

Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia

PANDUAN SELEKSI Kegiatan Inkubasi Teknologi

Kegiatan Inkubasi Teknologi 2017

Bidang Inkubasi dan Alih Teknologi Pusat Inovasi LIPI







Pengarah

Kepala Pusat Inovasi LIPI

Penanggungjawab

Bidang Inkubasi dan Alih Teknologi Pusat Inovasi - Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI)

Alamat

Pusat Inovasi LIPI
Gedung Inovasi LIPI, Jl. Raya Jakarta-Bogor KM.47, Cibinong-Bogor, 16912
Telpon 021-8791-7214 | Fax 021-8791-7221
Email info.pusinov@mail.lipi.go.id | Website http://inovasi.lipi.go.id

Versi Dokumen 2017/03

KATA PENGANTAR

Pengembangan inkubator dan peningkatan alih teknologi adalah kegiatan yang perlu terus ditingkatkan dalam pengembangan perusahaan baru berbasis teknologi di Indonesia. Perusahaan-perusahaan inilah ke depan yang akan membawa kemandirian ekonomi dan menarik SDM berkualitas dari dalam negeri dan rutin memberikan pemasukan pajak bagi negara.

Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) sebagai lembaga penelitian terbesar dan tertua di Indonesia selain berkontribusi aktif dalam peningkatan kapasitas ilmiah bangsa melalui publikasi ilmiah berbagai jurnal nasional/internasional, kajian keilmuan, dan peningkatan hak kekayaan ilmiah juga memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan kapasitas penelitiannya agar invensi tersebut bisa digunakan di masyarakat dan industri. Untuk tujuan itulah kelembagaan Inkubator Teknologi pada Pusat Inovasi LIPI dibentuk dan dikembangkan.

Beragam fasilitas yang tersedia di Inkubator Teknologi LIPI antara lain sewa ruangan kantor yang murah, termasuk internet dan listrik serta fasilitas gedung workshop/bengkel produksi, ruang pertemuan, fasilitas promosi dan juga fasilitas pendampingan yang rutin. Dengan pemberian fasilitas tersebut, diharapkan dapat menjadi pendorong bagi wirausaha agar mampu bersaing dalam mengembangkan usahanya.

Selama kurun waktu dua tahun ini dalam kegiatan inkubasi dan alih teknologi ada 15 tenant yang telah diberikan fasilitas pendampingan, promosi, dan berbagai fasilitas pendukung lain, serta lebih dari 18 teknologi skala prototipe dan skala pilot yang telah diakselerasi agar bisa dimanfaatkan oleh wirausaha.

Dengan dibuatnya Panduan Seleksi Inkubasi Teknologi 2017 ini, sangat diharapkan agar para wirausahawan/inventor memiliki keinginan untuk mengembangkan ide/invensinya sehingga pada akhirnya bisa dimanfaatkan oleh masyarakat/industri.

Cibinong, Oktober 2016

DAFTAR ISI

KATA	PENGANTAR	4
DAFTA	AR ISI	5
LATAR	BELAKANG	6
DEFIN	ISI	7
TUJUA	NN DAN SASARAN	7
PRIOR	ITAS TEKNOLOGI DAN KLASIFIKASI PENETAPAN HASIL SELEKSI	8
TAHAF	PAN SELEKSI TEKNOLOGI INKUBATOR LIPI	11
1.	Publikasi	12
2.	Pendaftaran	12
3.	Seleksi Administrasi dan Subtansi	12
4.	Presentasi dan Wawancara	12
5.	Pengumuman Hasil Seleksi	12
6.	Hasil Seleksi	12
7.	Pendanaan	13
8.	Pendampingan	13
9.	Tenant Inkubator	13
10.	Lama Kegiatan	13
SYARA	T PENDAFTARAN	14
МЕТО	DE PENILAIAN	14
WAKT	U PELAKSANAAN	15
LAMPI	IRAN	16
Lam	piran 1. Format Usulan Proposal	16
Lam	npiran 2. Form Penilaian (Diisi oleh Juri)	23
lam	oniran 3 Konsen Innovation Readiness Level (IRI)	25

LATAR BELAKANG

Pusat Inovasi LIPI mempunyai tugas dan fungsi dalam mengelola kekayaan intelektual, inkubasi dan alih teknologi di LIPI¹. Untuk melaksanakan fungsi pengelolaan inkubasi dan alih teknologi maka Pusat Inovasi LIPI memfasilitasi pengembangan hasil penelitian untuk diikutsertakan dalam kegiatan inkubasi dan alih teknologi guna menumbuhkan wirausaha atau perusahaan baru berbasis teknologi melalui proses seleksi.

Wirausaha baru berbasis teknologi atau wirausaha inovatif atau dalam bentuk yang lebih umum sebagai IKM inovatif atau perusahaan *startup* berbasis teknologi merupakan komponen penting dalam perekonomian suatu bangsa. Hal ini antara lain disebabkan oleh dampak yang dihasilkannya, seperti penciptaan lapangan kerja baru, potensi penghasilan pajak dan aktor penting dalam mengadopsi inovasi teknologi untuk menghasilkan produk bernilai tambah tinggi (*high value added products*).

Penumbuhkembangan IKM inovatif atau perusahaan *startup* berbasis teknologi menjadi salah satu sasaran penting pembangunan ekonomi dan iptek dalam RPJMN 2015-2019. Keberadaan dan peran IKM inovatif atau perusahaan *startup* berbasis teknologi menjadi semakin penting di tengah rendahnya kapasitas industri lokal yang sudah mapan untuk mengadopsi hasil riset lembaga penelitian dalam negeri karena faktor resiko teknis dan bisnis yang masih tinggi sehingga IKM inovatif atau perusahaan *startup* berbasis teknologi ini akan menjadi industri yang berbasis inovasi teknologi di masa depan.

Peningkatan jumlah dan kualitas IKM inovatif atau perusahaan *startup* berbasis teknologi dapat diakselerasi melalui peran sinergisme para *stakeholder* yang memiliki kepentingan dan kapasitas. Inkubator teknologi, sebagai salah satu aktor, memiliki peranan penting untuk dapat menumbuhkembangkan dan menggerakkan perekonomian Indonesia dengan menggiatkan dan melakukan komersialisasi teknologi².

Menyikapi hal tersebut, untuk dapat meningkatkan daya saing industri dalam negeri, inkubator harus mampu meningkatkan kapasitas dan kapabilitas *tenant* melalui proses seleksi yang ketat dan terstruktur. Inkubator juga dituntut untuk dapat mendorong dan melahirkan IKM inovatif atau perusahaan *startup* berbasis teknologi dengan selalu melakukan penguatan daya saing dan inovasi produk yang dihasilkannya sehingga mampu bersaing di pasar domestik maupun internasional.

•

¹ Perka LIPI No.1 Tahun 2014, pasal 373

² Peraturan Presiden No. 27 Tahun 2014 tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha

DEFINISI

Definisi beberapa konsep atau terminologi dasar dalam Panduan ini didasarkan pada Peraturan Presiden No. 27 Tahun 2014 ayat 1 tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha diuraikan sebagai berikut:

Inkubator adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap Peserta Inkubasi (*Tenant*).

Inkubator Teknologi adalah inkubator yang melakukan pengembangan bisnis berbasis teknologi

Inkubasi adalah suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh Inkubator teknologi kepada Peserta Inkubasi (*Tenant*).

Peserta Inkubasi (*Tenant***)** adalah wirausahawan atau calon wirausahawan yang menjalani proses inkubasi.

Pra Inkubasi adalah suatu proses pendampingan yang diberikan kepada peserta pra-inkubasi (termasuk dalam pembuatan produk prototipe)

Peserta Pra Inkubasi adalah tim peneliti/perekayasa/inventor yang berasal dari pusat penelitian di LIPI

Innovation Readiness Level (IRL) adalah penilaian tingkat kesiapan inovasi suatu teknologi atau produk dalam rangka komersialisasi dengan menggunakan 10 kriteria³.

TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan diterbitkannya Panduan Seleksi Inkubasi Teknologi ini adalah sebagai acuan untuk melakukan proses seleksi teknologi/produk/calon tenant yang memenuhi kriteria untuk difasilitasi dalam kegiatan Inkubator Teknologi LIPI dengan tahapan dan kategori proses seleksi sehingga diperoleh teknologi/invensi unggul yang dimiliki oleh LIPI maupun teknologi luar.

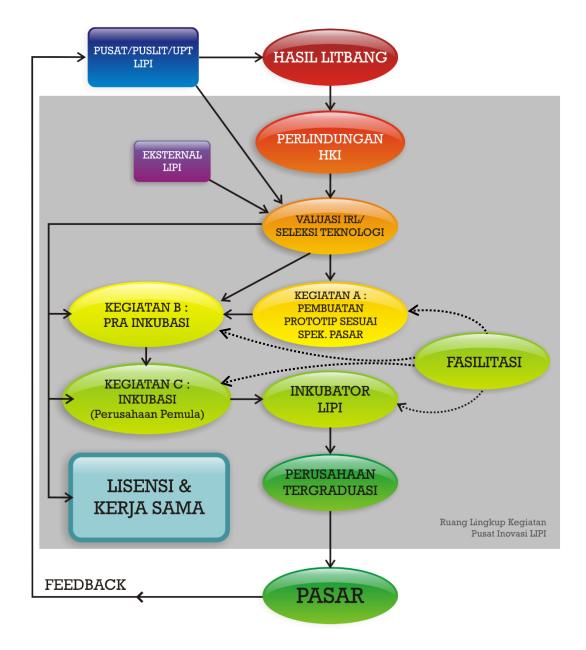
Pengguna panduan ini adalah para peneliti/perekayasa/inventor/calon tenant yang berminat untuk mendapatkan fasilitas dalam kegiatan Inkubator Teknologi LIPI.

.

³ Metode ini dikembangkan oleh Pusat Inovasi LIPI dalam kerangka Pengelolaan Alih Teknologi LIPI dan sedang dalam proses menjadi Peraturan Kepala (Perka) LIPI

PRIORITAS TEKNOLOGI DAN KLASIFIKASI PENETAPAN HASIL SELEKSI

Inkubator Teknologi LIPI di kawasan Cibinong Scince Center & Botanical Garden (CSC-BG) dibangun untuk memfasilitasi pengembangan alih teknologi LIPI dan teknologi yang berasal dari luar LIPI. Kerangka Alih Teknologi LIPI yang menjadi acuan kegiatan ini tersaji pada Gambar 1 di bawah.



Gambar 1 Kerangka Alih Teknologi LIPI

Bidang-bidang prioritas teknologi yang akan difasilitasi dalam kegiatan Inkubasi Teknologi LIPI adalah:

- 1. Pangan
- 2. Kesehatan dan Obat
- 3. Lingkungan dan Pengolahan Air

- 4. Energi Baru dan Terbarukan
- 5. Kemaritiman
- 6. Material Maju dan Rekayasa Manufaktur
- 7. Transportasi
- 8. Teknologi Informasi dan Komunikasi
- 9. Pertahanan dan Keamanan

Seleksi dilakukan oleh Juri/Pengelola Inkubator Teknologi LIPI terhadap ide, proposal, rencana bisnis, yang diusulkan oleh inventor/calon *tenant*. Hasil seleksi diklasifikasikan ke dalam 4 kategori sebagai berikut:

a. Tahap pengembangan produk prototipe sesuai spesifikasi pasar Merupakan tahapan pembuktian teknis dari suatu ide prospektif, hasil riset pada skala lab prospektif, atau HKI yang memiliki potensi komersial yang menarik. Pada tahapan ini dibuat produk prototipe sesuai dengan spesifikasi atau persyaratan mitra atau pengguna akhir. Dengan demikian akan dapat dilakukan analisis tekno ekonomi yang lebih akurat sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan tindak lanjut komersialisasinya.

b. Tahap pra inkubasi teknologi

Merupakan tahapan validasi aspek teknis, bisnis, Sumber Daya Manusia (SDM), dan legal suatu teknologi/produk prospektif atau usaha baru. Pada tahapan ini dilakukan kegiatan seperti uji produksi skala terbatas/pilot dan uji pasar. Selain itu juga dipersiapkan tim manajemen dan SDM tim/perusahaan melalui penguatan kapasitas, termasuk penyusunan *pre-liminary* rencana bisnis. Pada tahapan ini, proses promosi kepada mitra bisnis sudah dapat dilakukan dengan lebih baik. Dalam hal-hal tertentu pada tahapan ini badan usaha atau mitra bisnis bisa juga sudah ada namun konsep teknis produksi dan konsep bisnis masih memerlukan pematangan.

c. Tahap inkubasi teknologi

Merupakan tahapan di mana konsep teknis dan konsep bisnis sudah tervalidasi dengan baik dan disertai dengan adanya atau akan dibentuknya perusahaan baru yang siap untuk mengembangkan dan mengelola bisnis yang diajukan. Hanya saja, perusahaan ini dalam banyak aspek masih memerlukan berbagai dukungan lebih lanjut agar perusahaan baru⁴ tersebut dapat berjalan lebih mandiri dan mencapai pertumbuhan usaha yang lebih baik.

d. Lisensi/bentuk kerja sama komersial lainnya.

Lisensi⁵ merupakan izin yang diberikan oleh pemegang hak kekayaan intelektual kepada pihak lain berdasarkan perjanjian pemberian hak untuk menikmati manfaat ekonomi dari suatu hak yang diberikan perlindungan dalam jangka waktu dan syarat

.

⁴ Perusahaan baru atau *start up* dalam hal ini didefinisikan sebagai perusahaan yang sudah terbentuk dan beroperasi dalam skala tertentu dengan usia maksimum 3 tahun (sejak didirikan). Untuk bisa mandiri dan bertumbuh dengan lebih pesat masih memerlukan berbagai dukungan dari inkubator teknologi.

⁵ PP 20 tahun 2005 pasal 1 ayat 8.

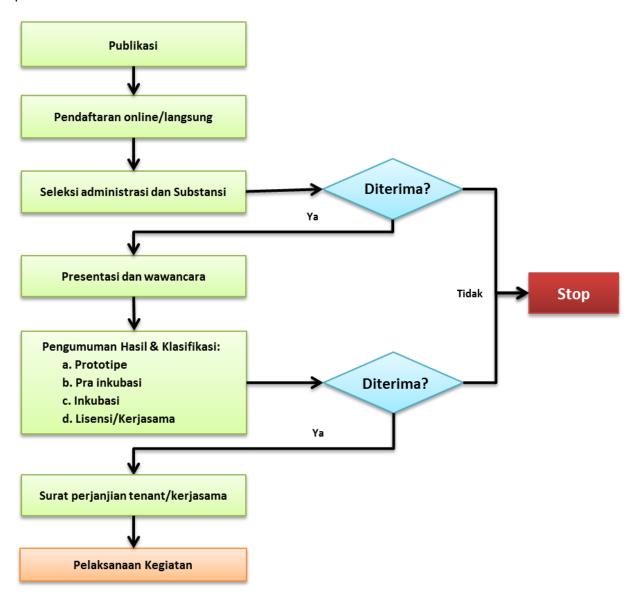
tertentu. Kerja sama komersial adalah kesepakatan antara pemilik teknologi dengan pengguna teknologi dalam rangka mengeksploitasi teknologi/produk secara komersial dengan persyaratan yang disepakati bersama.

Tabel 1 Tabel Perbedaan Kegiatan Pra Inkubasi dan Inkubasi

Vatanai /Viitaria	Spesifikasi	i Kegiatan
Kategori/Kriteria	Pra Inkubasi	Inkubasi
Input (Level Teknologi)		
Produk sudah teruji teknis (sesuai standar)	٧	٧
Produk sudah sesuai spesifikasi pasar	-/√	٧
Calon pengguna prospektif sudah teridentifikasi	-/√	٧
Calon mitra pemasar sudah teridentifikasi	-/√	٧
Mitra/tenant/Lisensi sudah ada	-	-/√
Skala IRL	6	7
Fasilitasi Pendampingan Yang Diberikan		
Akses promosi	√	٧
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	V	V
Pembuatan produk contoh/skala terbatas Pembuatan produk contoh sesuai spek pasar	- V	<u>-</u>
	V V	<u>-</u>
Pengujian produk	V V	<u>-</u>
Pencarian mitra melalui temu bisnis/expose Pendaftaran HKI baru		-
	-/V V	-
Pembuatan dokumen Feasibility Study	V	<u>-</u> √
Pembuatan produk skala pilot/komersial	-	
Pembuatan Business Plan	-	√
Akses pembiayaan dari pihak lain	-	√
Hasil Fasilitasi		
Produk teruji teknis (sesuai standar)	-	-/√
Produk sudah sesuai spesifikasi pasar	-	-/√
Produk digunakan oleh pengguna prospektif	٧	٧
Sudah ada mitra komersial	-/√	٧
Sudah ada calon/mitra pemasar	-/√	٧
Dokumen HKI baru	-/V	٧
Dokumen <i>Feasility Study</i>	√	-
Produk skala pilot/komersial	-	٧
Dokumen Business Plan	-	٧

TAHAPAN SELEKSI TEKNOLOGI INKUBATOR LIPI

Dalam pelaksanaan kegiatan seleksi teknologi, Pengelola Inkubator Teknologi LIPI secara proaktif mengidentifikasi dan menampung usulan-usulan teknologi/produk inovatif dari internal dan eksternal LIPI untuk difasilitasi. Tahapan seleksi Teknologi Inkubator LIPI tersaji pada Gambar 2.



Gambar 2 Tahapan Seleksi Teknologi di Inkubator Teknologi LIPI

1. Publikasi

Publikasi penerimaan proposal kepada peneliti/perekayasa/inventor/calon *tenant* dilakukan melalui media intra LIPI, website dan jejaring sosial serta menggunakan jejaring internal dan eksternal LIPI.

2. Pendaftaran

Pendaftaran dan pengiriman berkas proposal hanya dapat dilakukan secara *online* melalui:



Pendaftaran Online:

http://inovasi.lipi.go.id/id/inkubator/seleksi-2017

3. Seleksi Administrasi dan Subtansi

Proposal diseleksi secara administratif dan substantif oleh panitia. Proposal yang diterima pada seleksi administrasi dan evaluasi meja akan mengikuti tahap presentasi dan wawancara.

4. Presentasi dan Wawancara

Peneliti/perekayasa/inventor/calon *tenant* yang terpilih melakukan presentasi di depan tim juri. Tujuan dari tahapan ini adalah:

- 1. Menilai kesiapan dan kemampuan peneliti/perekayasa/inventor/calon tenant;
- 2. Mengetahui lebih detail mengenai rencana bisnis dari peneliti/perekayasa/ inventor/calon tenant;
- 3. Menajamkan fokus dari rencana bisnis;
- 4. Mengetahui komitmen dari peneliti/perekayasa/inventor/calon *tenant* dalam mengembangkan bisnis dan usahanya.

5. Pengumuman Hasil Seleksi

Pengumuman hasil seleksi dilakukan secara resmi melalui surat tertulis dan media publikasi. Pengumuman hasil seleksi dilanjutkan dengan penandatanganan Perjanjian Kerja Sama atau Perjanjian *Tenant* dengan peserta yang lolos seleksi. Buku Panduan Pelaksanaan untuk kegiatan dan Buku Panduan Administrasi Kegiatan akan diberikan kepada peserta.

6. Hasil Seleksi

Hasil seleksi yang lolos untuk mendapatkan pendanaan dan pendampingan diklasifikasikan ke dalam 4 kategori, yaitu:

- a. Tahap pengembangan produk prototipe sesuai spesifikasi pasar,
- b. Tahap pra inkubasi teknologi,
- c. Tahap inkubasi teknologi,
- d. Lisensi/bentuk kerja sama komersial lainnya.

7. Pendanaan

Proposal yang diterima akan mendapat dukungan pendanaan dari kegiatan Inkubasi Teknologi Pusat Inovasi LIPI tahun anggaran berjalan yang besarnya disesuaikan dengan **kebutuhan riil masing-masing kegiatan terpilih**. Besarnya anggaran maksimum yang didanai untuk satu kegiatan sebesar Rp150.000.000,- (seratus limapuluh juta rupiah). Panitia seleksi berhak mengubah besaran alokasi pendanaan dan jangka waktu untuk setiap kegiatan terpilih sesuai dengan pertimbangan kebutuhan riil anggaran kegiatan dan kebijakan manajemen Pusat Inovasi LIPI.

Model Pendanaan akan menggunakan sistem kontrak. Penjelasan lebih lanjut mengenai mekanisme dan pertanggungjawaban pendanaan akan dijelaskan tersendiri dalam panduan terpisah.

8. Pendampingan

Tenant yang lolos Seleksi Inkubasi Teknologi LIPI berhak mendapatkan fasilitas pendampingan, baik pendampingan aspek teknis teknologi maupun pendampingan aspek bisnis. Narasumber pendampingan dapat berasal dari internal LIPI maupun profesional dari luar LIPI.

9. Tenant Inkubator

Tenant yang lolos dalam seleksi inkubasi teknologi LIPI akan secara otomatis menjadi tenant inkubator teknologi LIPI. Tenant yang diterima dapat menggunakan fasilitas inkubator dalam jangka waktu maksimum 3 tahun. Fasilitas dan layanan yang diterima tenant terdapat pada Buku Panduan Tenant Inkubator Teknologi LIPI.

Selama masa kegiatan inkubasi teknologi tersebut, tim pendamping dari Pusat Inovasi LIPI akan menyediakan berbagai layanan dan pendampingan seperti analisis tekno ekonomi dan pengembangan bisnis, aspek pemasaran, akses pembiayaan, akses sumber daya manusia, dan lain-lain.

10. Lama Kegiatan

Kegiatan Inkubasi Teknologi LIPI berlangsung selama maksimal 10 bulan (1 Februari – 30 November 2017).

SYARAT PENDAFTARAN

Pengajuan pendaftaran usulan kegiatan Inkubasi Teknologi tahun anggaran 2017 bagi peneliti/perekayasa/inventor internal LIPI adalah:

- 1. Merupakan hasil kegiatan penelitian dari satuan kerja di lingkungan LIPI;
- 2. Hasil penelitian sejalan dengan tugas dan fungsi dari satuan kerja masing-masing;
- 3. Hasil penelitian memiliki nilai Innovation Readiness Level (IRL) minimal 5;
- 4. Memperoleh persetujuan dari Kepala satuan kerja ditandai dengan tanda tangan pengesahan pada form persetujuan di proposal.

Pengajuan pendaftaran usulan kegiatan Inkubasi Teknologi tahun anggaran 2017 dari non LIPI/Pengusaha/UKM/IKM adalah:

- 1. Menghasilkan produk/teknologi yang memiliki potensi komersial;
- 2. Merupakan badan usaha yang baru dibentuk (kurang dari 3 tahun);
- 3. Mendapatkan persetujuan dari kepala/direktur ditandai dengan tanda tangan pengesahan pada form persetujuan di proposal;
- 4. Berdomisili di wilayah Jakarta atau Kota/Kabupaten Bogor.
- 5. Mampu menjelaskan peran penting LIPI dalam kegiatan inkubasi;
- 6. Bukan merupakan tenant/binaan dari Inkubator lain.

Jika salah satu syarat yang ditentukan di atas tidak terpenuhi maka pihak pelaksana seleksi berhak untuk menggugurkan proposal usulan.

METODE PENILAIAN

Penilaian proposal pada proses Seleksi Inkubator Teknologi LIPI menggunakan konsep *Innovation Readiness Level* (IRL) yang terangkum dalam matriks penilaian (terlampir) yang dikembangkan oleh Pusat Inovasi LIPI. Konsep IRL ini membagi tingkat kesiapan invensi/teknologi/produk menjadi 10 kategori/level, yaitu:

1. Tingkat 1 : Ide prospektif

2. Tingkat 2 : Usulan proposal riset dari suatu ide prospektif

3. Tingkat 3 : Hasil skala lab4. Tingkat 4 : Publikasi ilmiah

5. Tingkat 5 : Hasil skala prototipe

6. Tingkat 6 : Memiliki Paten/Hak cipta/PVT (Produk HKI)

7. Tingkat 7 : Contoh produk sesuai spesifikasi komersial (berdasarkan *feasibility study*)

8. Tingkat 8 : Memiliki mitra bisnis/tenant yang siap mengkomersialisasikan

9. Tingkat 9 : Sudah ada permintaan pasar (*Captive market*)

10. Tingkat 10 : Sudah terlisensi

Untuk detailnya bisa dilihat di bagian lampiran.

WAKTU PELAKSANAAN

Waktu pelaksanaan Seleksi untuk kegiatan Inkubasi Teknologi tahun anggaran 2017 adalah sebagai berikut:

1. Publikasi : 28 Oktober 2016

2. Pendaftaran *online* : 31 Oktober – 13 November 2016

Seleksi administrasi & Substansi awal
 Undangan Prensentasi dikirim
 Seleksi presentasi dan wawancara
 Pengumuman hasil seleksi
 Perbaikan proposal dan penelaahan anggaran
 14-15 November 2016
 17-18 November 2016
 22 November 2016
 23-25 November 2016

8. Penetapan & Penandatanganan Perjanjian : 7 Desember 2016

9. Pelaksanaan Kegiatan : 1 Februari – 30 November 2017

LAMPIRAN

Lampiran 1. Format Usulan Proposal



JUDUL KEGIATAN

Bidang Teknologi:....

Nama Pengusul	:
Satuan Kerja/Perusahaan	·
No Telp/HP	·
Email	·

Satuan Kerja Pengusul/Perusahaan 2016

		LEMBAR PENGESAHAN				
1 Judul	Kegiatan :					
	g Teknologi : (Pilih sala	h satu)				
	Pangan	Material Maj	u dan Rekayasa Manufaktur			
	Kesehatan dan Obat-obat	_	·			
	Lingkungan dan Pengolah	_				
	Energi Baru dan Terbaruk	_				
	_	ali – reitalialiali c	lan Keamanan			
1_	Kemaritiman					
3. Perso	nil					
No.	Nama & Gelar	Keahlian	Posisi dalam Kegiatan			
1			Penanggungjawab			
2			Pelaksana			
3			Pelaksana			
4			Teknisi			
5			Teknisi			
4 0-1	de la diferencia					
4. кекар	oitulasi Biaya	DIAVA (Dm)	Deventors (9/)			
Relania	REKAPITULASI E Gaji & Upah	DIATA (KP)	Persentase (%) Maks 10%			
	Bahan baku dan bahan		IVIAKS 10%			
penduk			Min 50%			
	Perjalanan		Maks 10%			
Belanja	Non-operasional Lainnya		Maks 30%			
	Jumlah Biaya Total					
•			_			
			2016 .			
	Kepala SatKer/Direktur		Pengusul,			
	(()			
	NIP/Jabatan.	٧-				

atar Belakang Jelaskan secara detil latar belakang diperlukannya teknologi ini
Jelaskali secara detir latar belakarig diperlukaririya teknologi illi
ujuan dan Sasaran
Jelaskan secara detil tujuan dan sasaran kegiatan. Misal untuk membuat ethanol dar
sorghum sejumlah 100 kg yang sesuai dengan spesifikasi pasar.
raian Teknis (Bahan untuk seleksi)
Pada bagian ini diuraikan secara jelas dan singkat aspek-aspek produk/teknologi, pasar
pembiayaan/finansial, manajemen dan SDM dan skema alih teknologi.
ANALISA PRODUK/TEKNOLOGI
a1. Deskripsi Invensi / Produk
Uraikan secara singkat (1) produk yang menggunakan teknologi/know how LIPI yang akan dibuat;
(2) Foto contoh produk/gambar/desain/buku, spesifikasi, fungsi dan fiturnya; (3) Jelaskan dengan
singkat mengapa produk ini diperlukan; (4) Kesiapan teknologi: sebutkan nilai <i>Innovation Readines</i>
Level (IRL) sesuai tahapan dalam lampiran buku panduan ini.
a2. Kegunaan
Uraikan dengan singkat Kegunaan, misalnya meningkatkan produktivitas tanaman, sebagai bahan
bakar dan penerangan bagi masyarakat pedesaan, sebagai obat penurun kolesterol, dan lain-lain.
a3. Keunggulan Invensi / produk
Uraikan dengan singkat misalnya, harga lebih murah, kualitas lebih baik, <i>delivery</i> lebih cepat, akrab
lingkungan, substitusi impor, dan lain-lain.; bandingkan pula secara singkat dengan produk sejenis
atau dengan produk yang mempunyai fungsi yang sama, misalnya dilihat dari aspek kinerja, harga,
dan lain-lain.
a4. Keunggulan dan Kelemahan Produk Kompetitor
Uraikan secara ringkas keunggulan dan kelemahan produk kompetitor
a5. Derajat inovasi dan status perlindungan Kekayaan Intelektual
Sebutkan tingkat inovasi dan status kekayaan intelektual dari teknologi berkaitan dengan produk.
Misal paten terdaftar/tersertifikasi, desain industri, trade secret, know-how.

b1. Deskri	psi kebutuhan pengguna
	ecara singkat dan padat persoalan apa yang dihadapi oleh pengguna atau produk
ada saat i	ni dan solusi yang diberikan oleh produk yang ditawarkan; Apa bedanya dengan s
yang ditav	varkan oleh produk yang sudah ada.
b2. Poten	si pasar
Sebutkan	besar pasar bila diketahui.
	nbuhan pasar
Uraikan b	la sudah diketahui. Misal, pertumbuhan pasar untuk komputer laptop/netbook
tahun ke d	lepan diperkirakan di atas 15% per tahun, dan seterusnya.
b4. Deskri	nsi sasaran nengguna
	psi sasaran pengguna
Uraikan de	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole
Uraikan de dengan tir	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp
Uraikan de dengan tir	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole
Uraikan de dengan tir	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp
Uraikan de dengan tir	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp
Uraikan de dengan tir	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp
Uraikan de dengan tir	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp
Uraikan de dengan tii pedesaan	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp
Uraikan de dengan tii pedesaan, b5. Renca	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain.
Uraikan de dengan tii pedesaan, b5. Renca	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada d
Uraikan de dengan tii pedesaan, b5. Renca Bila sudal	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada d
Uraikan de dengan tii pedesaan, b5. Renca Bila sudal	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada d
Uraikan de dengan tii pedesaan, b5. Renca Bila sudal	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada d
Uraikan de dengan tii pedesaan, b5. Renca Bila sudal	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada d
b5. Renca Bila sudal dilampirka	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada din.
b5. Renca Bila sudal dilampirka	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita koles ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran n ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi
b5. Renca Bila sudal dilampirka	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kole ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada din.
b5. Renca Bila sudal dilampirka	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita koles ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran n ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi
b5. Renca Bila sudal dilampirka	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita koles ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran n ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi
b5. Renca Bila sudal dilampirka	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita koles ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran n ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi
b5. Renca Bila sudal dilampirka	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita koles ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran n ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi
b5. Renca Bila sudal dilampirka b6. Perkir Bila sudah	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita koles ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran n ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi
b5. Renca Bila sudal dilampirka b6. Perkir Bila sudah	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita koles ngkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi diketahui, sebutkan target Harga Pokok Produksi (HPP) produk
b5. Renca Bila sudal dilampirka b6. Perkir Bila sudah	engan singkat dan padat sasaran pasar dari produk. Misal, kelompok penderita kolengkat pendapatan di bawah Rp. 2,5 juta/bulan; Kelompok masyarakat daerah terp perbatasan yang tidak punya akses ke grid PLN; dan lain-lain. na pemasaran na ada, uraikan secara singkat dan jelas. Dokumen pendukung bila sudah ada dan. aan harga pokok produksi diketahui, sebutkan target Harga Pokok Produksi (HPP) produk skenario harga jual n diketahui, sebutkan target harga jual yang direncanakan. Bila lebih mahal, jela

ANALISA	A FINANSIAL
c1. Besar	ran kebutuhan investasi yang diperlukan pada tahap awal (seed capital)
Bila sudal	h diketahui, Misal berapa total investasi yang diperlukan dan peruntukannya seperti
	penditure, working capital, operational costs. Untuk tahap awal, apabila pengusul belum
	ın analisis kelayakan ekonomis, dapat hanya menguraikan biaya tetap (peralatan dan
	dan biaya variabel, seperti bahan baku, dan biaya lainnya untuk produksi skala terbatas
	ada bagian ANALISIS ALIH TEKNOLOGI dari proposal ini. Bila diperlukan, uraian dapat
	ilam lembaran terpisah; ringkasannya ditulis pada bagian ini
ulbuat ua	idili lellibardii terpisari, rirignasaririya ulturis paud bagiari irri
r	
c2 Prove	ksi potensi pendapatan dan imbal hasil investasi
-	n diketahui, Misal Proyeksi pendapatan pada tahun pertama—jumlah unit yang dijual dan
	ualan; evaluasi kelayakan kegiatan usaha misal NPV—bagian ini biasanya dapat diisi bila
	a FS atau Rencana Bisnis.
suuaii aud	a F3 atau Reficalia distris.
o2 Komtui	ibusi finansial mitra
	h ada mitra, sebutkan besaran kontribusi finansial dari mitra usaha. Misal sekian (Rp
atau%	6) dari total investasi awal
ANALISA	A MANAJEMEN DAN SDM
d1. Ment	or/Pendamping teknis
Sebutkan	dengan singkat nama pengalaman dan kualifikasi dari pengusul dan tim pelaksana
kegiatan	
d2 Denga	alaman Manajemen Mitra
•	•
	n ada mitra, sebutkan nama mitra dan uraikan dengan singkat pengalamaan tim pengelola
usaha mit	tra usaha yang akan diinkubasi

	yaitu pada masa <i>start up</i> .														
ļ															
	ΔΝΔΙΙSΔ Δ	LIH TEKNOLOG	il												
_		nis alih teknolog		ndal	ci. Pil	ih d	an li	ngk	arila	h sa	lah s	atu			
	Sudah dise		7 4 1 6 4 1 1 1												
		Lisensi													
	b.	Kerja sama per	nanfaatan												
		Lain-lain, sebut													
	Belum dise	pakati namun di	harapkan ŧ												
	a.	Lisensi													
		Kerja sama per													
	C.	Lain-lain, sebut	kan:												
ad	wal Pelaksa	naan		ı											
0		Uraian Kegiata	n		Bula	ulan I Bulan Bulaı			an X	(
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
						•									
inc	ian Kebutu	han Anggaran	(tidak term	asu	k paj	ak)									
		i <mark>han Anggaran</mark> produk yang di	-			_		ran							
		i han Anggaran produk yang di	-			_		ran							
utk	kan jumlah	produk yang di	-			_		ran							
utk ela	kan jumlah Inja Gaji & U	produk yang di	produksi da	n rir	nciar	_		ran							
utk ela	kan jumlah I nja Gaji & U i Standar Bia	produk yang di pah ya Masukan tah	produksi da un 2017- ter	n rir lamp	nciar	_	gga		1			Jum	lah	Biav	
utk ela	kan jumlah I nja Gaji & U i Standar Bia	produk yang di pah	produksi da	n rir lamp	nciar	_	gga	ran tuar	1			Jum	lah	Biay	a
utk ela	kan jumlah I nja Gaji & U i Standar Bia	produk yang di pah ya Masukan tah	produksi da un 2017- ter	n rir lamp	nciar	_	gga		1			Jum	lah	Biay	a
utk ela	kan jumlah I nja Gaji & U i Standar Bia	produk yang di pah ya Masukan tah	produksi da un 2017- ter	n rir lamp	nciar	_	gga		1			Jum	lah	Biay	a
utk ela uai	kan jumlah I nja Gaji & U i Standar Bia	produk yang di pah ya Masukan tah	produksi da un 2017- ter	n rir lamp	nciar	_	gga		1			Jum	lah	Biay	a
utk ela	kan jumlah I nja Gaji & U i Standar Bia	produk yang di pah ya Masukan tah	produksi da un 2017- ter	n rir lamp	nciar	_	gga		1			Jum	lah	Biay	a
ela uai	kan jumlah Inja Gaji & U I Standar Bia Pe	produk yang di pah ya Masukan tah ersonil	un 2017- ter Orango	n rir lamp	nciar	_	gga		1			Jum	lah	Biay	a
ela uai	kan jumlah Inja Gaji & U I Standar Bia Pe	produk yang di pah ya Masukan tah ersonil aku dan bahan	un 2017- ter Oranga	n rir	nciar pir) an	an	Sa	tuar		rgas					
ela uai	kan jumlah Inja Gaji & U I Standar Bia Pe	produk yang di pah ya Masukan tah ersonil	un 2017- ter Orango	n rir	nciar	an	gga	tuar		rga	Satu				a n Biaya
ela suai	kan jumlah Inja Gaji & U I Standar Bia Pe	produk yang di pah ya Masukan tah ersonil aku dan bahan	un 2017- ter Oranga	n rir	nciar pir) an	an	Sa	tuar		rga (

c. Belanja Perjalanan

(Sesuai Standar Biaya Masukan tahun 2017- terlampir)

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1.		ОК			
2.		ОК			
		ОК			

d. Belanja Biaya operasional Lainnya

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Biaya
	Pengujian Kadar Protein				
1.	(Sumber : http://)				
2.					
3.					

F. Lampiran (Jika sudah ada)

- Identitas Perusahaan (akta notaris, ijin usaha & NPWP),
- Foto produk,
- Analisis kelayakan usaha,
- Business Plan,
- Lain-lain.

Lampiran 2. Form Penilaian (Diisi oleh Juri)

Kluster Kriteria	Unsur/Kriteria	Skor (S)	Indikator Skor	Bobot (B)	Nilai Akhir (SxB)
Pasar	Deskripsi kebutuhan	1	Tidak jelas		
(Total 100%)	pengguna	2	Kurang jelas	30	
		3	Cukup jelas	30	
		4	Sangat jelas		
	Deskripsi sasaran	1	Tidak jelas		
	pengguna	2	Lokal	15	
		3	Nasional	15	
		4	Internasional		
	Besar pasar	1	Kecil		
		2	Sedang	20	
		3	Besar		
	Rencana pemasaran	1	Tidak jelas		
		2	Kurang jelas	25	
		3	Cukup baik	23	
		4	Sangat baik		
	Pertumbuhan pasar	1	Menurun		
		2	Stabil	10	
		3	Bertumbuh/naik		
Produk/Jasa	Deskripsi dan fungsi	1	Tidak jelas		
(Total 100%)	produk	2	Agak jelas	20	
		3	Cukup jelas		
		4	Sangat jelas		
	Tingkat kesiapan	1	Belum pernah dibuat		
		2	Belum teruji		
		3	Sedang uji pasar	10	
		4	Sudah lulus uji pasar		
		5	Sudah diterima pasar		
	Perlindungan HKI	1	Tidak ada	20	
		2	Ada		
	Manfaat/kegunaan	1	Lebih buruk		
	produk/ jasa dibanding	2	Sama	30	
	produk/jasa sejenis.	3	Lebih baik		
	Derajat inovasi teknologi	1	Rendah	_	
	(tingkat kebaruan	2	Sedang	20	
	bernilai bagi pengguna)	3	Tinggi		
Finansial	Perkiraan harga pokok	1	Tidak ada		
(Tot 100%)	penjualan	2	Tidak jelas	10	
		3	Jelas		
	Target skenario harga	1	Tidak ada		
	jual	2	Value based	10	
		3	Cost leadership (lebih murah		
	D 1:		dari kompetitor)		
	Proyeksi potensi	1	Tidak diketahui		
	pendapatan dan imbal	2	Kecil dan tidak menarik	45	
	hasil investasi	3	Sedang dan agak menarik	45	
		4	Tinggi dan agak menarik		
		5	Tinggi dan sangat menarik		
	Besaran permintaan	1	Tidak realistis	4-	
	Investasi yang diperlukan	2	Agak realistis	15	
		3	Realistis		

Kluster Kriteria	Unsur/Kriteria	Skor (S)	Indikator Skor	Bobot (B)	Nilai Akhir (SxB)
	Kontribusi finansial mitra	1	Tidak ada		
		2	Di bawah 5% dari total investasi (TI)	20	
		3	10% dari TI	20	
		4	20% dari TI		
		5	30% dari TI		
		5	Di atas 30% dari TI		
Kapasitas SDM	Mentor teknis	1	Tidak berpengalaman		
dan Alih Teknologi	(peneliti/perekayasa)	2	Berpengalaman di bidang usaha yang lain	15	
(total 100%)		3	Berpengalaman di bidang sejenis		
	Mentor bisnis/	1	Tidak berpengalaman		
	manajemen	2	Berpengalaman di bidang usaha yang lain	15	
		3	Berpengalaman di bidang sejenis		
	Manajemen mitra	1	Tidak berpengalaman		
		2	Berpengalaman di bidang usaha yang lain	35	
		3	Berpengalaman di bidang sejenis		
	Staff Mitra	1	Tidak berpengalaman		
		2	Berpengalaman di bidang usaha yang lain	20	
		3	Berpengalaman di bidang sejenis		
	Skema alih teknologi	1	Tidak ada/tidak jelas		
		2	Ada, Kerjasama	15	
		3	Ada, Lisensi		

Lampiran 3. Konsep Innovation Readiness Level (IRL)

Penjelasan dari konsep *Innovation Readiness Level (IRL)* yang dikembangkan oleh Pusat Inovasi LIPI dapat dilihat pada tabel berikut.

Innovation Readiness Level		Deskripsi
1.	Ide Prospektif Data Dukung: 1) ICP; 2) Notulis; 3) Rekaman suara, baik yang belum maupun sudah ditranskripsi	Gagasan atau pemikiran berupa suatu konsep, baik tertulis maupun tidak tertulis mengenai suatu kegiatan yang berpotensi menghasilkan barang & jasa yang bermanfaat bagi masyarakat.
2.	Proposal Riset Data Dukung: Dokumen Proposal	Gagasan atau pemikiran yang berpotensi menghasilkan barang & jasa yang secara sistematis telah dituangkan dalam dokumen tertulis resmi
3.	Hasil Skala Laboratorium Data Dukung : Data hasil uji	Hasil kegiatan penelitian yang telah memperoleh data- data hasil uji yang dapat dibandingkan dengan standar atau permintaan yang berlaku.
4.	Publikasi Ilmiah Data Dukung: 1) Bukti hard copy tulisan; 2) Hard copy yang dilengkapi Identitas ISSN/ISBN terbitan;	Hasil kegiatan penelitian yang telah dipublikasikan melalui berbagai media dan sarana yang memungkinkan hasil kegiatan litbang tersebut diketahui oleh masyarakat atau <i>stakeholder</i> berupa tulisan dengan kategori: Ilmiah Tak Terakreditasi, Ilmiah Nasional Terakreditasi, Ilmiah Internasional terakreditasi.
5.	Hasil Skala Prototipe Data Dukung: 1) Laporan Teknis, 2) Dokumen hasil uji, 3) Prototipe skala lab hasil litbang	Hasil akhir kegiatan penelitian yang berupa: Validasi Hasil Litbang dan Hasil Uji Lembaga Berwenang/Berkompeten.
6.	Paten (Produk HKI lainnya) Data Dukung : 1) Formulir Pendaftaraan Paten/ HKI, 2) Sertifikat Paten/ HKI	Hasil penelitian berupa invensi, karya, desain atau hasil lainnya yang dimintakan perlindungan kekayaan intelektual dengan tahapan: - Pendaftaran, dan - Granted
7.	Contoh Produk Sesuai Spesifikasi Berdasarkan Feasibility Study Data Dukung: 1) Contoh Produk sesuai spesifikasi pasar, 2) Hasil Feasibilty Study	 Pada level ini, sistem secara keseluruhan telah terbukti melalui serangkaian pengujian dan menghasilkan output produk yang dapat terintegrasi dengan industri melalui Feasibility Study, sehingga contoh produk dapat diproduksi dalam jumlah lebih besar, dan telah disesuaikan dengan perencanaan ekonomis dengan menggunakan skema bisnis tertentu. Pengembangan teknologi/produk/know how perlu disesuaikan dengan kondisi yang dibutuhkan atau layak diterima oleh pasar/pengguna. Standar yang

Innovation Readiness Level		Deskripsi
		digunakan bisa menggunakan standar baku yang telah dimuat dalam SNI atau menggunakan standar internasional yang belum tersedia versi SNI-nya.
8.	Memiliki Mitra Bisnis/Tenant yang Siap Mengkomersialisasikan Data Dukung: 1) Adanya Mitra/ Tenant, 2) Dokumen MoU/ LoI untuk komersialisasi.	 Kandidat telah memiliki calon mitra usaha. Terjadi proses alih teknologi dalam level ini. LIPI melakukan pendampingan dalam proses alih teknologi, hingga calon mitra/tenant dapat beroperasi secara mandiri. Teknologi/produk/know how yang dimaksud memiliki perjanjian/MoU/LoI dengan mitra bisnis yang bersedia. Jika tidak dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis, bisa dalam bentuk lain seperti komunikasi melalui media email, sms, atau telepon yang menerangkan bahwa ada pihak lain yang bersedia untuk memperkenalkan/menjajagi kerja sama teknologi/produk/know how yang dimaksud kepada orang ketiga
9.	Captive Market/Ada Permintaan Pasar Data Dukung: 1) Dokumen Lol tentang PO, 2) Dokumen PO	 Kandidat memiliki target pasar yang jelas, dengan jumlah permintaan yang telah terukur dari sebuah produk yang dihasilkan. Adanya bukti permintaan/pembelian/purchase order/pengiriman/instalasi terhadap teknologi/produk/know how tesebut. Bukti ini bisa berupa surat tanda pemesanan barang, foto pengiriman atau foto pemasangan/instalasi teknologi/produk/know how yang dimaksud.
10.	Terlisensi Data Dukung: 1) Dokumen MoU Lisensi, 2) Dokumen PKS Lisensi	 Surat pengalihan hak pakai dari suatu teknologi/produk/know how dari pemilik/pencipta kepada pihak lain yang selanjutnya digunakan pihak lain tersebut untuk tujuan komersial. Pemberian lisensi dapat dilakukan jika ada pihak yang memberi lisensi dan pihak yang menerima lisensi, hal ini telah diatur terlebih dahulu dalam sebuah perjanjian. Lisensi atas hak intelektual memiliki beberapa pasal/bagian di dalamnya, antara lain syarat dan ketentuan, wilayah, pembaruan dan syarat-syarat lain yang ditentukan oleh pemilik lisensi.

