



UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS KEDOKTERAN

Gedung Fakultas Kedokteran UI
Jl. Salemba Raya No.6, Jakarta 10430
PO.Box 1358
T. 62.21.3912477, 31930371, 31930373,
3922977, 3927360, 3153236,
F 62 21 3912477, 31930372, 3157288.
E. humas@fk.ui.ac.id, office@fk.ui.ac.id
fk.ui.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : ND- 879 /UN2.F1.D1.4/PPM.00.00/2024

Yth. : Para Peneliti FKUI
Dari : Manajer Riset dan Pengabdian Masyarakat
Perihal : Informasi Pembukaan Hibah UI Incubate 2024 Gelombang ke-2

Berdasarkan surat dari Direktur Inovasi dan Science Techno Park Nomor: ND-124/UN2.INV/PPM/2024, dalam rangka mendorong peningkatan kewirausahaan di lingkungan Universitas Indonesia yang lebih optimal, DISTP UI membuka “Pendaftaran Proposal UI Incubate 2024 Gelombang ke-2” dengan periode pendaftaran 1 – 12 Februari 2024 melalui website RIMA (grant.ui.ac.id). Untuk panduan dapat di akses di <https://bit.ly/guideincubate2024>.

Sehubungan dengan pembukaan ini, DISTP mengundang Bapak/Ibu untuk hadir dalam kegiatan Workshop Pendampingan Penulisan Proposal UI Incubate 2024 pada:

Hari : Selasa, 6 Februari 2024
Waktu : 09.30 - 12.00 WIB
Tempat : Gedung ILRC Lantai 2 (Coworking Space DISTP UI Depok)

Demikian informasi ini kami sampaikan, Atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

02 FEB 2024

Manajer Riset dan Pengabdian Masyarakat,



Dr. dr. Rahyussalim, Sp.OT(K)

NUP 0108050351



NOTA DINAS

Nomor: ND-124/UN2.INV/PPM/2024

Yth. : 1. Dosen Kewirausahaan
2. Manajer Riset Fakultas

Dari : Direktur Inovasi dan Science Techno Park

Perihal : Pembukaan Pendaftaran Proposal UI Incubate 2024 Gelombang ke-2

Dalam rangka mendorong peningkatan kewirausahaan di lingkungan Universitas Indonesia yang lebih optimal, DISTP UI membuka "**Pendaftaran Proposal UI Incubate 2024 Gelombang ke-2**" dimulai sejak tanggal 1 Februari hingga 12 Februari 2024. Sehubungan dengan itu, kami mengundang Bapak/Ibu Manajer Riset Fakultas dan Dosen Kewirausahaan untuk hadir dalam kegiatan *workshop* "**Pendampingan Penulisan Proposal UI Incubate 2024**" dengan jadwal sebagai berikut.

Hari, tanggal : Selasa, 6 Februari 2024

Waktu : Pukul 09.30-12.00 WIB

Tempat : Gedung ILRC Lantai 2 (Coworking Space DISTP UI)

Atas perhatian Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.



UNIVERSITAS
INDONESIA

Veritas, Probitas, Iustitia

DIREKTORAT INOVASI DAN
SCIENCE TECHNO PARK

UI INCUBATE



Panduan Program

UI Incubate 2024

Direktorat Inovasi dan Science Techno Park
Universitas Indonesia

distp.ui.ac.id

**PANDUAN PENDANAAN PERUSAHAAN
RINTISAN BERBASIS TEKNOLOGI**

UI INCUBATE 2024

Hak Cipta dimiliki oleh:
Direktorat Inovasi dan Science Techno Park
Universitas Indonesia
Gedung ILRC lantai 1, Kampus Universitas Indonesia, Depok 16424
Telpon 021 – 29120930 / 021- 2910931
Email distp@ui.ac.id | **Website** <http://distp.ui.ac.id>
November 2023

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL	iv
DAFTAR ISTILAH	v
EXECUTIVE SUMMARY	vii
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Umum	2
1.3 Topik Prioritas UI Incubate	2
1.4 Skema UI Incubate	3
2. UI INCUBATE	6
2.1. Ketentuan Umum	6
2.1.1 Pengusul	6
2.1.2 Sistematika Penulisan dan Mekanisme Pengusulan Proposal	8
2.1.3 Seleksi proposal pendanaan	12
2.1.4 Jadwal Pelaksanaan Kegiatan	13
2.2. SKEMA PROBLEM-SOLUTION FIT (PSF)	14
2.2.1. Ketentuan PSF	14
2.2.2. Syarat Pengajuan PSF	14
2.2.3. Target Luaran PSF	14
2.2.4. Jangka Waktu PSF	15
2.2.5. Monitoring Evaluasi PSF	15
2.3. SKEMA PRODUCT-MARKET FIT (PMF)	16
2.3.1. Ketentuan PMF	16
2.3.2. Syarat Pengajuan PMF	16
2.3.3. Target Luaran PMF	17
2.3.4. Jangka Waktu PMF	17
2.3.5. Monitoring Evaluasi PMF	17
2.4. SKEMA SCALE UP (SU)	19
2.4.1. Ketentuan SU	19
2.4.2. Syarat Pengajuan SU	19
2.4.3. Target Luaran SU	20
2.4.4. Jangka Waktu SU	20
2.4.5. Monitoring Evaluasi SU	21
Lampiran	23
Lampiran 1 – Halaman Judul	24
Lampiran 2 – Lembar Pengesahan	25
Lampiran 3 – Format Konten Proposal UI Incubate	26

Lampiran 4 – Format CV Pengusul Utama dan Pengusul Anggota	31
Lampiran 5 – Surat Pernyataan Pengusul Utama	33
Lampiran 6 – Surat Pernyataan Anggota	34
Lampiran 7 – Surat Pernyataan Pemilik Perusahaan	35
Lampiran 8 – Surat Pernyataan Inventor	36
Lampiran 9 – Template Pitch Deck	37

DAFTAR GAMBAR DAN TABEL

Gambar 1	Model Inkubasi Direktorat Inovasi dan Science Techno Park	5
Tabel 1	Skema Pendanaan UI INCUBATE	4
Tabel 2	Syarat Pengusul Utama dan Pengusul Anggota	7
Tabel 3	Daftar Tilik Kelengkapan Seleksi Proposal UI INCUBATE	9
Tabel 4	Komponen Biaya Pendanaan Inkubasi Bisnis	11
Tabel 5	Kriteria dan Indikator Penilaian Monitoring Evaluasi Skema PSF	15
Tabel 6	Kriteria dan Indikator Penilaian Monitoring Evaluasi Skema PMF	18
Tabel 7	Kriteria dan Indikator Penilaian Monitoring Evaluasi Skema SU	22

DAFTAR ISTILAH

Bahan Habis Pakai	: Komponen pembelian yang bukan merupakan pembelian aset atau barang, dapat berupa pembelian aplikasi, biaya langganan website, biaya produksi purwarupa, dan bahan habis pakai lainnya.
Bootcamp	: Program pelatihan intensif terkait kewirausahaan dan proses bisnis startup dalam jangka waktu tertentu.
CEO	: <i>Chief Executive Officer</i> ; Bagian dari tim bisnis yang memiliki jabatan eksekutif tertinggi yang mengelola perusahaan rintisan secara keseluruhan.
CFO	: <i>Chief Financial Officer</i> ; Bagian dari tim bisnis yang bertanggung jawab atas terhadap segala hal di bidang keuangan.
CMO	: <i>Chief Marketing Officer</i> ; Bagian dari tim bisnis yang bertanggung jawab dalam strategi marketing (pemasaran) dan periklanan.
COO	: <i>Chief Operating Officer</i> ; Bagian dari tim bisnis yang bertanggung jawab pada pembuatan keputusan administratif dan operasional perusahaan.
CTO	: <i>Chief Technology Officer</i> ; Bagian dari tim bisnis yang bertanggung jawab atas aspek teknologi inovasi serta penelitian dan pengembangannya.
Early Adopter	: Pengguna awal produk yang akan memberikan umpan balik positif / negatif terhadap MVP yang dijadikan acuan untuk menyempurnakan produk.
KI	: Kekayaan intelektual, dapat berupa Paten / Paten Sederhana, Merek, Desain Industri, Hak Cipta, Rahasia Dagang, dan Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu (DTLST).
Mentor Akademik	: Dosen tetap UI sebagai Pengusul Utama pendanaan UI INCUBATE yang bertanggung jawab dalam mendampingi perusahaan rintisan UI dari sisi substansi akademik.
Mentor Industri	: Praktisi industri dengan latar belakang dan pengalaman yang sesuai untuk dapat mendampingi dan memberikan masukan pada perusahaan rintisan UI.
Mitra	: Mitra strategis perusahaan rintisan yang berkontribusi dalam menjalankan proses bisnis.
Monitoring dan Evaluasi (Monev)	: Kegiatan penelaahan terhadap laporan-laporan yang disampaikan tim

	: penerima pendanaan UI Incubate.
MVP	: <i>Minimum Viable Product</i> , purwarupa dengan serangkaian fitur dasar yang memecahkan masalah pengguna.
Pengusul Utama	: Dosen tetap UI yang bertanggung jawab sebagai mentor akademik.
Pitch deck	: Paparan singkat terstruktur yang menggambarkan profil dan rencana bisnis perusahaan rintisan.
Program Pra-inkubasi	: Kegiatan <i>bootcamp</i> untuk meningkatkan kompetensi berwirausaha, biasanya merupakan pelatihan intensif yang membentuk tim tanpa pendanaan bisnis. Antara lain: Wirausaha Merdeka, Program Unit Kewirausahaan fakultas, mata kuliah kewirausahaan program studi, dan program lainnya.
Program inkubasi / UI INCUBATE	: Program pendanaan dan pendampingan perusahaan rintisan yang berisikan rangkaian program <i>bootcamp</i> , pelatihan, <i>workshop</i> , <i>mentoring</i> , dan <i>monitoring</i> . Masa inkubasi dapat berlangsung maksimal 3 tahun untuk tiap perusahaan rintisan.
Program Pasca-inkubasi	: Program akselerasi untuk peningkatan skala bisnis perusahaan rintisan setelah selesai masa inkubasi. Pada masa ini akan dilakukan juga monitoring perkembangan bisnis perusahaan rintisan setelah monitoring evaluasi akhir.
Purwarupa industri	: Purwarupa yang dirancang dengan mempertimbangkan masukan dari pengguna awal dan ketersediaan bahan baku serta aspek keekonomian.
Traction	: Bukti sebuah perusahaan rintisan telah mencapai pertumbuhan yang signifikan atau memiliki adopsi yang kuat untuk produk atau layanannya; Beberapa indikatornya antara lain jumlah pengguna, pendapatan, tingkat retensi pelanggan, liputan media, dan pengakuan merek.
Venture Capital	: Badan yang melakukan usaha pembiayaan/penyertaan modal terhadap Perusahaan Rintisan untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan obligasi yang akan dikonversi, dan/atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha.

EXECUTIVE SUMMARY

Hingga tahun 2024, Universitas Indonesia (UI) mencatatkan tidak kurang dari 5000 Kekayaan Intelektual (KI). Dari ribuan KI yang didaftarkan, terdapat invensi yang berpotensi memberikan solusi tepat guna bagi permasalahan yang terjadi di masyarakat, baik penyelesaian melalui produk fisik maupun program komputer. Sejak tahun 2016, UI memfasilitasi inventor yang berkeinginan kuat untuk menyelesaikan masalah yang ditemui masyarakat melalui program inkubasi bisnis. Program inkubasi bisnis bertujuan memvalidasi invensi hingga memasarkan hasil invensi melalui perusahaan rintisan dan lisensi. Sejak 2016-2019, terdapat 144 tim inventor yang telah diinkubasi oleh Direktorat Inovasi dan Inkubator Bisnis (DIIB) UI. Pada 2020, program inkubasi bisnis dilanjutkan oleh Direktorat Inovasi dan Science Techno Park (DISTP) UI yang hingga tahun 2023 telah menginkubasi 60 tim inventor dengan 24 perusahaan rintisan aktif.

Sejak tahun 2021, DISTP memfokuskan program inkubasi perusahaan rintisan dengan membagi program inkubasi bisnis dalam 3 skema tahapan: *Problem Solution Fit* (PSF), *Product Market Fit* (PMF), dan *Scale Up* (SU). Tahapan PSF ditujukan bagi invensi yang masih dalam tahapan ideasi dengan tujuan memvalidasi masalah dan solusinya serta membentuk MVP (*Minimum Viable Product*). Tahapan Product Market Fit ditujukan bagi invensi yang telah memiliki MVP, yang kemudian divalidasi

pada pasar (pengguna awal) dan dikembangkan hingga menghasilkan prototipe industri. Tahapan *Scale Up* ditujukan bagi produk yang telah memiliki *traction* untuk dipasarkan secara luas (meningkatkan omzet) di bawah badan usaha berbadan hukum. Tahapan ini juga dapat digunakan untuk mendapatkan sertifikasi uji dan perizinan lainnya.

Pada tahun 2024, DISTP UI telah memiliki kemitraan dengan institusi pemerintahan maupun swasta untuk menginkubasi perusahaan rintisan. Dalam skala universitas, DISTP UI juga telah membangun sinergi dengan mata-mata kuliah kewirausahaan di program studi fakultas, program Wirausaha Merdeka, dan program *entrepreneur bootcamp* sebagai "*pipeline*" masukan calon founder perusahaan rintisan yang sudah memiliki bekal kompetensi dan wawasan yang mumpuni. Dengan memanfaatkan pendanaan baik dari internal UI maupun dana pinjaman dan/atau hibah luar negeri (PHLN) dari Asian Development Bank (ADB), program inkubasi akan difokuskan pada bidang Alat Kesehatan, Obat dan Pangan Fungsional, dan Rekayasa Keteknikan. Fokus inkubasi juga dikaitkan dengan Sustainable Development Goals (SDGs). Seluruh upaya ini untuk meningkatkan peluang kesuksesan inkubasi perusahaan rintisan yang dapat tumbuh berkembang berkesinambungan dan memberikan dampak ekonomi pada masyarakat

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi ini, diperlukan peran universitas dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mencerdaskan kehidupan bangsa sebagai bentuk kontribusinya pada pembangunan negara. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 75 Tahun 2021 tentang Statuta Universitas Indonesia, UI ditetapkan sebagai Perguruan Tinggi Negeri Berbadan Hukum (PTN BH) yang memiliki kewenangan otonomi secara mandiri mengelola bidang akademik dan non-akademik. Universitas Indonesia berkontribusi dalam pembangunan negara sesuai dengan visi UI yaitu “Mewujudkan Universitas Indonesia menjadi PTN BH yang mandiri dan unggul serta mampu menyelesaikan masalah dan tantangan pada tingkat nasional maupun global, menuju unggulan di Asia Tenggara”. Universitas Indonesia sebagai “*entrepreneur university*” diharapkan mampu menghasilkan inovasi tepat guna yang berdampak pada ekonomi bangsa yang salah satunya dihilirisasi melalui perusahaan rintisan.

Inkubator Bisnis merupakan wadah inkubasi bisnis yang diharapkan mampu menumbuhkembangkan bisnis yang ada di masyarakat dan perguruan tinggi berupa fasilitas dan penyiapan unit bisnis perguruan tinggi yang mengarah sebagai *profit center*. Inkubator Bisnis sebagai unit *income generating* juga mampu mendukung fasilitas proses belajar mengajar, sehingga dalam sistem pendidikan dapat menghasilkan sarjana yang profesional.

Direktorat Inovasi dan Science Techno Park Universitas Indonesia memiliki visi “Menjadi unit kerja yang berperan aktif dalam mendorong peningkatan inovasi dan kewirausahaan di lingkungan Universitas Indonesia untuk membantu penyelesaian masalah nasional dan global”.

Berdasarkan visi tersebut, maka DISTP UI bertugas sebagai perumusan kebijakan dan pengembangan inovasi, pengelolaan inkubator bisnis dan proses hak atas Kekayaan Intelektual (KI) dan pengembangan muatan kurikulum yang mendorong inovasi dan pengembangan kewirausahaan.

Dalam rangka melaksanakan fungsi pengelolaan inkubasi, maka DISTP UI memfasilitasi pengembangan hasil penelitian/riset dosen dan mahasiswa yang akan dijadikan karya inovasi. Bagi karya inovasi yang berpotensi untuk menjadi KI, akan dilakukan proses pendampingan berupa karya paten maupun non-paten. Karya inovasi yang berpotensi untuk menjadi usaha dengan nilai ekonomis, akan diberikan proses inkubasi bisnis. “Perusahaan rintisan” atau “*startup company / startup*” dengan berbagai inovasi meliputi produk, proses, pemasaran, dan bentuk organisasi merupakan target utama yang akan dibentuk DISTP UI untuk didampingi menjadi startup yang diharapkan mampu berkontribusi dalam perekonomian negara.

Pertumbuhan Perusahaan dari mahasiswa dan alumni menjadi salah satu sasaran penting dalam menumbuhkembangkan iklim kewirausahaan di Universitas Indonesia.

Proses pendampingan *startup* akan dilakukan pada aspek penting di dalam bisnis, mulai dari proses produksi, SDM, keuangan, hingga pemasaran. Proses pendampingan ini sebagai suatu upaya untuk peningkatan kualitas *startup* binaan DISTP UI agar siap berkompetisi di pasar dan produknya bisa diterima oleh masyarakat. Peningkatan jumlah dan kualitas perusahaan rintisan dapat diakselerasi melalui sinergi para *stake holder* yang memiliki kepentingan dan kapasitas di dalamnya. Subdirektorat Inkubator Bisnis sebagai salah satu aktor, memiliki peranan penting untuk dapat meningkatkan daya saing industri dalam negeri, inkubator harus mampu meningkatkan kapasitas dan kapabilitas startup melalui proses seleksi yang ketat dan terstruktur. Dalam Program “Pendanaan Perusahaan Rintisan Berbasis Teknologi (UI Incubate)”, Inkubator Bisnis juga dituntut untuk dapat mendorong dan melahirkan perusahaan rintisan tiap tahunnya dengan selalu melakukan penguatan daya saing dan inovasi produk yang dihasilkan sehingga mampu bersaing di pasar domestik maupun internasional.

1.2 Tujuan Umum

Tujuan dari dilaksanakannya Pendanaan Perusahaan Rintisan Berbasis Teknologi (UI Incubate) adalah sebagai berikut:

- a. Mendorong hilirisasi hasil riset dan inovasi civitas academica UI;
- b. Memajukan hasil riset dan inovasi civitas academica UI yang mampu menangkap permasalahan yang ada di masyarakat;
- c. Mendorong wirausaha muda berbasis teknologi yang merupakan pengembangan hasil riset dan/atau inovasi Universitas Indonesia untuk menjadi generasi pencipta lapangan kerja;
- d. Meningkatkan jumlah perusahaan rintisan (*startup company*) yang berasal dari civitas academica Universitas Indonesia yang akan berdampak pada peran UI dalam meningkatkan penyerapan tenaga kerja dan mengurangi pengangguran;
- e. Meningkatkan keterampilan manajemen perusahaan rintisan (*startup company*) yang dimiliki oleh civitas academica dan alumni Universitas Indonesia

1.3 Topik Prioritas UI Incubate

Universitas Indonesia telah berkontribusi menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat serta menghasilkan berbagai produk inovasi dan kekayaan intelektual. Berdasarkan telaah data luaran Kekayaan Intelektual, sumber daya peneliti, dan potensi infrastruktur pendukung, UI memiliki keunggulan pada tiga topik utama, yaitu alat kesehatan, obat dan pangan fungsional, serta rekayasa Teknologi.

UI Incubate memprioritaskan pendanaan terhadap proposal perusahaan rintisan yang memiliki topik kekhususan bidang usaha sebagai berikut:

- a. Inovasi Alat Kesehatan (produk elektromedis & IVD, produk implan tulang, produk implan gigi)
- b. Inovasi Obat dan Pangan Fungsional (produk vaksin, produk sel punca, produk OHT-Fitofarma, produk pangan fungsional, produk perawatan gigi)

- c. Inovasi Rekayasa Teknologi (produk kecerdasan buatan, produk transportasi, produk bangunan maju, produk energi baru dan terbarukan).

Namun UI Incubate tetap membuka kesempatan pengembangan bisnis perusahaan rintisan dengan bidang usaha di luar dari topik bidang bisnis tersebut.

1.4 Skema UI Incubate

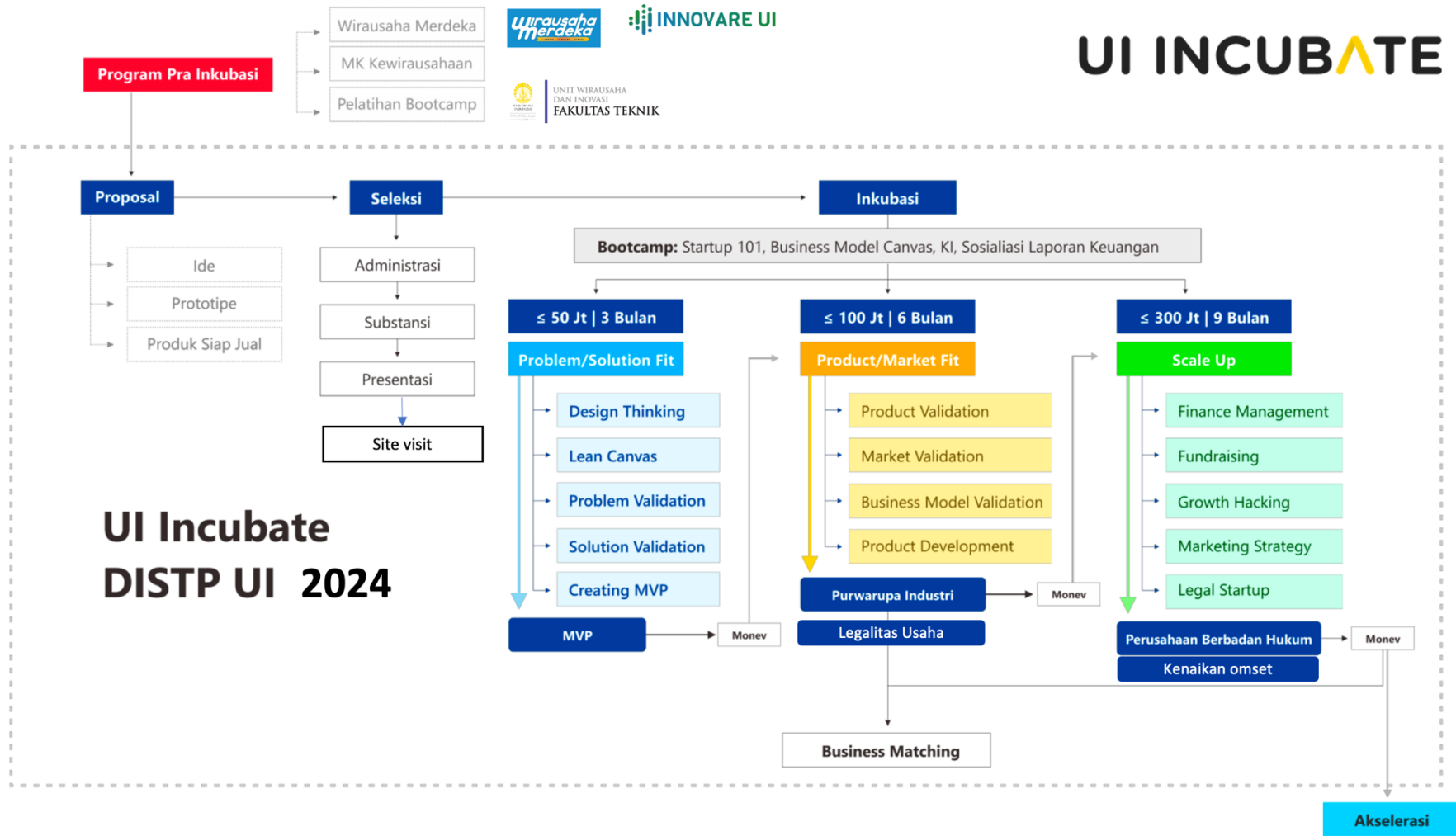
Studi menunjukkan tingkat kesuksesan (*success rate*) perusahaan rintisan hanya mencapai 10% hingga menjadi bisnis yang berkembang berkelanjutan. Ide inovasi yang baik saja tidaklah cukup sebagai modal, perusahaan rintisan sangat penting memiliki tim bisnis yang berdedikasi, solid, dan berpengalaman untuk dapat menjamin tingkat kesuksesan bisnis. Upaya komersialisasi mandiri produk inovasi yang dihasilkan di universitas melalui startup perlu dikolaborasikan antara dosen (kewirausahaan akademik) sebagai penguasa konten teknologi dengan mahasiswa / alumni sebagai tim pelaksana bisnis dari perusahaan rintisan. Pelibatan pihak eksternal universitas yang berasal dari praktisi startup, venture capital, serta industri juga perlu dilakukan sejak tahap seleksi untuk menjamin input dan perencanaan yang baik. Luaran tim yang berasal dari kegiatan pra-inkubasi seperti Wirausaha Merdeka, unit kewirausahaan fakultas, maupun mata kuliah kewirausahaan akan mendapatkan prioritas untuk mendapatkan pendanaan tahap awal.

Perusahaan rintisan dapat memiliki titik awalan yang sangat beragam, mulai dari tahap ide produk inovasi untuk menyelesaikan suatu masalah, tahap prototipe yang perlu disempurnakan dan divalidasi, maupun tahap untuk membangun perusahaan dan memasarkan produk bisnis. Untuk memfasilitasi perbedaan segi maturitas dan kesiapan tersebut, Universitas Indonesia merancang program inkubasi bisnis “UI Incubate” dalam tiga tahapan skema, yaitu: 1) Problem-Solution Fit (PSF), 2) Product-Market Fit (PMF), dan 3) Scale Up (SU). Tiap tahapan tersebut memiliki maksimum jumlah pendanaan, lama inkubasi, syarat masukan, dan syarat luaran yang berbeda (lihat Tabel 1)

Tabel 1 – Skema Pendanaan UI INCUBATE

	Problem Solution Fit	Product Market Fit	Scale Up
Pendanaan	Maks. Rp 50.000.000	Maks. Rp. 100.000.000	Maks. Rp. 300.000.000
Masa Inkubasi	3 Bulan	6 Bulan	9 Bulan
Syarat	<ul style="list-style-type: none"> Ide produk yang menyelesaikan masalah & bernilai jual 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Minimum viable product</i> (MVP) Data survey validasi masalah & solusi <i>Data early adopter</i> <i>Landing page & Logo</i> perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> Purwarupa industri Data uji validasi pada pasar Memiliki traction Diutamakan memiliki legalitas usaha
Tujuan Skema	<ul style="list-style-type: none"> Validasi masalah & solusinya dengan survey terukur Membuat <i>Minimum viable product</i> (MVP) 	<ul style="list-style-type: none"> Validasi MVP pada <i>early adopter</i> (validasi pada pasar dengan survey terukur) Menyempurnakan produk hingga menjadi purwarupa industri Membuat legalitas usaha 	<ul style="list-style-type: none"> Mendapatkan sertifikasi uji dan perizinan Membentuk Perusahaan Mendapatkan mitra strategis Meningkatkan omzet
Target Luaran	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Minimum viable product</i> (MVP) ✓ <i>Landing page & Logo</i> perusahaan ✓ Data survey validasi masalah & solusi ✓ <i>Data early adopter</i> ✓ Pendaftaran Kekayaan Intelektual 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Data uji validasi pada pasar ✓ Purwarupa industri ✓ Legalitas usaha (sejak movev kemajuan) ✓ Pendaftaran Kekayaan Intelektual 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sertifikasi uji dan perizinan ✓ Perusahaan berbadan hukum ✓ Kenaikan omzet (sebelum dan sesudah pendanaan) ✓ Pendaftaran Kekayaan Intelektual

Untuk menjaga keberlangsungan proses inkubasi bisnis dalam menghasilkan perusahaan rintisan yang cukup matang, tim yang telah melalui tahapan inkubasi skema PSF dapat naik kelas dan melanjutkan ke skema PMF jika memenuhi seluruh syarat ketentuan dalam movev akhir. Begitu pula untuk tahapan skema PMF dapat melanjutkan ke skema SU jika dinyatakan lulus tahap movev akhir (Gambar 1).



Gambar 1 - Model Inkubasi Direktorat Inovasi dan Science Techno Park

2. UI INCUBATE

2.1. Ketentuan Umum

2.1.1 Pengusul

A. Tim Pengusul

Terdiri dari 1 (satu) orang dosen UI minimal S2 (pengusul utama) dengan 2-5 orang mahasiswa UI dan/atau alumni UI dan/atau tenaga kependidikan UI sebagai tim bisnis.

B. Pengusul Utama

- a) Staf pengajar tetap di UI;
- b) Minimal berlatar belakang pendidikan S2, memiliki kompetensi keilmuan/bisnis/teknologi dan/atau kompetensi sesuai dengan proposal yang diusulkan;
- c) Pengusul Utama dapat merupakan pemilik produk inovasi atau merupakan pembimbing dari tim yang menghasilkan produk inovasi yang diusulkan;
- d) Pengusul Utama bersedia untuk menjadi mentor akademik yang akan mendampingi dari sisi substansi teknologi dari perusahaan rintisan yang diusulkan;
- e) Pengusul Utama tidak diperkenankan terlibat langsung dalam struktur manajemen bisnis sebagai direktur ataupun manajer;
- f) Pengusul Utama dapat mengusulkan maksimum tiga proposal bisnis pada skema PSF dan/atau PMF (dapat mendampingi maksimum tiga kelompok bisnis jika ketiganya ditetapkan sebagai penerima Program);
- g) Khusus untuk skema Scale Up, Pengusul Utama hanya dapat mendampingi satu tim dan tidak dapat mendampingi tim pada skema lainnya;
- h) Pengusul Utama dapat membuat kesepakatan dengan kelompok bisnis yang dibimbing dalam hal pembagian royalti ataupun *profit sharing*.

C. Pengusul Anggota / Tim Bisnis

- a) Eligibilitas dari tim bisnis:
 - Skema Problem-Solution Fit: Mahasiswa UI dan/atau Alumni UI dan/atau Tenaga Kependidikan UI
 - Skema Product-Market Fit: Minimum 1 orang Alumni UI serta Mahasiswa tingkat akhir UI dan/atau Mahasiswa Pascasarjana UI dan/atau Tenaga Kependidikan UI
 - Skema Scale Up: Alumni UI dan/atau Tenaga Kependidikan UI

- b) Tim Bisnis minimal terdiri dari 2-5 orang, diutamakan berasal dari rumpun keilmuan berbeda, yang akan berperan sebagai CEO, CTO, CFO/COO (syarat minimal, dapat disesuaikan dengan kebutuhan), posisi sesuai latar belakang keahlian, dibuktikan dengan CV;
- c) Khusus untuk skema SU, wajib memiliki komponen CMO.
- d) Tim Bisnis hanya diperbolehkan tergabung dalam 1 proposal bisnis;
- e) Dapat melibatkan tim bisnis dari luar UI.
- f) Melibatkan minimum 2 orang perempuan dari total 5 orang tim bisnis (komposisi 2:5), atau minimum 1 orang perempuan dari total 2-4 orang tim bisnis.
- g) Skema PMF dan SU dianjurkan melibatkan mahasiswa UI sebagai pegawai dan/atau magang.

Tabel 2 – Syarat Pengusul Utama dan Pengusul Anggota

Pengusul Utama	Pengusul Anggota (Tim Bisnis)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dosen tetap UI; 2. Minimal S2, memiliki kompetensi keilmuan/bisnis/teknologi dan/atau kompetensi sesuai dengan proposal yang diusulkan; 3. Dapat merupakan pemilik produk inovasi / merupakan pembimbing; 4. Bersedia menjadi mentor akademik (pendamping substansi teknologi); 5. Tidak diperkenankan menjabat direktur / manajer; 6. Dapat mengusulkan maks 3 proposal PSF dan/atau PMF; 7. Khusus skema SU, hanya dapat mendampingi 1 tim; 8. Dapat membuat kesepakatan dengan kelompok bisnis yang dibimbing dalam hal pembagian royalti ataupun profit sharing. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eligibilitas: <ul style="list-style-type: none"> • PSF: Mahasiswa Alumni TenDik • PMF: Alumni (min 1 orang) Mahasiswa tk. akhir Mahasiswa Pasca TenDik • SU: Alumni TenDik 2. Terdiri dari 2-5 orang, akan berperan sebagai CEO, CTO, CFO/COO, CMO, dst (posisi sesuai latar belakang keahlian, dibuktikan dengan CV); 3. Skema SU WAJIB memiliki komponen CMO; 4. Hanya diperbolehkan menjadi anggota pengusul dalam 1 proposal bisnis; 5. Dapat melibatkan tim bisnis dari luar UI; 6. Melibatkan min 2 orang perempuan dari total 5 orang tim bisnis (komposisi 2:5), atau min 1 orang perempuan dari total 2-4 orang tim bisnis; 7. Skema PMF dan SU melibatkan mahasiswa sebagai pegawai dan/atau magang.

2.1.2 Sistematika Penulisan dan Mekanisme Pengusulan Proposal

Proposal pendanaan UI Incubate diketik dengan ukuran huruf 12 pt, ukuran kertas A4 dengan margin kiri-kanan-atas-bawah masing-masing 2,5 cm dari tepi dengan spasi 1.5.

a. Sistematika Proposal

1. Halaman judul ([Lampiran 1](#))
2. Lembar pengesahan ([Lampiran 2](#))
3. Isi Proposal (menyesuaikan skema, [Lampiran 3](#)):
 - A. Produk/Teknologi
 - B. Manajemen
 - C. Finansial
 - D. Strategi Pelaksanaan
4. Lampiran-lampiran
 - CV pengusul utama dan tim bisnis ([Lampiran 4](#))
 - Surat pernyataan pengusul utama ([Lampiran 5](#))
 - Surat pernyataan anggota pengusul / tim bisnis ([Lampiran 6](#))
 - Surat pernyataan pemilik perusahaan (Khusus skema PMF dan SU) ([Lampiran 7](#))
 - Surat pernyataan inventor ([Lampiran 8](#))
 - Pitch Deck ([Lampiran 9](#))

Tabel 3 – Daftar Tilik Kelengkapan Seleksi Proposal UI INCUBATE

Kriteria		PSF	PMF	SU
Pengusul utama dosen tetap UI min S2		✓	✓	✓
Anggota min 2 orang mahasiswa / alumni / tendik UI		✓	✓	-
Anggota min 2 orang alumni UI		-	-	✓
Melibatkan minimum 2 orang perempuan dari total 5 orang tim bisnis (komposisi 2:5), atau minimum 1 orang perempuan dari total 2-4 orang tim bisnis.		✓	✓	✓
Tanda tangan pengusul utama		✓	✓	✓
Tanda tangan Manajer Riset Fakultas		✓	✓	✓
Ringkasan Eksekutif (maksimal 150 kata)		✓	✓	✓
A Analisis Produk / Teknologi				
A1	Deskripsi Inovasi / Produk	✓	✓	✓
A2	Kegunaan	✓	✓	✓
A3	Keunggulan Inovasi dan Produk	-	✓	✓
A4	Tingkat kesiapan teknologi (TKT) dan status perlindungan Kekayaan Intelektual	-	✓	✓
B Analisa Manajemen				
B1	Mentor Akademik	✓	✓	✓
B2	Mentor Industri	✓	✓	✓
B2	Pengalaman Tim Pengusul	✓	✓	✓
B3	Staf Hiring	-	✓	✓
B4	Komitmen Terhadap Bisnis	✓	✓	✓
C Analisis Finansial				
C1	Besaran kebutuhan investasi yang diperlukan pada tahap awal	✓	✓	✓
C2	Besar Pasar (Market Size)	-	✓	✓
C3	Pertumbuhan Pasar	-	✓	✓
C4	Harga	-	✓	✓

C5	Proyeksi potensi pendapatan dan imbal hasil investasi	✓	✓	✓
C6	Memiliki partnership / mitra	-	✓	✓
D Analisis Strategi Bisnis				
D1	Strategi Penjualan	-	-	✓
D2	Rencana Pelaksanaan (<i>Action Plan</i>)	✓	✓	✓
D3	Rancangan Anggaran Biaya	✓	✓	✓
D4	Business Model Canvas (BMC)	-	✓	✓
L Lampiran				
L1	CV Pengusul Utama	✓	✓	✓
L2	CV Tim Bisnis (Anggota Pengusul)	✓	✓	✓
L3	Surat pernyataan pengusul utama	✓	✓	✓
L4	Surat pernyataan Tim Bisnis	✓	✓	✓
L5	Surat pernyataan pemilik perusahaan	-	-	✓
L6	Surat pernyataan inventor	✓	✓	✓
L7	Logo Perusahaan	✓	✓	✓
L8	Landing page	✓	✓	✓
L9	Video Demo produk (maksimal 2 menit)	-	✓	✓
L10	Sertifikat Program Pra-inkubasi	✓	✓	-
L11	Dokumentasi publikasi media atau penghargaan inovasi atas produk.	-	✓	✓
L12	CV mentor praktisi	✓	✓	✓
L13	Data pengguna <i>early adopter</i>	-	✓	✓
L14	Surat pernyataan pernah bekerja di perusahaan nasional, multinasional dan luar negeri.	-	✓	✓
L15	Pitch deck	✓	✓	✓

Notes


Wajib



Nilai Tambah

-

Tidak Diperlukan

Tabel 4 - Komponen Biaya Pendanaan Inkubasi Bisnis

NO	KOMPONEN BIAYA	PSF	PMF	SU
1	Honor-honor			
	a. Honorarium Pegawai (di luar pengusul utama dan tim bisnis)		✓	✓
	b. Honorarium Mentor Praktisi	✓	✓	✓
	c. Pendampingan/Transfer Teknologi		✓	✓
2	Bahan Habis Pakai			
	a. Bahan Habis Pakai	✓	✓	✓
	b. Peralatan Pendukung Terkait Langsung (non-aset) dengan Kegiatan		✓	✓
	c. Biaya Produksi Skala Terbatas		✓	✓
3	Biaya Perjalanan Dinas			
	Transportasi/akomodasi dalam dan luar kota	✓	✓	✓
4	Biaya Lainnya			
	a. Biaya Survei / Wawancara / FGD (validasi masalah/solusi, validasi pasar pada pengguna awal)	✓	✓	
	b. Biaya Publikasi, Promosi, dan Website	✓	✓	✓
	c. Pendaftaran Kekayaan Intelektual	✓	✓	✓
	d. Biaya Legalitas Usaha / Pendirian PT		✓	✓
	e. Biaya Pengujian Produk dan Standar Produk, Biaya Sertifikasi dan Perizinan Sesuai Regulasi		✓	✓
	f. Biaya Sewa Workshop Produksi (bukan kantor)		✓	✓

b. Mekanisme pengusulan proposal pendanaan

Pengusul Utama :

mengirimkan softcopy proposal yang sudah diisi dan ditandatangani sesuai dengan ketentuan yang sudah diatur dalam panduan ini dalam bentuk kompilasi PDF ke

Website grant.ui.ac.id

paling lambat tanggal **11 Desember pukul 23.59 WIB.**

2.1.3 Seleksi proposal pendanaan

- a. Seleksi proposal pendanaan UI Incubate dilakukan secara administrasi, substansi, dan presentasi. Seleksi diselenggarakan oleh DISTP UI dengan melibatkan tim penilai independen yang berasal dari kalangan profesional.
- 1) **Seleksi Administrasi:** Proses seleksi dengan menilai kelengkapan dokumen dari proposal berdasarkan daftar tilik kelengkapan proposal (tabel 3) yang dilakukan oleh tim inkubator bisnis
 - 2) **Seleksi Substansi:** Proses penelaahan substansi ide (skema PSF), MVP, data uji validasi masalah & solusi, data pengguna awal (skema PMF & SU), dan/atau produk startup, data uji validasi pada pasar, legalitas usaha (skema SU) berdasarkan proposal yang dilakukan oleh reviewer eksternal menggunakan borang penilaian seleksi substansi.
 - 3) **Seleksi Presentasi:** Proses konfirmasi ide (skema PSF), demonstrasi MVP (skema PMF & SU), dan/atau produk startup (skema SU) oleh tim pengusul di hadapan reviewer eksternal dalam mengimplementasikan dan merealisasikan *action plan* selama masa inkubasi menggunakan borang penilaian seleksi presentasi.
 - 4) **Site Visit:** Untuk seluruh skema SU dan PMF yang memiliki tempat produksi fisik / workshop / kantor akan dikunjungi oleh tim inkubator bisnis. Hal ini untuk memvalidasi kapabilitas bisnis dari startup sesuai dengan yang dituliskan di proposal.
- b. Reviewer eksternal (di luar civitas UI) dapat terdiri dari komponen: 1) Praktisi Startup, 2) Venture Capital, dan/atau 3) Industri, yang berfungsi untuk melihat kelayakan ide/produk, melihat kelayakan investasi, kelayakan tim, serta melihat kesesuaian ide/produk dengan kebutuhan pasar.

Pengumuman penerima pendanaan UI Incubate

akan diinformasikan secara resmi melalui email pengusul dan/atau website DISTP UI:

(<https://distp.ui.ac.id/>)

2.1.4 Jadwal Pelaksanaan Kegiatan



Skema	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des
Seleksi	Yellow	Yellow	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey
PSF	Grey	Grey	Green	Green	Green with Monev icon	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey
PMF	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey with arrow	Blue	Blue	Blue with Monev icon	Blue	Blue	Blue with Monev icon	Grey
SU	Grey	Grey	Red	Red	Red	Red	Red	Red with Monev icon	Red	Red	Red with Monev icon	Grey

Monev

Skema Program	Masa Inkubasi Bisnis	Monev Kemajuan	Monev Akhir
Problem Solution Fit	1 Mar – 31 Mei 2024		26 – 30 Mei 2024
Product Market Fit	1 Jun – 30 Nov 2024	25 - 31 Agst 2024	10 - 20 Nov 2024
Scale Up	1 Mar – 30 Nov 2024	25 - 31 Agst 2024	

2.2. SKEMA PROBLEM-SOLUTION FIT (PSF)



Skema Problem-Solution Fit Program Perusahaan Rintisan Berbasis Teknologi (UI Incubate) ditujukan untuk memfasilitasi civitas UI **melakukan validasi terhadap ide bisnis** yang dimiliki sebelum membuat produk yang akan dijual ke *market*; Luaran dari skema PSF adalah MVP (*minimum viable product*) hasil uji validasi solusi dari masalah.

2.2.1. Ketentuan PSF

- a. Dana yang diajukan dalam proposal maksimal Rp 50.000.000,- untuk melakukan validasi masalah dan solusi yang akan menjadi dasar pembuatan MVP.
- b. Proposal yang diusulkan tidak sedang diajukan atau memperoleh pendanaan hibah dari lembaga lain dengan luaran yang serupa;

2.2.2. Syarat Pengajuan PSF

- a. Ide yang diusulkan **harus** merupakan ide inovasi yang diciptakan dan dimiliki oleh civitas *academica* UI; (dibuktikan dengan surat pernyataan inventor)
- b. Ide yang diusulkan **harus** memiliki inovasi yang berpotensi untuk dikembangkan menjadi produk yang memiliki nilai jual;
- c. Ide yang diusulkan **harus** menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat.
- d. Pemilik invensi **wajib** mendaftarkan atau mengalihkan Kekayaan Intelektual produk yang diusulkan atas nama Universitas Indonesia.
- e. Bagi tim yang mendaftar dengan invensi milik UI, **wajib** melampirkan kontrak/perjanjian penggunaan kekayaan intelektual.
- f. Diutamakan untuk tim bisnis yang pernah mengikuti program pra-inkubasi (seperti Wirausaha Merdeka, Program Unit Kewirausahaan di fakultas, mata kuliah kewirausahaan di program studi, dan program bootcamp lainnya) dibuktikan dengan sertifikat.
- g. Diutamakan jika pernah mendapatkan publikasi / penghargaan / pendanaan dari inovasi yang sedang dikembangkan.

2.2.3. Target Luaran PSF

Target luaran program dari UI Incubate skema PSF adalah sebagai berikut:

- a. Menghasilkan purwarupa yang sudah tervalidasi sesuai dengan masalah yang ingin diselesaikan (MVP, minimal mencapai TKT 5).
- b. Menyampaikan data hasil uji validasi masalah dan solusi.

- c. Memiliki Kekayaan Intelektual atas produk yang diusulkan dengan mendaftarkan atau mengalihkan atas nama Universitas Indonesia.
- d. Data calon pengguna awal (early adopter).
- e. Memiliki landing page (website) dan logo perusahaan.

2.2.4. Jangka Waktu PSF

Jangka waktu pelaksanaan program pendanaan perusahaan rintisan Universitas Indonesia berlangsung selama 3 bulan sejak penandatanganan (dalam 1 (satu) tahap pencairan).

2.2.5. Monitoring Evaluasi PSF

Pada skema PSF akan dilakukan monev sebanyak 1 (satu) kali yaitu Monev Akhir. Peserta menyampaikan laporan berupa Laporan Akhir terkait dengan validasi masalah dan solusi yang diusulkan dan Laporan Rekapitulasi Penggunaan Anggaran. Adapun yang ditelaah dan dinilai pada saat monev yaitu:

- 1) MVP minimal TKT 5 dengan data uji validasi solusi dan masalah
- 2) Pendaftaran KI atas nama Universitas Indonesia (dibuktikan dengan lembar pendaftaran KI)
- 3) Laporan Rekapitulasi Penggunaan Anggaran (100% dari total anggaran)

Tabel 5 - Kriteria dan Indikator Penilaian Monitoring Evaluasi Skema PSF

KRITERIA	INDIKATOR PENILAIAN
PASAR	Segmentasi konsumen
	Relevansi masalah yang ada dengan solusi yang ditawarkan
FINANSIAL	Realisasi Penggunaan Anggaran
TARGET LUARAN	Target program
FOUNDER	Visi founder terhadap produk

2.3. SKEMA PRODUCT-MARKET FIT (PMF)



Skema Product-Market Fit Program Perusahaan Rintisan Berbasis Teknologi (UI Incubate) ditujukan untuk memfasilitasi civitas UI dalam melakukan **validasi pada pasar** (*early adopter*) dan menyempurnakan MVP hingga menjadi purwarupa industri.

2.3.1. Ketentuan PMF

- a. Dana yang diajukan dalam proposal maksimal Rp 100.000.000,- untuk menunjang validasi pada pasar, *product development*, dan pembuatan purwarupa industri;
- b. Proposal bisnis yang diusulkan minimal telah memiliki MVP (menyampaikan data survei validasi masalah & solusi, TKT min level 5);
- c. Proposal bisnis yang diusulkan tidak sedang diajukan atau memperoleh pendanaan hibah dari lembaga lain dengan target luaran yang serupa;
- d. Tim yang sebelumnya mendapatkan pendanaan skema PSF dapat melanjutkan ke skema PMF jika dinyatakan lulus dan memenuhi seluruh kriteria monitoring evaluasi akhir (lihat subbab 2.2.5).

2.3.2. Syarat Pengajuan PMF

- a. Produk yang diusulkan **harus** merupakan produk inovasi yang diciptakan dan dimiliki oleh civitas academica UI; (dibuktikan dengan surat pernyataan inventor)
- b. Produk yang diusulkan **harus** memiliki inovasi yang bernilai jual;
- c. Produk yang diusulkan **harus** menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat.
- d. Memiliki MVP dan data pengguna awal (*early adopter*) untuk dilakukan validasi pasar.
- e. Pemilik invensi **wajib** melampirkan surat pernyataan sebagai inventor dari produk yang diusulkan.
- f. Pemilik invensi **wajib** mendaftarkan atau mengalihkan Kekayaan Intelektual atas nama Universitas Indonesia.
- g. Bagi tim yang mengembangkan produk inovasi milik UI, **wajib** melampirkan kontrak/perjanjian penggunaan KI antara UI dengan tim pengusul.
- h. Memiliki akun informasi publik (website dan media sosial perusahaan);
- i. Diutamakan untuk tim bisnis yang pernah mengikuti program pra-inkubasi (seperti Wirausaha Merdeka, Program Unit Kewirausahaan di fakultas, kuliah kewirausahaan program studi, dan program bootcamp lainnya) yang dibuktikan dengan sertifikat keikutsertaan.
- j. Diutamakan telah mendapatkan analisis kebutuhan dan masukan dari industri seperti

venture capital, distributor, pemilik teknologi dan calon mitra strategis lainnya yang dibuktikan dengan lampiran dokumen pertemuan analisis (dokumentasi dan notula pertemuan).

- k. Diutamakan telah memiliki mentor industri untuk membantu proses bisnis perusahaan.
- l. Diutamakan pernah mendapatkan publikasi / penghargaan dari inovasi yang sedang dikembangkan.

2.3.3. Target Luaran PMF

Target luaran program dari UI Incubate skema PMF adalah **wajib** menghasilkan perusahaan rintisan dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Data validasi MVP pada pengguna awal / *early adopter* (validasi pasar) beserta umpan balik dari pengguna awal. MVP sudah didemonstrasikan dalam lingkungan yang relevan dan menunjukkan hasil kajian pada pengguna awal
- b. Memiliki purwarupa industri yang merupakan penyempurnaan hasil dari validasi pasar;
- c. Memiliki akun informasi publik (website dan media sosial perusahaan);
- d. Memperoleh pemberitaan dari media populer;
- e. Memiliki legalitas usaha (sejak monev kemajuan);
- f. Memiliki Kekayaan Intelektual atas produk yang diusulkan dengan mendaftarkan atau mengalihkan atas nama Universitas Indonesia;
- g. Menghasilkan inovasi yang sejalan dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs).

2.3.4. Jangka Waktu PMF

Jangka waktu pelaksanaan skema Product-Market Fit program pendanaan perusahaan rintisan Universitas Indonesia berlangsung selama 6 bulan sejak penandatanganan kontrak. Pencairan pendanaan akan dilakukan dalam 2 (dua) tahap: tahap pertama sebesar 70% dan tahap kedua (setelah monev kemajuan) sebesar 30% dari total anggaran.

2.3.5. Monitoring Evaluasi PMF

Pada Skema PMF, akan dilakukan 2 (dua) kali monev, yaitu Monev Kemajuan dan Monev Akhir. **Monev Kemajuan** dilaksanakan 3 bulan setelah penandatanganan kontrak. Penerima UI Incubate menyampaikan laporan berupa Laporan Kemajuan Usaha dan Laporan Rekapitulasi Penggunaan Dana (70% dari total anggaran). **Monev Akhir** dilaksanakan 5-6 bulan setelah penandatanganan kontrak. Penerima UI Incubate menyampaikan Laporan Akhir, Laporan Rekapitulasi Penggunaan Dana (100% dari total anggaran).

Adapun yang menjadi hal yang ditelaah dalam Monev Kemajuan, yaitu:

- 1) Perkembangan Pemenuhan Target Luaran.

- 2) Kesesuaian RAB dengan realisasi hingga 3 bulan pelaksanaan.
- 3) Realisasi *action plan* bulan berjalan.
- 4) Legalitas usaha

Sementara yang akan ditelaah pada Monev Akhir, yaitu:

- 1) Realisasi Rencana Kegiatan / *Action Plan*.
- 2) Produk tervalidasi dengan melampirkan data produk bekerja dengan baik dan pengguna senang menggunakan produk.
- 3) Purwarupa industri minimal TKT 7 untuk produk fisik atau minimal TKT 6 untuk produk digital dengan data uji validasi pada market.
- 4) Pendaftaran KI atas nama Universitas Indonesia (dibuktikan dengan lembar pendaftaran KI).
- 5) Kesesuaian antara RAB dengan realisasi anggaran hingga 6 bulan pelaksanaan.

Tabel 6 – Kriteria dan Indikator Penilaian Monitoring Evaluasi Skema PMF

KRITERIA	INDIKATOR PENILAIAN
PASAR	Segmentasi konsumen
	Relevansi masalah yang ada dengan solusi yang ditawarkan
	Market size & Pertumbuhan pasar
FINANSIAL	Realisasi Penggunaan Anggaran
	Realisasi HPP dan target harga jual
	Realisasi potensi pendapatan dan imbal hasil investasi
	Kontribusi finansial mitra
KAPASITAS SDM	Mentor teknologi dan/atau mentor bisnis
	Struktur Organisasi
	Komitmen terhadap perusahaan
STRATEGI BISNIS	Bisnis Model
	Strategi Pemasaran
	Strategi Partnership
	Customer Relation
TARGET LUARAN	Target program
	Target publikasi
FOUNDER	Visi founder terhadap produk

2.4. SKEMA SCALE UP (SU)



Skema Scale Up program perusahaan rintisan berbasis teknologi (UI Incubate) ditujukan untuk memfasilitasi civitas UI yang **sudah memiliki produk siap jual dan mendaftarkan legalitas perusahaan berbadan hukum.**

2.4.1. Ketentuan SU

- a. Dana yang diajukan dalam proposal Skema Scale Up maksimal Rp 300.000.000,- (sudah termasuk biaya pendaftaran KI dan legal Perusahaan)
- b. Proposal yang diusulkan minimal telah memiliki purwarupa industri (menyampaikan data uji validasi market, minimal TKT level 7 untuk produk fisik dan TKT level 6 untuk produk digital);
- c. Proposal yang diusulkan tidak sedang memperoleh pendanaan hibah dari lembaga lain dengan luaran yang serupa;
- d. Tim yang sebelumnya mendapatkan pendanaan skema PMF dapat melanjutkan ke skema SU jika dinyatakan lulus dan memenuhi seluruh kriteria monitoring evaluasi akhir (lihat subbab 2.3.5).

2.4.2. Syarat Pengajuan SU

- a. Produk inovasi **harus** sudah memiliki traction, konsumen dan data penjualan produk/jasa.
- b. Diutamakan sudah memiliki legalitas usaha.
- c. Produk yang diusulkan **harus** merupakan produk inovasi yang diciptakan dan dimiliki oleh civitas academica UI;
- d. Produk yang diusulkan **harus** menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat.
- e. Produk yang diusulkan telah mencapai tahap purwarupa industri yang merupakan hasil penyempurnaan berdasarkan hasil uji validasi pengguna awal (*early adopters*), dibuktikan dengan dokumen analisis validasi pasar dan video demo produk.
- f. Memiliki akun informasi publik (website dan media sosial perusahaan);
- g. Pemilik invensi **wajib** melampirkan surat pernyataan sebagai inventor dari produk yang diusulkan.
- h. Pemilik invensi **wajib** mendaftarkan atau mengalihkan Kekayaan Intelektual atas nama Universitas Indonesia.
- i. Bagi tim pengusul yang mengembangkan produk inovasi milik UI / mendaftar dengan invensi UI milik orang lain di luar anggota tim, **wajib** melampirkan kontrak/perjanjian

antara pemilik invensi dengan tim pengusul.

- j. Tim pengusul berasal dari alumni UI.
- k. Diutamakan telah memiliki mentor industri untuk membantu proses bisnis perusahaan.
- l. Diutamakan jika telah mendapatkan analisis kebutuhan dan masukan dari industri seperti *venture capital*, distributor, pemilik teknologi dan calon mitra strategis lainnya yang dibuktikan dengan lampiran dokumen pertemuan analisis (dokumentasi dan notula hasil pertemuan)
- m. Diutamakan jika pernah mendapatkan publikasi / penghargaan / pendanaan dari inovasi yang sedang dikembangkan .
- n. Diutamakan jika tim bisnis pernah bekerja di perusahaan nasional, multinasional, atau luar negeri.

2.4.3. Target Luaran SU

Target luaran program dari Program Perusahaan Rintisan (UI Incubate) adalah **wajib** menghasilkan perusahaan rintisan dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki badan usaha yang berbadan hukum (PT);
- b. Memiliki izin usaha terkait sesuai regulasi yang berlaku;
- c. Memiliki sertifikasi uji dan/atau perizinan sesuai regulasi yang berlaku;
- d. Memiliki identitas perusahaan (logo, company profile);
- e. Memiliki identitas produk (desain produk);
- f. Memiliki Kekayaan Intelektual atas produk yang diusulkan dengan mendaftarkan atau mengalihkan atas nama Universitas Indonesia;
- g. Memberikan kepemilikan saham UI sebesar maksimal 10% yang akan dinegosiasikan dan dituangkan dalam perjanjian investasi;
- h. Memiliki karyawan (diutamakan mahasiswa UI) yang sesuai dengan struktur organisasi yang dibutuhkan dalam pengelolaan usaha;
- i. Membuka magang MBKM terutama untuk mahasiswa UI;
- j. Mendapatkan mitra strategis.
- k. Memiliki aktivitas transaksi dari kegiatan penjualan produk.
- l. Mendapatkan kenaikan omzet setelah mengikuti program UI Incubate (sebelum dan sesudah pendanaan)

2.4.4. Jangka Waktu SU

Jangka waktu pelaksanaan Skema Scale Up Program Perusahaan Rintisan Berbasis Teknologi Universitas Indonesia berlangsung selama 9 bulan sejak penandatanganan kontrak. Pencairan pendanaan akan dilakukan dalam 2 (dua) tahap: tahap pertama sebesar 70% dan tahap kedua (setelah monev kemajuan) sebesar 30% .

2.4.5. Monitoring Evaluasi SU

Pada Skema Scale Up, akan dilakukan 2 (dua) kali monev. Monev Kemajuan dilaksanakan 4 bulan setelah penandatanganan kontrak. Penerima UI Incubate menyampaikan laporan berupa Laporan Kemajuan Usaha, Laporan Rekapitulasi Penggunaan Dana (70% dari total anggaran), dan Laporan Keuangan Perusahaan. Monev Akhir dilaksanakan 8-9 bulan setelah penandatanganan kontrak. Penerima UI Incubate menyampaikan Laporan Akhir, Laporan Rekapitulasi Penggunaan Dana (100% dari total anggaran), dan Laporan Keuangan Perusahaan. Observasi perusahaan akan dilakukan selama dua tahun setelah berakhirnya masa inkubasi.

Adapun yang menjadi hal yang ditelaah dalam Monev Kemajuan, yaitu:

- 1) Perkembangan Pemenuhan Target Luaran.
- 2) Jumlah pengguna produk.
- 3) Jumlah omzet yang dihasilkan.
- 4) Kesesuaian RAB dengan realisasi anggaran

Sementara yang akan ditelaah pada Monev Akhir, yaitu:

- 1) Pemenuhan Target Luaran (sertifikasi uji dan perizinan, pendaftaran KI, perusahaan berbadan hukum, dst.)
- 2) Realisasi *Action Plan*
- 3) Jumlah omzet yang dihasilkan
- 4) Kesesuaian RAB dengan realisasi
- 5) Menampilkan dokumen yang menyatakan produk telah memiliki pengguna berbayar dan mempergunakan produk berulang (bukti penjualan produk / *retention rate* pengguna)

Jika Target Luaran pada poin-poin di atas tidak dipenuhi oleh penerima pendanaan, DISTP UI dapat memutuskan untuk menghentikan pendanaan/meminta pengembalian dana.

Pada tahap observasi, DISTP UI menelaah perkembangan usaha startup dan dapat melakukan visitasi ke lokasi usaha perusahaan rintisan.

Tabel 7 - Kriteria dan Indikator Penilaian Monitoring Evaluasi Skema SU

KRITERIA	INDIKATOR PENILAIAN
PASAR	Segmentasi konsumen
	Relevansi masalah yang ada dengan solusi yang ditawarkan
	<i>Market size & Pertumbuhan pasar</i>
FINANSIAL	Realisasi Penggunaan Anggaran
	Realisasi HPP dan target harga jual
	Realisasi potensi pendapatan dan imbal hasil investasi
	Kontribusi finansial mitra
KAPASITAS SDM	Mentor teknologi dan/atau mentor bisnis
	Struktur Organisasi
	Komitmen terhadap perusahaan
STRATEGI BISNIS	Bisnis Model
	Strategi Pemasaran
	Strategi Partnership
	Customer Relation
TARGET LUARAN	Target program
	Target publikasi
FOUNDER	Visi founder terhadap produk

Lampiran



PROPOSAL BISNIS

**PENDANAAN PERUSAHAAN RINTISAN BERBASIS TEKNOLOGI
UI INCUBATE 2024**

(Times New Roman size 14 pt, all caps, bold, centered)

Judul Bisnis yang Diusulkan

(Times New Roman size 14 pt, bold, centered)

PROBLEM SOLUTION FIT / PRODUCT MARKET FIT / SCALE UP*

(Times New Roman size 12 pt, bold, centered, cantumkan sesuai skema yang dituju)

Nama Pengusul Utama dan Tim Bisnis

(Times New Roman size 12 pt, bold, centered)

Fakultas (Pengusul Utama)

(Times New Roman size 12 pt, bold, centered)

Universitas Indonesia

(Times New Roman size 12 pt, bold, centered)

2024

(Times New Roman size 14 pt, bold, centered)

**LEMBAR PENGESAHAN
PENDANAAN PERUSAHAAN RINTISAN BERBASIS TEKNOLOGI
UI INCUBATE 2024**

Judul Bisnis :

Pengusul Utama

- a. Nama Lengkap :
- b. NIP/NUP :
- c. NIDN :
- d. Jabatan Fungsional :
- e. Fakultas :
- f. Program Studi :
- g. Nomor HP :
- h. Alamat surel (e-mail) :

Anggota Pengusul 1(CEO)

- a. Nama Lengkap :
- b. NPM :
- c. Fakultas :
- d. Program Studi :
- e. Nomor HP :
- f. Alamat surel (e-mail) :

Anggota Pengusul 2 (CTO)

- a. Nama Lengkap :
- b. NPM :
- g. Fakultas :
- c. Program Studi :
- d. Nomor HP :
- e. Alamat surel (e-mail) :

Anggota Pengusul 3 (CMO) *minimal 2 orang, maksimal 5 orang)

- a. Nama Lengkap :
- b. NPM :
- h. Fakultas :
- c. Program Studi :
- d. Nomor HP :
- e. Alamat surel (e-mail) :

Dana yang diusulkan :

Depok, 2023

Menyetujui
Manajer Riset Fakultas,

Pengusul Utama,

(_____)
NIP/NUP.

(_____)
NIP/NUP.

Lampiran 3 – Format Konten Proposal UI Incubate

RINGKASAN EKSEKUTIF (1 halaman, maks 150 kata)

Total 1 halaman, maksimal 150 kata, dengan kata kunci.

A PRODUK/TEKNOLOGI

A1. Deskripsi Inovasi / Produk

Uraikan secara singkat (1) persoalan apa yang dihadapi oleh calon pengguna dari produk yang diusulkan, (2) mengapa produk ini diperlukan (3) inovasi apa yang diterapkan pada produk, (4) desain / foto contoh produk, spesifikasi, dan fiturnya;

A2. Kegunaan

Uraikan dengan singkat, Fungsi dan Manfaat Produk Inovasi yang akan dirancang. Kaitkan dengan satu atau lebih Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (TPB) / *Sustainable Development Goals* (SDGs);

A3. Keunggulan Inovasi dan Produk

Uraikan perbandingan produk yang diusulkan dengan produk yang tersedia di pasaran saat ini contoh: harga lebih murah, kualitas lebih baik, pengiriman/distribusi lebih cepat, ramah lingkungan, substitusi impor, dll.; Bandingkan pula secara singkat dengan produk sejenis atau dengan produk yang mempunyai fungsi yang sama misalnya dilihat dari aspek kinerja, harga, dll. Jika tidak ada kompetitor langsung, sampaikan keunggulan dan kelemahan dari produk yang disubstitusi oleh produk ini

A4. Tingkat kesiapan teknologi (TKT) dan status perlindungan Kekayaan Intelektual

Sebutkan nilai tingkat kesiapan teknologi dan status kekayaan intelektual dari teknologi yang berkaitan dengan produk. Misal paten terdaftar/tersertifikasi, desain industri. (**wajib** melampirkan borang penilaian mandiri yang dapat diunduh melalui tautan berikut bit.ly/PenilaianTKT) [dengan spasi]

B. MANAJEMEN

B1. Mentor

Sebutkan dengan singkat pengalaman dan kualifikasi dari mentor / ketua tim pengusul

B2. Pengalaman Tim Pengusul

Uraikan dengan singkat pengalaman dari tim pengusul yang akan diinkubasi

B3. Staf

Uraikan staf yang diperlukan dalam pengembangan bisnis

B4. Komitmen Terhadap Bisnis

Uraikan komitmen tim pengusul untuk menjalankan bisnis

C. FINANSIAL

C1. Besaran kebutuhan investasi yang diperlukan pada tahap awal

Bila sudah diketahui, Misal berapa total investasi yang diperlukan. Berapa biaya pengembangan produk sampai pada tahap produk dapat diproduksi massal, modal kerja, dan biaya operasional. Untuk tahap awal, apabila pengusul belum melakukan analisis kelayakan ekonomis, dapat menguraikan biaya tetap (peralatan dan utilitas) dan biaya variabel seperti bahan baku, dan biaya lainnya untuk produksi.

C2. Besar Pasar (*Market Size*)

Deskripsikan besar pasar dari produk yang diajukan.

C3. Pertumbuhan Pasar

Uraikan data peminat produk 1 tahun ke belakang dan proyeksi pertumbuhan lima tahun ke depan. Misalnya pertumbuhan produk diperkirakan di atas 10% per tahun.

C4. Harga

Sebutkan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk. Bila lebih mahal dibandingkan produk yang sudah ada, jelaskan bagaimana produk dapat berkembang di pasaran.

C5. Proyeksi potensi pendapatan dan imbal hasil investasi

Tabel Proyeksi Keuntungan (dalam satuan ribu)

JENIS	Bulan											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Biaya 1												
Biaya 2												
Biaya 3												
....												
Pendapatan												
Pendapatan												
Pendapatan												
....												
Profit												

C6. Kontribusi finansial mitra

Bila sudah ada mitra, sebutkan besaran kontribusi finansial dari mitra usaha. Misal sekian Rp.... atau% dari total investasi awal

D. STRATEGI PELAKSANAAN

D1. Strategi Penjualan

Uraikan strategi penjualan yang akan dilakukan tim

D2. Rencana Pelaksanaan (*Action Plan*)

Rencana pelaksanaan mencakup kegiatan yang akan dilakukan dengan output dari kegiatan disertai jadwal pelaksanaan kegiatan

No	Uraian Kegiatan	Output		Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4 dst. Hingga 24 bulan
		Volume	Satuan	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

D3. Rancangan Anggaran Biaya

Rancangan Anggaran Biaya (RAB) merupakan penjabaran terperinci dari biaya kegiatan yang terdapat pada rencana aksi (*action plan*). Berikut adalah CONTOH pengisian RAB.

No	Kegiatan	Volume					Harga Satuan	Jumlah Biaya	Sub Jumlah (70%) Tahap-1
		Vol1	sat		Vol2	sat			
1	Honor-honor								
	Honorarium Pegawai			x					
	Honorarium Mentor Praktisi			x					
	Pendampingan/Transfer Teknologi			x					
2	Bahan Habis Pakai								
	cth. Pembelian Filter	100	pcs	x	1	kali	20.000	2.000.000	
	Peralatan Pendukung			x					
	Produksi Skala Terbatas			x					
3	Biaya Perjalanan Dinas								
	Transportasi / akomodasi			x					
4	Biaya Lainnya								
	Survei / Wawancara / FGD			x					
	Publikasi, Promosi, dan Website			x					
	Pendaftaran Kekayaan Intelektual			x					
	Legalitas Usaha / Pendirian PT			x					
	Pengujian Produk			x					
	Sertifikasi dan Perizinan			x					
	Sewa workshop produksi								

No	Kegiatan	Volume					Harga Satuan	Jumlah Biaya	Sub Jumlah (30%) Tahap-2
		Vol1	sat		Vol2	sat			
1	Honor-honor								
	Honorarium Pegawai			x					
	Honorarium Mentor Praktisi			x					
	Pendampingan/Transfer Teknologi			x					
2	Bahan Habis Pakai								
	cth. Pembelian Filter	100	pcs	x	1	kali	20.000	2.000.000	
	Peralatan Pendukung			x					
	Produksi Skala Terbatas			x					
3	Biaya Perjalanan Dinas								
	Transportasi / akomodasi			x					
4	Biaya Lainnya								
	Survei / Wawancara / FGD			x					
	Publikasi, Promosi, dan Website			x					
	Pendaftaran Kekayaan Intelektual			x					
	Legalitas Usaha / Pendirian PT			x					
	Pengujian Produk			x					
	Sertifikasi dan Perizinan			x					
	Sewa workshop produksi								

*Untuk Skema PSF cukup 1 tabel untuk 100% pendanaan

*Rancangan biaya yang diajukan ditujukan untuk keberlangsungan usaha seperti pengeluaran yang terkait dengan produksi, pemasaran, dsb. **Tidak diperkenankan untuk memasukkan honor/gaji pengusul utama dan tim bisnis ke dalam rancangan biaya. Tidak diperkenankan juga memasukkan anggaran untuk sewa kantor dan pembelian barang inventaris seperti laptop, furniture, maupun biaya-biaya yang kaitannya dengan biaya utilitas seperti biaya internet, pulsa, dsb.** Penyusunan anggaran proposal menyesuaikan pada ketentuan standar masukan biaya Peraturan Menteri Keuangan (83/PMK.02/2022 atau peraturan penggantinya). Jika tidak tersedia, menggunakan SBM UI (PR nomor 10 tahun 2021 atau peraturan penggantinya). Jika tidak tersedia pada PMK dan SBM UI, penyusunan anggaran menggunakan harga pasaran yang wajar.

D4. Business Model Canvas (BMC)

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> • Siapa Mitra Utama Anda? • Siapa Pemasok Utama Anda? • Sumber Daya Utama apakah yang Anda dapat dari Mitra? • Aktivitas Kunci apa sajakah yang dilakukan mitra Anda? 	<ul style="list-style-type: none"> • Apa sajakah Aktivitas-Aktivitas Kunci yang diperlukan Proposisi Nilai Anda? • Saluran distribusi Anda? • Hubungan pelanggan? • Arus Pendapatan? 	<ul style="list-style-type: none"> • Nilai apakah yang Anda berikan kepada pelanggan? • Di antara masalah pelanggan, manakah yang Anda bantu untuk Anda selesaikan? • Kebutuhan pelanggan manakah yang Anda penuhi? • Gabungan produk dan jasa apakah yang Anda tawarkan kepada setiap Segmen Pelanggan? 	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis hubungan apakah yang diharapkan masing-masing Segmen Pelanggan untuk Anda bangun dan pertahankan Bersama mereka? • Jenis hubungan apakah yang telah Anda bangun? • Seberapa mahalkah jenis hubungan itu? • Bagaimanakah hubungan pelanggan tersebut terintegrasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Untuk siapakah Anda menciptakan nilai? • Siapakah pelanggan terpenting Anda?
	Key Resources		Channel	
	<ul style="list-style-type: none"> • Sumber daya apakah yang dibutuhkan Proposisi Nilai Anda? • Saluran ditribusi? • Hubungan pelanggan? • Arus pendapatan? 		<ul style="list-style-type: none"> • Melalui Saluran manakah Segmen Pelanggan ingin dijangkau? • Bagaimanakah cara Anda menjangkau mereka saat ini? • Bagaimanakah Saluran-Saluran Anda terintegrasi? Saluran manakah yang terbaik? • Saluran manakah yang paling efisien dari sisi biaya? • Bagaimanakah cara Anda mengintegrasikan Saluran tersebut dengan kebiasaan pelanggan? 	
Cost Structure		Revenue Streams		
<ul style="list-style-type: none"> • Biaya terpenting apakah yang ada dalam model bisnis kita? • Sumber Daya Utama apakah yang paling mahal? • Aktivitas-aktivitas kunci apakah yang paling mahal? 		<ul style="list-style-type: none"> • Untuk nilai apakah pelanggan benar-benar bersedia membayar? • Untuk apa sajakah mereka membayar? • Bagaimanakah pembayaran mereka? • Bagaimanakah cara pembayaran yang lebih sukai? • Berapa besarkah kontribusi masing-masing Arus Pendapatan terhadap pendapatan secara keseluruhan? 		

CURRICULUM VITAE

PENDAFTAR UI INCUBATE 2024

Nama Lengkap :
No. HP :
Alamat surel :
Alamat domisili :



MOTIVATION LETTER

Penjelasan mengenai motivasi personal untuk berwirausaha dan mengapa anda cocok untuk berwirausaha (kemampuan dan kapasitas yang menunjang untuk berwirausaha), penjelasan singkat mengenai latar belakang diri, tujuan mengikuti program UI Incubate 2024, harapan yang ingin dicapai, dan penjelasan yang komprehensif terkait dengan komitmen dalam berwirausaha, mengikuti seluruh alur seleksi dan apabila lolos menjadi salah satu pemenang, mampu berkomitmen menjalankan usahanya sampai akhir.

WORKING/ORGANIZATION EXPERIENCE

Pengalaman organisasi atau pekerjaan dengan format:

No	Nama Organisasi	Periode (mm, yyyy – mm, yyyy)	Posisi	Deskripsi Kerja

ACHIEVEMENT

Prestasi akademis maupun non akademis yang pernah tercapai dengan format:

No	Deskripsi Prestasi	Penyelenggara	Tahun

ENTREPRENEURSHIP EXPERIENCE

Pengalaman berwirausaha, meliputi jenis usaha apa saja yang pernah dijalankan

No	Pengalaman Bisnis	Masa Berdiri (dalam tahun dan bulan)	Keterangan (jika sudah berhenti, sampaikan penyebab)

Daftar Workshop atau seminar kewirausahaan yang pernah diikuti,

No	Seminar/Workshop	Waktu Pelaksanaan	Tema Seminar/Workshop

Ajang kompetisi kewirausahaan yang pernah diikuti, dengan format:

No	Partisipasi dalam Kompetisi Kewirausahaan	Waktu Pelaksanaan	Penyelenggara Kompetisi

SURAT PERNYATAAN PENGUSUL UTAMA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama Lengkap :

NIP/NUP :

Fakultas :

Telp. / HP :

merupakan pengusul utama dari

judul proposal :

menyatakan bahwa:

1. Bersedia untuk ikut serta sebagai pengusul utama dan bersedia meluangkan waktu untuk berkontribusi sebagai mentor akademik pada usaha bisnis yang diusulkan;
2. Akan bertanggung jawab terhadap penggunaan dana yang diberikan dari Program UI Incubate 2024;
3. Bersedia untuk mendaftarkan Kekayaan Intelektual (KI) atas nama Universitas Indonesia;
4. Produk yang kami usulkan dalam proposal ini tidak sedang menerima hibah dari lembaga lain dengan luaran yang sama;
5. Akan menggunakan dana yang diberikan untuk kepentingan perusahaan sesuai dengan action plan dan RAB yang diusulkan;
6. Tidak akan menjadi direktur atau manajer perusahaan;
7. Jika dibutuhkan, saya bersedia menjadi komisaris perusahaan ketika perusahaan didirikan.

Apabila saya dikemudian hari tidak memenuhi kesediaan yang telah disebutkan di atas, maka saya bersedia untuk diberhentikan pada Program UI Incubate 2024.

Demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun.

Depok, 2024

Meterai 10.000

(Nama Lengkap Ketua Pengusul)

SURAT PERNYATAAN ANGGOTA PENGUSUL

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap :

NPM (untuk mahasiswa aktif) :

Fakultas :

Program Studi :

Angkatan :

Telp. / HP :

merupakan anggota dari Tim :

MENYATAKAN BERKOMITMEN

1. Mengikuti seluruh rangkaian kegiatan yang diberikan oleh Direktorat Inovasi dan Science Techno Park Universitas Indonesia selama proses UI Incubate 2024 dilaksanakan;
2. **Bersungguh-sungguh** menjalankan usaha dan **bertanggung jawab** kepada Universitas Indonesia atas dana pendanaan yang telah diberikan dari program UI Incubate 2024;
3. Mendaftarkan Kekayaan Intelektual (KI) yang diperoleh dari pengembangan ide/invensi yang diusulkan atas nama Universitas Indonesia;
4. Menggunakan dana pendanaan yang diberikan sesuai dengan tujuan target luaran program UI Incubate 2024.
5. Menjalani tata tertib dan peraturan yang telah dibuat oleh Direktorat Inovasi dan Science Techno Park Universitas Indonesia;

Demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun.

Depok, 2024

(Nama Lengkap Anggota Pengusul)

SURAT PERNYATAAN PEMILIK PERUSAHAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap :

NIK :

Alamat :

Telp. / HP :

Email :

merupakan pemilik dari

perusahaan :

menyatakan bahwa:

1. bersedia mendaftarkan Kekayaan Intelektual untuk identitas perusahaan (seperti logo dan merek) atas nama perusahaan;
2. bersedia mendaftarkan Kekayaan Intelektual untuk identitas produk (seperti desain produk, desain sirkuit terpadu, dll) atas nama Universitas Indonesia;
3. bersedia melakukan komersialisasi atas Kekayaan Intelektual dengan perjanjian lisensi dari Universitas Indonesia.
4. Bersedia jika di kemudian hari terdapat kepemilikan saham UI sebesar maksimal 10% yang akan dinegosiasikan dan dituangkan dalam perjanjian investasi.

Demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun.

Depok, 2024

Meterai 10.000

(Nama Lengkap)

SURAT PERNYATAAN INVENTOR

Dengan ini, kami

Nama inventor :
Inventor untuk produk :
Beralamat di :
No. KTP :
Nomor HP :
Email :

menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Produk yang kami usulkan dalam proposal ini merupakan produk yang diciptakan oleh kami sendiri. Apabila ada gugatan terhadap kepemilikan produk yang dimaksud dikemudian hari, kami bersedia bertanggung jawab dan tidak akan melibatkan Universitas Indonesia, dalam hal ini DISTP.
2. Bersedia untuk mendaftarkan / mengalihkan Kekayaan Intelektual produk kami atas nama Universitas Indonesia.
3. Produk yang kami usulkan dalam proposal ini tidak sedang menerima hibah dari lembaga lain
4. Produk yang kami usulkan dalam proposal ini tidak sedang menerima program inkubasi bisnis dari pihak mana pun dengan proposal dan luaran serupa;
5. Bersedia jika dikemudian hari terdapat kepemilikan saham UI sebesar maksimal 10 % yang akan dinegosiasikan dan dituangkan dalam perjanjian investasi.

Demikianlah pernyataan ini kami buat dengan kesadaran penuh, dalam keadaan sehat, dan tidak di bawah paksaan siapapun. Apabila keterangan yang kami buat ini ternyata tidak benar dan atau kami langgar, kami bersedia bertanggung jawab sesuai ketentuan yang berlaku.

Depok, 2024

Meterai 10.000

(Nama Inventor)



UI INCUBATE

[Logo Startup]
[Nama Startup]

Satu kalimat yang mendeskripsikan Startup Anda

Latar Belakang

- Jelaskan permasalahan apa yang ingin diselesaikan oleh startup Anda
- Sertakan data pendukung

UI INCUBATE

Solusi

- Jelaskan bagaimana produk Anda memecahkan masalah tersebut
- Sertakan ilustrasi produk / foto produk

UI INCUBATE

Traction

- Tunjukkan traction startup Anda (subscribers, downloads, pendapatan, pengguna, klien, etc) dan statistik lainnya yang mendukung traction bisnis Anda

UI INCUBATE

Market Size

- Deskripsikan potensi pasar dari produk Anda dan bagaimana cara Anda untuk masuk ke dalamnya

Kompetitor

- Siapa kompetitor bisnis Anda?
- Jelaskan dengan detail, bagaimana Anda dapat bersaing dengan kompetitor tersebut

Tim

- Jelaskan siapa Anda dan tim Anda (beserta kualifikasi, lintas rumpun keilmuan)
- Apa peran masing-masing? CEO, CTO, CFO/COO, CMO?
- Siapa mentor akademik dan kompetensi keahlian beliau?
- Apakah sudah ada mitra industri / partnership? Apa perannya?

Model Bisnis

- Jelaskan model bisnis startup Anda
- Jelaskan perencanaan jangka pendek maupun panjang dari startup Anda

Pendanaan

- Jelaskan status pendanaan startup Anda, termasuk dengan nama investor yang memberikan pendanaan (jika ada)
- Rencana pendanaan ke depan (Rancangan Anggaran Biaya), skema UI INCUBATE apa yang akan dituju?
- Jelaskan rencana penggunaan anggaran serta target luaran

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi (WA Chat Only)

Program PSF: +62 821-1256-5175 [Chandra]

Program PMF dan SU: +62 851-5669-9873 [Taufik]

Direktorat Inovasi dan Science Techno Park UI

Gd. ILRC Lt.1 Kampus UI, Depok, Jawa Barat