktian awal (*early validation*) sebagai dasar kelayakan bisnis untuk dikembangkan lebih lanjut.



Fase Inkubasi

Inkubasi (Development & Validation Phase)

Fase Inkubasi merupakan tahap pengembangan bisnis secara intensif melalui pendampingan terstruktur dan pembelajaran berbasis praktik. Pada tahap ini, tenant mendapatkan:

- Mentoring intensif dan berkelanjutan
- Workshop tematik (pengembangan produk, pemasaran, keuangan, dan legalitas)
- Pendampingan dalam pengembangan produk (MVP)
- Validasi pasar lanjutan dan perbaikan model bisnis

Fokus utama pada fase ini adalah menghasilkan bisnis yang tervalidasi (validated business) dengan kesiapan operasional yang lebih matang.



Fase Inkubasi

Demo Day (Market Testing & Exposure Phase)

Fase Demo Day merupakan tahap pengujian bisnis secara langsung di pasar sekaligus sarana eksposur produk kepada konsumen dan stakeholder eksternal. Pada tahap ini, tenant:

- Melakukan penjualan langsung kepada konsumen (*market testing*)
- Menguji respon pasar secara nyata
- Menampilkan produk dalam event seperti Market Day
- Mengumpulkan data transaksi dan feedback pelanggan

Fase ini berfungsi sebagai validasi akhir sebelum bisnis memasuki tahap akselerasi dan pendanaan.



Fase Inkubasi

Pendanaan (Funding & Acceleration Phase)

Fase Pendanaan merupakan tahap akselerasi bisnis melalui pemberian dukungan finansial berbasis kinerja (performance-based funding). Pendanaan diberikan berdasarkan hasil evaluasi pitching dan tingkat kesiapan bisnis (readiness level), dengan skema:

- **High Readiness** → fokus scale-up dan ekspansi
- **Medium Readiness** → fokus validasi lanjutan dan perbaikan produk
- **Low Readiness** → fokus pembuktian komitmen dan kesiapan dasar

Pendekatan ini memastikan bahwa pendanaan tidak hanya bersifat bantuan, tetapi menjadi instrumen akselerasi bisnis yang terukur dan akuntabel.



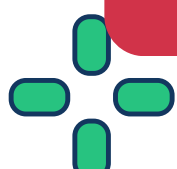
Prinsip Utama Inkubasi

Pelaksanaan program inkubasi di Kalla Institute didasarkan pada empat prinsip utama yang menjadi landasan dalam perancangan, implementasi, dan evaluasi kegiatan inkubasi, yaitu sebagai berikut:

Validation-Based Incubation

Pendekatan validation-based incubation menekankan **bahwa setiap ide bisnis harus dibuktikan melalui data dan interaksi nyata dengan pasar sebelum dikembangkan lebih lanjut**. Inkubator tidak hanya berfokus pada kualitas ide, tetapi pada kemampuan tenant dalam menguji asumsi bisnis melalui validasi langsung, seperti wawancara pelanggan, survei, maupun uji coba penjualan (pre-order atau penjualan terbatas).

Dengan prinsip ini, proses seleksi dan pembinaan tenant didasarkan pada bukti (evidence-based), sehingga mengurangi risiko pengembangan bisnis yang tidak sesuai dengan kebutuhan pasar. Validasi menjadi indikator utama dalam menentukan tingkat kesiapan (readiness level) dan kelayakan tenant untuk melanjutkan ke tahap inkubasi berikutnya.



Prinsip Utama Inkubasi

Mentoring Centered Approach

Prinsip mentoring-centered approach menempatkan mentoring sebagai inti dari proses inkubasi. Pendampingan dilakukan secara intensif, terstruktur, dan berkelanjutan oleh mentor yang berasal dari kalangan akademisi dan praktisi bisnis.

Mentor tidak hanya berperan sebagai pemberi materi, tetapi sebagai fasilitator pembelajaran, evaluator perkembangan bisnis, serta pemberi arahan strategis yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing tenant. Pendekatan ini memungkinkan proses inkubasi bersifat adaptif (customized learning), sehingga setiap tenant mendapatkan dukungan yang relevan dengan kondisi dan tingkat kesiapan bisnisnya.

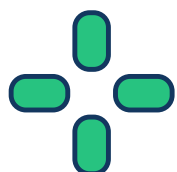


Prinsip Utama Inkubasi

Event Based Market Testing

Prinsip event-based market testing menekankan pentingnya pengujian bisnis melalui interaksi langsung dengan pasar dalam konteks nyata, seperti kegiatan Market Day, bazar, atau event kampus dan eksternal lainnya.

Melalui pendekatan ini, tenant tidak hanya mempresentasikan ide, tetapi melakukan aktivitas jual beli secara langsung kepada konsumen. Hal ini memungkinkan pengukuran indikator bisnis secara riil, seperti minat pasar, volume penjualan, respon pelanggan, serta efektivitas strategi pemasaran. Selain itu, kegiatan berbasis event juga menjadi sarana pembelajaran operasional bisnis secara praktis.



Prinsip Utama Inkubasi

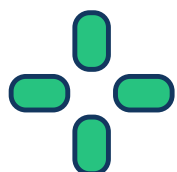
Data-driven Decision Making

Prinsip data-driven decision making menekankan bahwa setiap keputusan dalam proses inkubasi, baik pada tingkat pengelola maupun tenant, didasarkan pada data dan indikator kinerja yang terukur.

Data yang digunakan meliputi hasil validasi pasar, performa pitching, transaksi penjualan, margin usaha, serta konsistensi partisipasi tenant dalam program. Data tersebut menjadi dasar dalam:

- Menentukan readiness level tenant
- Menetapkan kelayakan pendanaan
- Mengevaluasi perkembangan bisnis
- Menentukan kelulusan tenant dari program inkubasi

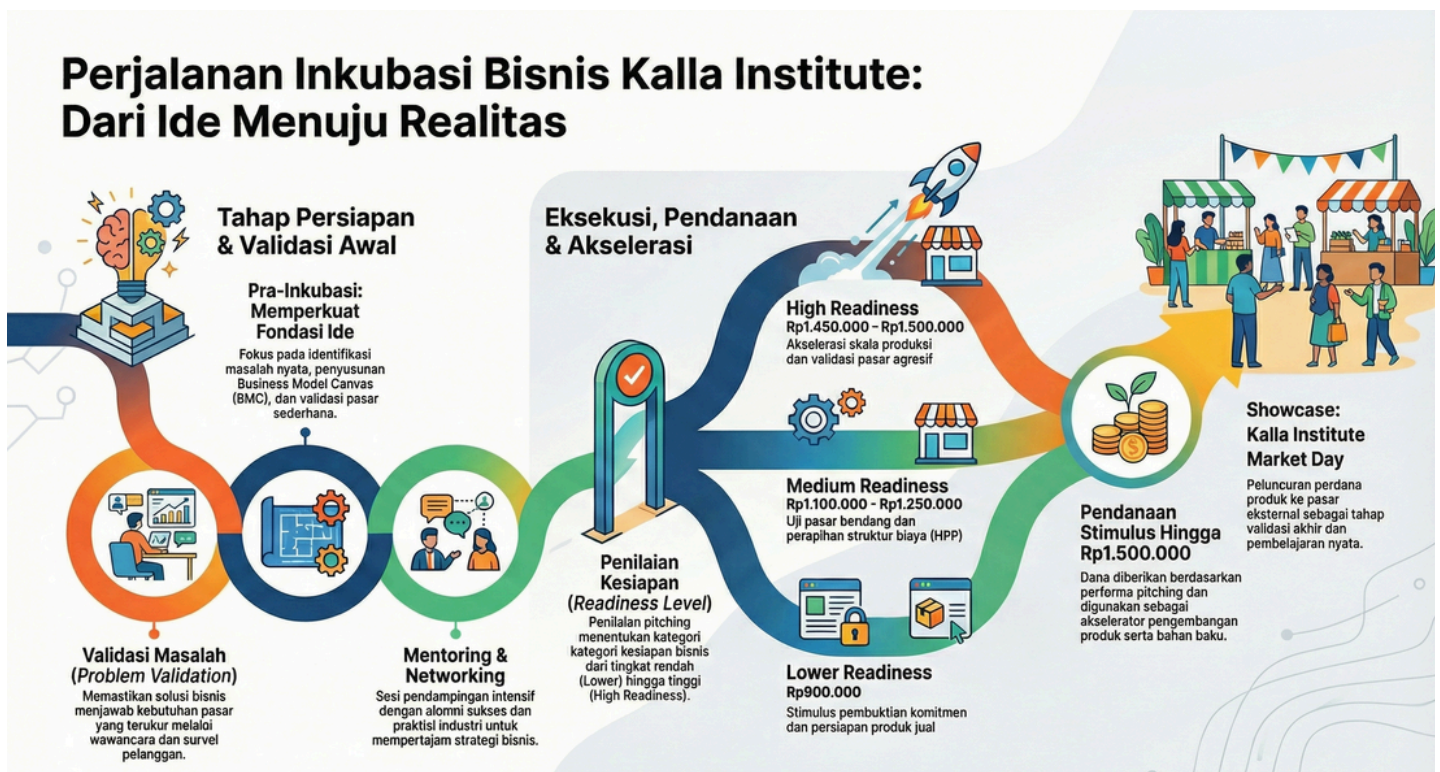
Dengan pendekatan ini, proses inkubasi menjadi lebih objektif, transparan, dan akuntabel.



Alur Inkubasi

Visualisasi berikut menggambarkan perjalanan inkubasi bisnis di Kalla Institute sebagai suatu sistem yang terintegrasi dari tahap ide hingga realisasi bisnis. Setiap fase menunjukkan tahapan pembinaan yang berbasis validasi pasar, evaluasi kesiapan (*readiness level*), serta dukungan pendanaan berbasis kinerja.

Alur ini menegaskan bahwa inkubator tidak hanya menyediakan pelatihan, tetapi membangun proses inkubasi yang terstruktur, terukur, dan berorientasi pada hasil bisnis yang nyata.



Strategi Jangka Pendek



2025-2026

1

Penguatan Jaringan Mentor dan Investor Awal

2

Peningkatan Kualitas Program Inkubasi

3

Pelatihan Peningkatan Kompetensi Pengelola Inkubator

4

Benchmarking

5

Penetapan Kriteria Pendanaan



Strategi Jangka Menengah


2026-2027

1

Peningkatan Sarana Prasarana dan Inisiasi Sertifikasi

2

Pendaftaran Sertifikasi Inkubator

3

Forum Bisnis Alumni & Orang Tua

4

Penguatan Jaringan Investor

5

Penyusunan SOP dan Sistem Kerja berbasis *Best Practice*

6

Pemetaan Sektor Bisnis Prioritas Kampus



Website

kallainstitute.ac.id

Strategi Jangka Panjang



2028-2029

1 Program Inkubasi Lanjutan (Akselerasi)

2 Penguatan Jaringan Kemitraan
Co-Working Space & Laboratorium

3 Pengembangan Unit Bisnis Inkubator

4 Forum Investor Rutin

5 Inkubator Tersertifikasi



Terima Kasih



**KALLA
INSTITUTE**

MARKET DAY

SHOW IT. SELL IT. SCALE IT

Lunette Scarves

DELISH.PUDDING

7PM

Bakso Mercon

Luckys

TUANI LUNA!
NASI TUNA BAKAR

Falini
Premium Cookies & Cake

Andien
Cake House

DA RE

MaYoVille

CLAIRS

SJUK.



Phone
0811-4390-2019



Email
inkubator@kallainstitute.ac.id



Address
Nipah Park Office Building
5th&6th Floor



Website
kallainstitute.ac.id