

INTERMEDIASI ILMU PENGETAHUAN DAN TEKNOLOGI

Pelatihan Jabatan Fungsional Analisis Pemanfaatan IPTEK Batch III

Rabu, 24 Juni 2026

Direktorat Pengembangan Kompetensi
Deputi Sumber Daya Manusia Ilmu Pengetahuan dan Teknologi
Tahun 2026

DUWI SUSILOWATI, S.SI, M.M

- **Analisis Pemanfaatan Iptek Ahli Madya di Direktorat Alih dan Sistem Audit Teknologi**

- **Pengalaman :**
 - Tahun 2021 : Narasumber dalam Technical Meeting IAEA (*Nuclear Power Development Planning and the Public Readiness in Indonesia*)
 - Tahun 2022 – Sekarang : Fasilitator Alih Teknologi

- **Pelatihan :**
 - Tahun 2021 : *Registered Transfer Technology Professional/RTTP* (Oxentia - Oxford)
 - Tahun 2022 : *Regional Training Course on Filling the Gaps Between Technology Readiness Level TRL 3 and TRL 7 for The Development Pilot Scale Plastic Waste Recycling Using Irradiation* (BRIN dan International Atomic Energy Agency/IAEA)



TUJUAN PEMBELAJARAN

HASIL BELAJAR

Peserta mampu melaksanakan proses intermediasi IPTEK melalui inkubasi teknologi, temu bisnis, dan promosi hasil invensi sesuai tugas dan fungsinya dengan tepat dan benar

INDIKATOR HASIL BELAJAR

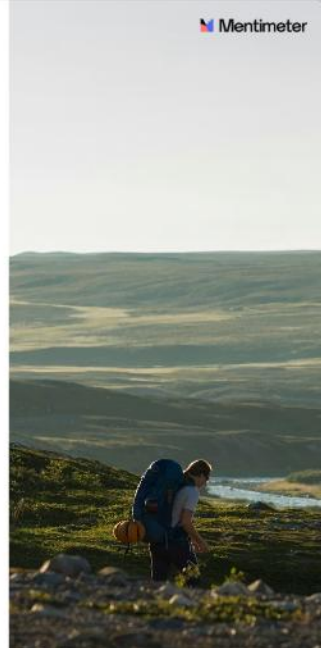
- Menerapkan pengetahuan dasar/umum konsep intermediasi ilmu pengetahuan dan teknologi dengan tepat dan benar
- Melaksanakan kegiatan inkubasi teknologi dengan memahami proses seleksi, pendampingan, kelulusan dan pendirian Perusahaan Pemula Berbasis Riset (PPBR) dengan tepat dan benar.
- Melaksanakan kegiatan temu bisnis dan menyusun rencana bisnis dengan tepat dan benar
- Melaksanakan kegiatan promosi IPTEK dengan tepat dan benar



Join at menti.com | use code 2370 8185

Motivasi keikutsertaan pelatihan API

paham parameter hkm
pengembangan memperluas wawasan api
mengetahui tentang api dpt undangan pelatihan he upgrade diri
menambah pengetahuan
menambah insight belajar kebutuhan untuk karir
tukar ide ingin belajar ingin tahu lebih dalam ukom
cari hkm meningkatkan skill kewajiban wajib
55416335 menambah ilmu meningkat kemampuan
upgrade dan update lebih memahami jf api peningkatan kapasitas
cari ilmu menambah wawasan biar pintar



ICE BREAKING

<https://www.mentimeter.com/app/presentation/al8w654ktwxx68qd7hytkxcrngw8oqsv/edit>

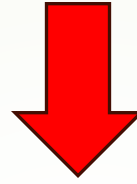


menti.com

5541 6335



MATERI 1



KONSEP INTERMEDIASI TEKNOLOGI

Kemajuan teknologi adalah kunci pertumbuhan ekonomi. Namun, terdapat jurang antara penghasil dan pengguna teknologi — dikenal sebagai **"The Valley of Death"** — di mana banyak hasil riset gagal mencapai komersialisasi akibat **asimetri informasi**

(Auerswald & Branscomb, 2003; Biemans & Huizingh, 2020) :

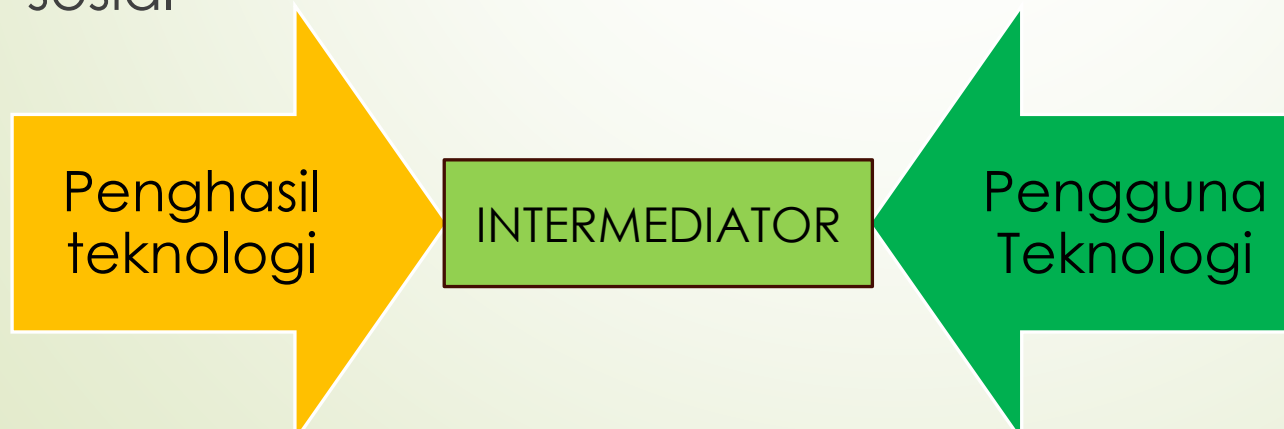
Banyak hasil riset dan teknologi gagal mencapai proses pemanfaatan dan komersialisasi pada fase "The Valley of Death" atau "Lembah Kematian"

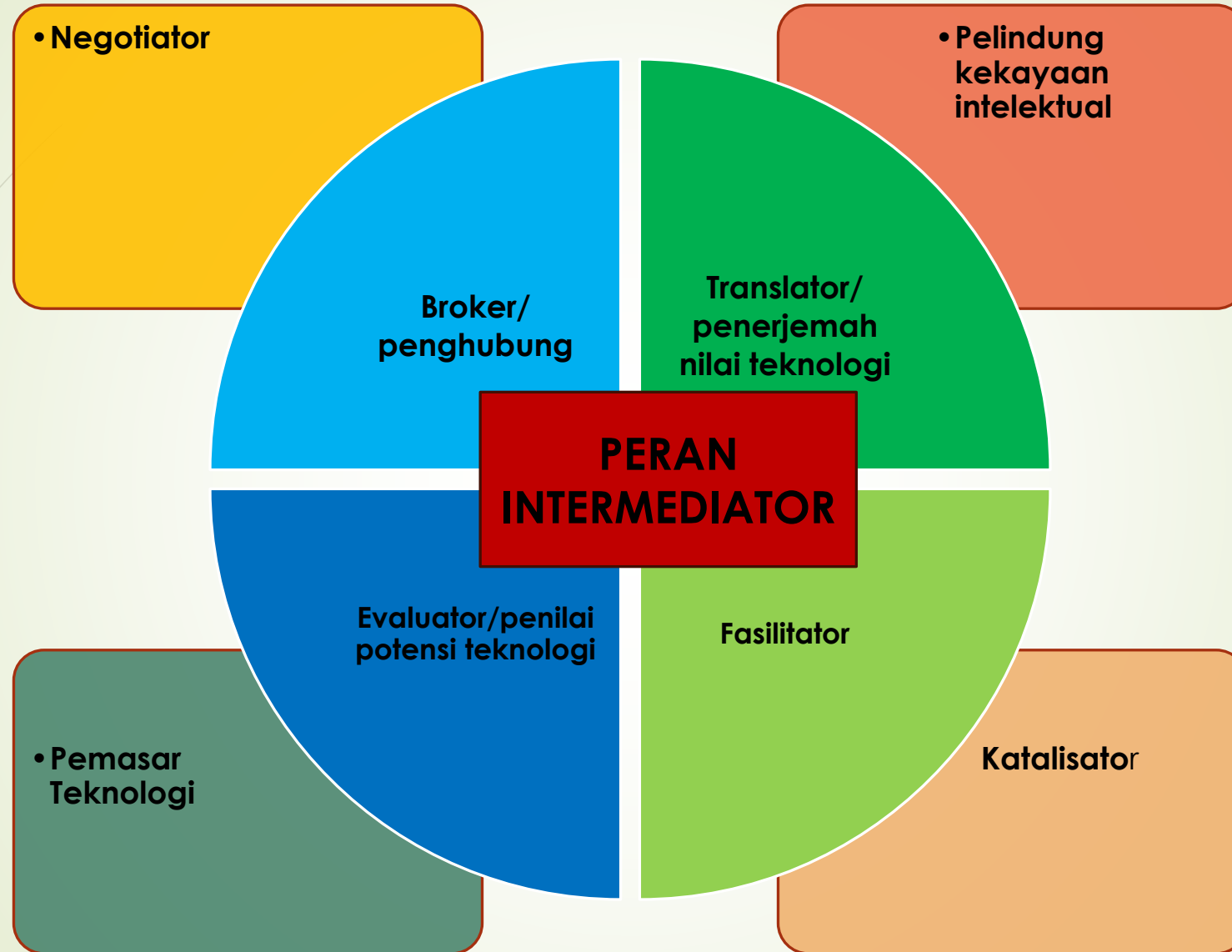
(Ellwood, Williams, & Egan, 2020) :

Para peneliti berargumen bahwa untuk menghubungkan jurang ini dibutuhkan upaya dan biaya intermediasi yang cukup agar teknologi dapat menjadi inovasi yang termanfaatkan

DEFINISI INTERMEDIASI TEKNOLOGI

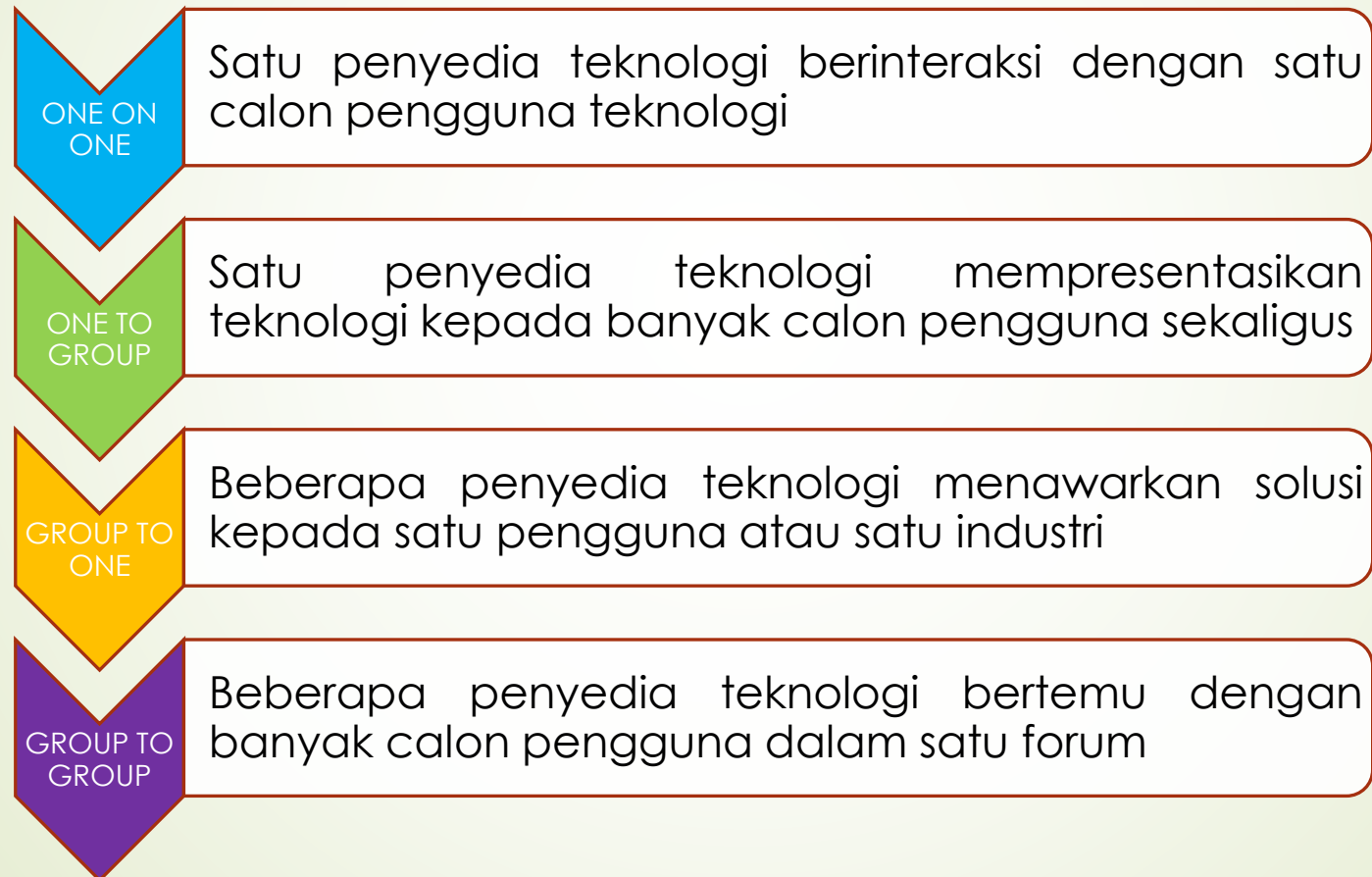
- ❖ **Intermediasi Teknologi** : upaya untuk menjembatani proses terjadinya **Invensi** dan **Inovasi** antara penghasil dan calon pengguna Teknologi
- ❖ **Invensi** : Ide Inventor yang dituangkan ke dalam suatu kegiatan pemecahan masalah yang spesifik di bidang teknologi berupa produk atau proses atau penyempurnaan dan pengembangan produk atau proses
- ❖ **Inovasi** : Hasil pemikiran, penelitian, pengembangan, pengkajian, dan/atau penerapan yang mengandung unsur kebaruan dan telah diterapkan serta memberikan kemanfaatan ekonomi dan/atau sosial





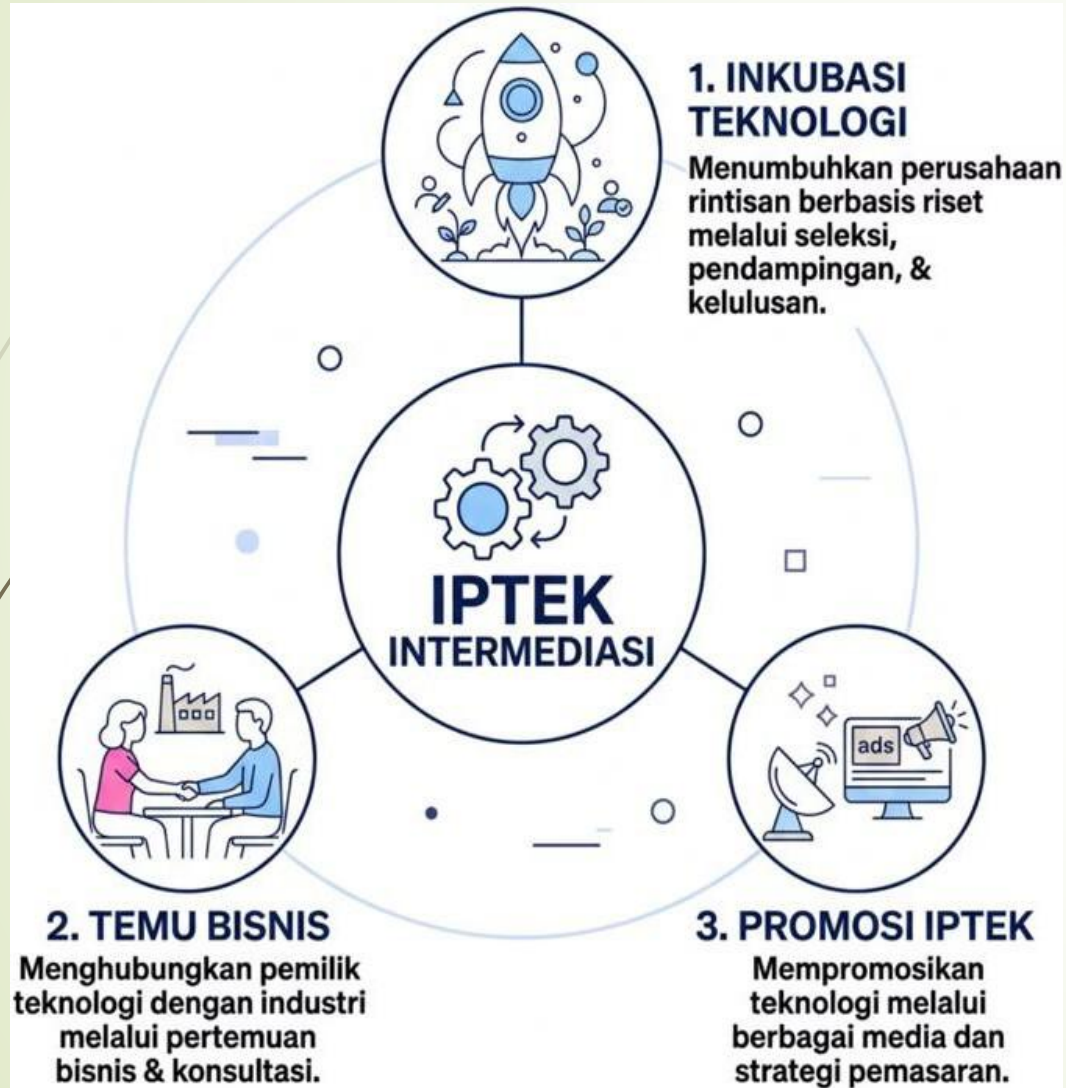
TUJUAN INTERMEDIASI IPTEK

Menghubungkan antara pemilik teknologi dengan industri produsen atau pengguna, sehingga hasil riset dan teknologi dapat dimanfaatkan menjadi inovasi yang bernilai bagi industri dan masyarakat



Pola interaksi

JENIS – JENIS INTERMEDIASI IPTEK



INKUBASI TEKNOLOGI

TEMU BISNIS

PROMOSI TEKNOLOGI

KONSULTASI IPTEK

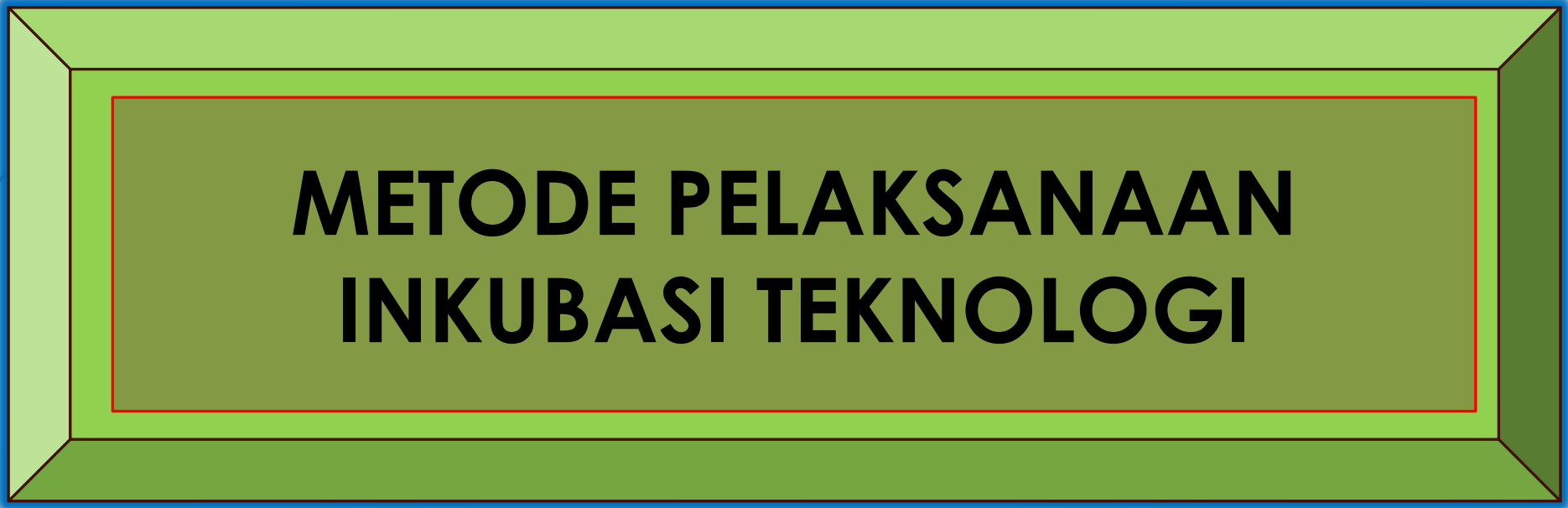
PENDIDIKAN DAN PELATIHAN

PENYEDIAAN PLATFORM

FASILITASI PENDANAAN



MATERI 2



METODE PELAKSANAAN INKUBASI TEKNOLOGI

DEFINISI

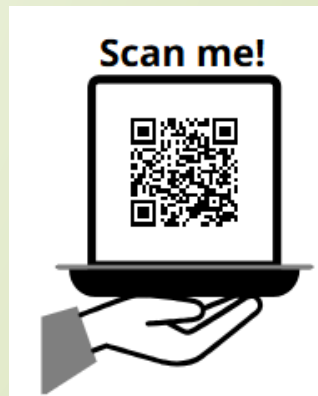
- ❑ **INKUBASI TEKNOLOGI** : Proses Pembinaan, Pendampingan, dan Pengembangan terhadap Calon Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi oleh Inkubator Teknologi untuk memaksimalkan hasil Penelitian, Pengembangan, Pengkajian, dan Penerapan
- ❑ **PUSAT INKUBASI** : Tempat untuk menjaga dan merawat hasil Penelitian, Pengembangan, Pengkajian, dan Penerapan berupa Inovasi dan Inovasi, dalam waktu jangka tertentu untuk mencapai tingkatan yang dibutuhkan oleh industri

PELAKSANAAN INKUBASI PPBR DI BRIN

DASAR : KEPUTUSAN DEPUTI BIDANG PEMANFAATAN RISET DAN INOVASI
NOMOR 43/II.8/HK/2025 tanggal 28 Juni 2025



PANDUAN PELAKSANAAN PROSES INKUBASI PERUSAHAAN
PEMULA BERBASIS RISET



LATAR BELAKANG

- ❑ Badan Riset dan Inovasi Nasional memiliki program pendanaan dan pendampingan untuk Perusahaan Pemula Berbasis Riset dimana sejak tahun 2023 Badan Riset dan Inovasi Nasional bekerja sama dengan Lembaga Pengelola Dana Pendidikan melaksanakan skema Riset dan Inovasi untuk Indonesia Maju Startup
- ❑ Kegiatan pendampingan dan pembinaan Perusahaan Pemula Berbasis Riset merupakan kolaborasi antara Direktorat Kemitraan Riset dan Inovasi Deputy Bidang Pemanfaatan Riset dan Inovasi Badan Riset dan Inovasi Nasional dengan Direktorat Pendanaan Riset dan Inovasi dengan Deputy Bidang Fasilitas Riset dan Inovasi Badan Riset dan Inovasi Nasional.

1. Pelaksanaan Layanan Pendanaan
2. Bimbingan Teknis dan Supervisi terkait Pendanaan
3. Pemantauan, Evaluasi, dan Pelaporan Pendanaan



1. Pelaksanaan Inkubasi Perusahaan Pemula
2. Pengembangan Kapasitas Teknologi
3. Bimbingan Teknis dan Supervisi di bidang bisnis dan pemanfaatan riset
4. Pemantauan, Evaluasi, dan Pelaporan kemajuan Perusahaan Pemula

Program Pelaksanaan Proses Inkubasi Perusahaan Pemula Berbasis Riset mendukung komersialisasi produk riset yang dihasilkan oleh periset atau inovator baik dari lingkungan Badan Riset dan Inovasi Nasional maupun di luar Badan Riset dan Inovasi Nasional

TUJUAN INKUBASI PPBR

- ☐ Meningkatkan pemanfaatan hasil riset dan inovasi yang dihasilkan oleh periset/inovator Badan Riset dan Inovasi Nasional, akademisi, dan/atau Masyarakat
- ☐ Menumbuhkembangkan perusahaan pemula berbasis riset

DEFINISI

- ❑ **INKUBASI** : Tahapan yang dilaksanakan oleh organisasi atau Lembaga tertentu berupa pendampingan, pembinaan, dan fasilitasi kepada PPBR/*startup*
- ❑ **Perusahaan Pemula Berbasis Riset (PPBR/*startup*)** : Sekelompok Orang paling sedikit 3 (tiga) orang yang memiliki Perusahaan dengan produk atau jasa yang dikembangkan berbasis hasil riset
- ❑ **INKUBATOR BISNIS TEKNOLOGI (IBT)** : suatu Lembaga intermediasi yang memberikan layanan inkubasi terhadap PPBR/*startup* berupa bimbingan dan penyediaan ruang untuk mengembangkan ide atau bisnis
- ❑ **PENDAMPINGAN (COACHING)** : Proses membantu pelaku bisnis mencapai output bisnis yang diinginkan melalui bimbingan, instruksi dan juga pelatihan

Lanjutan.....

- ❑ **MENTORING** : Proses membantu pelaku bisnis yang dilakukan oleh seseorang yang mempunyai keahlian di bidangnya dan berbagi ilmu serta pengalamannya kepada satu orang atau kelompok yang membutuhkan atau belum mahir dalam suatu keahlian
- ❑ **VALIDASI PRODUK** : Proses menguji dan memastikan bahwa produk yang dikembangkan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Ini dilakukan dengan mengumpulkan umpan balik dari pelanggan awal (responden). Tujuannya adalah untuk memastikan produk memberikan nilai yang dijanjikan dan siap untuk dipasarkan
- ❑ **START UP READINESS LEVEL (SRL)** : Kerangka kerja yang digunakan untuk mengukur kemajuan dan kesiapan sebuah *startup* dari tahap ide hingga menjadi bisnis yang berkelanjutan. SRL membantu mengidentifikasi tahap perkembangan *startup*, mulai dari analisis ide, pembuatan prototipe, validasi produk, hingga mencapai pendapatan yang stabil

PROSES INKUBASI

TAHAP 1

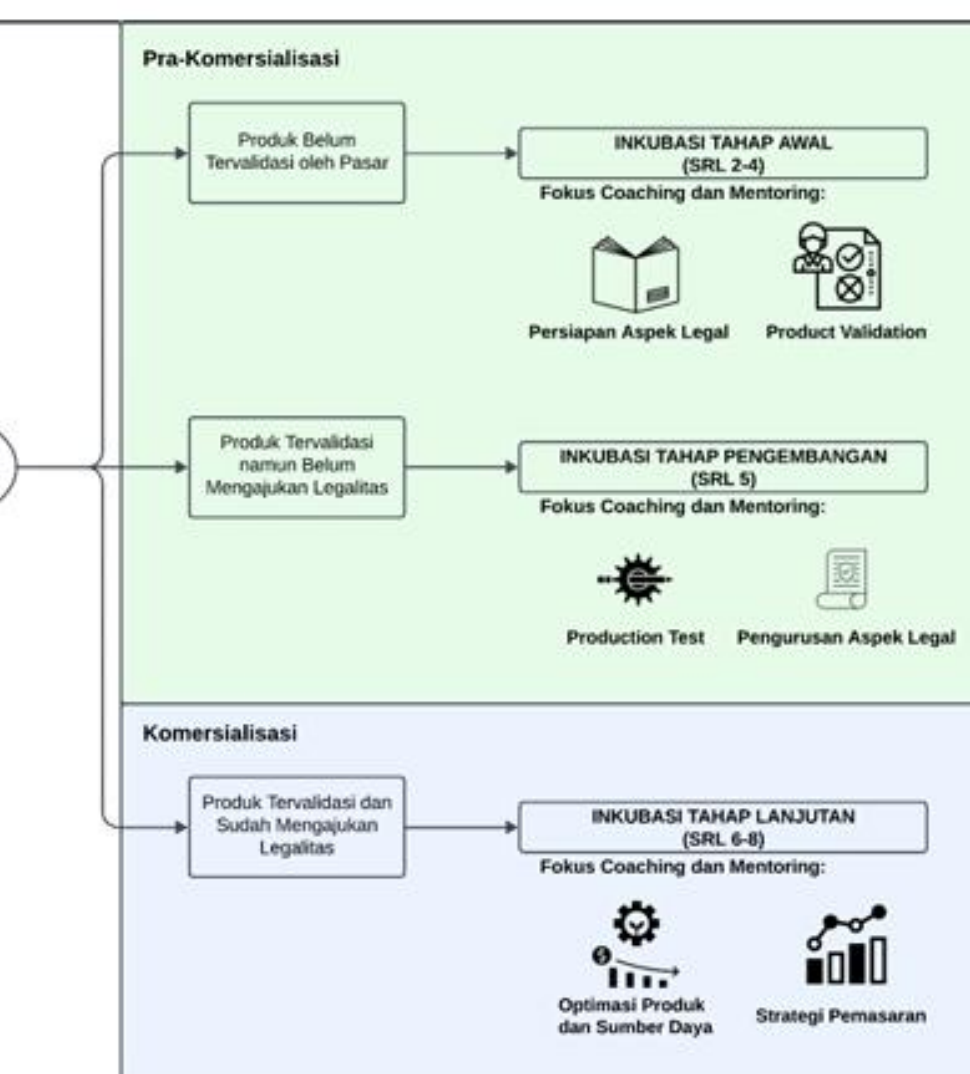
- TAHAP AWAL

TAHAP 2

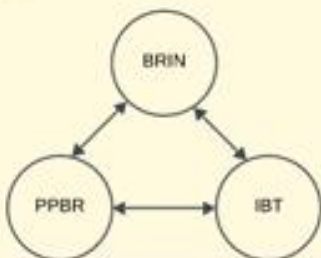
- TAHAP PENGEMBANGAN

TAHAP 3

- TAHAP LANJUTAN



dampingan inkubasi PPBR dapat melibatkan lembaga Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) sebagai mitra melalui inkubasi bersama (co-incubation), antara:



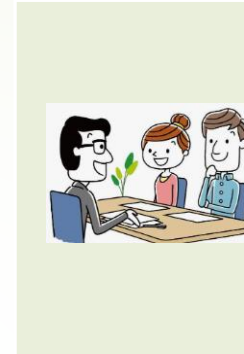
BENTUK KEMITRAAN PPBR MELALUI BRIN DENGAN IBT



Penggunaan ruangan yaitu penyediaan tempat untuk mengembangkan usaha



Penggunaan fasilitas kantor yang bisa digunakan secara bersama, misalnya ruang rapat dan konferensi, telepon, komputer dan jaringan internet, serta sistem keamanan kerja



Layanan jasa konsultasi, seperti manajemen, keuangan, pemasaran, hukum, dan teknologi; dan/atau



Fasilitasi perluasan jejaring nasional dan global termasuk dengan pemerintah, perguruan tinggi, lembaga riset, industri, lembaga pembiayaan keuangan antara lain perbankan dan venture capital, komunitas, dan media



TAHAP AWAL INKUBASI

- ❑ SRL 4 Prototyping - SRL 5 Validated Prototype
- ❑ Tujuan : untuk memberikan dasar yang kuat bagi PPBR untuk berkembang
- ❑ pengetahuan mengenai aspek teknis dan manajemen bisnis seperti Standarisasi dan *Product Market Fit*, serta pengetahuan tentang hukum bisnis yang relevan, termasuk proses legalitas dan sertifikasi produk yang harus dipatuhi
- ❑ Indikator ketercapaian dalam tahap awal :
 - a. Telah melakukan validasi pelanggan dan produk
 - b. Produk atau layanan telah disesuaikan berdasarkan *feedback* dari pengguna dalam iterasi yang dilakukan
 - c. Proses legalitas dan sertifikasi produk telah dipahami dan dipersiapkan

TAHAP PENGEMBANGAN

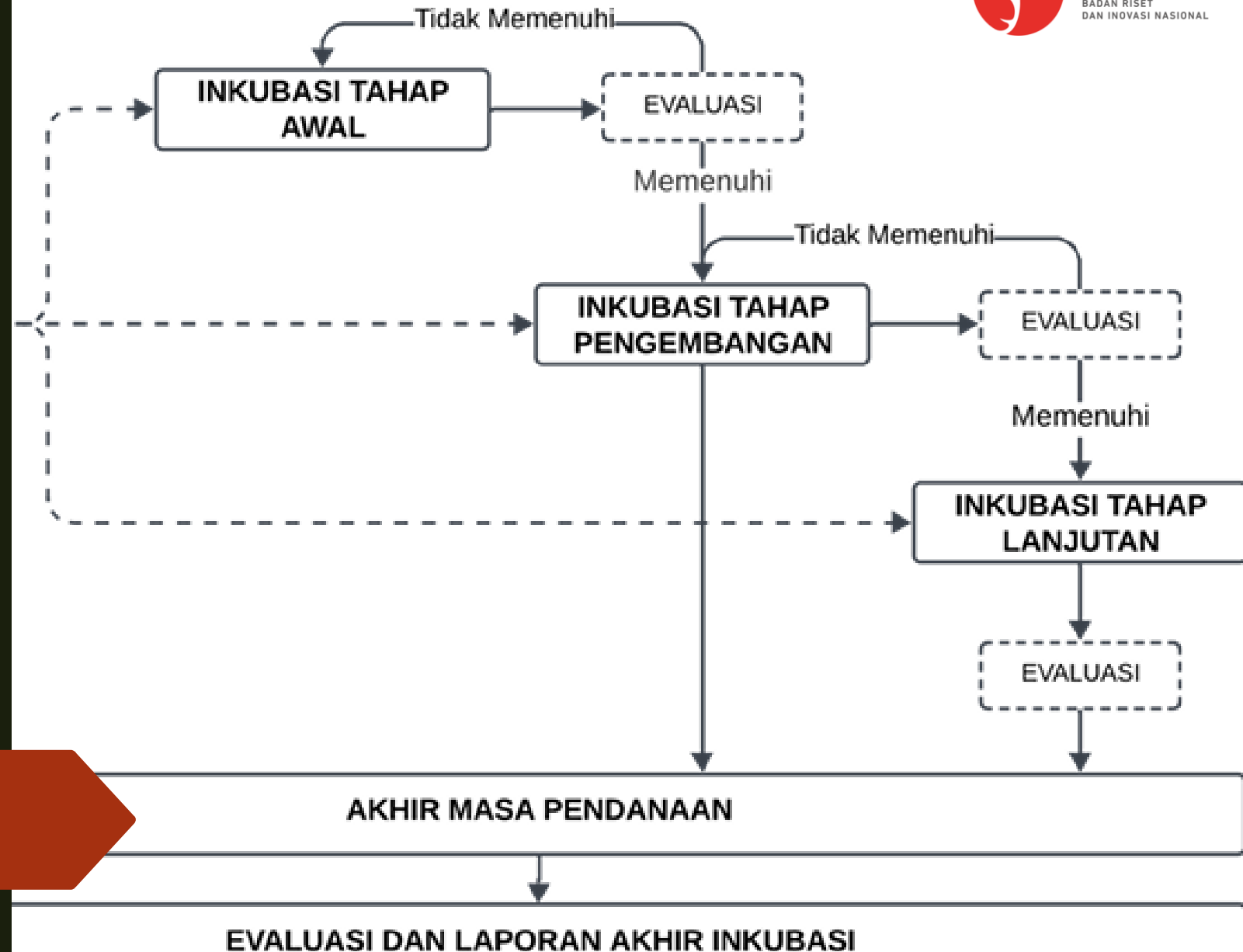
- ❑ SRL 6 Product with No Revenue – SRL 7 Limited Revenue
- ❑ melakukan production test dengan memproduksi dalam skala kecil untuk menguji kemampuan produksi mereka, serta melakukan pengajuan hak kekayaan intelektual (HKI), standarisasi dan sertifikasi
- ❑ Indikator ketercapaian tahap pengembangan :
 - a. Produk telah melalui proses validasi dan dapat diproduksi pada skala terbatas
 - b. Pengajuan hak kekayaan intelektual (HKI) telah dilakukan untuk melindungi inovasi
 - c. pengajuan standarisasi dan sertifikasi produk telah dilakukan



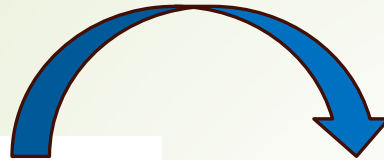
TAHAP LANJUTAN

- ❑ Melakukan validasi model bisnis dengan cara menguji berbagai aspek bisnis mereka
- ❑ Fokus pada penentuan harga yang tepat untuk produk atau layanan mereka, berdasarkan analisis pasar dan umpan balik pelanggan serta strategi pemasaran
- ❑ Indikator ketercapaian tahap lanjutan :
 - a. Penjualan produk atau layanan telah dilakukan, dan bukti pembayaran telah diperoleh
 - b. Strategi pemasaran telah dijalankan
 - c. Bisnis telah memiliki perlindungan kekayaan intelektual, perizinan legal, dan memenuhi standard yang berlaku
 - d. Produk atau layanan telah menunjukkan pertumbuhan pelanggan.

PROSES EVALUASI TAHAPAN INKUBASI



EVALUASI TIAP TAHAPAN INKUBASI



1. Evaluasi Inkubasi Tahap Awal

No	Uraian	Bobot (%)	Score (1-5)	Nilai
A. INKUBASI TAHAP AWAL				
1.	Tim	40%		
	Min. 3 C Level (Full Time)	20%		
	Kualifikasi dan pengalaman individu	10%		
	Reputasi dan jejaring individu	10%		
2.	Validasi Kustomer dan Produk	30%		
	Hipotesis	10%		
	Metode	5%		
	Tools yang di gunakan	5%		
	Hasil/tingkat validitas	10%		
3.	Perencanaan Bisnis	30%		
	Legalitas Usaha	4%		
	Legalitas Produk	3%		
	BMC	4%		
	Road map	4%		
	Rencana Luaran	5%		
	Action Plan	5%		
	RAB inkubasi	5%		
Total Nilai				

2. Evaluasi Inkubasi Tahap Pengembangan

No	Uraian	Bobot (%)	Score (1-5)	Nilai
B. INKUBASI TAHAP PENGEMBANGAN				
1.	Kesiapan Produksi Skala Kecil	30%		
	Infrastruktur Produksi	20%		
	Rantai Pasokan	5%		
	Kontrol Kualitas	5%		
2.	Pengajuan Aspek Legal	60%		
	Progress Pengajuan HKI	20%		
	Progress Pengajuan Standarisasi dan Sertifikasi	40%		
3.	Uji Coba Pasar	10%		
	Jumlah Produk terdistribusi	2%		
	Feedback dari uji coba pasar	4%		
	Analisa Harga dan Margin	4%		
Total Nilai				

3. Evaluasi Inkubasi Tahap Lanjutan

No	Uraian	Bobot (%)	Score (1-5)	Nilai
C. INKUBASI TAHAP LANJUTAN				
1.	Penjualan Produk (Hanya dari produk yang diajukan)	30%		
	Jumlah produksi produk			
	Jumlah penjualan yang telah dilakukan			
	Omzet Perusahaan			
	Profit yang didapatkan			
2.	Strategi Pemasaran	20%		
	Jumlah kegiatan pemasaran dan promosi			
	Hasil dari kegiatan pemasaran			
	Tingkat jangkauan pasar			
3.	Kelengkapan Aspek Legal	10%		
	Dokumen HKI yang dimiliki			
	Standar dan sertifikasi produk yang dimiliki			
4.	Pertumbuhan Pelanggan	20%		
	Jumlah pelanggan baru yang diperoleh			
	Tingkat retensi pelanggan			
5.	Pertumbuhan Infrastruktur PPBR	20%		
	Pertumbuhan SDM Managerial			
	Pertumbuhan SDM Non-Managerial			
	Perkembangan infrastruktur Non-SDM (Workshop, Kantor, dsb)			
Total Nilai				

INKUBASI DI INKUBATOR BISNIS TEKNOLOGI (IBT) TAHUN 2021



b. Pelatihan dan Uji Produksi Pupuk Kompos Berbasis IMR

1.	
2.	



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0108220054548

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	: PT JULI SAPI DOMBA OKE
2. Alamat Kantor	: Jelisuruh rt 04 rw 13, donoharjo, ngaglik, sleman, Desa/Kelurahan Donoharjo, Kec. Ngaglik, Kab. Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Kode Pos: 55581
No. Telepon	: 085702074021
Email	: julisapi72@gmail.com
3. Status Penanaman Modal	: PMDN
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran
5. Skala Usaha	: Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepastian, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapor Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai:

1. Persetujuan penggunaan tanda Standar Nasional Indonesia (SNI) berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah; dan
2. Sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 1 Agustus 2022

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,

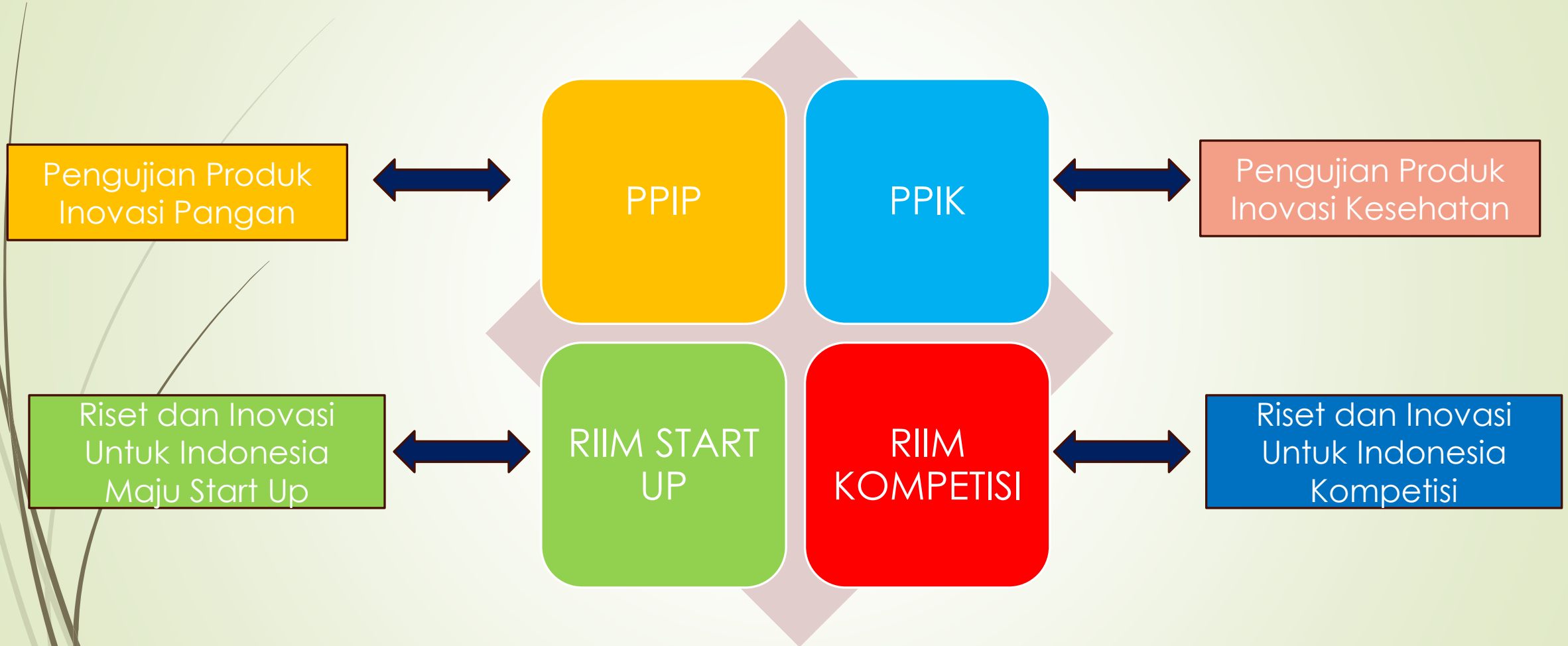


Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 1 Agustus 2022

KEGIATAN INKUBASI TAHUN 2021

BEBERAPA FASILITAS PENDANAAN DI BRIN



SKEMA PENDANAAN RISET DAN INOVASI UNTUK INDONESIA MAJU (RIIM) START UP



UNTUK MENDUKUNG START UP MELALUI TAHAPAN PRA INKUBASI, INKUBASI,
HINGGA PASCA-INKUBASI DENGAN KRITERIA SELEKSI YANG KETAT

Apa itu Program RIIM Startup?

- Skema pendanaan kompetitif berbasis riset & pendampingan untuk Startup
- Pendanaan hingga Rp300 juta/tahun (maks. 2 tahun).
- Dikelola bersama LPDP & BRIN.
- Fokus: mendampingi startup riset dari prototype hingga komersialisasi



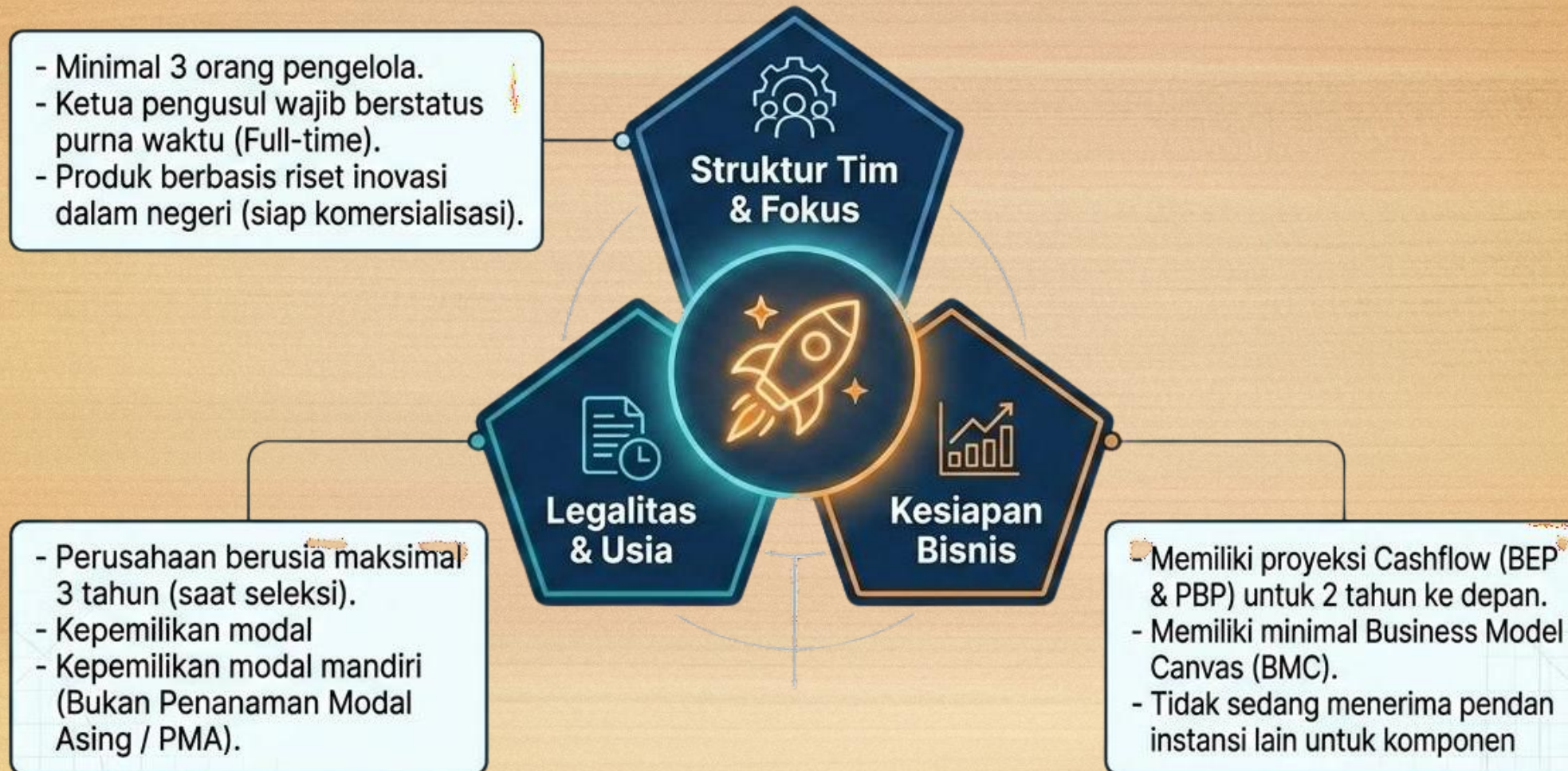
RIIM Startup # PPBR Brin



Kenapa Penting Untuk Startup

- Akses modal awal untuk validasi produk dan pasar
- Mentoring langsung dari periset BRIN
- Jembatan menuju sertifikasi, pasar, dan investor.
- Mendorong riset jadi solusi nyata & bisnis berkelanjutan.

Kriteria & Syarat Pengusul Ideal



Pondasi Inkubasi



BRIN
BADAN RISET
DAN INOVASI NASIONAL



lembaga pengelola dana pendidikan

Target Akhir:
Perusahaan rintisan yang
Profitable & Sustainable

1. Seleksi

Berbasis teknologi,
potensi pertumbuhan
eksponensial, ekspor,
dan kualitas tim.

2. Pra-Inkubasi

Perumusan bisnis
awal (Business
Model Canvas).

3. Inkubasi (6-24 Bulan)

Validasi teknologi & model
bisnis, mentoring ketat,
pencarian traksi pasar.

4. Pasca-Inkubasi

Pelepasan menjadi
PT mandiri, siap
menyerap Venture
Capital atau IPO.

Kunci Kelulusan:
Memiliki tim komprehensif



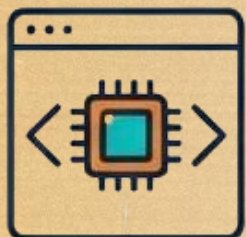
Hacker
(Pengembang)



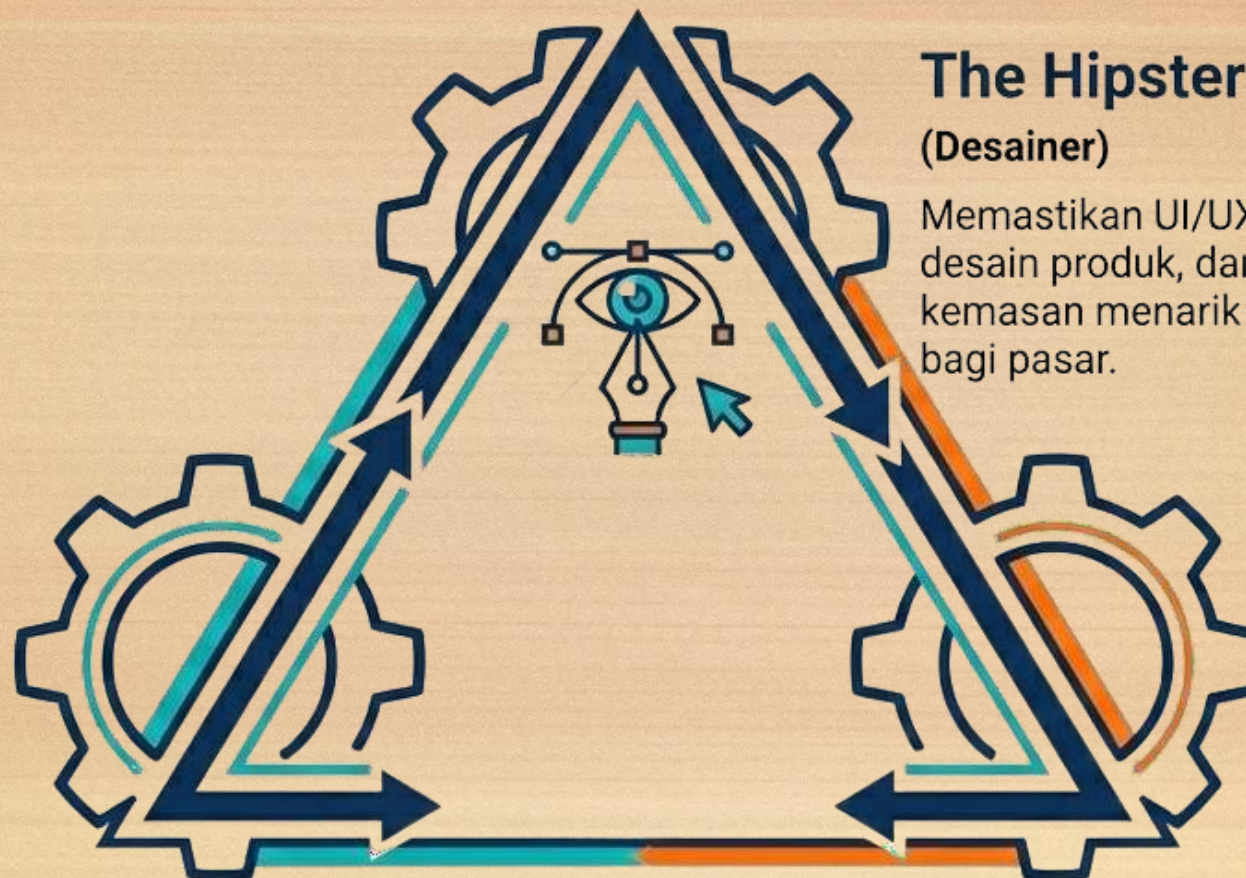
Hipster
(Desainer)



Hustler
(Pebisnis)



The Hacker
(Pengembang/Teknis)
Ahli teknologi yang mewujudkan produk.



The Hipster
(Desainer)

Memastikan UI/UX, desain produk, dan kemasan menarik bagi pasar.



The Hustler
(Pebisnis)
Ujung tombak strategi bisnis, penjualan, dan pencarian modal eksternal.

PROSES BISNIS RIIM STARTUP 2026

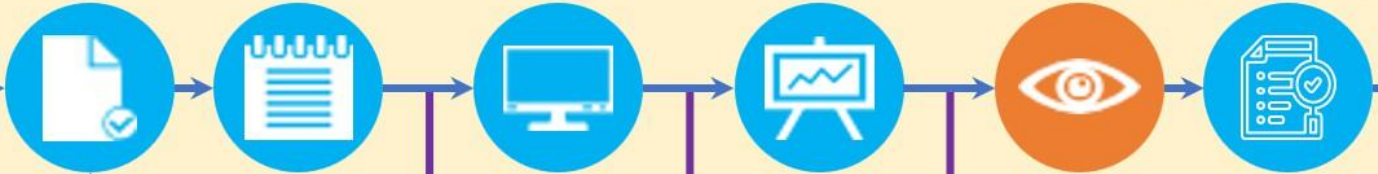
Tahap Persiapan

Sosialisasi Program Penyusunan Buku Pedoman



Tahapan Seleksi

Pengajuan Proposal Seleksi Administrasi Seleksi Substansi Penajaman Substansi Fact Finding Reviu Rencana Anggaran Biaya



lolos

tidak lolos

Pengumuman Penerima



Gagal

lanjut

Monev



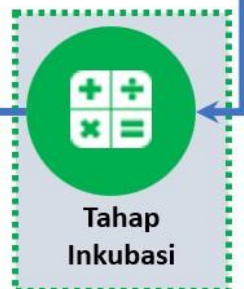
Gagal



Startup Mandiri



Pasca Inkubasi



Tahap Inkubasi

-  Direktorat Pendanaan Riset dan Inovasi
Deputi Fasilitas Riset dan Inovasi - BRIN
-  Direktorat Pemanfaatan Riset dan Inovasi pada Kementerian/Lembaga,
Masyarakat, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah - BRIN
-  Bersama

SKEMA PENDANAAN

Pengusul yang lolos seleksi akan mendapat pendanaan sampai dengan **Rp300.000.000,-/tahun** dengan pendanaan **maksimal 2 tahun**

Pendanaan yang diajukan dalam proposal dapat berupa 1 (satu) tahun saja ataupun sekaligus 2 (dua) tahun

Untuk pengajuan 2 (dua) tahun pendanaan, keberlanjutannya untuk tahun kedua ditentukan berdasarkan hasil penilaian monitoring dan evaluasi akhir atas capaian tahun pertama

Proposal bisnis yang diajukan tidak sedang mendapatkan pendanaan lain pada tahun yang sama untuk penggunaan komponen pendanaan yang sama

Pendanaan yang diberikan dapat dipergunakan untuk:

1. Pengembangan produk
2. Proses produksi
3. Pemasaran dan perluasan akses pasar
4. Branding produk
5. Perizinan dan sertifikasi produk

Parameter Pendanaan PPBR



Aturan Main Penggunaan Dana



Komponen Diizinkan

- Honor **staf administrasi/programmer** (Bukan anggota berstatus PNS).
- **Bahan baku & bahan habis pakai.**
- **Perizinan** (Halal, BPOM, Sertifikasi) & **Legalitas** usaha.
- **Jasa Maklon** (Manufacturing fee).
- Honor **narasumber** eksternal.
- **Sewa, perjalanan dinas** dalam negeri, pameran produk.

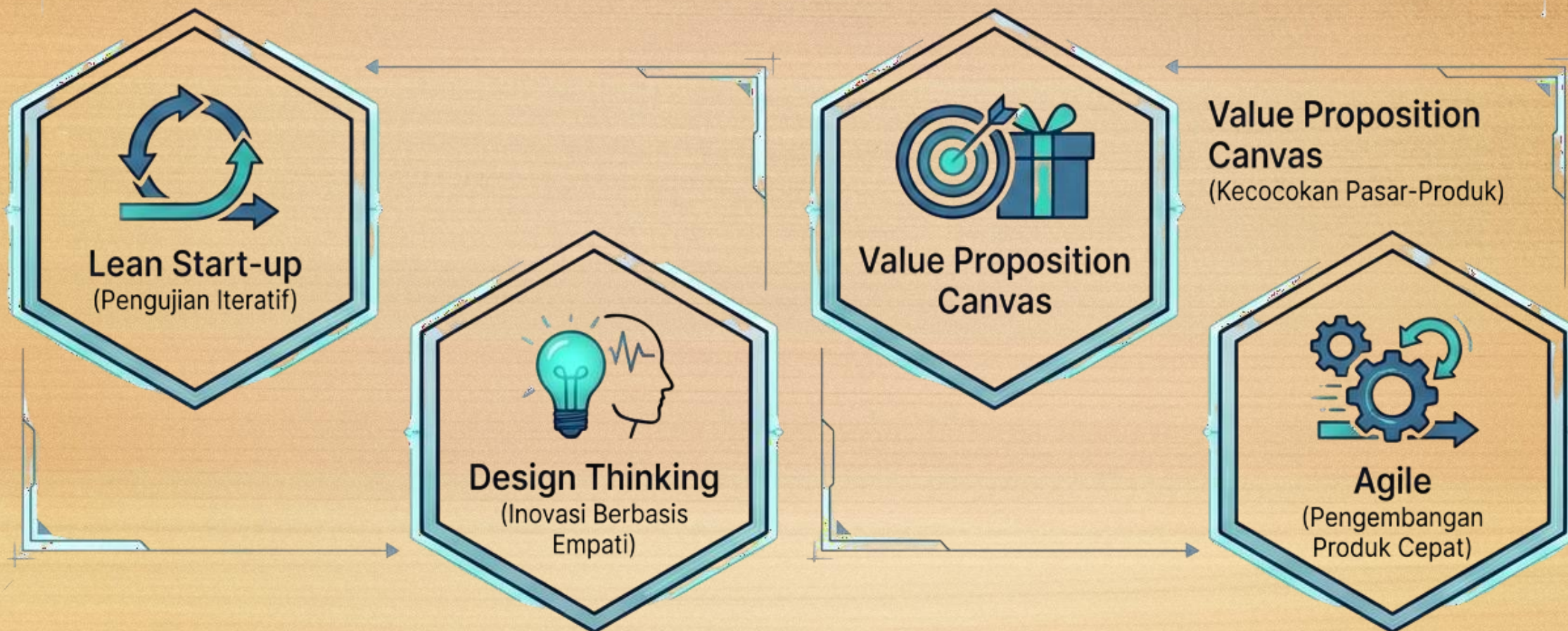


Komponen Dilarang

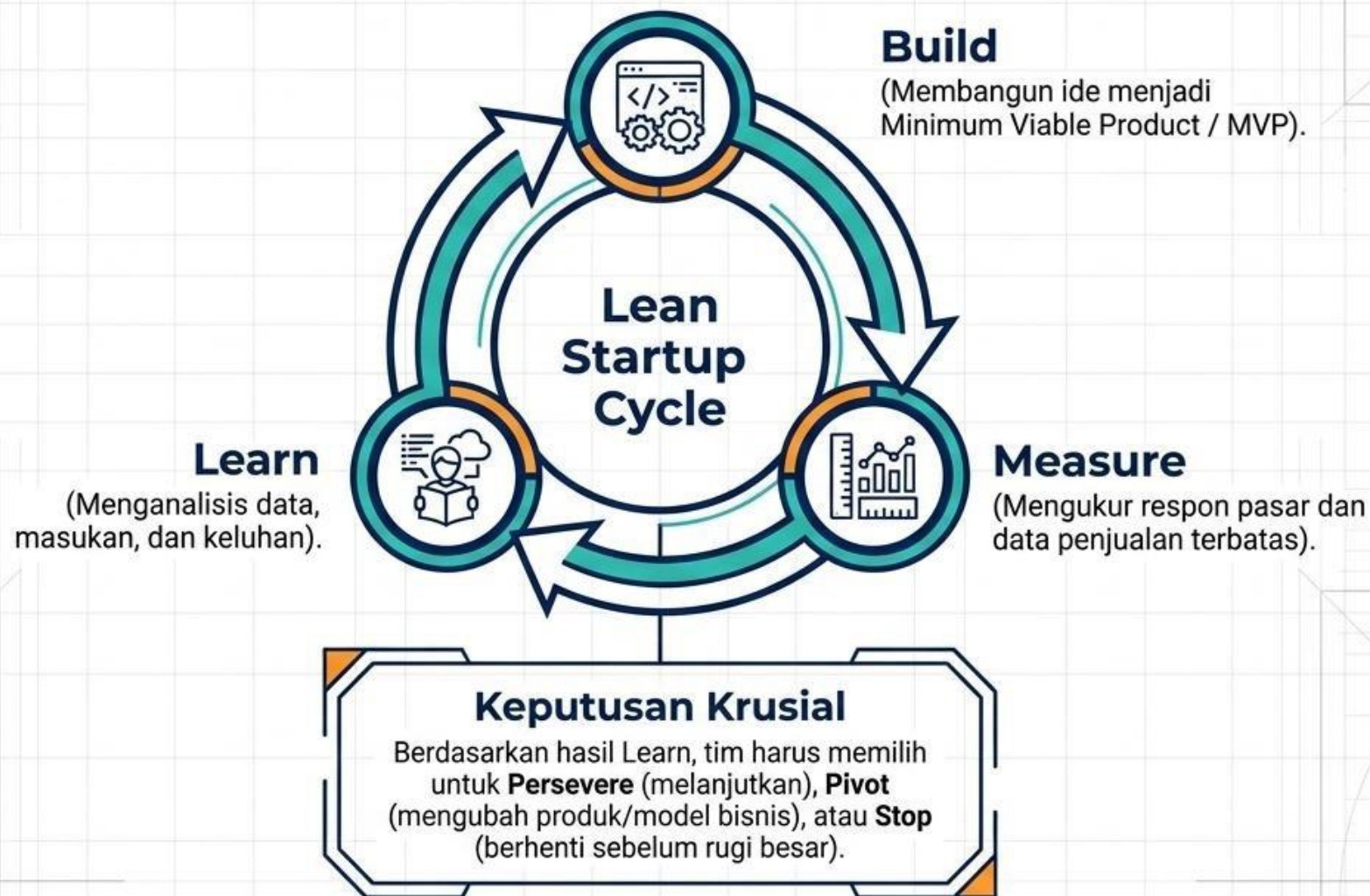
- Gaji/Upah **Founder, Co-founder,** atau posisi **C-Level** (CEO, CTO, dll).
- **Belanja modal** (Gedung, Mesin, Kendaraan, Peralatan berat).
- **Hibah** atau **jaminan pinjaman** ke pihak lain.
- Biaya **alat komunikasi** atau pulsa.
- Biaya **seminar.**

Framework Pendampingan PPBR/RIIM Startup

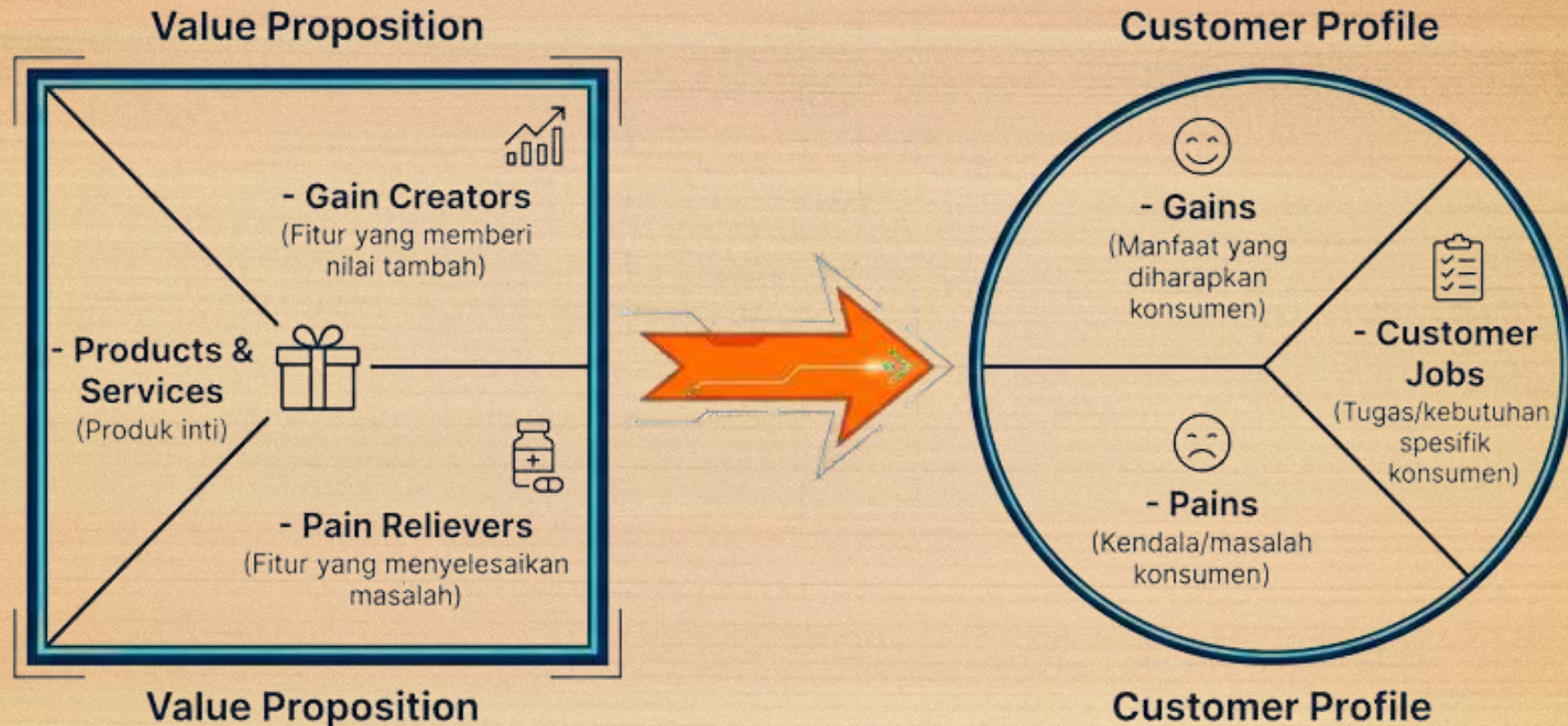
Empat framework utama yang digunakan dalam pendampingan



Kerangka 1: Lean Start-up

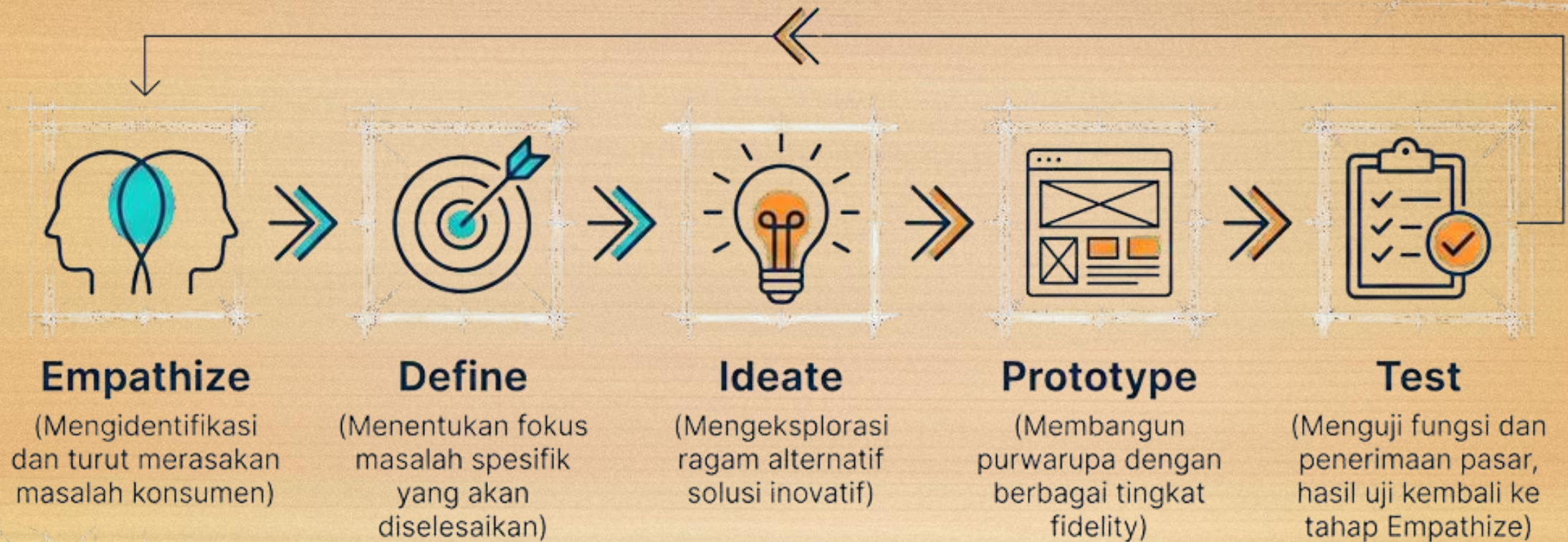


Kerangka 2: Value Proposition Canvas (VPC)

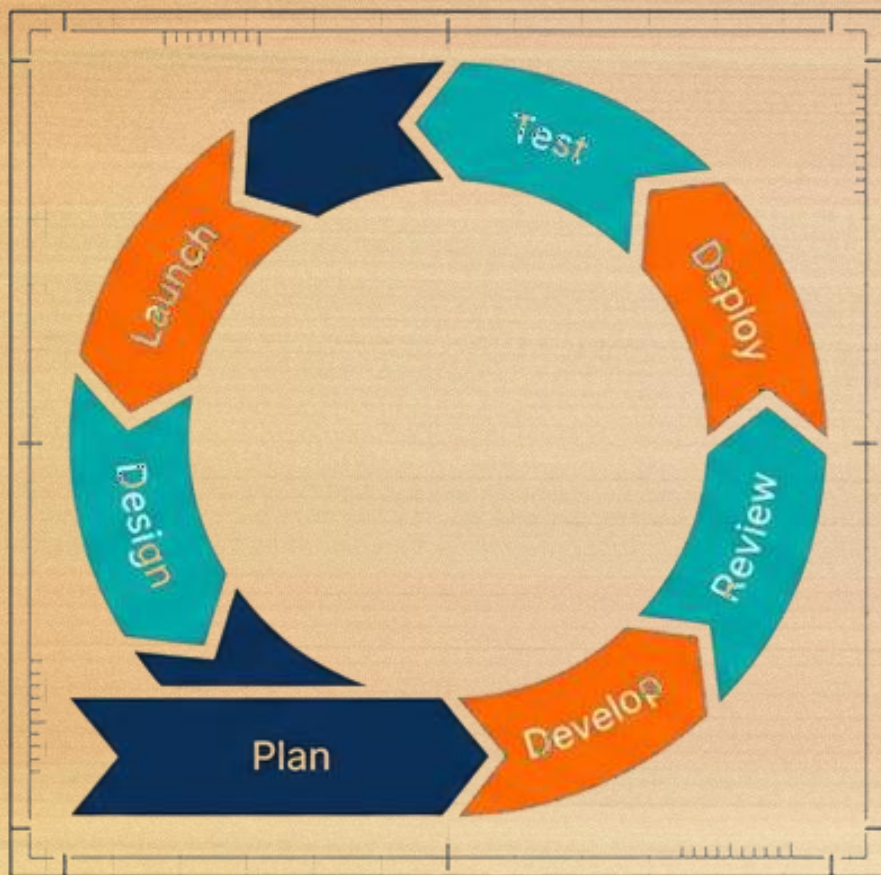


Mencapai Product-Market Fit dengan memastikan kotak kiri menjawab persis lingkaran kanan.

Kerangka 3: Design Thinking



Kerangka 4: Metodologi Agile



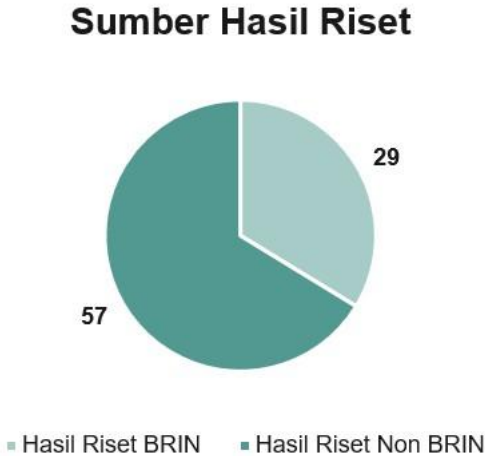
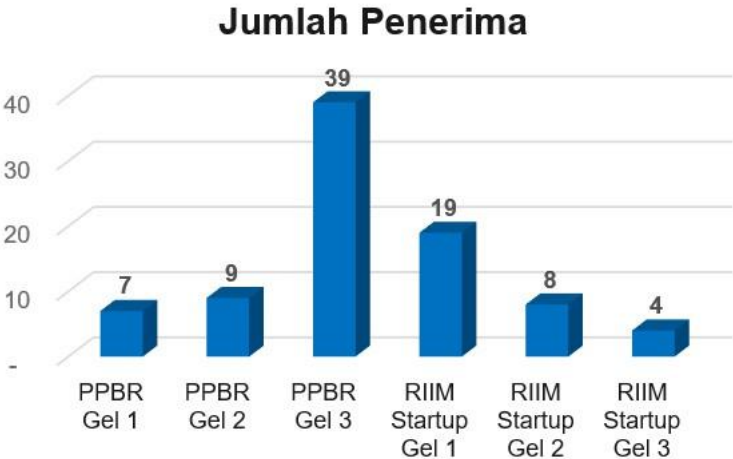
Pendekatan iteratif yang mengusung pengembangan cepat, rilis berkala, dan penanganan bug berkelanjutan. Sangat relevan untuk PPBR berbasis perangkat lunak digital.

Data Penerima Pendanaan

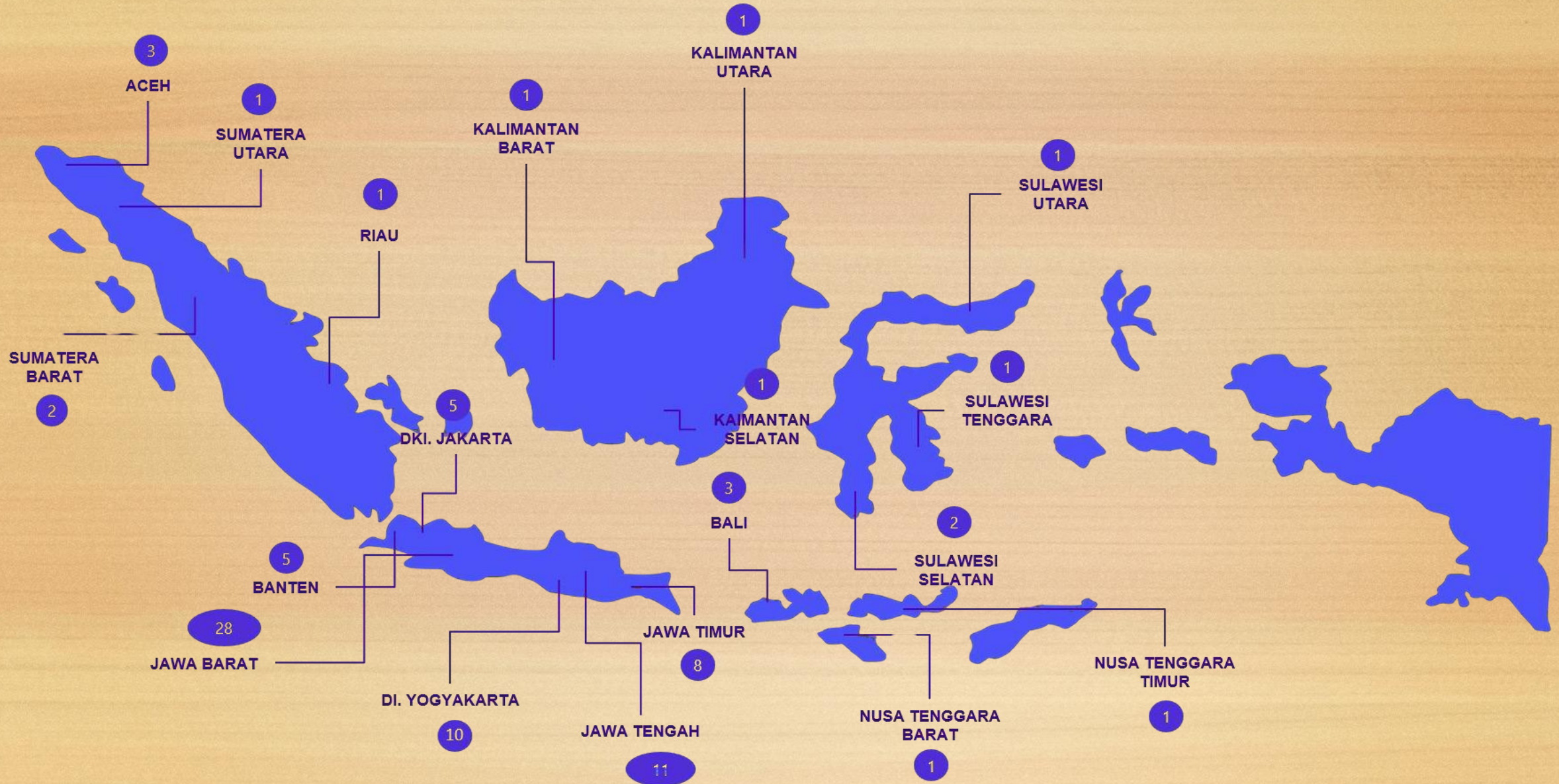
TOTAL DANA PPBR/RIIM STARTUP
(2022-2025): Rp31.337.740.500

86
Startup

Gelombang	Dana
PPBR G1	Rp3.159.325.000,00
PPBR G2	Rp2.329.540.500,00
PPBR G3	Rp13.424.000.000,00
RIIM PPBR G1	Rp6.630.900.000,00
RIIM PPBR G2	Rp4.036.322.000,00
RIIM PPBR G3	Rp1.757.653.000,00



SEBARAN PENERIMA PPBR/STARTUP 2022-2025





MATERI 3



**METODE PELAKSANAAN TEMU
BISNIS DAN PENYUSUNAN
RENCANA BISNIS**

PENYUSUNAN DOKUMEN RENCANA TEMU BISNIS

KERANGKA ACUAN KERJA (KAK)

Minimal memuat :

- Latar belakang
- Tujuan kegiatan
- Ruang lingkup kegiatan
- Metode pelaksanaan kegiatan
- Pemateri/narasumber
- Peserta kegiatan
- Lokasi/tempat pelaksanaan kegiatan
- Waktu pelaksanaan kegiatan
- Agenda acara, dan
- Rincian Anggaran Biaya (RAB)

PAPARAN KONSEP

Untuk menjelaskan kegiatan tersebut kepada pejabat pengambil keputusan, donatur, periset (atau pemilik teknologi), dan industri

POSTER

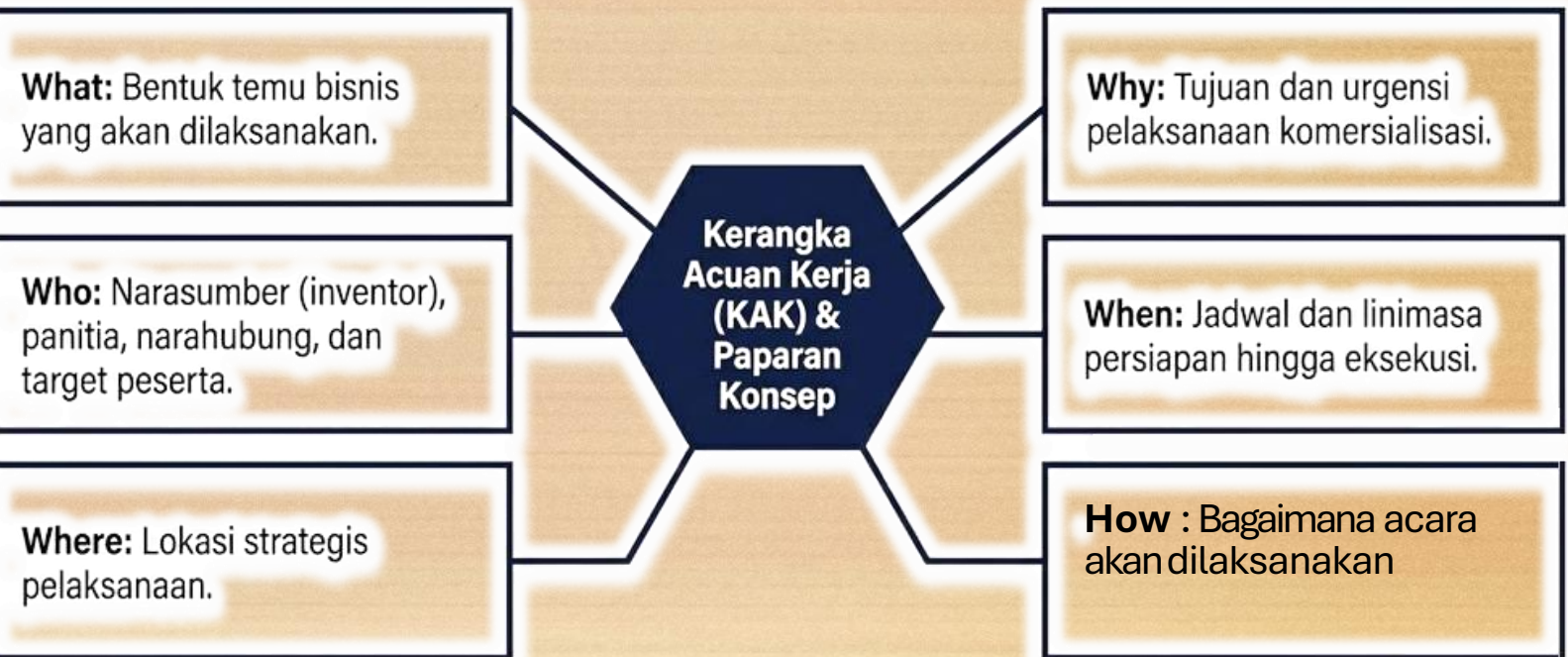
- untuk memperkenalkan acara dan menarik peserta agar turut hadir dan berpartisipasi dalam temu bisnis
 - Informatif, jelas, menarik, dan singkat.
- Desain visual yang baik menarik peserta hadir

SURAT UNDANGAN

- Undangan peserta kegiatan
- Undangan narasumber/ pemateri

KERANGKA PAPARAN KONSEP TEMU BISNIS

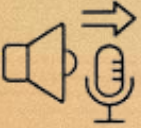
Kerangka 5W1H



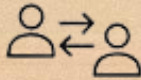
Format Temu Bisnis

Pilih format yang sesuai dengan tujuan komunikasi teknologi

Konsep Seminar / Ruang Kelas

	Tujuan	Edukasi teknologi ke audiens luas
	Interaksi	Satu arah dominan, butuh sesi khusus
	Kebutuhan Kritis	Waktu tanya-jawab yang cukup, perangkat audio kualitas tinggi agar tidak membosankan

Konsep One-on-One

	Tujuan	Edukasi teknologi intensif dan tertutup
	Interaksi	Dua arah dan spesifik
	Kebutuhan Kritis	Meja kursi berhadapan/bundar, sekat ruangan untuk meredam suara jika diskusi paralel

Antisipasi Kendala

 Kendala Narasumber/Inventor Batal Hadir	
 Antisipasi	Siapkan platform virtual, tunjuk perwakilan tim, atau intermediator memaparkan materi yang telah dipelajari.

 Kendala Tamu Undangan Batal Hadir	
 Antisipasi	Siapkan cadangan undangan, konfirmasi proaktif, open registrasi, dan publikasi poster berulang.

 Kendala Komunikasi Mandek	
 Antisipasi	Sesuaikan tata letak ruang (Matrix Format) dan siapkan moderator untuk memancing interaksi.

 Kendala Dokumentasi Buruk	
 Antisipasi	Tunjuk notulen khusus tiap sesi diskusi, simpan kolektif di Cloud (misal: Google Drive).

Laporan Pelaksanaan

Temu bisnis bukan sekadar event, melainkan tambang data. Laporan internal intermediator wajib merangkum 4 informasi sensitif ini:



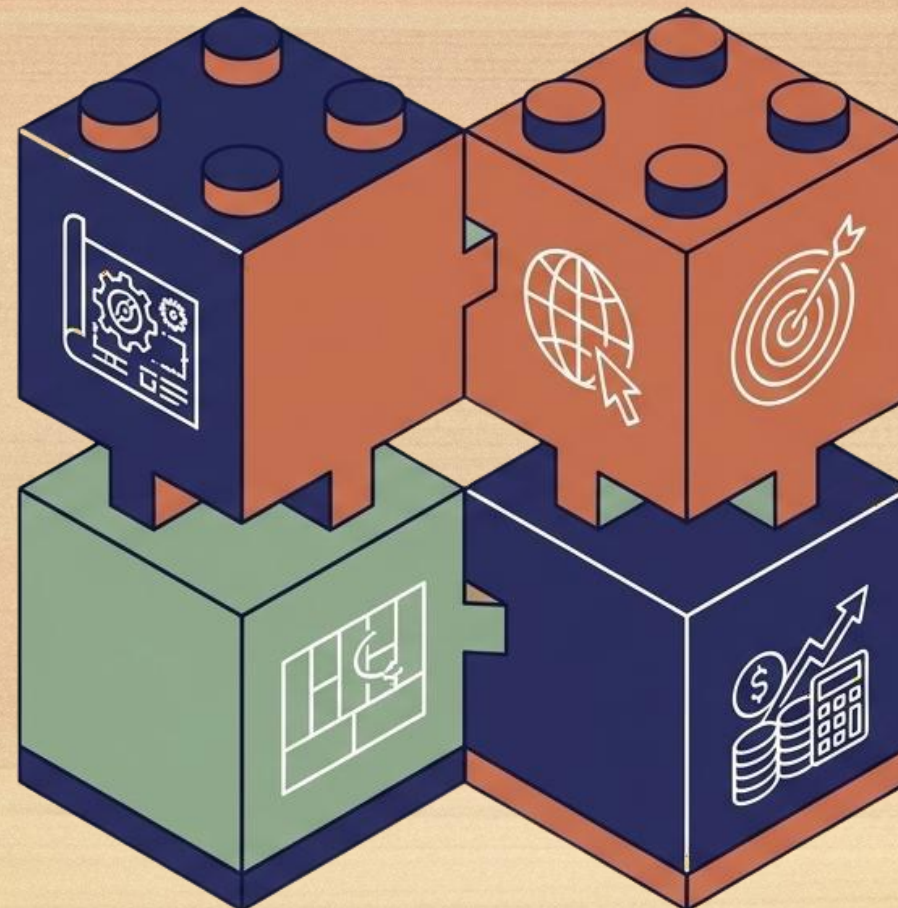
4 Pilar Rencana Bisnis Pemanfaatan Teknologi

Deskripsi Teknologi

Detail fitur, keunggulan dibanding kompetitor, bentuk perlindungan (paten), dan siapa inventornya.

Alternatif Model Bisnis

Strategi organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai (menggunakan metode BMC).



Potensi Pasar

Analisis target pengguna, batasan geografis, dan kalkulasi pasar (TAM-SAM-SOM).

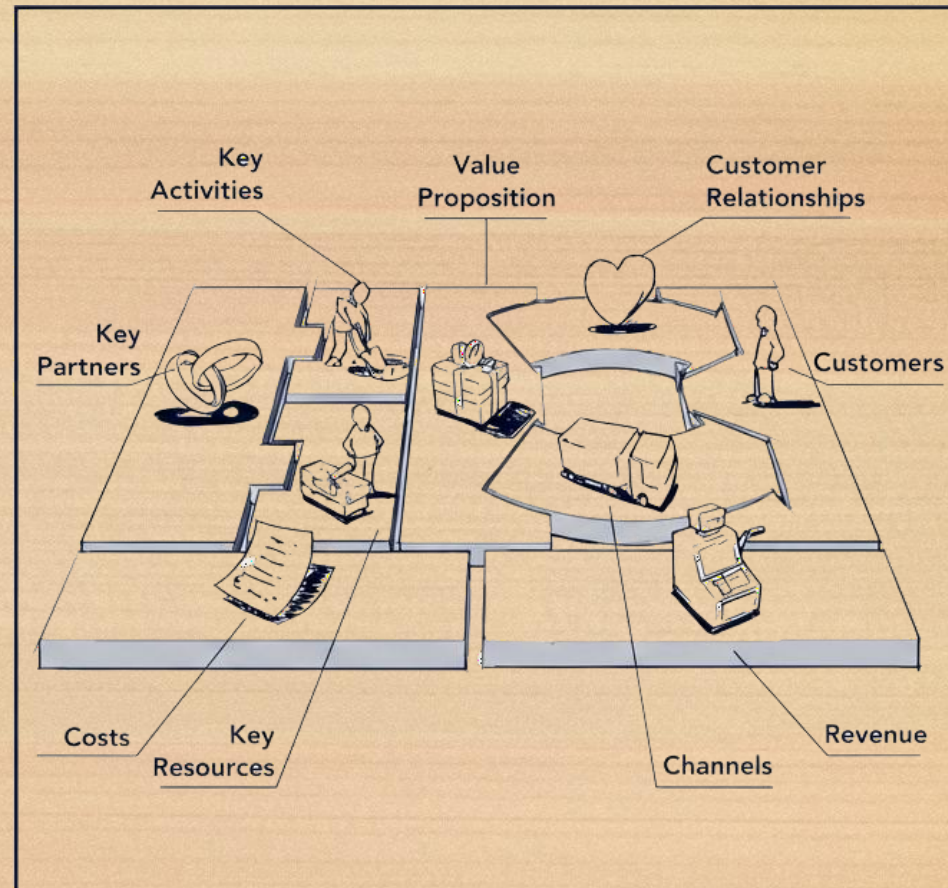
Proyeksi Finansial

Kalkulasi moneter sebelum masa obsolensi teknologi tiba.

Business Model Canvas (BMC):

Diciptakan oleh Alexander Osterwalder, BMC mengubah konsep bisnis yang awalnya rumit menjadi 9 blok visual yang sangat sederhana untuk dianalisis dan dievaluasi.

BMC menguji konsistensi hubungan antar komponen, menunjukkan konsekuensi perubahan, dan menguji asumsi pasar dalam 1 halaman utuh!



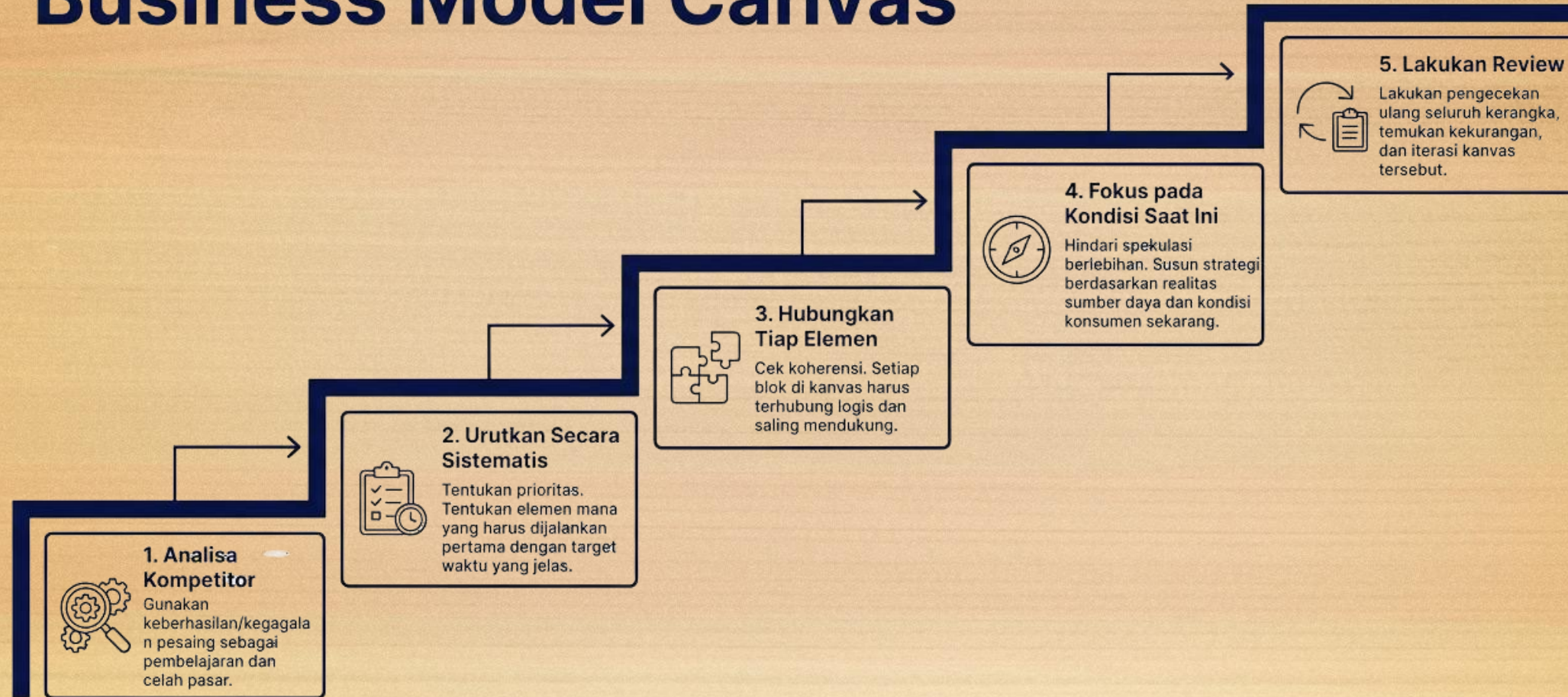
9 Elemen BMC

1. Customer Segments
2. Value Proposition
3. Channels
4. Customer Relationship
5. Revenue Streams
6. Key Resources
7. Key Activities
8. Key Partners
9. Cost Structure

9 ELEMEN BUSINESS MODEL CANVA

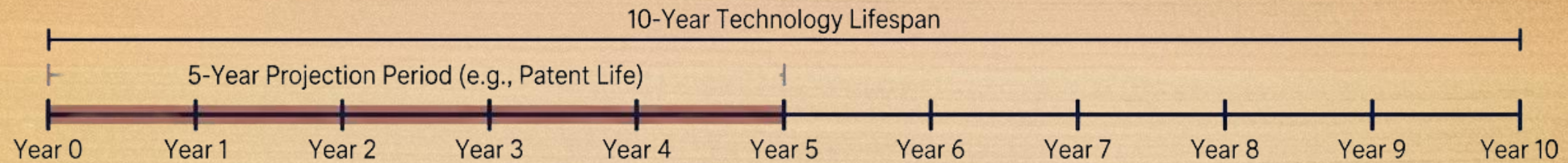
Elemen	Pertanyaan Kunci
Customer Segments	Siapa pelanggan utama?
Value Proposition	Nilai/manfaat apa yang ditawarkan?
Channels	Bagaimana produk sampai ke pelanggan?
Customer Relationships	Bagaimana hubungan dengan pelanggan dikelola?
Revenue Streams	Dari mana pendapatan diperoleh?
Key Resources	Aset apa yang dibutuhkan?
Key Activities	Aktivitas utama apa yang dilakukan?
Key Partners	Mitra utama siapa?
Cost Structure	Biaya utama apa yang timbul?

5 Langkah Taktis Menyusun Business Model Canvas



Validasi Akhir: Proyeksi Finansial Teknologi

Mengukur potensi ekonomi secara moneter sebelum teknologi mencapai masa usang (obsolensi). Jika sisa perlindungan paten 5 tahun, proyeksikan untuk 5 tahun!



KPI Metric

NPV (Net Present Value)

Indikator utama. Keputusan eksekusi valid jika NPV bernilai positif!



KPI Metric

CBR (Cost Benefit Ratio)

Kelayakan dipastikan jika rasio berada di atas nilai 1.



KPI Metric

Indikator Pendukung

Perhatikan juga PBP (Pay Back Period), RoI (Return on Investment), dan IRR (Internal Rate of Return).

Rangkuman

Komersialisasi teknologi yang sukses bukan sekadar inovasi laboratorium, melainkan rekayasa bisnis yang presisi.



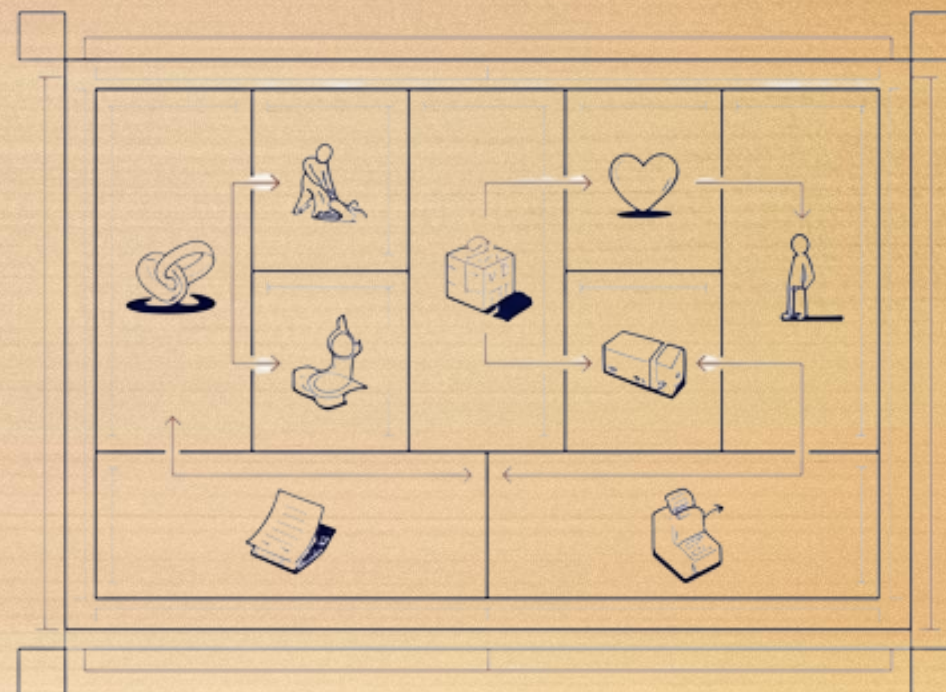
Persiapkan dengan 5W1H: Rancang Temu Bisnis Anda dengan KAK dan eksekusi yang matang.



Tangkap Nilainya dengan BMC: Gunakan 9 blok kanvas untuk terus menguji dan merombak cara Anda mendeliveri Value Proposition.



Validasi dengan Angka: Pastikan Proyeksi Finansial (NPV & CBR) membuktikan teknologi Anda tidak hanya canggih, tapi juga menguntungkan.





Kegiatan Temu Bisnis



FFAT 2023
FORUM FASILITASI
ALIH TEKNOLOGI

**05-06
Juli
2023**

"Produk Riset Elektronika dan Informatika Untuk Penguatan Daya Saing Industri Nasional"

PENDAFTARAN

Lokasi

Gedung Basic U2
KST Samudra Samudra
Jalan Sangkuriang, Dago,
Kecamatan Coblong, Kota
Bandung 40135

CP Panitia

Duwi 081513682183 | Maya 081225122616

PESERTA TERBATAS

AGENDA

- Bincang Teknologi
- Temu Bisnis
- Pameran Teknologi
- Penandatangan Dokumen Kerjasama

Direktorat Alih Dan Sistem Audit Teknologi



BRIN goes to INDUSTRY 3

Temu Bisnis dan Dialog Inovasi

Xanthan Gum untuk Industri Migas; Aromatika; Kosmetik; dan Enzim

Prof. Dr. Arif Satria, S.P., M.Si
Kepala BRIN

Dr. R. Hendrian, M.Sc
Deputi Bidang Pemanfaatan Riset dan Inovasi BRIN

Solusi Bioteknologi untuk Energi dan Infrastruktur

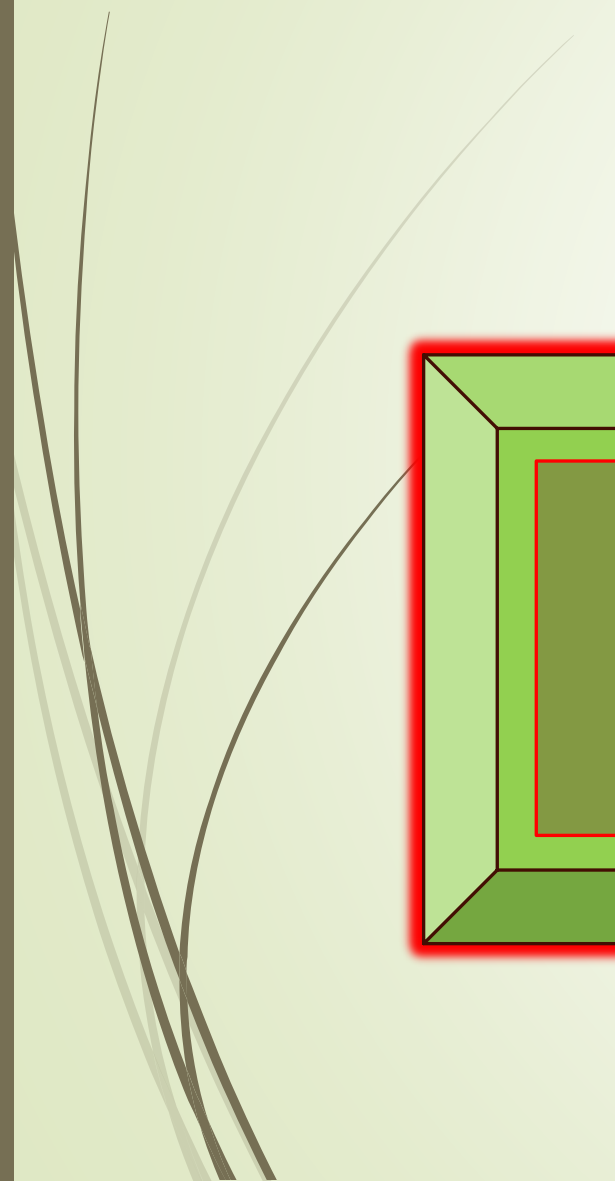
Bahan Aktif Alami untuk Kosmetik dan Personal Care

Enzim Industri untuk Proses dan Agroindustri

16 APRIL 2026
Auditorium Sumitro Djojohadikusumo | Gedung B.J Habibie BRIN, Jakarta



MATERI 4



METODE PELAKSANAAN PROMOSI IPTEK



PROMOSI



BENTUK KOMUNIKASI
PEMASARAN



Segala aktivitas yang berusaha menyebarkan informasi yang dapat mempengaruhi ataupun membujuk konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan sehingga meningkatkan pemasaran dan membuat pembeli loyal terhadap produk yang dibelinya.

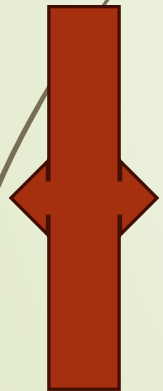
Tujuan Promosi Berdasarkan Waktu



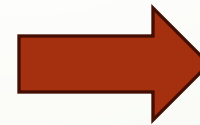
STRATEGI KOMUNIKASI



Rencana dan pendekatan yang digunakan untuk mengkomunikasikan nilai suatu produk, jasa, atau inovasi kepada target pasar agar tercipta kesadaran (*awareness*), minat (*interest*), keinginan (*desire*), dan tindakan (*action*)



PENDEKATAN KOMUNIKASI
PEMASARAN

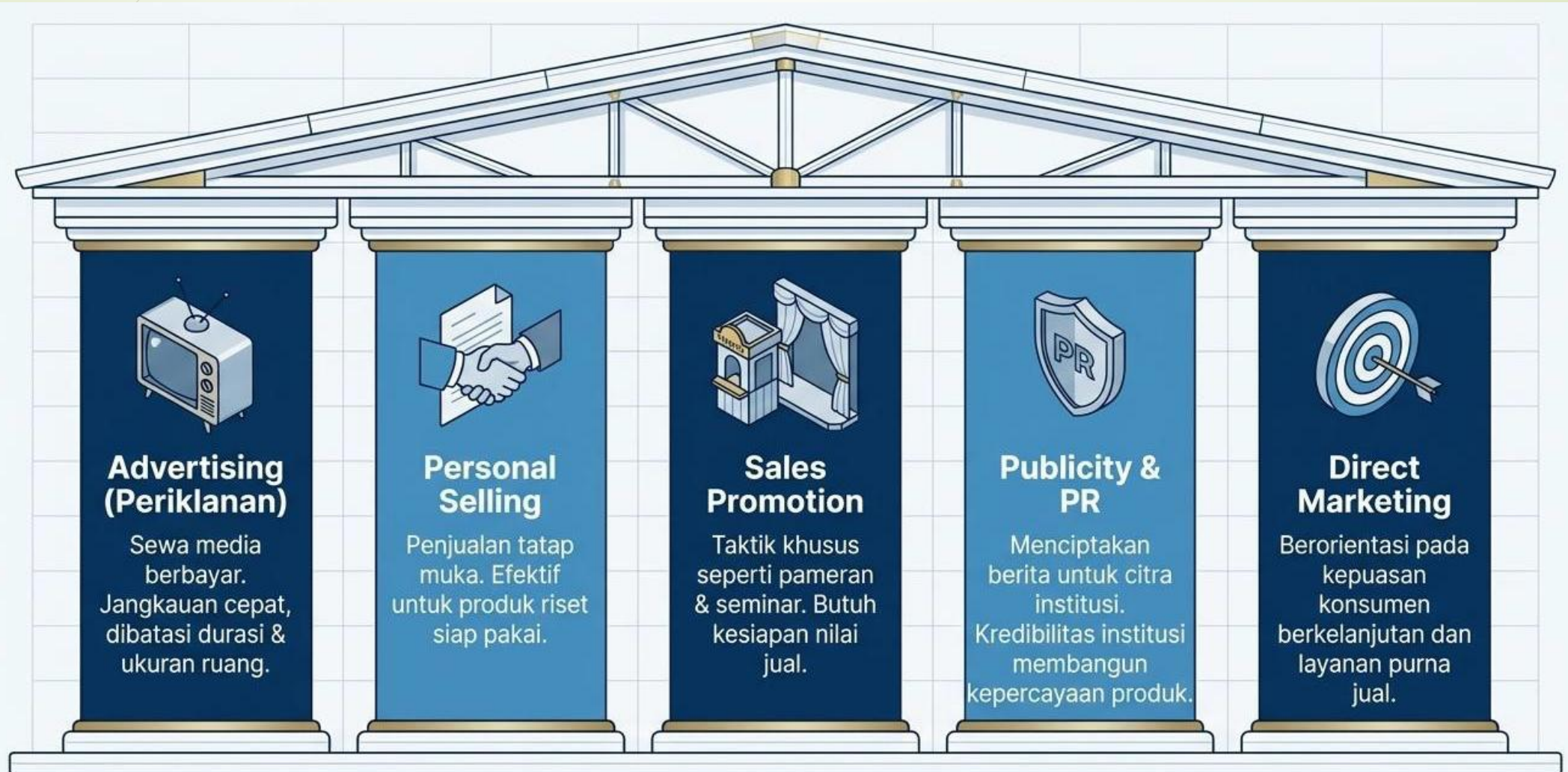


Bauran komunikasi
(communication mix) atau



Bauran promosi
(promotion mix)

STRATEGI PROMOSI PENDEKATAN KOMUNIKASI PEMASARAN



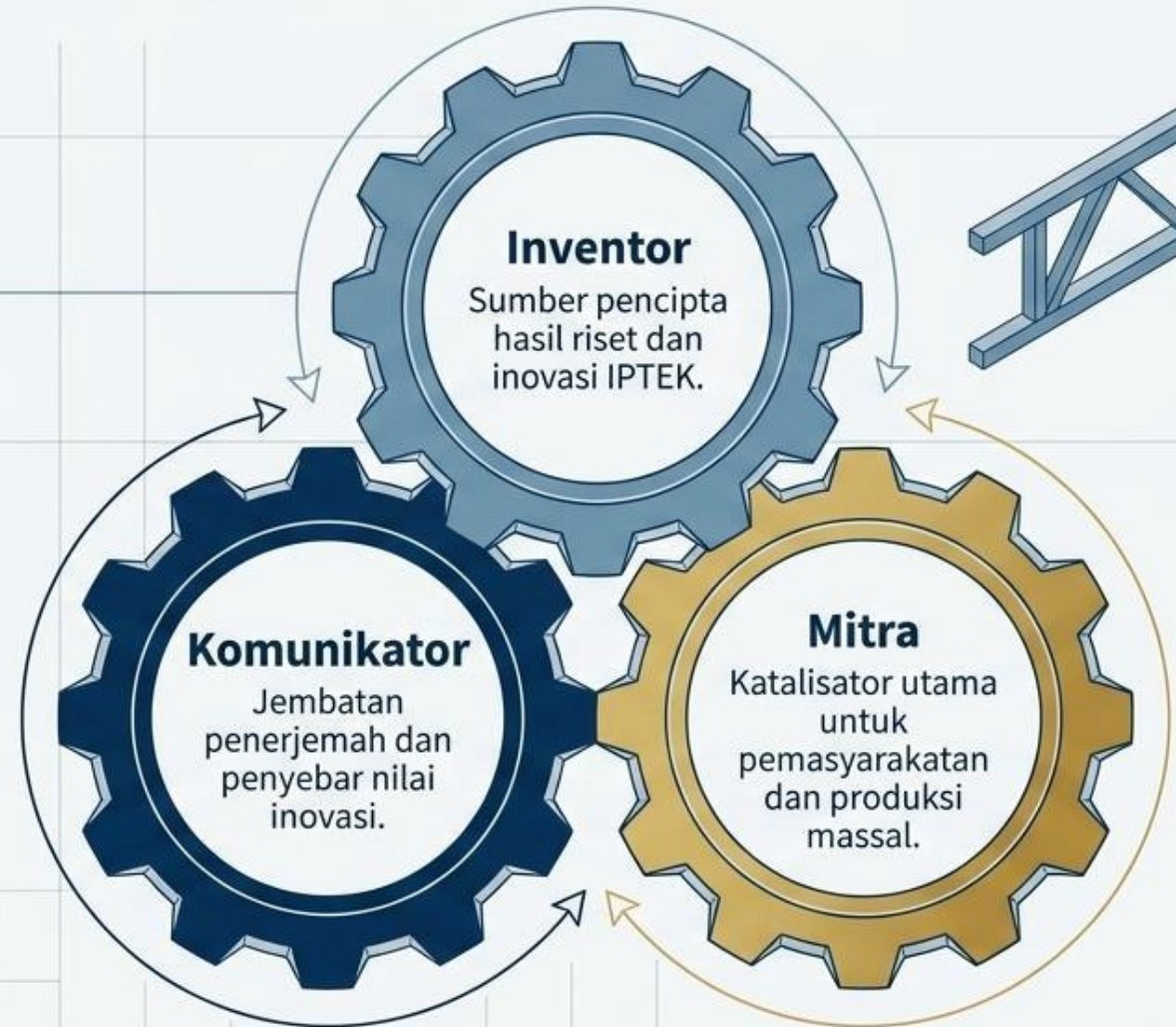
Syarat Komersialisasi

Dasar



Terapan

Hasil riset aplikatif memiliki potensi komersial yang jauh lebih besar dibanding riset keilmuan dasar yang elitis.



Media Promosi Digital vs Konvensional



ONLINE (Digital)

Media Sosial, Internet,
Marketplace

Jangkauan sangat luas
tanpa batas geografis.

Interaktif, biaya fleksibel,
feedback cepat.



OFFLINE (Konvensional)

Televisi, Radio, Brosur,
Poster, Papan Reklame

Presensi fisik yang kuat,
audiens tertawan.

Sangat efektif untuk pasar lokal,
menarik perhatian massal.

Fungsi Vital Media Promosi



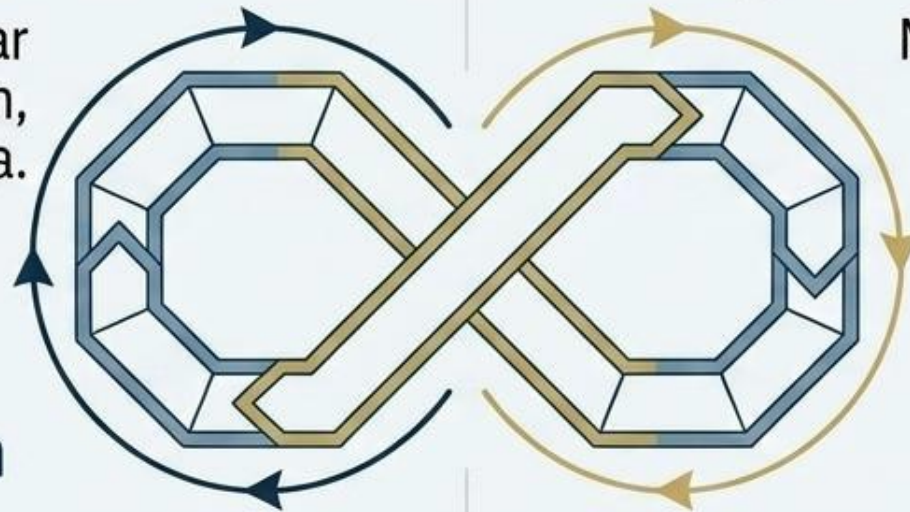
1. Pengenalan (Awareness)

Mengedukasi pasar potensial kegunaan, keunggulan, dan harga.



2. Penawaran (Conversion)

Membujuk pembelian kepada target yang spesifik dan relevan.



4. Perbaikan (Recovery)

Media untuk menginformasikan penyempurnaan fitur atas kekurangan sebelumnya.

3. Penjagaan (Retention)

Merawat loyalitas konsumen melalui layanan paripurna dan pembaruan.





BRIN

BADAN RISET
DAN INOVASI NASIONAL

InaRI
expo



REFERENSI



- Undang – Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi
- Surat Keputusan Deputi Bidang Pemanfaatan Riset dan Inovasi Nomor 43/II.8/HK/2025 tentang Panduan Pelaksanaan Proses Inkubasi Perusahaan Pemula Berbasis Riset
- Modul Perencanaan dan Pemanfaatan IPTEK, 2022, BRIN
- Bahan Presentasi Hari Nurcahyadi; Pelatihan API Batch 1

TERIMA KASIH

MENJEMBATANI INOVASI BUTUH KESABARAN

TETAP SEMANGAT

INTERMEDIATOR BRIN KOMPETEN

TEKNOLOGI BRIN MAKIN BERMANFAAT