



Optimalisasi Strategi Hilirisasi dan Komersialisasi Produk Inovasi di Universitas Udayana

Desak Nyoman Dewi Indira Laksmi¹, Anak Agung Istri Sri Wiadnyani², Luh Made Sudimartini⁴

^{1,3}Pendidikan Dokter Hewan, Fakultas Kedokteran Hewan, Universitas Udayana

²Teknologi Pangan, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Udayana

*Correspondent Email: dewiindira@unud.ac.id

Article History:

Received: 16-01-2024; Received in Revised: 10-04-2024; Accepted: 03-05-2024

DOI: <http://dx.doi.org/10.35914/tomaega.v7i2.2556>

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk menggali potensi percepatan hilirisasi dan komersialisasi produk inovasi di lingkungan Universitas Udayana melalui program yang terfokus. Penelitian ini menitikberatkan pada keterlibatan lembaga inkubator bisnis sebagai pilar utama dalam mengakselerasi produk inovatif yang dihasilkan oleh dosen-dosen Universitas Udayana. Dengan menerapkan model bisnis inkubasi yang melibatkan serangkaian tahapan, yakni sosialisasi, pra inkubasi, inkubasi, dan demo day, pengabdian ini merumuskan sebuah roadmap yang memberikan arah jelas dalam mengubah hasil riset menjadi produk yang siap komersial. Metode yang digunakan melibatkan serangkaian kegiatan pelatihan bagi dosen-dosen, yang mencakup aspek-aspek penting seperti semangat berwirausaha, pemahaman akan legalitas usaha, strategi pengembangan bisnis, dan pengetahuan tentang program Pendanaan Riset dan Inovasi untuk Indonesia Maju - Perusahaan Pemula Berbasis Riset (RIIM-PPBR). Tujuan dari kegiatan pelatihan ini adalah untuk memotivasi dosen-dosen Universitas Udayana agar mampu menghasilkan produk inovatif serta membentuk start-up sebagai implementasi dari hasil riset mereka. Dari evaluasi kepuasan pelaksanaan program pengabdian, diperoleh hasil yang memuaskan. Sebanyak 80% peserta menyatakan kepuasan terhadap waktu pelaksanaan pelatihan, sedangkan 90% peserta menganggap topik yang disampaikan sesuai dengan materi yang disampaikan. Selain itu, sebanyak 70% peserta puas dengan penyampaian materi oleh narasumber, dan seluruh peserta menyatakan sangat puas dengan kebermanfaatannya keseluruhan kegiatan. Hasil evaluasi ini mencerminkan respons positif peserta terhadap program pengabdian yang telah dilaksanakan.

Kata kunci: Komersialisasi; Hilirisasi; Inovasi; Inkubator Bisnis.

Abstract

This service aims to explore the potential for downstreaming and commercialization of innovative products within Udayana University through a focused program. This research focuses on the involvement of business incubator institutions as the main pillar in accelerating innovative products produced by Udayana University lecturers. By implementing a business incubation model that involves a series of stages, namely socialization, pre-incubation, incubation, and demo day, this service designs a road map that provides clear direction in turning research results into commercially ready products. The method used includes a series of training activities for lecturers, which cover important

aspects such as entrepreneurial spirit, understanding of business legality, business development strategies, and knowledge about the Research and Innovation Funding for Advanced Indonesia - Research-Based Startup Companies (RIIM- PPBR). The aim of this training activity is to motivate Udayana University lecturers to be able to produce innovative products and form start-ups as an implementation of their research results. From the evaluation of satisfaction with the implementation of the service program, satisfactory results were obtained. As many as 80% of participants expressed satisfaction with the training implementation time, while 90% of participants thought the topics presented were appropriate to the material presented. Apart from that, as many as 70% of participants were satisfied with the presentation of material by the resource person, and all participants stated that they were very satisfied with the overall usefulness of the activity. The results of this evaluation reflect the participants' positive response to the service program that has been implemented.

Keywords: Commercialization; Downstreaming; Innovation; Business Incubator.

1. Pendahuluan

Undang-undang No 12 Tahun 2012 menjelaskan bahwa Perguruan tinggi sebagai salah satu pusat penyelenggaraan ilmu pengetahuan dan teknologi memiliki tujuan untuk menghasilkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang bermanfaat bagi kemajuan bangsa. Hasil penelitian tidak boleh hanya berhenti menjadi laporan, dipublikasikan, dan dipatenkan saja, namun harus sampai menjadi produk yang bisa dikomersilkan untuk kesejahteraan masyarakat. Hilirisasi adalah suatu proses transformasi pembentukan ilmu pengetahuan menjadi sesuatu yang berguna bagi kemanusiaan (Purnomo, 2021). Pengembangan bisnis paten di dalam negeri memiliki potensi untuk memberikan konsekuensi positif yang signifikan, baik bagi pencipta paten maupun bagi kemajuan negara. Keberhasilan tahap komersialisasi paten dalam negeri dapat membantu meningkatkan rasa kesadaran akan paten. Penerapan konsep ilmu pengetahuan dan teknologi kepada pengguna teknologi diwujudkan oleh pemerintah melalui usaha hilirisasi dan komersialisasi inovasi teknologi yang berasal dari berbagai lembaga penelitian, pengembangan, kajian, serta aplikasi, termasuk hasil inovasi yang berasal dari masyarakat. Tanpa adanya upaya komersialisasi, inovasi yang dihasilkan tidak akan berkontribusi terhadap perkembangan ekonomi negara. Hal ini berarti proses komersialisasi invensi menuju inovasi yang dimanfaatkan pasar merupakan tolak ukur utama keberhasilan sebuah kegiatan penelitian. Manfaat dari hasil penelitian akhirnya dapat dinikmati secara optimal oleh masyarakat. Perguruan tinggi juga perlu meningkatkan kembali tata kelola kampus dan kemampuan dalam mencari pendanaan dengan pendekatan kreatif. Hal tersebut berguna untuk mendukung terlaksananya penelitian-penelitian baru yang mungkin telah dinantikan implementasinya pada masyarakat (Astirin, 2018). Hilirisasi hasil penelitian tidak harus pada industri besar tetapi dapat juga penerapannya langsung menyentuh lapisan masyarakat (Fauzy, A, 2019).

Universitas Udayana melalui lembaga inkubator bisnis menjalankan misi inkubator dalam memfasilitasi produk-produk inovasi di lingkungan Universitas.

Sejak Tahun 2020 melalui program akselerasi bersama Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Udayana telah mendorong dosen-dosen di Udayana untuk menghilirisasi produk hasil risetnya sampai dengan melakukan kerjasama dengan pihak Usaha Mikro Kecil Menengah/Industri. Pentingnya Inkubator Bisnis dapat dilihat dari perannya sebagai wadah dalam mengakselerasi produk invensi dan sebagai perantara dalam hilirisasi hasil riset dosen masuk ke pasar. Rangkaian tahapan untuk mencapai hilirisasi tentunya terbilang panjang, dimulai dengan mengidentifikasi hasil penelitian/produk invensi di masing-masing fakultas dan unit-unit riset di lingkungan Universitas Udayana hingga nantinya produk hasil riset dosen berhasil masuk dalam pasar. Mengakselerasi produk invensi menuju inovasi, inkubator bisnis bekerjasama dengan beberapa industri untuk menghilirisasi produk riset dosen menuju pasar baik nasional maupun internasional.

Dalam program hilirisasi hasil- hasil riset, peran inkubator bisnis sebagai unit yang melakukan inkubasi terhadap tenant/startup/UMKM/koperasi melakukan upaya yaitu kegiatan-kegiatan berupa tes pasar terhadap produk inovasi yang dikembangkan oleh inovator, pendampingan pengurusan legalitas usaha, pendampingan ijin edar produk, pendampingan proses produksi, pelatihan pengelolaan keuangan, pelatihan digital marketing dan pelatihan yang mendukung untuk pengembangan produknya ataupun usaha bisnisnya. Kegiatan pendampingan penyusunan nota kesepahaman (MOU/memorandum of understanding) dan perjanjian kerjasama (PKS) dengan pihak mitra juga dilakukan oleh inkubator bisnis. Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan dengan berbagai rangkaian kegiatan percepatan hilirisasi dan pendampingan dengan temu mitra industri. Tentunya proses yang dijalankan tidak semudah membalikkan telapak tangan, terdapat beberapa tantangan yang muncul dari sisi internal dan eksternal. Sisi internal yakni dari dosen peneliti, terdapat penelitian yang tidak berlanjut untuk hilirisasi (dimanfaatkan industri), sedangkan sisi eksternal yakni dari industri, adanya keengganan guna memakai hasil riset dari penelitian pengembangan oleh Perguruan Tinggi (Noveri, 2021). Berdasarkan hal tersebut, maka dirasa perlu untuk membentuk startup dan kerjasama dalam rangka percepatan hilirisasi dan komersialisasi produk hasil riset dosen di lingkungan Universitas Udayana.

2. Metode

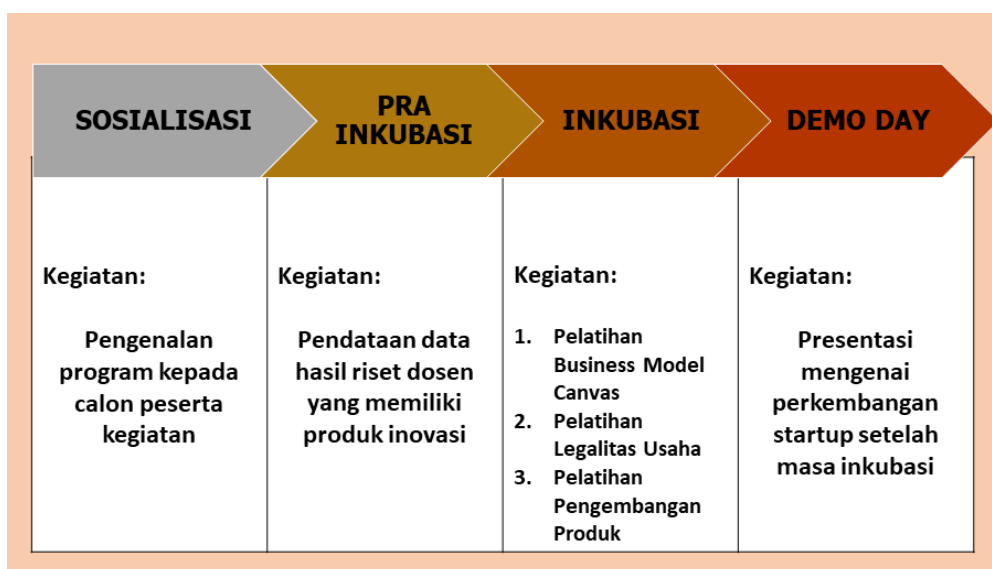
Penelitian ini menggunakan metode atau model bisnis inkubasi dengan waktu selama 8 bulan pelaksanaan yang bertempat di Inkubator Bisnis LPPM Universitas Udayana di Denpasar, Bali. Model bisnis yang digunakan Inkubator Bisnis LPPM Universitas Udayana dalam program ini secara umum terbagi menjadi empat bagian sebagai berikut.

- a. Sosialisasi. Pada tahap ini akan dilaksanakan kegiatan awal yakni pemberian sosialisasi terkait teknis pelaksanaan program kedepan.

Menjelaskan alur program secara umum dan sesi diskusi kepada calon peserta mengenai program yang akan dilaksanakan.

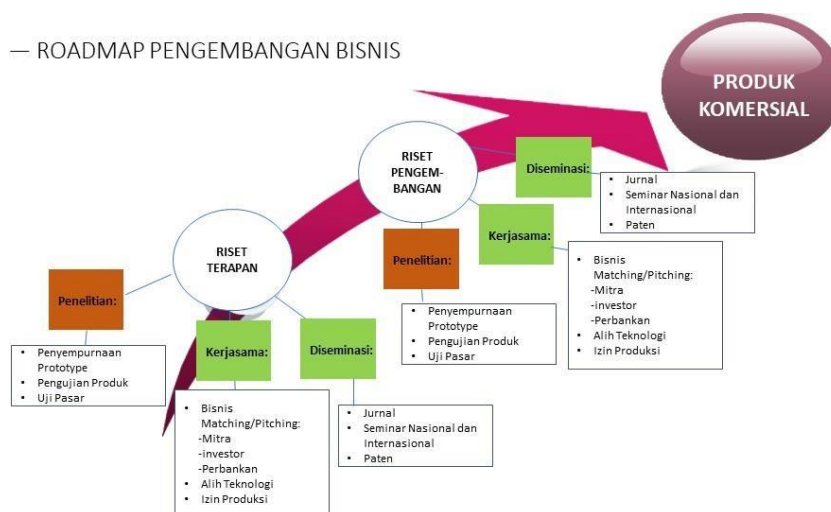
- b. Pra Inkubasi. Pada masa pra inkubasi akan dilaksanakan pendataan hasil riset dosen yang dalam hal ini adalah dosen di lingkungan Universitas Udayana sudah memiliki produk atau prototype produk inovasi (mengidentifikasi penelitian/produk invensi) yang kemudian dilanjutkan dengan mengajukan tawaran untuk mengikuti tahap inkubasi startup.
- c. Inkubasi. Masa inkubasi dilaksanakan dengan mengadakan pelatihan-pelatihan dalam rangka mengembangkan startup. Beberapa pelatihan yang akan dilaksanakan terkait pelatihan business model canvas, legalitas usaha, dan pengembangan produk sesuai dengan bidang usaha yang diambil.
- d. Demo Day. Kegiatan demo day adalah puncak dari program ini yang dimana tiap peserta program akan mempresentasikan perkembangan startup yang dimiliki setelah masa inkubasi

Penjabaran secara skema disajikan pada gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Skema model inkubasi bisnis

Universitas Udayana memiliki skema penelitian diantaranya adalah penelitian riset terapan dan riset pengembangan. Dalam riset tersebut ada beberapa tahap yang harus dilalui mulai dari tahap penelitian, hasilnya tersebut dilakukan kerjasama dan hasil akhir akan dilakukan deseminasi, begitu juga dengan riset pengembangan. Skema penelitian tersebut tujuan akhirnya yaitu mendapatkan produk komersial yang dapat digunakan oleh pengguna atau Masyarakat sehingga hasil riset dosen di Universitas Udayana dapat bermanfaat untuk Masyarakat. Penjelasan lebih rinci disajikan pada gambar 2 berikut.



Gambar 2. Roadmap Pengembangan Bisnis

3. Hasil dan Pembahasan

Sosialisasi Inkubasi

Sosialisasi awal merupakan fase kunci dalam program percepatan hilirisasi dan komersialisasi produk inovasi di Universitas Udayana. Pada tahap ini, kegiatan dimulai dengan memberikan penjelasan menyeluruh mengenai teknis pelaksanaan program kepada calon peserta yakni dosen Universitas Udayana dan kepada calon mitra bisnis. Sesi diskusi digelar untuk memberikan pemahaman mendalam tentang alur program secara umum. Sosialisasi awal ini bertujuan untuk membangun pemahaman yang kokoh di antara para peserta terkait proses dan tujuan program percepatan tersebut. Melalui interaksi dan dialog, para calon peserta dapat mengidentifikasi manfaat dan harapan mereka terhadap program, menciptakan dasar yang kuat untuk partisipasi aktif dalam tahapan selanjutnya dari program percepatan ini.



Gambar 3. Sosialisasi Inkubasi

Pelatihan “Semangat & Motivasi Berbisnis”

Pelatihan "Semangat & Motivasi Berbisnis" untuk dosen dan calon mitra bisnis merupakan inisiatif yang bertujuan untuk memberikan dorongan semangat dan motivasi kepada para peserta, khususnya dosen dan calon mitra bisnis, dalam menjalankan kegiatan berbisnis. Narasumber, dalam hal ini, dapat merupakan tokoh yang memiliki keberhasilan dalam dunia bisnis, baik sebagai pengusaha sukses atau figur inspiratif dalam bidang bisnis. Peserta akan diberikan wawasan tentang bagaimana membangun semangat berbisnis yang kuat, menghadapi ketidakpastian, dan menjalankan inisiatif bisnis dengan keyakinan. Pentingnya pelatihan semangat dan motivasi berbisnis terletak pada dorongan positif yang dapat memacu kreativitas, ketekunan, dan keberanian dalam menghadapi setiap rintangan. Dengan demikian, para peserta dapat merasa termotivasi untuk meraih kesuksesan dalam usaha bisnis mereka sendiri atau dalam kolaborasi dengan mitra bisnis yang diharapkan.



Gambar 4. Pelatihan Semangat dan Motivasi Berbisnis

Pelatihan “Legalitas & Perijinan Usaha”

Pelatihan "Legalitas dan Perijinan Usaha" dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam kepada para peserta, terutama bagi calon mitra bisnis, mengenai aspek hukum dan perizinan yang terkait dengan berdirinya dan beroperasinya sebuah usaha. Dalam pelatihan ini, peserta akan mendapatkan penjelasan tentang berbagai peraturan dan persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan legalitas dan perijinan usaha. Materi pelatihan mencakup proses-proses perizinan yang relevan dengan jenis usaha masing-masing, tata cara mengurus dokumen-dokumen perijinan, serta pemahaman mengenai ketentuan hukum yang berlaku dalam menjalankan sebuah usaha. Tujuan dari pelatihan ini adalah memberikan pemahaman yang komprehensif kepada peserta agar mereka dapat menjalankan usaha mereka secara sah dan sesuai dengan regulasi yang berlaku. Dengan pemahaman yang baik tentang legalitas dan perijinan, para peserta diharapkan dapat menghindari masalah hukum dan menjalankan usaha mereka dengan lebih lancar dan terpercaya. Selain itu, pelatihan ini juga dapat memberikan kesempatan bagi peserta untuk bertanya dan berdiskusi mengenai isu-isu hukum yang mungkin mereka hadapi dalam konteks bisnis mereka. Hal ini dapat

meningkatkan pemahaman mereka tentang kompleksitas hukum bisnis dan cara mengatasi tantangan yang mungkin muncul.



Gambar 5. Pelatihan Legalitas & Perijinan Usaha

Pelatihan “Strategi Pengembangan Usaha dan Jalinan Kerjasama”

Pelatihan ini dirancang sebagai platform bagi dosen dan calon mitra bisnis untuk mengasah strategi pengembangan bisnis yang kuat serta membangun jaringan kerjasama yang berkelanjutan. Peserta akan mendapatkan wawasan tentang berbagai strategi yang relevan dengan pengembangan usaha. Materi pelatihan akan mencakup pembahasan mengenai strategi bisnis yang tepat untuk mengembangkan produk atau layanan, pemahaman mengenai tren pasar, analisis persaingan, dan cara mengelola pertumbuhan usaha. Selain itu, pelatihan ini juga akan memberikan pemahaman yang mendalam tentang pentingnya membangun jaringan kerjasama yang solid. Peserta akan diberikan wawasan tentang cara membangun hubungan yang kuat dengan berbagai pihak terkait, termasuk calon mitra bisnis, institusi pendidikan, dan komunitas bisnis. Diskusi dan studi kasus akan membantu peserta dalam merencanakan dan menerapkan strategi kerjasama yang efektif. Tujuan dari pelatihan ini adalah memberikan pemahaman yang lebih luas dan mendalam kepada dosen dan calon mitra bisnis dalam mengembangkan usaha mereka, baik dari segi strategi pengembangan bisnis maupun dalam membangun kerjasama yang saling menguntungkan. Dengan demikian, diharapkan mereka dapat mengoptimalkan potensi bisnis mereka dan membangun kemitraan yang berkelanjutan.



Gambar 6. Pelatihan Strategi Pengembangan Usaha dan Jalinan Kerjasama

FGD Perusahaan Pemula Berbasis Riset (PPBR)

BRIN bekerja sama dengan LPDP Kementerian Keuangan menyelenggarakan skema program pendanaan Riset dan Inovasi untuk Indonesia Maju (RIIM) Kompetisi, yang merupakan pendanaan riset yang diberikan kepada institusi/lembaga riset untuk melaksanakan kegiatan pencarian novelty/kebaharuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang berpotensi dikembangkan lebih lanjut oleh pemangku kepentingan dengan tujuan mengimplementasikan hasil riset tersebut. Pendanaan RIIM dapat diakses oleh Warga Negara Indonesia yang berasal dari Lembaga Riset, Perguruan Tinggi, Badan Usaha, Organisasi Masyarakat. Dalam pelaksanaan Program pendanaan RIIM Kompetisi diharapkan akan meningkatkan jumlah riset untuk mendapatkan novelty atau kebaharuan teknologi dan hasil riset lainnya, meningkatkan kontribusi aktif pemangku kepentingan, baik pemerintah maupun swasta dalam kegiatan riset, meningkatkan jumlah invensi dari hasil riset yang berpotensi dikembangkan lebih lanjut untuk menghasilkan inovasi, dan meningkatkan kuantitas dan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) terkait riset yang mampu bersaing secara global.

Program Pendanaan Riset dan Inovasi untuk Indonesia Maju - Perusahaan Pemula Berbasis Riset (RIIM-PPBR) adalah menciptakan ekosistem riset dan inovasi yang baik bagi pengembangan start up atau perusahaan pemula, terutama yang berbasis hasil riset yang dikembangkan oleh lembaga penelitian, pengembangan, pengkajian, dan penerapan di Indonesia. Tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah mendorong komersialisasi hasil riset BRIN dan juga hasil riset masyarakat (perguruan tinggi, pemerintah daerah, atau lembaga riset lainnya), dan menumbuhkembangkan perusahaan pemula berbasis hasil riset. Hasil akhir yang diharapkan dari RIIM-PPBR (RIIM-Startup) adalah startup/perusahaan rintisan berbasis hasil riset yang berhasil lulus menjadi perusahaan yang profitable dan sustainable.



Gambar 7. FGD RIIM-PPBR

Konsep penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi pada pengguna teknologi diwujudkan pemerintah melalui upaya hilirisasi maupun komersialisasi berbagai invensi teknologi yang telah dihasilkan baik dari lembaga penelitian, pengembangan, pengkajian, dan penerapan maupun hasil invensi yang berasal dari akar rumput di masyarakat. Undang-undang No 12 Tahun 2012 menjelaskan bahwa Perguruan tinggi sebagai salah satu pusat penyelenggaraan ilmu pengetahuan dan teknologi memiliki tujuan untuk menghasilkan produk IPTEK yang bermanfaat bagi kemajuan bangsa. Hasil penelitian tidak boleh hanya berhenti menjadi laporan, dipublikasikan, dan dipatenkan saja, namun harus sampai menjadi produk yang bisa dikomersilkan untuk kesejahteraan masyarakat. Proses hilirisasi adalah proses mendekatkan hasil riset dan inovasi kepada penggunanya. Pengguna dalam hal ini adalah masyarakat. Masyarakat dalam hal ini bisa masyarakat atau pengguna umum, lembaga pemerintahan, atau industri. Hal ini tidak hanya terbatas kepada produk riset/inovasi (RI) berupa teknologi, prototip dan semacamnya, tetapi juga produk yang berkaitan dengan piranti lunak, kebijakan, sistem, dan produk RI. Tujuannya tidak lain adalah untuk memperluas manfaat dan dampak hasil RI kepada masyarakat. Untuk memaksimalkan hilirisasi riset tersebut, perguruan tinggi dapat bekerja sama dengan ekosistem pentahelix. Skema kolaborasi Penta-Helix dapat dilakukan dimana unsur pemerintah, akademisi, badan atau pelaku usaha, masyarakat atau komunitas, dan media berkolaborasi dalam mengembangkan inovasi pengetahuan yang ditransformasi menjadi produk dan atau jasa yang memiliki nilai ekonomis (Tanzil, 2022). Ekosistem pentahelix secara lebih detail dapat dilihat pada Gambar 8 berikut.



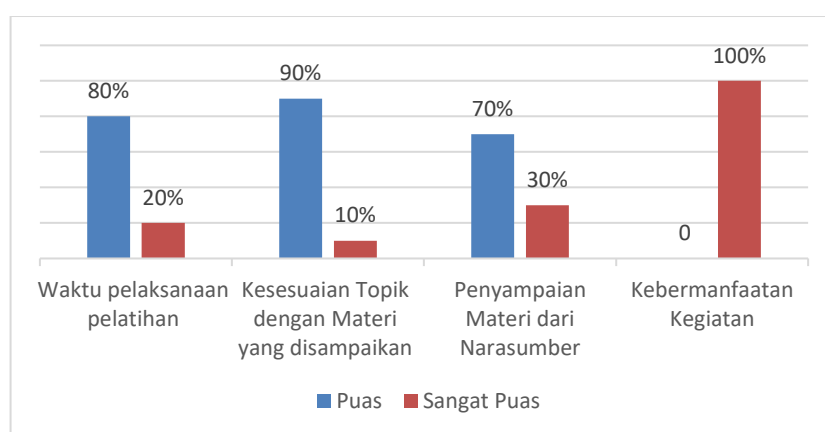
Gambar 8. Kolaborasi Pentahelix

Akan tetapi, proses hilirisasi dan komersialisasi khususnya hasil-hasil penelitian masih memiliki kendala yang menyebabkan hasil riset tidak bisa dirasakan langsung oleh masyarakat luas. Fakta lapangan menunjukkan bahwa komersialisasi hasil penelitian tidak bisa dilakukan sendiri oleh dosen/peneliti/inventor, tetapi diperlukan peran kelembagaan untuk mempertemukan antara inventor dengan mitra, baik sebagai mitra investor maupun

sebagai mitra pengguna hasil riset. Selain tujuan komersialisasi, dengan adanya mitra akan membantu/mendorong pengembangan hasil riset sehingga diharapkan menghasilkan produk yang lebih berkualitas sesuai keinginan pasar dan mudah diterima oleh industri maupun masyarakat luas.

Hasil evaluasi kepuasan pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan evaluasi kepuasan pelaksanaan pengabdian dan evaluasi pemahaman materi. Evaluasi kepuasan pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan cara yang pertama memberikan pertanyaan tentang (1) waktu pelaksanaan pelatihan, (2) kesesuaian topik dengan materi yang disampaikan, (3) penyampaian materi dari narasumber, (4) kebermanfaatan materi yang disampaikan. Peserta diberikan pilihan jawaban dalam skala likert yaitu 1 = tidak puas, 2 = kurang puas, 3 = cukup puas, 4 = puas dan 5 = sangat puas.

Hasil dari evaluasi kepuasan peserta dalam pelaksanaan kegiatan ini berada di angka puas dan sangat puas. Dalam evaluasi tentang waktu pelaksanaan pelatihan ada sejumlah 80% peserta menyatakan puas dan 20% menyatakan sangat puas. Pertanyaan selanjutnya yaitu mengenai kesesuaian topik dengan materi yang disampaikan peserta dengan persentase 90% menyatakan puas dan sisanya yaitu 10% menyatakan sangat puas. Pertanyaan ketiga yaitu tentang penyampaian materi dari Narasumber mayoritas peserta memberikan nilai 4 (puas) dengan jumlah 70% peserta dan selebihnya yaitu 30% memberikan nilai 5 (sangat puas). Pertanyaan terakhir yaitu mengenai kebermanfaatan kegiatan semua peserta (100%) memberikan nilai 5 yang artinya sangat puas. Selebihnya mengenai evaluasi kepuasan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan dapat dilihat dari grafik pada gambar 8 dibawah ini.



Gambar 9. Grafik Hasil Evaluasi Kepuasan Peserta.

4. Kesimpulan

Kegiatan ini merupakan upaya kolaboratif antara Universitas Udayana, lembaga inkubator bisnis, dan sejumlah industri untuk mengoptimalkan hilirisasi dan komersialisasi produk inovatif yang dihasilkan di lingkungan universitas. Melalui program yang terfokus, kami mengimplementasikan model bisnis inkubasi yang melibatkan serangkaian tahapan, termasuk sosialisasi, pra inkubasi, inkubasi, dan demo day. Partisipasi dosen-dosen sebagai inovator sangat diperlukan dalam menjalankan program ini. Kami menyediakan serangkaian pelatihan yang mencakup aspek-aspek kunci seperti semangat berwirausaha, pemahaman akan legalitas usaha, strategi pengembangan bisnis, dan pengetahuan tentang program RIIM-PPBR. Selama pelaksanaan program, kami mengadakan berbagai kegiatan seperti pelatihan, sesi diskusi, serta kolaborasi dengan mitra industri. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendukung pengembangan ekosistem inovasi dan entrepreneurial di Universitas Udayana serta memperkuat hubungan antara akademisi, industri, dan pemerintah dalam upaya memajukan inovasi dan ekonomi lokal. Melalui evaluasi kepuasan peserta, kami mendapati bahwa program ini berhasil memberikan dampak positif dan mendapat tanggapan yang baik dari para peserta.

6. Daftar Pustaka

- Astirin, O.P. (2018). Hilirisasi Produk Riset Melalui Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. *SNIEMAS UAD*.
- Fauzy, A, (2019). Hilirisasi Hasil Penelitian Untuk Meningkatkan Daya Saing Bangsa. *Research Fair Unisri*, 3(1).
- Masnun, M. A. (2021). Disparitas Putusan Mengenai Persamaan Pada Pokoknya Pada Merek Predator (Studi Putusan Nomor 1146 K/Pdt. Sus-Hki/2020). *SASI*, 27(4), 463-474.
- Marini Yunita Tanzil, A. (2022). *Kolaborasi Penta-Helix Pendidikan Tinggi Sub-Sektor Ekonomi Kreatif: Model dan Implementasi*. PT BASKARA CIPTA KARYA Surabaya
- Noveri, M. R., Cakra, I. P. E., & Setiyono, J. (2021). Politik Hukum Hilirisasi dan Inkubasi Bisnis Hasil Riset dan Penelitian Pengembangan Perguruan Tinggi Negeri. *Syntax Literate. Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(10), 5175- 5196.
- Prasetyono, A.P. (2017). *Looking through the "Valley of Death" Innovation*. Available at <https://www.ristekbrin.go.id/kolom-opini/mencermati-valley-of-death-inovasi/>
- Purnomo, A. B. (2021). Posisi Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Dalam Kontinum Hilirisasi. *Kocenin Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* (E ISSN: 2807-3444), 33-40.
- Yulinda, E., et al. (2022). Evaluasi Kebijakan Tentang Manajemen Inovasi Perguruan Tinggi (MIPT) di Perguruan Tinggi Negeri." *Kebijakan: Jurnal Ilmu Administrasi* 13.2 (2022): 95-102.