

PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MELALUI INKUBATOR BISNIS

Wasis Gunadi
Dosen Tetap Manajemen Unsurya
wasisgunadi@yahoo.com

ABSTRAK

Sistemik, inkubator bisnis merupakan suatu wahana transformasi pembentukan sumberdaya manusia yang tidak atau kurang kreatif dan produktif, menjadi sumberdaya manusia yang memiliki motivasi wirausaha secara kreatif, inovatif, produktif dan kooperatif.

Metode pembinaan dan pengembangan wirausaha yang dilakukan adalah (1) Pembimbingan yaitu memberikan dukungan bimbingan di bidang administrasi keuangan, manajemen, teknologi, pemasaran dan pencarian dana, sesuai dengan tuntutan kebutuhan dan lingkungan tumbuh kalangan pengusaha; (2) Pelatihan yaitu memberi pelatihan dengan materi-materi dan waktu/sessi yang disesuaikan dengan keahlian yang dibutuhkan untuk melaksanakan berbagai aspek kegiatan usaha, mulai dari perencanaan produksi sampai dengan pemasarannya; (3) Konsultasi yaitu memberikan jasa pelayanan konsultasi mengenai segala aspek usaha. Inkubator bisnis juga mengusahakan jaringan informasi yang berkaitan dengan akuntansi, manajemen, teknologi, pemasaran (di dalam maupun di luar negeri) dan penggalangan dana, dengan memanfaatkan keterkaitan inkubator bisnis dengan lembaga-lembaga atau instansi-instansi pemerintah maupun swasta.

Adapun jenis-jenis bimbingan dan pelatihan yang biasa ditawarkan oleh inkubator bisnis adalah Bimbingan dan Pelatihan Bidang Kewirausahaan; Bimbingan dan Pelatihan Bidang Perencanaan; Bimbingan dan Pelatihan Bidang Manajemen; Bimbingan dan Pelatihan Bidang Akuntansi; serta Bimbingan dan Pelatihan Bidang Teknologi.

PENDAHULUAN

Teori ekonomi makro menyatakan bahwa daya saing suatu daerah atau Negara ditunjukkan oleh kemampuan perekonomian dalam menghasilkan barang dan jasa, di samping mampu bersaing di pasar di tingkat lokal (daerah) atau Negara, juga di tingkatan pasar yang lebih tinggi (luar negeri). Untuk itu, agar kemampuan tersebut dapat diraih, maka perlu diciptakan kesempatan bagi semua jenis kegiatan dan skala usaha dari para pelakunya, diantaranya pemberdayaan UMKM dan pembentukan/pemupukan wirausahawan di

kalangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di seluruh wilayah di Indonesia, untuk mendukung pertumbuhan ekonomi atau pembentukan modal yang memberi manfaat bagi orang banyak dan Negara. Sejalan dengan hal tersebut, para pebisnis termasuk UMKM perlu memahami mekanisme pasar dan kemampuan bersaing yang didasarkan pada orientasi bagaimana harus mengerjakan sesuatu (how things ought to be done) dan bagaimana sesuatu dikerjakan (how things are done), maka diperlukan informasi database online dan jasa informasi sekunder (pasar aktual,

pesaing utama, faktor yang mempengaruhi kesuksesan dan kegagalan produk dalam pasar dan pemahaman kebutuhan konsumen) dan operasional pemanfaatan peluang bisnis, skala usaha didukung oleh strategi, teknologi dan pasar. Hal tersebut tidak lepas dari faktor dalam (internal) maupun faktor luar (eksternal) dari UMKM yang bersangkutan beserta lingkungannya.

Dalam mencapai tingkat keberhasilan yang optimal UMKM menghadapi berbagai masalah antara lain :

- (a) keterbatasan wawasan bisnis dan pengetahuan tentang cara mengelola usaha yang baik;
- (b) keterbatasan pengetahuan mengenai jaring-jaring pemasaran yang diikuti syarat-syarat tertentu (mutu, ketepatan pengiriman dan pelayanan);
- (c) keterbatasan pengetahuan produksi (proses, teknologi dan pengembangan produk) dan
- (d) keterbatasan modal (investasi dan modal kerja).

Untuk dapat meningkatkan daya saing dalam rangka menghadapi era pasar bebas maka UMKM harus menjadi perusahaan profesional dengan pengelola yang memiliki kemampuan kewirausahaan yang dapat dikembangkan antara lain melalui inkubator bisnis.

Inkubasi berasal dari bahasa kedokteran yang berarti pematangan dari suatu gejala, baik gejala penyakit maupun tingkat pertumbuhan janin (bayi) dalam rahim. Proses inkubasi adalah merawat, memberi perlakuan tertentu untuk mencapai stadium pematangan pada embrio atau janin maupun bayi yang terlahir prematur. Pengertian ini kemudian diadopsi oleh disiplin ilmu Biologi yang mendefinisikan inkubasi sebagai proses penetasan bibit, baik bibit tanaman, benih ikan (contohnya penetasan ikan Patin melalui penghangatan benih/telur ikan di sebuah akuarium dengan suhu kehangatan dan waktu tertentu).

Merujuk kepada berbagai pengertian diatas, kalangan dunia usaha mengadopsi pengertian inkubator bisnis secara terminologik sebagai suatu institusi (lembaga) pembina dan penetas para wirausahawan baru (new entrepreneur), khususnya dalam pendekatan bisnis. Secara sistemik, inkubator bisnis merupakan suatu wahana transformasi pembentukan sumberdaya manusia yang tidak atau kurang kreatif dan produktif, menjadi sumberdaya manusia yang memiliki motivasi wirausaha secara kreatif, inovatif, produktif dan kooperatif, Dengan perkataan lain inkubator bisnis adalah sebagai langkah awal dari penciptaan wirausaha yang memiliki keunggulan

kompetitif dan komparatif serta memiliki visi dan misi.

Sejalan dengan pendapat di atas, Novel (2009), mendefinisikan inkubator bisnis sebagai suatu sarana pembentuk, penumbuh dan penetas usaha berskala menengah, kecil dan koperasi. Proses ini dilakukan melalui penyediaan fasilitas sarana dan prasarana, struktur dan infrastruktur, administrasi sampai akses jaringan usaha dan informasi, serta akses jaringan modal/pembiayaan. Inkubator bisnis memiliki cakupan komunitas yang saling berintegrasi dalam operasi dan aktivitas, yaitu: wirausahawan, perguruan tinggi, lembaga pembiayaan, konsultan bisnis, penasihat hukum bisnis, swasta, BUMN / BUMD, pemerintah melalui instansi-instansi teknis terkait, dan lembaga swadaya masyarakat (NGO's).

Inkubator Bisnis diselenggarakan untuk membantu mengembangkan bisnis baru agar dapat berhasil diluncurkan disuatu wilayah. Dalam beberapa praktek, proyek ini disponsori dan dibina oleh perguruan tinggi, dengan berbasis fasilitas yang tersedia di lingkungan kampus. Dalam perkembangannya kemudian lembaga-lembaga inkubator di Indonesia bergabung dalam wadah organisasi (Association of Indonesian Business Incubators).

Tujuan utama dari sebuah inkubator bisnis adalah untuk mendorong pengembangan bisnis baru dalam masyarakat setempat. Proyek inkubator bisnis membantu pengusaha lokal agar dapat memulai sebuah kegiatan usaha di daerah tersebut. Dengan proyek ini masyarakat akan sangat diuntungkan untuk meningkatkan angka peluang pekerjaan yang tersedia di daerah tersebut, yang pada gilirannya dapat menambah pendapatan masyarakat sebagai akibat dari sebuah kegiatan usaha baru. Elemen ini diharapkan dapat membantu untuk merevitalisasi ekonomi lokal yang agak lamban dan dengan demikian meningkatkan kualitas hidup untuk semua orang yang tinggal dan bekerja di daerah tersebut.

Keberadaan Inkubator Bisnis diasumsikan atau diharapkan dapat mendorong lahirnya wirausaha baru yang tangguh dan menjadi salah satu instrumen yang efektif dalam pengembangan UMKM. Kehadiran inkubator menjadi sangat penting karena pada umumnya usaha kecil sangat rentan terhadap kebangkrutan, terutama pada fase start-up. Sejumlah ahli menyatakan bahwa pada fase start-up usaha kecil diibaratkan sebagai bayi yang masih *premature*. Pada saat ini biasanya perlu perlakuan khusus, misalnya melalui inkubasi sehingga dapat hidup sebagaimana bayi yang lahir normal dan dapat

mengurangi risiko kematian. Sistem inkubasi inilah yang terbukti dapat diadopsi sebagai bagian dari strategi pembinaan usaha kecil di sejumlah negara. Peranan inkubator dalam pengembangan usaha kecil juga telah mendapat respon dari para pakar atau ahli. Dukungan para ahli ini telah memacu partum buhan inkubator di banyak negara. Menurut Lalkaka (1996) diperkirakan sudah ada lebih dari 1500 inkubator di dunia. Sebagian besar diantaranya berada di Amerika Serikat dan negara-negara Eropa serta lebih dari 250 inkubator berada di negara-negara yang sedang berkembang dan bekas negara-negara sosialis.

PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN

Samuelson (2003) berpendapat bahwa "orang akan termotivasi untuk bekerja sebaik mungkin hanya apabila mereka mengharapkan akan mendapat imbalan yang setimpal dengan apa yang telah dikerjakannya". Imbalan diharapkan tersebut diantaranya adalah :mendapatkan penghasilan atau keuntungan materi yang besar, mendapatkan peran dan kedudukan yang lebih baik atau mampu mengatasi tantangan dan prestise.

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan,

manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha adalah perbuatan amal, bekerja, dan berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Dari pengertian tersebut

Kewirausahaan(*Entrepreneurship*)

kemudian didefinisikan sebagai proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. Ciri-ciri seorang wirausaha adalah: (1) Percaya diri, (2) Berorientasikan tugas dan hasil, (3) Pengambil risiko, (4) Kepemimpinan, (5) Keorisinilan, (6) Berorientasi ke masa depan, serta (7) Jujur dan tekun.

Sifat-sifat seorang wirausaha adalah:

1. Memiliki sifat keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme.
2. Selalu berusaha untuk berprestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
3. Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan.
4. Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran dan kritik yang membangun.

5. Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.

6. Memiliki persepsi dan cara pandang yang berorientasi pada masa depan.

7. Memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja keras.

Adapun indikator penting seorang wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Disiplin

Dalam melaksanakan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki kedisiplinan yang tinggi. Arti dari kata disiplin itu sendiri adalah ketepatan komitmen wirausahawan terhadap tugas dan pekerjaannya. Ketepatan yang dimaksud bersifat menyeluruh, yaitu ketepatan terhadap waktu, kualitas pekerjaan, sistem kerja dan sebagainya. Ketepatan terhadap waktu, dapat dibina dalam diri seseorang dengan berusaha menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan waktu yang direncanakan. Sifat sering menunda pekerjaan dengan berbagai macam alasan, adalah kendala yang dapat menghambat seorang wirausahawan meraih keberhasilan. Kedisiplinan terhadap komitmen akan kualitas pekerjaan dapat dibina dengan ketaatan wirausahawan akan komitmen tersebut. Wirausahawan harus taat azas. Hal tersebut akan dapat tercapai jika

wirausahawan memiliki kedisiplinan yang tinggi terhadap sistem kerja yang telah ditetapkan. Ketaatan wirausahawan akan kesepakatan-kesepakatan yang dibuatnya adalah contoh dari kedisiplinan akan kualitas pekerjaan dan sistem kerja.

2. Komitmen Tinggi

Komitmen adalah kesepakatan mengenai sesuatu hal yang dibuat oleh seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain. Dalam melaksanakan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki komitmen yang jelas, terarah dan bersifat progresif (berorientasi pada kemajuan). Komitmen terhadap dirinya sendiri dapat dibuat dengan identifikasi cita-cita, harapan dan target-target yang direncanakan dalam hidupnya. Sedangkan contoh komitmen wirausahawan terhadap orang lain terutama konsumennya adalah pelayanan prima yang berorientasi pada kepuasan konsumen, kualitas produk yang sesuai dengan harga produk yang ditawarkan, penyelesaian bagi masalah konsumen, dan sebagainya. Seorang wirausahawan yang teguh menjaga komitmennya terhadap konsumen, akan memiliki nama baik di mata konsumen yang akhirnya wirausahawan tersebut akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen, dengan dampak pembelian terus meningkat sehingga pada akhirnya tercapai target

perusahaan, yaitu memperoleh laba yang diharapkan.

3. Jujur

Kejujuran merupakan landasan moral yang kadang-kadang dilupakan oleh seorang wirausahawan. Kejujuran dalam berperilaku bersifat kompleks. Kejujuran mengenai karakteristik produk (barang dan jasa) yang ditawarkan, kejujuran mengenai promosi yang dilakukan, kejujuran mengenai pelayanan purnajual yang dijanjikan dan kejujuran mengenai segala kegiatan yang terkait dengan penjualan produk yang dilakukan oleh wirausahawan.

4. Kreatif dan Inovatif

Untuk memenangkan persaingan, maka seorang wirausahawan harus memiliki daya kreativitas yang tinggi. Daya kreativitas tersebut sebaiknya dilandasi oleh cara berpikir yang maju (moderat), penuh dengan gagasan baru untuk menciptakan suatu kegiatan atau produk yang berbeda dengan produk-produk yang telah ada selama ini di pasar. Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu. Justru seringkali ide-ide jenius dari seseorang yang mempunyai daya kreatifitas tinggi akan merupakan terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha. Gagasan yang dikemukakan bukan tidak mungkin pada awalnya kelihatan seperti gagasan-gagasan yang mustahil untuk dilaksanakan.

5. Mandiri

Seseorang dikatakan “mandiri” apabila orang tersebut dapat melakukan keinginan dengan baik tanpa adanya ketergantungan pada pihak lain dalam mengambil keputusan, atau bertindak, termasuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Kemandirian merupakan sifat mutlak yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan untuk bisa berkreasi dan mengimplementasikan berbagai hasil pemikirannya sendiri. Pada prinsipnya seorang wirausahawan harus memiliki sikap mandiri dalam memenuhi tuntutan kebutuhan kegiatan usahanya.

6. Realistis

Seseorang dikatakan realistis bila orang tersebut mampu menggunakan fakta/realita sebagai landasan berpikir yang rasional dalam setiap pengambilan keputusan maupun tindakan/perbuatannya. Banyak calon wirausahawan yang berpotensi tinggi, namun pada akhirnya mengalami kegagalan hanya karena wirausahawan tersebut tidak realistis, obyektif dan rasional dalam pengambilan keputusan bisnisnya. Karena itu dibutuhkan kecerdasan dalam melakukan seleksi terhadap masukan-masukan/ sumbang saran yang ada kaitan erat dengan tingkat keberhasilan usaha yang sedang dirintis.

Pengembangan kewirausahaan baik dalam program inkubator maupun di luar inkubator mempunyai tahapan-tahapan sebagai berikut :

1. Tahap memulai

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan "franchising". Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri, atau jasa.

2. Tahap melaksanakan usaha

Dalam tahap ini seorang wirausahawan harus mampu mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, yang mencakup aspek-aspek: pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan. Kesemua kegiatan tersebut akan berhubungan dengan berbagai hal lainnya, yaitu meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi. Disini para usahawan dituntut untuk memiliki sifat dan sikap seorang wirausahawan sejati seperti yang telah duraikan diatas. Tanpa adanya sifat dan sikat seperti itu, sedari awal usaha yang dilaksanakan akan menghadapi berbagai rintangan dan hambatan, yang pada akhirnya menempatkan si pelaku dalam

kemelut permasalahan yang tidak terselesaikan dan berakhir dengan kebangkrutan.

3. Tahap mempertahankan usaha

Tahap dimana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi. Dari hasil analisa tersebut kalangan wirausahawan akan dapat mengetahui, peluang, potensi, kendala dan habatan yang akan dihadapi dalam upaya meningkatkan usahanya.

4. Tahap mengembangkan usaha

Tahap dimana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil dalam rangka meningkatkan produksi dan pendapatannya.

Menurut Zimmerer (dalam Suryana, 2003 : 44-45) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya:

1) Tidak kompeten dalam manajerial.

Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan yang sesuai untuk mengelola usaha yang dilaksanakan. Masalah ini merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil atau dapat mencapai target yang telah ditetapkan .

2) Kurang berpengalaman.

Kurangnya pengalaman dalam menghadapi kondisi lapang bisa menyebabkan kelemahan baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan. Masalah ini biasa timbul mengingat bahwa tiori-tiori ekonomi adalah disusun berdasarkan asumsi pada suatu tempat dan waktu. Perbedaan tempat dan waktu menyebabkan adanya perbedaan atau pergeseran kondisi yang berakibat pada menurunnya validasi dari suatu tiori. Masalah seperti ini biasa terjadi pada para pengusaha yang belum banyak mengetahui kondisi lapang tempat mereka melakukan usaha, oleh sebab itu dalam inkubator bisnis perlu diajarkan bagaimana para usahawan memahami kondisi lapang.

3) Perencanaan Keuangan yang kurang realistis.

Kurang dapat mengendalikan keuangan merupakan kendala yang sangat berarti.. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas yakni mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat.

4) Tidak Memiliki Cashflow yang Layak dan Detail.

Kekeliruan memelihara aliran kas menyebabkan operasional perusahaan tidak lancar.

5) Kurang Baik dalam Menyusun Perencanaan.

Kegiatan usaha pada hakekatnya merupakan proses perencanaan dan pengelolaan sumberdaya potensial untuk meningkatkan nilai suatu barang/jasa, sehingga menghasilkan nilai tambah. Oleh karenanya perencanaan menjadi unsur penting yang sejak awal harus diperhatikan. Dengan perkataan lain perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan yang dapat menjadi penyebab timbulnya kegagalan. Sekali gagal dalam perencanaan maka pengusaha akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan kegiatan, yang menyebabkan pengusaha sulit untuk bangkit kembali untuk melaksanakan kegiatan yang sama, kecuali dengan adanya tambahan modal yang tentunya akan menguras sumberdaya tersedia.

6) Lokasi yang kurang memadai.

Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.

7) Kurangnya pengawasan peralatan.

Pengawasan erat berhubungan dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang

pengawasan mengakibatkan penggunaan sumberdaya perusahaan tidak efisien dan tidak efektif.

8) Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha.

Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.

9) Buruknya masa Transisi Kewirausahaan

Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Dapat menyebabkan wirausaha kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, sehingga tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Sejalan dengan pengertian peran dan permasalahan dalam menumbuhkan kewirausahaan tersebut di atas, keberadaan Inkubator Bisnis diharapkan dapat mendorong lahirnya wirausaha baru yang tangguh dan menjadi salah satu instrumen yang efektif dalam pengembangan UMKM. Berdasarkan anggapan tersebut maka Bank Indonesia telah melakukan Kajian Inkubator Bisnis dalam rangka Pengembangan UMKM. Tujuan kajian tersebut adalah untuk dapat memperoleh

gambaran mengenai pelaksanaan Inkubator Bisnis di Indonesia, Untuk itu perlu lebih dahulu disusun best practices Inkubator Bisnis sebagai benchmarking dalam pelaksanaan Inkubator Bisnis yang ideal. Dari adanya best practice tersebut akan dapat disusun rekomendasi kepada Pemerintah mengenai pelaksanaan Inkubator Bisnis yang ideal. Adapun metode kajian yang digunakan adalah metoda deskriptif analitis, yang membandingkan landasan teoritis dengan best practices Inkubator Bisnis di beberapa negara maju, kemudian melihat pelaksanaan Inkubator Bisnis di Indonesia.

PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN MELALUI INKUBATOR BISNIS

Wirausahawan Berbasis Pengetahuan menumbuh-kembangkan wirausahawan yang memiliki kompetensi (knowledge, skills, ability, attitude dan behavior). Penumbuh-kembangan dimaksud merupakan moment of choice yang sangat bermanfaat bagi percepatan pertumbuhan ekonomi wilayah menjawab tantangan dalam memasuki era globalisasi (mutu, biaya, waktu, kepercayaan, produk ramah lingkungan, dan lain-lain) melalui proses belajar berkesinambungan, yang didukung

oleh penguasaan iptek, serta sikap dan pola pikir yang positif, kritis, kreatif dan inovatif.

Implementasi inkubator bisnis adalah membina usaha mikro dan kecil dalam wadah inkubator bisnis dengan cara menumbuhkan dan mengembangkannya dalam jaringan kerja antara unsur Perguruan Tinggi (PT), pemerintah dan dunia usaha dengan cara:

a. memberikan bantuan teknik dan konsultasi manajemen bisnis (keuangan, pemasaran dan akunting) dalam rangka meningkatkan kemampuan dan keterampilan manajerial dan entrepreneurial;

b. membentuk jaringan kerja antara lembaga pemerintah, pengusaha yang memiliki aset (pendidikan, modal, promosi dan kerjasama) dan PT dalam rangka meningkatkan peluang bisnis;

c. memanfaatkan fasilitas inkubator di lingkungan PT sebagai wahana pengembangan proses, pengolahan dan produk bernilai tambah tinggi;

d. melakukan pelayanan konsultasi dan kesinambungan kepada tenant inkubator yang sesuai dengan tahap perkembangannya, sehingga memudahkan proses alih teknologi dan alih pengalaman bisnis.

Agar inkubator bisnis di PT dapat beroperasi dengan efektif di tahap awal,

maka diperlukan sponsor dari lembaga pemerintah dan swasta besar, serta tahap selanjutnya dimungkinkan terpisah dan berbentuk Perseroan Terbatas supaya menarik perusahaan-perusahaan besar (BUMN, swasta dan asing) mengikutsertakan modalnya di dalam perusahaan inkubator bisnis melalui UK yang dibinanya. Hal tersebut pada gilirannya dapat mengubah wawasan UK yang berskala kecil, tradisional dan statis menuju wirausaha profesional, maju, memiliki pengetahuan yang baik dalam menjalankan usaha, mempunyai rencana dan pengembangan usaha yang jelas, serta mampu memanfaatkan potensi yang dimiliki untuk tumbuh dan berkembang pesat, karena inkubator bisnis dalam operasionalnya tidak berkesan lagi sebagai program pemerintah yang memberikan pelayanan pembinaan dan bimbingan secara cuma-cuma. Dengan kata lain, inkubator bisnis yang didirikan harus sesuai dengan kebutuhan dan kondisi masyarakat setempat

PELAYANAN INKUBATOR BISNIS

Dipta (2003) mengatakan bahwa secara konseptual peranan inkubator sangatlah penting bagi usaha kecil pemula. Menurut Hon. Peter Reith, MP (2000), bahwa inkubator bisnis dirancang untuk membantu usaha baru dan sedang berkembang, sehingga mapan dan mampu

meraih laba dengan menyediakan informasi, konsultasi, jasa-jasa, dan dukungan yang lain. Secara umum inkubator dikelola oleh sejumlah staf dengan manajemen yang sangat efisien dengan menyediakan layanan “7S”, yaitu: *space, shared, services, support, skill development, seed capital, dan synergy*. *Space* berarti inkubator menyediakan tempat untuk mengembangkan usaha pada tahap awal. *Shared* ditujukan bahwa inkubator menyediakan fasilitas kantor yang bisa digunakan secara bersama, misalnya resepsionis, ruang konferensi, sistem telepon, faksimile, komputer, dan keamanan. *Services* meliputi konsultasi manajemen dan masalah pasar, aspek keuangan dan hukum, informasi perdagangan dan teknologi. *Support* dalam artian inkubator membantu akses kepada riset, jaringan profesional, teknologi, internasional, dan investasi. *Skill development* dapat dilakukan melalui latihan menyiapkan rencana bisnis, manajemen, dan kemampuan lainnya. *Seed capital* dapat dilakukan melalui dana bergulir internal atau dengan membantu akses usaha kecil pada sumber-sumber pendanaan atau lembaga keuangan yang ada. *Synergy* dimaksudkan kerjasama tenant atau persaingan antar tenant dan jejaring (*network*) dengan pihak universitas,

lembaga riset, usaha swasta, profesional maupun dengan masyarakat internasional.

Adanya fasilitas seperti inilah memungkinkan inkubator akan dapat mengatasi kesulitan yang dihadapi kalangan UMKM dalam pengembangan usahanya. Dari pengamatan yang dilakukan oleh para pakar diketahui bahwa sekitar 65% dari usaha kecil yang ada di Amerika Serikat yang baru berdiri akan mengalami kebangkrutan dan menutup usahanya setelah beroperasi selama 2-3 tahun. Ada beberapa faktor yang disinyalir penyebab ketidakmampuan usaha kecil meneruskan usahanya. Faktor-faktor tersebut antara lain: rendahnya kemampuan menyusun rencana bisnis (*business plan*), lemahnya dalam pengelolaan bisnis, keterbatasan permodalan, keterbatasan akses dan penguasaan teknologi dan informasi, serta keterbatasan dalam akses pasar.

Untuk mengatasi berbagai faktor yang menjadi penghambat bagi berkembangnya usaha kecil di Indonesia, sejak tahun 1992 pemerintah bekerjasama dengan the United Nation Development Program (UNDP) telah merintis proyek pengembangan inkubator. Pada mulanya berdiri inkubator di beberapa daerah antara lain di Surabaya, Solo, dan Serpong. Proyek ini telah memberikan motivasi dan berhasil disosialisasikan di beberapa perguruan tinggi. Sampai saat ini inkubator yang

berkembang sebagian besar ada di perguruan tinggi, baik negeri maupun swasta. Beberapa perguruan tinggi yang telah memiliki inkubator adalah IPB, IKOPIN, UNS, Universitas Atmajaya, Universitas Brawijaya, Universitas Udayana, ITS, Unhas, Universitas Jember, Unsud, Universitas Andalas, Universitas Negeri Makasar, dan belakangan telah tumbuh di beberapa perguruan tinggi lainnya serta inkubator swasta (milik perusahaan swasta). Walaupun telah tumbuh cukup banyak inkubator belakangan ini, namun kualitasnya masih belum memadai sebagaimana diharapkan.

Sampai saat ini belum ada satu model inkubator bisnis yang baku, yang dapat dijadikan dasar dalam pembangunan inkubator bisnis di tempat-tempat lainnya. Di beberapa tempat desain inkubator bisnis sangat mirip dengan pusat pengembangan aplikasi teknologi dan kewirausahaan seperti yang diselenggarakan oleh SBA di Amerika Serikat. Selebihnya kebanyakan inkubator bisnis terfokus pada tuntutan budaya lokal dan komunitas bisnis, dan mengikuti format yang lebih sesuai dengan kebutuhan lokal yang spesifik. Sedangkan struktur lembaga yang tepat dari program inkubator bisnis tergantung pada siapa yang mendukung proyek inkubator bisnis tersebut, serta lembaga yang memberikan

kontribusi pada program operasi selanjutnya.

Pada akhirnya tingkat keberhasilan pengembangan inkubator bisnis akan ditentukan oleh seberapa besar kekuatan sumber daya dari lembaga penyelenggara inkubator bisnis. Ada inkubator bisnis yang hanya mampu menawarkan ruang kantor yang dapat digunakan untuk membantu bisnis baru dan membantu pengelolaan awal pelayanan kepada pelanggan. Kegiatan lainnya, dapat memanfaatkan sukarelawan untuk membuat pelatihan di kelas dan seminar, dan bisa hanya terfokus pada topik-topik seperti menggabungkan bisnis, pengaturan prosedur akuntansi dan catatan, pelacakan pesanan pelanggan, dan pemasaran bisnis baru untuk market niche tertentu. Di tempat yang lain inkubator bisnis hanya mampu memberikan fasilitas layanan penunjang seperti telepon dan koneksi internet yang disediakan secara gratis atau dengan biaya nominal. Sedangkan inkubator bisnis yang secara umum telah diselenggarakan oleh berbagai perguruan tinggi di Indonesia sebagian besar sudah memiliki sarana dan prasarana lengkap untuk pelatihan aplikasi manajemen dan teknologi.

KONSEPSI PENGEMBANGAN INKUBATOR BISNIS

Konsepsi pengembangan Inkubator bisnis adalah suatu bentuk pembinaan dan pengembangan wirausaha secara lengkap dan terpadu bagi wirausaha-wirausaha terpilih untuk dibantu agar menjadi wirausaha yang berhasil dan berkembang. Untuk mendukung maksud tersebut, inkubator bisnis memberikan beberapa jasa pelayanan, yaitu: a) sebagai pusat pengembangan pengusaha mikro dan kecil; b) sebagai pusat inovasi dan penyelenggaraan program pelatihan untuk membantu pengembangan para wirausaha agar menjadi wirausaha yang tangguh dan mandiri, serta; c) sebagai pusat inovasi yang memberikan jasa pelayanan dan pengembangan teknologi, pasar dan pemasaran produk-produk baru dan inovatif.

Maksud dan tujuan didirikannya inkubator bisnis adalah dalam rangka pembinaan dan pengembangan wirausaha melalui model inkubator bisnis bagi wirausaha pemula yang belum berpengalaman, atau wirausaha kecil yang sedang berkembang, terutama yang menggunakan aspek teknologi tepat guna agar menjadi wirausaha yang tangguh. Hal ini diperlukan mengingat pentingnya peranan wirausaha dalam upaya menciptakan kesempatan kerja dan berwirausaha yang pada akhirnya dapat

mendukung perekonomian nasional dan daerah khususnya.

Inkubator bisnis mempersiapkan beberapa program jasa pelayanan yang bertujuan untuk pengembangan usaha, yaitu sebagai Pusat Inovasi (*innovation center*) dan Pusat Pengembangan Pengusaha Kecil. Lembaga-lembaga ini akan membantu memperkuat kemampuan para penggunanya, yang terdiri dari para wirausaha, para calon wirausaha, serta koperasi, dalam pengelolaan usahanya.

Bagi lembaga pemerintah/swasta, inkubator bisnis juga dapat berperan dalam memberikan program pelatihan dengan materi khusus (sesuai dengan permintaan), yang akan membantu meningkatkan efisiensi, efektifitas, dan produktivitas lembaga yang bersangkutan.

Konsep pembinaan dan pengembangan wirausaha model inkubator bisnis adalah pembinaan secara menyeluruh pada semua aspek usaha dalam jangka waktu tertentu. Disediakkannya tempat usaha yang relatif murah dengan sarana dan prasarana pendukungnya, misalnya ruang pertemuan, ruang pameran, sarana komunikasi telepon dan faksimili, serta profesionalisme sumberdaya manusia yang ada dalam Inkubator bisnis yang siap setiap saat membantu memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh para wirausaha yang belum berpengalaman atau para calon wirausaha

dalam mengembangkan usahanya, agar dapat menjadi wirausaha yang tangguh. Metode pembinaan dan pengembangan wirausaha yang dilakukan adalah sebagai berikut:

a. Pembimbingan

Memberikan dukungan bimbingan di bidang administrasi keuangan, manajemen, teknologi, pemasaran dan pencarian dana, sesuai dengan tuntutan kebutuhan dan lingkungan tumbuh kalangan pengusaha.

b. Pelatihan

Memberi pelatihan dengan materi-materi dan waktu/sesi yang disesuaikan dengan keahlian yang dibutuhkan untuk melaksanakan berbagai aspek kegiatan usaha, mulai dari perencanaan produksi sampai dengan pemasarannya.

c. Konsultasi

Memberikan jasa pelayanan konsultasi mengenai segala aspek usaha. Inkubator bisnis juga mengusahakan jaringan informasi mengenai dunia usaha antara lain yang berkaitan dengan akuntansi, manajemen, teknologi, pemasaran (di dalam maupun di luar negeri), dan pencarian dana, dengan memanfaatkan keterkaitan inkubator bisnis dengan lembaga-lembaga atau instansi-instansi pemerintah maupun swasta. Dana yang dibutuhkan bagi inkubator bisnis agar dapat menjalankan program-programnya dengan

baik, tidak memberatkan beban para penggunaannya.

INKUBATOR BISNIS SEBAGAI PUSAT INOVASI

Inkubator bisnis sebagai pusat inovasi (innovation center) memberikan pelayanan dalam hal membantu mengkomersilkan penemuan-penemuan ataupun inovasi-inovasi, terutama yang dihasilkan oleh peneliti-peneliti dari perguruan tinggi, yang selama ini belum bisa dioptimalkan penggunaannya. Hal ini mungkin disebabkan keterbatasan wawasan kewirausahaan para peneliti atau penemunya, yang sebagian besar adalah para ilmuwan. Oleh karena itu, dalam memberikan pelayanannya inkubator bisnis tidak membimbing para peneliti atau penemu untuk menjadi seorang wirausahawan.

Inkubator Bisnis sebagai pusat pengembangan pengusaha mikro dan kecil, berfungsi juga sebagai lembaga pengembangan wirausaha kecil dengan menggunakan metode, jangka waktu, dan tahap-tahap yang hampir sama lembaga-lembaga lainnya, hanya saja dalam incubator bisnis pengguna jasa tidak bertempat usaha di dalam inkubator. Namun demikian kalangan pengguna jasa yang disebut sebagai tenant masih dapat memanfaatkan sarana dan prasarana lain

yang ada di dalam inkubator untuk menunjang pengembangan usaha mereka. Oleh karena itu bimbingan dan pengembangan wirausaha dalam inkubator dilakukan oleh tenaga konsultan lapangan dengan dukungan staf dan manajer inkubator bisnis. Pengguna jasa pelayanan usaha ini dapat memilih diantara dua jenis pelayanan, yaitu yang secara berkesinambungan selama jangka waktu pembimbingan dan pengembangan (3 sampai dengan 4 tahun) atau yang tidak berkesinambungan. Untuk menjadi pengguna jasa pelayanan yang berkesinambungan atau disebut dengan *without wall tenant*, sama halnya dengan pengguna jasa inkubator bisnis, juga harus melalui tahap-tahap seleksi yang dilakukan oleh inkubator bisnis.

Program pelatihan merupakan bagian dari jasa layanan inkubator bisnis untuk menambah wawasan serta pengetahuan mengenai pengelolaan suatu perusahaan. Dalam proses ini terhadap para wirausaha atau calon wirausaha diadakan serangkaian uji kemampuan agar dapat diketahui bimbingan dan pelatihan apa dan bagaimana yang dibutuhkan oleh mereka, atau bagi masing-masing calon wirausahawan atau wirausahawan. Selanjutnya dalam setiap tahapan akan dilakukan evaluasi dan penilaian untuk mengetahui tingkat kemajuan yang dicapai.

Adapun jenis-jenis bimbingan dan pelatihan yang biasa ditawarkan oleh inkubator bisnis adalah sebagai berikut :

- 1) Bimbingan dan Pelatihan Bidang Kewirausahaan.
- 2) Bimbingan dan Pelatihan Bidang Perencanaan.
- 3) Bimbingan dan Pelatihan Bidang Manajemen.
- 4) Bimbingan dan Pelatihan Bidang Akuntansi.
- 5) Bimbingan dan Pelatihan Bidang Teknologi.

PENUTUP

Kewirausahaan adalah jiwa yang harus dimiliki oleh pengelola UMKM agar dapat membangun dan mengembangkan organisasi dan usahanya secara efektif, efisien dan professional. Salah satu upaya dalam rangka pengembangan kewirausahaan adalah melalui pengembangan inkubator bisnis yang berperan sebagai: pusat pengembangan pengusaha mikro dan kecil, pusat inovasi dan penyelenggaraan program pelatihan untuk membantu pengembangan para wirausaha agar menjadi wirausaha yang tangguh dan mandiri, serta pusat inovasi yang memberikan jasa pelayanan dan pengembangan teknologi, pasar dan pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- _____, 2008 ; Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Kecil Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil, Ditjen Pembinaan Koperasi Perkotaan, Jakarta.
- _____, (2003) Pengembangan Inkubator Bisnis UMKM. Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi. Balai Inkubator Teknologi.
- _____, (1999) Pedoman Pembinaan Usaha Kecil Melalui Inkubator Bisnis. Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah. Jakarta.
- _____, (2004). Entrepreneurial Economic Development Strategi. Pusat Inkubator Bisnis ITB Bandung.
- _____, (2005). Butiran Pembahasan Kelompok Lokakarya Nasional Pengembangan UKM Agribisnis dan Agroindustri Melalui Program Inkubator Kerjasama Institut Pertanian Bogor dengan Kementerian koperasi dan Usaha Kecil Menengah.
- _____, (2003) ; Medium Enterprise Dynamics : The Barriers Constraining on TheDevelopment of Medium-Size Enterprises. Study Report. Supported by The Asia Foundation.
- _____, 2005 : Pedoman Pengembangan Kewirausahaan , Basic Penumbuhan Wirausaha Baru , Kementerian Koperasi dan UKM, Deputi Bidang Pengembangan Sumberdaya, Jakarta.
- _____, 2006 : Kajian Model Penumbuhan Unit Usaha Baru, Deputi Pengkajian Sumberdaya.
- _____, 2004. Entrepreneurial Economic Development Strategi. Pusat Inkubator Bisnis ITB Bandung.
- _____, 2005. Butiran Pembahasan Kelompok Lokakarya Nasional Pengembangan UKM Agribisnis dan Agroindustri Melalui Program Inkubator Kerjasama Institut Pertanian Bogor dengan Kementerian koperasi dan Usaha Kecil Menengah. UKMK, Jakarta.
- Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi, 2003. Balai Inkubator Teknologi.
- Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah , 1998/1999. Pedoman pembinaan Pengusaha Kecil Melalui Inkubator . Jakarta.
- Institut Pertanian Bogor (2011). Pengembangan UKM Inovatif Melalui Inkubator Model Agroindustri Dan Green Energy. Pusat Penelitian dan Pengembangan Kewirausahaan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Institut Pertanian Bogor.
- Institut Teknologi Sepuluh November Surabaya (2011) Pengembangan UKM Inovatif Melalui Inkubator Model Industri Kreatif.
- Institut Teknologi Bandung (2011). Fasilitasi LPIK ITB Bagi Tumbuhnya Start Up Technopreneur bidang Manufaktur.
- Manggara Tambunan. 2004. Melangkah Ke Depan Bersama UKM. Makalah

pada Debat Ekonomi ESEI 2004, Jakarta Convention Centre 15-16 september 2004.

Syarif.Teuku (2009) Pengembangan Wirausaha Baru Melalui Inkubator Bisnis. Kementerian Negara Koperasi dan UKM Jakarta
Syarif.Teuku (2009) Keragaman Model Pengembangan Inkubator Bisnis. Kementrian Negara Koperasi Dan UKM Jakarta.

Syarif, Teuku (2010): Faktor-faktor Strategis Dikalangan UMKM Kreatif dan Pengembangannya dalam Wadah Inkubator Bisnis.Kementerian Koperasi dan UKM. Jakarta.

Syarif. Teuku (2007) Kajian Tentang Profil UMKM Sukses Kementerian Negara Koperasi dan UKM Jakarta.

Syarif .Teuku (2009). Biaya Penyelenggaraan Dan Jaminan Modal Kerja Untuk Inkubator.

Universitas Brawijaya Malang (2011) Pengembangan UKM Inovatif Melalui Inkubator Model Agrobisnis Pusat Inkubator Bisnis & Layanan Masyarakat (PIBLAM-UB) Business Incubator & Public Services (UB-BIPS) Universitas Brawijaya Malang.