

**Pengembangan Inkubator Bisnis
(Best Practice Pusat Inkubator Bisnis Ikopin)**

Indra Fahmi, Dandan Irawan

Pendahuluan

Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sejalan dengan proses pembangunan yang diprioritaskan untuk diarahkan pada upaya membina pola pengelolaan ekonomi nasional, yang mengandalkan kekuatan masyarakat dalam melakukan kegiatan ekonomi. Demikian pula dengan tuntutan pembangunan pada era otonomi saat ini ialah semakin mendesak untuk dapat memperkuat struktur perekonomian nasional. Untuk dapat berperan secara optimal, maka tantangan bagi pelaku usaha ialah bagaimana mewujudkan pelaku usaha yang sesuai dengan kepentingan ekonomi.

Upaya pemberdayaan UMKM telah dilakukan dengan berbagai kegiatan, yang secara umum diharapkan agar terjadi peningkatan kemampuan dari sikap pengusaha, pemahaman manajemen usaha dan aksesibilitas terhadap instansi yang terkait dalam mendukung kegiatan usaha. Bentuk aktivitas pemberdayaan UMKM telah menjadi suatu agenda penting dalam membina pengembangan UMKM bagi yang berkepentingan terhadap pengembangan UMKM. Hal ini mengakibatkan tidak terpadunya bentuk aktivitas bagi usaha kecil, yang disebabkan adanya bentuk aktivitas yang tidak terintegrasi dan cenderung berjalan sendiri-sendiri, yang pada akhirnya menghambat dan memperlambat kinerja UMKM itu sendiri.

Dilihat dari kondisi yang ada, umumnya keberadaan UMKM di Indonesia, selalu terkait dengan permasalahan yang sifatnya internal dan eksternal. Masalah internal biasanya berkaitan dengan kualitas pribadi yang melekat dalam diri pelaku UMKM dan teknis manajemen yang meliputi aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek lingkungan, aspek organisasi, aspek legalitas usaha dan aspek permodalan. Adapun masalah eksternal biasanya meliputi keterbatasan memperoleh akses informasi yang mendukung usaha, persaingan, ketergantungan dengan pedagang besar, kemampuan melakukan perdagangan antar pulau dan ekspor, akses untuk memperoleh kredit, lokasi usaha, tenaga kerja terampil, lingkungan usaha, kebijakan pemerintah dan sebagainya. Pembinaan dan pemberdayaan UMKM dari pemerintah telah dilakukan dengan berbagai upaya, perhatian pemerintah terhadap UMKM tidak hanya berupa keluarnya peraturan dan kebijakan yang berpihak pada UMKM, tetapi juga turunnya berbagai bantuan fasilitas usaha yang diharapkan dapat mendukung kelangsungan serta mempercepat perkembangan UMKM. Salah satu metode yang dilakukan ialah dengan menggunakan metode inkubator bisnis.

Istilah inkubator digunakan dalam bidang kedokteran yang merupakan suatu tempat atau alat dengan kondisi, temperatur, kelembaban dan aliran udara yang *diset* sedemikian rupa sehingga bayi yang lahir akan mengalami pertumbuhan lebih baik dan bila pertumbuhan si bayi sudah dipandang cukup baik, maka bayi tersebut akan dikeluarkan dari tempat tersebut. Adapun definisi inkubator dalam konteks bisnis adalah lembaga yang bergerak dalam bidang penyediaan fasilitas dan pengembangan usaha, baik manajemen maupun teknologi bagi UMKM untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan

usahanya dan atau pengembangan produk baru agar dapat berkembang menjadi wirausaha yang tangguh dan atau produk baru yang berdaya saing dalam jangka waktu tertentu. Peran inkubator dalam pengembangan UMKM melalui proses inkubasi yaitu proses pembinaan bagi usaha kecil dan atau pengembangan produk baru yang dilakukan oleh inkubator dalam hal penyediaan sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi.

Inkubasi - yang dilakukan oleh tenaga pembimbing profesional, akademisi maupun praktisi sebagai tenaga yang mendampingi UMKM tenant inkubasi - diharapkan menjadikan UMKM tangguh, dan mampu ke luar dari masa inkubasi, karena UMKM *tenant* telah memiliki kemampuan dalam berwirausaha dan memiliki bekal wawasan pengetahuan dan pengalaman yang cukup yang didapat pada masa proses inkubasi.

Bidang usaha para UMKM *tenant* dalam proses inkubasi diarahkan agar UMKM *tenant* memiliki kemampuan meningkatkan produktivitas usaha, nilai tambah, daya saing, kualitas kerja, meningkatkan volume usaha maupun penyerapan tenaga kerja. Manfaat yang diperoleh UMKM *tenant* dan inkubator bisnis cukup memberikan arti bagi pengembangan inkubator bisnis di tanah air. Dari berbagai upaya yang telah dilakukan oleh pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UMKM selama dekade dua tahun terakhir ini telah menunjukkan keberhasilan yang cukup signifikan. Wujud keberhasilan tersebut dapat ditunjukkan sebagai berikut:

1. UMKM *tenant* telah direkrut dengan seleksi sesuai dengan kriteria dan persyaratan yang ditetapkan.
2. Kualitas SDM UMKM *tenant* yang telah berkemampuan menyusun proposal/rencana bisnis untuk diajukan kepada lembaga keuangan Bank/non Bank,
3. Menyusun strategi bisnis, pemasaran, manajemen produksi dan keuangan serta mengaplikasikan teknologi informasi.
4. Peningkatan kualitas UMKM *tenant* membaca situasi peluang dan kendala berbisnis.
5. Terciptanya proses dan memasyarakatnya untuk pembentukan koperasi bagi UMKM *tenant* dari masing-masing inkubator.
6. Bertambahnya pengetahuan UMKM *tenant*; pengurusan ijin usaha, berkembangnya jaringan pemasaran UMKM *tenant* ke pihak hotel dan pasar modern dan lainnya yang terkait dengan pengembangan UMKM *tenant*.

Pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan menggunakan program inkubator bisnis juga telah dilakukan oleh Institut Manajemen Koperasi Indonesia (Ikopin) yang sekarang berubah menjadi Universitas Koperasi Indonesia (Ikopin *University*), disingkat Pibi Ikopin, yang memiliki ciri khas dan karakteristik tersendiri. Tulisan ini menggambarkan Pibi dalam melakukan pembinaan para pelaku UMKM atau yang menjadi *tenant* dan pengembangan Pibi dalam pengelolaannya.

Konsepsi Dasar Inkubator Bisnis

Secara umum definisi inkubator masih belum seragam. Setiap pihak yang berkepentingan dengan inkubator ini mendefinisikan secara berbeda-beda sesuai dengan kepentingan masing-masing. Meminjam istilah dari bidang kedokteran yaitu inkubator

yang berarti suatu tempat atau alat atau suasana/lingkungan atau sistem, dengan kondisi, temperatur, kelembaban dan aliran udara yang secara sengaja dibuat sedemikian rupa sehingga bayi yang lahir prematur yang ditempatkan di dalamnya akan mengalami pertumbuhan lebih baik, dan bila pertumbuhan si bayi sudah dipandang cukup baik, maka bayi tersebut akan dikeluarkan dari kotak inkubator tersebut.

Istilah ini kemudian diserap oleh dunia bisnis menjadi istilah baru yaitu inkubator bisnis. Dari istilah tersebut lahirlah sebuah konsep pembinaan bagi usaha kecil yang dikenal dengan pola inkubator bisnis. Pola inkubator bisnis ini muncul pertama kali di Amerika Serikat. Pola ini ditujukan untuk memfasilitasi pengembangan kreativitas dan pendidikan kewirausahaan. Menurut Pusat Inkubator Bisnis Ikopin, inkubator bisnis berarti suatu media tempat pengeraman untuk membentuk, mengembangkan dan meningkatkan keterampilan berusaha bagi calon/wirausahawan, pengusaha kecil dan pengelola koperasi, sehingga inkubator bisnis merupakan mekanisme dan fasilitas bagi pengusaha pemula untuk magang/praktik menjalankan usahanya antara lain dalam bidang manajemen, keuangan, pembuatan *business plan*, produksi, desain, *research*, dan *innovations*, pemasaran, dan lain-lain.

Menurut N. Hoedhiono Kadarisman Inkubator Bisnis ialah “suatu institusi atau tempat di mana bisnis baru bisa bersemi. Dalam institusi itulah para calon pengusaha diberi fasilitas operasional, yakni berupa fisik, seperti kantor dengan sekretariatnya, bantuan teknis, manajemen usaha, pemasaran produk, konsultasi, petunjuk teknis, dan berbagai bentuk bantuan lainnya yang diperlukan dengan biaya serendah mungkin sehingga bisa dijangkau oleh pengusaha baru yang disebut sebagai tenant atau Penyewa yang memerlukan waktu sekitar tiga hingga lima tahun” (Pola Inkubator, 1997:72).

Dalam terminologi bisnis, pengembangan kreativitas dan inovasi merupakan hal yang sangat penting, karena hal ini akan berdampak pada daya tahan/keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang. Selain itu juga dapat mendorong terjadinya peningkatan kualitas produk (barang dan jasa) yang dibutuhkan oleh masyarakat. Proses penumbuhan kreativitas dan inovasi memerlukan media yang kondusif sebagai daya dukung percepatannya. Dalam konteks inilah, kehadiran inkubator bisnis dapat menjadi media yang diharapkan akan dapat membantu proses percepatannya (katalisator).

Sejauh ini fenomena pengembangan usaha kecil masih dihadapkan pada berbagai masalah, yang disebabkan oleh rendahnya akses mereka terhadap berbagai sumber kemajuan usaha, seperti: pemasaran, permodalan, teknologi, informasi, manajemen, dan kemitraan usaha. Kondisi ini, selain menyebabkan lambatnya proses pengembangan usaha kecil, juga menyebabkan daya tahan mereka menjadi sangat rentan. Pada banyak kasus, usaha kecil di Indonesia (bahkan di negara maju seperti USA) tidak mampu bertahan lama. Umumnya mereka gagal dalam mempertahankan usahanya pada tiga (3) hingga lima (5) tahun pertama. Dalam konteks ini, kehadiran inkubator bisnis dapat memiliki dua (2) peran, yaitu :

1. Mempercepat penumbuhan wirausaha baru;
2. Mengembangkan dan memperkuat usaha yang telah dijalankan oleh wirausahawan.

Lahirnya wirausaha baru dan terjadinya penumbuhan usaha yang telah ada, pada gilirannya akan memberikan kontribusi nyata bagi perekonomian nasional. Kontribusi tersebut antara lain berupa:

1. Meningkatnya produk domestik;
2. Peningkatan pendapatan masyarakat;
3. Diversifikasi produk (barang dan jasa; kebutuhan masyarakat);
4. Peningkatan daya serap tenaga kerja.

Sebagai sebuah lembaga (*institution*), inkubator bisnis harus dikelola secara profesional. Sesuai dengan karakteristik spesifik pola pengelolaannya. Dalam kaitan ini, terdapat beberapa tipe inkubator bisnis, antara lain:

1) Inkubator Bisnis Afiliasi Perguruan Tinggi (*University Affiliated*).

Inkubator bisnis ini merupakan bagian organik dari sesuatu institusi perguruan tinggi. Inkubator ini biasanya didirikan dengan tujuan untuk melakukan penelitian (*research*) dan penemuan produk-produk yang *marketable*.

2) *Non Profit Incubator*

Non Profit Incubator adalah inkubator bisnis yang dikembangkan bukan sebagai institusi bisnis (tidak berorientasi laba). Biasanya inkubator bisnis seperti ini dikembangkan dan disponsori oleh pemerintah (pusat/daerah) sebagai sarana/instrumen pemerintah dalam pengembangan ekonomi.

3) *For Profit Incubator*

Inkubator bisnis ini dikelola untuk menghasilkan keuntungan (laba) dengan cara menjual jasa yang dimilikinya.

4) *Hybrid-Public/Private Incubator*

Inkubator pola ini biasanya dikelola dengan pola *joint management* antara pemerintah dengan sektor swasta. Inkubator yang dikelola dengan pola seperti ini umumnya mempunyai kelebihan karena memiliki akses yang baik kepada pihak pemerintah dan praktisi. Pemerintah dan praktisi memungkinkan untuk memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan inkubator.

Diakui bahwa inkubator bisnis merupakan suatu model pendekatan baru yang diterapkan untuk mempercepat penciptaan calon pengusaha baru atau peningkatan kualitas pengusaha mikro, kecil & menengah yang tangguh dan profesional. Program pembinaannya dilakukan secara terpadu dan berkesinambungan selama jangka waktu tertentu sampai mereka mandiri dan sanggup beradaptasi dengan dunia usaha yang sebenarnya.

Konsep inkubator bisnis ini telah banyak diterapkan di beberapa negara bagian Amerika Serikat, Eropa, China, Asia dan Australia. Di negara-negara tersebut program inkubator bisnis telah teruji keberhasilannya dalam menciptakan wirausaha baru, baik dari lingkungan perguruan tinggi, maupun dari masyarakat setempat. Sebagai contoh misalnya; di *California's Silicon Valley*, *Massachusetts' Route 128*, *Texas' Silicon Corridor* dan *Nijmegen University* di Belanda. Menurut beberapa referensi, pengusaha pemula di AS yang tidak melalui program inkubator bisnis, 80 persen usahanya gagal dalam umur lima tahun. Sedangkan pengusaha yang tumbuh melalui inkubator bisnis, hanya 20 persen yang gagal usahanya dalam periode waktu yang sama. Hal ini menunjukkan bahwa Program

Inkubator Bisnis sudah teruji keandalannya dalam menciptakan dan menumbuhkan wirausaha-wirausaha baru yang tangguh dan handal.

Secara umum, implementasi modal Inkubator Bisnis dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu *tenant*-nya di dalam gedung atau kawasan (*In wall Incubator Model*) dan *tenant*-nya di luar gedung (*Out wall Incubator Model*). Yang diterapkan di beberapa negara maju kebanyakan model di dalam gedung (*In wall Incubator Model*).

Masing-masing model inkubator memiliki keunggulan dan kekurangannya. Keunggulan sistem *in wall incubator* memang lebih tersentralisir dan terorganisir *tenant-tenant*-nya di suatu tempat atau kawasan, sehingga memudahkan Tim Manajemen Inkubator untuk melakukan berbagai upaya pembinaan yang dibutuhkan oleh masing-masing *tenant*-nya. Kelemahannya, memerlukan investasi yang cukup besar untuk memulainya, terutama untuk pengadaan tempat dan ruangan, alat-alat komunikasi dan informasi, barang-barang inventaris dan *meubelair* kantor, serta lokasinya yang strategis. Pada sisi lain, jumlah *tenant* yang dibinanya menjadi sangat sedikit, karena dibatasi oleh ruang dan gedung. Selain itu, belum tentu semua UMKM yang menjadi *tenant*nya membutuhkan dan siap menggunakan fasilitas ruang perkantoran yang telah disediakan tersebut, apalagi mereka belum apa-apa diharuskan membayar sejumlah uang tertentu. Hal ini tidak terlepas dari berbagai pertimbangan teknis, budaya dan ekonomis dari masing-masing usaha *tenant* tersebut.

Model *out wall incubator*, keunggulannya tidak dibatasi oleh ruang dan fasilitas gedung, sehingga jumlah yang dibinanya bisa relatif lebih banyak dan cukup bervariasi. Kelemahannya memang cukup banyak menyita waktu, tenaga kerja dan energi dari Tim Manajemen Inkubator Bisnisnya.

Di Indonesia program inkubator bisnis dapat dimulai dari pendekatan model *out wall* dahulu dengan pertimbangan bahwa suatu waktu setelah usahanya berkembang dan layak bayar jasa sewanya, maka diharapkan mereka dapat mulai dimasukkan ke dalam program *in wall* model. Secara praktis, model pendekatannya memang berbeda dengan pola pembinaan UMKM dan kewirausahaan yang sudah umum dilakukan oleh lembaga-lembaga pembinaan UMKM di Indonesia. Perbedaannya terutama dalam hal mekanisme dan proses pelaksanaannya.

Program pembinaan pengusaha mikro kecil & menengah yang sudah dilakukan di Indonesia pada umumnya bersifat sporadis dan insidental, sehingga dampak pembinaan yang dilakukan terhadap perkembangan usaha *tenant*nya sulit dimonitor dan dievaluasi. Dalam pelaksanaannya, model inkubator bisnis menerapkan konsep pendekatan yang terprogram, terpadu dan berkesinambungan selama jangka waktu tertentu sampai mandiri dan siap beradaptasi dengan dunia usaha yang sebenarnya.

Dalam praktiknya inkubator bisnis memiliki tujuan, struktur organisasi, kebijakan operasional dan lembaga-lembaga sebagai mitra kerjasama yang berbeda-beda. Namun terdapat sejumlah faktor yang dapat menentukan keberhasilan sebuah inkubator bisnis. Faktor-faktor tersebut dapat berlaku di semua inkubator bisnis yaitu:

1. Sumber daya manusia yang ahli dalam kewirausahaan
2. Kaitan dengan lembaga keuangan dan permodalan
3. Bentuk bantuan keuangan

4. Dukungan masyarakat
5. Jaringan usaha
6. Pendidikan kewirausahaan
7. Penetapan keberhasilan
8. Proses seleksi calon wirausaha/ tenant
9. Jejaring dengan lembaga terkait
10. Adanya kebijakan dan tatalaksana yang jelas.

Manajemen Pusat Inkubator Bisnis Ikopin

Pusat Inkubator Bisnis Ikopin (PIBI IKOPIN) merupakan salah satu pusat yang ada di dalam Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Ikopin yang berfungsi menciptakan wirausaha baru dan mengembangkan wirausaha yang sudah ada menjadi lebih kreatif, produktif dan inovatif sesuai dengan tuntutan perkembangan dan perubahan zaman. Berdiri tahun 1995 dengan SK Rektor Ikopin No. 056/Kept-Rektor/VIII/1995, tanggal 1/08/1995, Pibi Ikopin beralamat di Kawasan Pendidikan Tinggi Jatinangor KM 20,5 Bandung Sumedang.

Jumlah UKM *tenant* yang dibina hampir sekitar 700 UKM, tetapi yang dicatatkan pada Kementerian KUKM adalah 45 UKM yang terdiri dari 4 UKM *in wall* dan 41 UKM *out wall*. Jumlah pendamping yang siap memberikan konsultasi dan pendampingan bisnis ke UKM *tenant* adalah lima (5) orang dengan kompetensi beragam sesuai dengan kebutuhan pembinaan. Dengan demikian rasio Jumlah pendamping dengan jumlah UKM *tenant* sudah memenuhi ketentuan Kementerian yaitu satu (1) pendamping banding sembilan (9) UKM.

Tata Kelola

Tata kelola yang dimiliki Pusat Inkubator Bisnis Ikopin meliputi fasilitas yang dimiliki, struktur organisasi dan pendanaan untuk kegiatan Inkubator.

1. Fasilitas yang Tersedia

Untuk menjalankan kegiatan Inkubasi pada UKM *tenant*, dibutuhkan sarana dan prasarana serta fasilitas tertentu. Mulai dari dibutuhkannya jaringan internet, fasilitas komputer, ketersediaan *website*, ketersediaan peralatan maupun kerjasama yang dibangun antara Inkubator, UKM *tenant* dan pihak ketiga yang diharapkan dapat mendorong keberhasilan kegiatan Inkubasi sehingga UKM *tenant* menjadi terbantu dan maju usahanya. Fasilitas yang dimiliki oleh Pibi adalah:

Tabel 1. Fasilitas Inkubator Bisnis Pibi Ikopin

No	FASILITAS
1.	Jaringan Internet
2.	Fasilitas Komputer
3.	Ketersediaan website bisnis & e-portal
4.	Ketersediaan peralatan untuk tenant
5.	Kerjasama antara inkubator, tenant & pihak ketiga

Sumber : Pusat Inkubator Bisnis Ikopin

Jaringan internet yang digunakan oleh Inkubator bisnis Pibi IKOPIN merupakan jaringan Internet yang disediakan oleh pihak Universitas, selain itu juga terpasang *Wifi* di Kantor Inkubator, agar kebutuhan akan jaringan internet bisa lebih memadai. Sedangkan kapasitas kekuatan jaringan secara umum cukup untuk kegiatan UKM *tenant* dan kebutuhan kantor Inkubator.

Untuk keperluan aktivitas UKM, terutama UKM *in-wall*, Inkubator bsnis Pibi IKOPIN menyediakan satu komputer khusus berupa komputer *desktop*. Sedangkan untuk keperluan operasional kantor disediakan satu komputer *desktop* dan dua (2) *laptop*. Saat ini Inkubator Bisnis Pibi IKOPIN sudah memiliki *website* meskipun harus berada dalam sub dari *website* Pibi IKOPIN yaitu *inbis.lppm.Pibi Ikopin.ac.id*. dan yang penting sudah dilakukan *update* data secara teratur. Untuk memudahkan komunikasi dan promosi, Inkubator bisnis PIBI IKOPIN sedang berusaha untuk menyambungkan *website* Inbis dengan *website* UKM *tenant*.

Selain komputer dan internet, Pibi Ikopin dilengkapi dengan peralatan yang bisa digunakan oleh UKM *tenant* yaitu meja kursi di ruang kerja tenant *in wall*, dan ruang rapat kecil kapasitas 10 orang. Fasilitas lainnya yang juga bisa digunakan untuk menunjang kegiatan usaha *tenant* Pibi Ikopin ialah adanya kerjasama antara Pibi Ikopin, *tenant* dan *stakeholders*. Berdasarkan data tersebut, maka fasilitas yang disediakan Pibi Ikopin untuk kegiatan Inkubator dapat dikatagorikan sudah baik.

1. Organisasi

Organisasi merupakan penggerak kegiatan suatu lembaga, maka organisasi merupakan bagian penting yang perlu diperhatikan oleh sebuah lembaga meskipun itu merupakan lembaga sosial. Pibi Ikopin mempunyai organisasi yang dikelola oleh lima (5) orang sesuai dengan ketentuan Kementerian UKM RI, hanya saja semua pengelola melakukan kegiatan di Inbis sebagai pekerjaan yang kedua, karena pekerjaan utamanya ialah sebagai dosen dan praktisi.

Pengelola Pibi Ikopin secara formal sebenarnya hanya ada lima (5) orang yaitu Ketua dan sekretaris, sesuai dengan ketentuan pengelolaan LPPM Pibi IKOPIN. Hanya saja

untuk menyesuaikan dengan kepentingan kegiatan Inbis Kementerian UMKM kemudian berkembang menjadi enam (6) orang, yaitu Pengarah, Penanggung Jawab, Direktur Pibi Ikopin, Kepala Divisi Program, Kepala Divisi Keuangan dan Koordinator Pendamping.

Kegiatan-kegiatan untuk meningkatkan kemampuan pengelola maupun pendamping juga dilaksanakan, walaupun jenis dan frekuensinya disesuaikan dengan kebutuhan dan waktu yang tersedia. Peningkatan kemampuan pendamping yang pernah dilakukan di antaranya 1) pelatihan metode pendampingan, 2) pelatihan TOT dan 3) *Refreshing* berdasarkan konsep pembinaan. Adapun untuk pengelola pernah menyertakan pengelola sebagai peserta pelatihan yang dilaksanakan oleh BPPT Jakarta. Secara umum organisasi pengelola Inbis PIBI IKOPIN cukup baik.

2. Pendanaan

Dana merupakan salah satu unsur yang biasanya menjadi kendala dalam melaksanakan kegiatan sekelas inkubator bisnis. Dana yang digunakan oleh Pibi Ikopin bersumber dari internal dan eksternal:

Ikopin sebagai lembaga pendidikan tinggi menyediakan anggaran untuk keperluan infrastruktur antara lain ATK, perbaikan gedung dan internet. Adapun pendanaan eksternal terbagi menjadi dua bagian yaitu dari pihak pemerintah dan dari pihak perusahaan swasta. Diharapkan pada akhirnya inkubator bisnis dapat menjadi mandiri dengan dana yang bisa diperoleh dari *tenant* yang sudah mampu menyewa kantor di Inbis dan usaha lainnya. Saat ini kontribusi dana terbesar masih berasal dari perusahaan swasta dan dana dari pihak swasta biasanya diberikan dalam bentuk pelatihan atau sarana dan prasarana serta beasiswa.

Pelaksanaan Kegiatan Inkubator

Pelaksanaan kegiatan Inkubator Bisnis dilakukan mulai dari rekrutmen UKM *tenant*, rekrutmen tenaga pendamping, penyusunan program kerja, SOP pendampingan, SOP pengurusan kredit, layanan 7 S sampai dengan monitoring dan evaluasi internal. Saat ini UKM *tenant* Inbis Pibi Ikopin sebagian besar berasal dari luar dan juga alumni Ikopin, yang telah ikut program pembentukan pengusaha pemula. Oleh karenanya dalam rekrutmen UKM *tenant* seleksi yang dilaksanakan dimulai dengan sosialisasi yang dilaksanakan melalui *website*, media jejaring sosial, poster dan *word of mouth*. Adapun pelaksanaan seleksi meliputi seleksi administratif, seleksi tertulis dan seleksi wawancara.

Sementara seleksi pendamping tidak dilakukan, mengingat pendamping adalah sesama dosen Ikopin yang memiliki kompetensi yang sekaligus sebagai praktisi. Pendamping direkrut sesuai dengan kualifikasi/kompetensi tertentu sesuai dengan kebutuhan pendampingan *tenant*. Setiap fakultas biasanya mengirim dua (2) orang dosen untuk dijadikan pendamping. Pibi Ikopin telah mempunyai program jangka pendek maupun jangka panjang hingga 2024 dengan rincian yang cukup jelas.

Layanan 7S secara keseluruhan sudah dilaksanakan di Pibi Ikopin, mulai dari *space* yang cukup luas di dua (2) tempat, *share* dalam penggunaan ruangan dengan UKM *tenant* terutama *tenant in wall*, *service* dalam bentuk konsultasi manajemen, *support* dalam akses teknologi dan pengurusan perijinan, peningkatan *skill* dalam bentuk pelatihan dan bimbingan teknis, *seed capital* dalam bentuk akses pembiayaan untuk *tenant* hingga *synergy* yang dilaksanakan dalam bentuk membangun jejaring. Meskipun untuk yang

terakhir masih belum berhasil membangun jejaring dengan masyarakat internasional. Monev internal sudah dilakukan secara teratur lebih dari dua (2) kali.

Dampak Kegiatan Inkubasi Bagi UKM Tenant

Kegiatan Inkubator bisnis ditujukan untuk membantu UKM di wilayah lembaga Inkubator agar bisa bertahan, dan berkembang setelah dinyatakan mandiri dari kegiatan inkubasi. Untuk itu berikut ini akan dilihat dampak kegiatan inkubasi yang sudah dilakukan oleh Pibi Ikopin selama ini terhadap UKM tenant dari sisi daya saing, nilai tambah, produktivitas dan penyerapan tenaga kerja. Dan hasilnya ditampilkan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 2 Dampak Inkubasi Bisnis oleh PiBi

No.	Kriteria	Dampak
1.	Peningkatan omzet penjualan UKM tenant (rata-rata)	Naik 45 %
2.	Peningkatan jumlah tenaga kerja UKM tenant (rata-rata)	Naik 35% TK
3.	Peningkatan kualitas produk	Lebih memperhatikan mutu produk
4.	Peningkatan produktivitas	Naik 15 %
5.	Peningkatan aset usaha tenant	Naik 15 %
6.	Peningkatan akses pasar bagi tenant	Dihubungkan dengan pengusaha besar yg bisa menampung
7.	Tenant yang melakukan ekspor	Terdapat perajin yang sudah melakukan ekspor

Sumber : Pusat Inkubator Bisnis Ikopin

Secara rinci dampak yang dicapai para tenant Pibi disajikan pada Tabel 3 berikut ini:

Tabel 3. Rincian Dampak Inkubasi Bisnis

No.	Kriteria	Dampak			
		Besaran			
		rata-rata (jt)	turun	tetap	naik
1.	Jumlah omzet penjualan UKM tenant (rata-rata)	65			v
2.	Jumlah tenaga kerja UKM tenant (rata-rata)	3		v	
3.	Kualifikasi Tenaga Kerja	mau belajar, supel, kreatif		v	
4.	Jumlah asset	400			v
5.	Jumlah produksi				v

6.	Kualitas produk			v	
7.	Inovasi produk				v
8.	Potensi permintaan				v
9.	Keunggulan produk				v

Penutup

Pelaksanaan inkubator wirausaha di Pibi Ikopin telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Dampak yang dirasakan oleh baik *tenant in wall* maupun *tenant out wall* setelah mengikuti kegiatan Inkubator bisnis di Pibi Ikopin, secara umum sangat baik, dilihat dari jumlah omzet, jumlah aset, jumlah produksi, inovasi produk, potensi pasar dan keunggulan produk yang mengalami kenaikan atau perbaikan kuantitas maupun kualitas. Meskipun terdapat beberapa yang tidak mengalami perubahan atau tetap seperti jumlah tenaga kerja, kualifikasi tenaga kerja dan kualitas produk. Tetapi tidak terjadi penurunan.

Bibliografi

- Akhmad Junaidi, dkk. 1997. *Kinerja Inkubator Bisnis dan Teknologi* (Media Informasi, Nomor: 03 tahun 1998, Badan Penelitian dan Pengembangan Koperasi dan Pengusaha Kecil)
- Benjamin Yuan. 2000. *Current Situation and Development of Incubator in Chinese Taipei* (dipresentasikan pada “2000 APEC SME and New Business Support Workshop”, Taiwan, September 11, 2000)
- Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah, (1998/1999). *Pedoman Pembinaan Pengusaha Kecil Melalui Inkubator*. Jakarta
- Hamdan dan Endang Komara. 2019. *Model Inkubator Bisnis*. L.D Media
- Hon. Peter Reith, MP. 2000. *The Planning and Development of Small Business Incubator Proponents*. Department of Employment, Workplace Relations and Small Business
- I Wayan Dipta, (2011), *Inkubator Bisnis dan Teknologi Sebagai Wahana Pengembangan Usaha Kecil Memasuki Era Global*
- Musa Hubeis. 2019. *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Ghalia Indonesia
- PIB ITB, (2004). *Entrepreneurial Economic Development Strategy*. Pusat Inkubator Bisnis ITB Bandung.