

Kaidah Pengembangan dan Penguatan Inkubator Dalam Usaha Kecil Menengah (UKM)

Mohammad Habibi

Ekonomi Syariah, STAI An Najah Indonesia Mandiri, Sidoarjo, Indonesia

Email: habaibai.moh@gmail.com

Abstract

This research is a business Incubator rule as a demand from the global economy, which occurs because of a rapid and very significant change where government rules and policies to help Small and Medium Enterprises (SMEs) survive during the crisis must be really effective. SMEs run effectively, namely through the identification of transmission lines that have an impact on SMEs and crisis mitigation measures, with a business strengthening, economic activities in East Java will be good from a business perspective through incubators. This research method uses a qualitative data approach with a system of people from various circles and finds out information about SME incubators in East Java where the system is used with an interview model for incubators and surveys to respondents as well as various characteristics of SMEs in East Java. The results and discussion of business principles that must be carried out by SME incubators are: a) Business vision and goals, be responsible. b) Values in the rules guide top-level executives according to organizational values. c) strength (strength) weakness (weakness) opportunities (opportunities) threats (threats) as a whole. This analysis belongs to the reinforcement rule, because it is possible to rely on its strength as an advantage. d) Tactics of efficiency work operational business principles. time and effort. e) resource allocation, structured, responsible f) measurement of business principles to track performance outputs, targets for launching rules and the role of the incubator.

Keywords: *Incubator Rules, Strengthening, Business Development.*

Abstrak

Penelitian ini merupakan kaidah Inkubator Bisnis sebagai tuntutan dari *economy global*, yang terjadi karena adanya perubahan yang cepat dan sangat signifikan dimana kaidah dan kebijakan pemerintah untuk membantu Usaha Kecil Menengah (UKM) agar bertahan selama krisis harus benar-benar efektif. UKM berjalan efektif yakni melalui identifikasi jalur transmisi berdampak pada UKM dan langkah-langkah mitigasi krisis, dengan sebuah penguatan usaha maka kegiatan perekonomian di Jawa Timur akan baik dengan melihat dari sebuah sisi bisnis melalui inkubator. Metode Penelitian ini menggunakan pendekatan data kualitatif dengan *system person* dari berbagai kalangan serta mengetahui informasi tentang inkubator UKM di Jawa Timur dimana *system* digunakan dengan model wawancara pelaku *incubator* dan *survey* kepada responden serta bermacam-macam karakteristik UKM di Jawa Timur. Hasil dan pembahasan kaidah bisnis yang harus dilakukan oleh pelaku inkubator UKM adalah: a) Visi dan tujuan bisnis,

bertanggung jawab. b) Nilai dalam kaidah memandu eksekutif tingkat atas sesuai nilai organisasi. c) *strength* (kekuatan) *weakness* (kelemahan) *opportunities* (peluang) *threats* (ancaman) secara keseluruhan. Analisis ini termasuk dalam kaidah penguatan, karena memungkinkan untuk mengandalkan kekuatannya sebagai keuntungan. d) Taktik kaidah usaha operasional pekerjaan efisiensi, waktu dan usaha. e) alokasi sumber daya, terstruktur, bertanggungjawab f) Pengukuran kaidah usaha melacak output kinerjanya, target meluncurkan kaidah serta peranan inkubator.

Kata Kunci: Kaidah Inkubator, Penguatan, Pengembangan Bisnis.

1. PENDAHULUAN

Kaidah dan kebijakan pemerintah untuk membantu Usaha Kecil Menengah (UKM) agar bertahan selama krisis harus benar-benar efektif. Hal yang harus diketahui oleh pengambil kebijakan agar bantuan kepada UKM berjalan efektif yakni melalui identifikasi jalur transmisi berdampak pada UKM dan langkah-langkah mitigasi krisis, dengan adanya sebuah penguatan usaha maka kegiatan perekonomian di Jawa Timur akan baik dengan melihat dari sebuah sisi bisnis melalui inkubator. Setiap Inkubator Bisnis harus juga memiliki kemampuan dalam perencanaan kaidah bagi perusahaan pemula dan memiliki koneksi dengan sumber daya ekonomi dan komunitas bisnis yang berhubungan dengan informasi dan konsultasi bisnis.

Dari berbagai lembaga yang melakukan proses inkubasi ternyata ditemukan nama yang berbeda, diantaranya: *Inkubator Bisnis*, *Science Park*, *Technology Innovation Centre* dan lainnya. Namun pada prinsipnya aktivitas yang dilakukan memiliki proses yang serupa yaitu proses inkubasi dan bisnis. Inkubator Bisnis dapat dibagi dalam beberapa tipe diantaranya :

1. *Industrial Incubator*, yang didukung pemerintah dan lembaga non-profit. Tujuannya penciptaan lapangan kerja biasanya untuk mengatasi tingkat pengangguran;
2. Umumnya yang lulus di universitas, Inkubator yang bertujuan untuk melakukan komersialisasi sains, teknologi dan HAKI dari hasil penelitian. Inkubator perguruan tinggi menawarkan perusahaan pemula untuk memperoleh layanan laboratorium, komputer, perpustakaan dan jasa kepakaran perguruan tinggi. Inkubator ini didukung langsung oleh perguruan tinggi dan bekerjasama dengan pihak-pihak lain yang memiliki perhatian;
3. *For-profit property development incubators*. Inkubator yang menyediakan perkantoran, tempat produksi, dan fasilitas jasa secara bersama-sama. Beberapa fasilitas kantor yang mendukung citra perusahaan digunakan bersama dan inkubator menarik biaya sewa dari penggunaan fasilitas tersebut;
4. *For revenue investment incubator*, Menyerupai perusahaan modal ventura dan business angel, yang menempati kantor yang sama dengan tenant (perusahaan) yang dibiayainya. Inkubator ini memiliki perhatian yang lebih terhadap portofolio tenant.
5. *Corporate Venture Incubator*, Inkubator ini merupakan model yang paling sukses dan tercepat perkembangannya. Perusahaan yang sudah mapan mendirikan inkubator untuk mengambil alih perusahaan kecil dan memberikan suntikan dana dan keahlian bahkan pasar.

2. KAJIAN TEORI

Konsep Inkubator Bisnis yang dikembangkan merupakan wahana bagi

komersialisasi riset dan penciptaan lapangan kerja baru, yang pada akhirnya tercipta lapangan kerja, yang diharapkan bagi suatu proses usaha yang mempunyai nilai tambah dan mampu menciptakan lapangan kerja dan jalinan kerjasama yang erat antara industri, masyarakat dan pemerintah. Sehingga proses ini akan mampu mengubah serta menemukan model baru menjadi sebuah inovasi, sehingga terjadi proses penciptaan nilai (*value creation*) yang akan memberikan dampak positif pada munculnya komersialisasi teknologi yang mampu mendorong penciptaan dan peningkatan serta mengembangkan nilai kesejahteraan masyarakat (*social wealth creation and social wealth improvement*) (Mohammad. A. S. 2012).

Inkubator Bisnis pertama kali diperkenalkan di New York yakni pada sebuah gedung yang sebelumnya digunakan untuk melakukan inkubasi terhadap ayam kemudian dirubah penggunaannya untuk menginkubasi perusahaan dari sebuah konsep inkubator bisnis kemudian diadopsi oleh sejumlah negara dan meluas ke berbagai negara pada khususnya di negara Indonesia dan sebagai sebuah media untuk melakukan pendekatan bisnis yang berkelanjutan dengan harapan menjadi potensial bisnis yang tinggi (Hasbullah et al. 2014).

Definisi inkubator bisnis pada berbagai konsep inkubasi bisnis lahir diantara masa ekonomi kapitalisme klasik dan neoklasikal. Kapitalisme klasik menurut (Smith 1776) merupakan sistem ekonomi dengan karakteristik kepemilikan atas sumber daya secara individual untuk menciptakan laba bagi dirinya sendiri. Teori ini memiliki kecenderungan individualistik tanpa memperhatikan relasi dan integrasi.

Sedangkan neoklasik memandang bahwa pasar terdiri dari banyak pembeli dan penjual yang saling berintegrasi sehingga menciptakan rumusan penawaran sama dengan permintaan atau equilibrium. Teori ini memandang individu sebagai bagian dari sistem ekonomi pasar yang senantiasa harus melakukan pengembangan dan perubahan guna memenuhi penawaran atau permintaan pada setiap inkubator di Jawa Timur. Sedangkan inkubator bisnis adalah lembaga yang bergerak dalam bidang penyediaan fasilitas dan pengembangan usaha, baik manajemen maupun teknologi bagi usaha kecil dan menengah 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.

Menurut definisi, incubator bisnis dapat dianggap sebagai kaidah pengembangan usaha yang bertujuan untuk membantu dan mempercepat proses pembentukan, pengembangan dan kemampuan bertahan hidup dari perusahaan baru dan yang sudah ada di masyarakat. Ini dilakukan dengan mengumpulkan sumber daya potensial termasuk bisnis potensial (klien) dari masyarakat dalam fasilitas incubator bisnis dan kemudian menyediakan klien dengan berbagai layanan bantuan bisnis. (Rice, M., and Matthews 1995).

(Hackett, S.M., and Dilts 2004) mendefinisikan inkubator adalah konsep yang kuat karena inkubator adalah alat untuk mengumpulkan dan mengatur kekuatan yang ada untuk memfasilitasi penciptaan perusahaan. Inkubator bisnis juga menambah nilai bagi perusahaan dan wirausahawanyang melakukan tinjauan komprehensif dan terperinci tentang program inkubasi dimana mereka tertarik.

Dengan melihat kaidah *Brand Establishment* juga terkait dengan pemberian merek sebagai penguatan adapun *brand image* pada produk yang dihasilkan juga terpercay merupakan jaminan atas konsistensi kinerja suatu produk yang dicari konsumen. ketika membeli produk atau merek tertentu. Merek juga merupakan janji kepada konsumen bila menyebut namanya maka timbul harapan bahwa merek tersebut akan memberikan kualitas terbaik, kenyamanan, status dan pertimbangan lain ketika konsumen melakukan

pembelian.

Funding atau pendanaan terkait dengan penguatan bagaimana tenant mampu membuat suatu kelayakan terhadap usaha yang dilakukan agar dapat memperoleh akses pendanaan yang lebih cepat baik itu pada lembaga keuangan maupun investor agar mampu mengakses pendanaan internal maupun eksternal.

Sejumlah hal yang dapat dikembangkan dalam rangka membangun jejaring inkubator bisnis di Indonesia pada khususnya di Jawa Timur (Maria, M., & J. P.A. 2012) adalah:

1. Pengembangan basis data hasil riset untuk memberikan peluang bagi setiap individu untuk menjajaki komersialisasi temuan secara lebih luas. Basis data memberikan manfaat bagi pelaku riset untuk menjual HAKI, dan memberikan manfaat bagi para calon pelaku usaha dalam menemukan ide-ide bisnis yang sesuai dengan kebutuhan saat ini dan masa depan,
2. Pengembangan basis data hasil riset agar tercipta jaringan kerjasama antara pemilik ide dan individu-individu yang memiliki minat, bakat dan pengalaman dalam membuka bisnis, komunikasi ini menimbulkan kebutuhan untuk menemukan rekanan yang tepat sehingga diperlukan media yang dapat mempertemukan pemilik ide dengan pelaku usaha baik dengan tujuan untuk mendirikan usaha baru atau dalam rangka memperluas pasar melalui pembukaan jaringan di berbagai daerah,
3. Pengembangan basis data investor untuk memperoleh informasi terhadap individu yang memiliki ketertarikan untuk melakukan investasi pada produk-produk teknologi;
4. Pengembangan basis data konsultasi bisnis bagi pengembangan usaha, terutama penyedia jasa konsultasi untuk usaha-usaha baru yang masih sangat sedikit;
5. Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi yang belum maksimal, contoh: pada level yang paling sederhana yaitu pemanfaatan internet untuk memperkenalkan perusahaan / produk melalui situs internet belum banyak dilakukan.

Menurut (Mangifera and Isa 2019) Services atau pelayanan ditujukan pada delapan point yaitu : (1) *Self Esteem* (memberi nilai pada diri sendiri); (2) *Exceed Expectations* (melampaui harapan konsumen); (3) *Recover* (merebut kembali); (4) *Vision* (Visi); (5) *Improve* (melakukan peningkatan perbaikan); (6) *Care* (memberi perhatian); (7) *Empower* (pemberdayaan); (8) Untuk melaksanakan tugas sebagai *frontliner* tentunya didasari pada pelayanan yang mengacu pada kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) yang dilayani.

Pengertian Kaidah Bisnis.

Kaidah bisnis mengacu pada tindakan dan keputusan yang diambil perusahaan untuk mencapai tujuan bisnisnya dan menjadi kompetitif di industrinya. Ini mendefinisikan apa yang perlu dilakukan oleh bisnis untuk mencapai tujuannya, yang dapat membantu memandu proses pengambilan keputusan untuk perekrutan dan alokasi sumber daya. Kaidah ini membantu berbagai departemen bekerja sama, memastikan keputusan departemen mendukung arah keseluruhan perusahaan secara menyeluruh. (<https://aksaragama.com/bisnis/pengertian-lengkap-kaidah-bisnis/>)

Pengertian Inkubasi

Inkubasi Bisnis merupakan tuntutan dari *the new economy global*, yang terjadi karena adanya perubahan yang cepat dan signifikan di bidang teknologi, telekomunikasi, dan digitalisasi; adanya deregulasi dan globalisasi. Perubahan tersebut memaksa adanya perubahan pada setiap pelakunya mulai dari skala negara, perusahaan / organisasi, dan individu. Inkubasi Bisnis adalah proses pembinaan bagi usaha kecil dan atau pengembangan produk baru yang dilakukan oleh inkubator bisnis dalam hal

penyediaan sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi. Indikator Keberhasilan Inkubator Bisnis, Menurut (Supangkat 2019) Inkubator bisnis dengan berbagai tipe memerlukan pengukuran indikator keberhasilan, agar dapat diketahui sejauhmana keberhasilan yang telah dicapai dalam menjalankan proses inkubasi. Pengelolaan inkubator perlu memiliki kemampuan untuk melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang telah dilakukan. Indikator-indikator keberhasilan yang dapat dinyatakan sebagai tolak ukur keberhasilan inkubator diantaranya adalah: (1) pertambahan bisnis baru, (2) penciptaan lapangan kerja, (2) perputaran ekonomi, (3) tingkat kegagalan pengembangan bisnis baru, dan kemampuan memperoleh dana investasi. Menurut (Atmoko 2021)(Atmoko 2021) Inkubator Bisnis dapat diartikan sebagai sebuah organisasi yang mengsystemasi proses untuk membantu menumbuhkan dan mengembangkan perusahaan yang baru yang diajukan oleh peserta / tenant dengan memberikan berbagai macam layanan komperhensif dan terpadu, yaitu:

- a. *Inkubator space*, dapat berupa kantor, manufaktur, laboratorium, atau penjualan yang tersediasecara fleksibel, terjangkau dan bersifat sementara.
- b. *Common space*, fasilitas yang diberikan kepada tenant seperti ruang pertemuan, lobi resepsi, dan kantin.
- c. *Common Services*, seperti dukungan kesekretariatan dan penggunaan peralatan kantor secara bersama-sama.
- d. *Hands-on Counseling*, bantuan konseling secara intens dan akses bantuan khusus.
- e. Bantuan dalam mencari dan memperoleh pembiayaan bisnis atau bahkan menyediakan beberapatingkat pembiayaan untuk klien.

Ada beberapa alasan mengapa kaidah bisnis penting bagi organisasi (Rashef 2020), termasuk:

- a. Perencanaan: Kaidah yang baik membantu Anda mengidentifikasi langkah-langkah kunci yang akan Anda ambil untuk mencapai tujuan usaha Anda
- b. Menilai kekuatan dan kelemahan: Proses menciptakan kaidah yang benar memungkinkan Anda untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan perusahaan Anda, menciptakan kaidah yang akan memanfaatkan kekuatan Anda dan mengatasi atau menghilangkan kelemahan Anda
- c. Efisiensi: Kaidah yang terencana dengan baik memungkinkan Anda mengalokasikan sumber daya secara efektif untuk kegiatan perusahaan Anda, yang secara otomatis membuat Anda lebih efisien
- d. Kontrol: Ini memberi Anda lebih banyak kontrol atas aktivitas yang Anda lakukan untuk mencapai tujuan organisasi, karena Anda memahami jalan yang Anda ambil dan dapat dengan mudah menilai apakah aktivitas Anda membuat Anda dekat dengan tujuan Anda.
- e. Keunggulan kompetitif: Dengan mengidentifikasi rencana yang jelas tentang bagaimana Anda akan mencapai tujuan Anda, Anda dapat fokus pada memanfaatkan kekuatan Anda, menggunakannya sebagai keunggulan kompetitif yang membuat perusahaan Anda unik.

3. METODE PENELITIAN

Peneliti ini menggunakan pendekatan data kualitatif dengan system person dari berbagai kalangan serta mengetahui informasi tentang inkubator UKM di Jawa Timur dimana system digunakan dengan model wawancara pelaku inkubator dan survey kepada responden serta berbagai macam karakteristik person di Jawa Timur.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam melakukan sebuah kaidah dan penguatan bisnis, ada beberapa hal yang harus dilakukan oleh pelaku inkubator pada UKM yaitu: a) Visi dan tujuan bisnis, kaidah yang terencana dimaksudkan untuk membantu Anda mencapai tujuan dalam usaha Anda. Dengan visi untuk arah bisnis, Anda dapat membuat instruksi yang jelas dalam kaidah bisnis untuk apa yang perlu dilakukan dan siapa yang bertanggung jawab. b) Nilai inti dalam kaidah yang baik dapat memandu eksekutif tingkat atas mengenai apa yang harus dilakukan, sesuai dengan nilai inti sebuah organisasi. c) Analisis *strength* (kekuatan) *weakness* (kelemahan) *opportunities* (peluang) *threats* (ancaman) yang merupakan proses perencanaan yang membantu perusahaan Anda mengatasi tantangan dan menentukan apa yang harus dituju secara keseluruhan. Analisis ini termasuk dalam setiap kaidah yang harus Anda lakukan, karena memungkinkan perusahaan untuk mengandalkan kekuatannya dan menggunakannya sebagai keuntungan. Ini juga membuat perusahaan sadar akan kelemahan atau ancaman. d) Taktik, banyak kaidah dalam usaha mengartikulasikan detail operasional untuk bagaimana pekerjaan harus dilakukan untuk memaksimalkan efisiensi. Orang-orang yang bertanggung jawab atas taktik memahami apa yang perlu dilakukan, menghemat waktu dan usaha. e) Rencana alokasi sumber daya, kaidah yang terstruktur mencakup di mana Anda akan menemukan sumber daya yang diperlukan untuk menyelesaikan rencana, bagaimana sumber daya akan dialokasikan dan siapa yang bertanggung jawab untuk melakukannya. f) Pengukuran kaidah dalam kelangsungan usaha mencakup cara untuk melacak output perusahaan, mengevaluasi kinerjanya dalam kaitan dengan target yang ditetapkan sebelum meluncurkan sebuah kaidah sebagai penguatan inkubator UKM di Jawa Timur.

5. PENUTUP

Peran Inkubator Bisnis sangat strategis dalam menumbuhkan kembangkan UKM yang Inovatif, karena melalui Inkubator calon wirausaha baru berbasis UKM dapat ditingkatkan kapasitas dan kinerja usahanya.

Pengembangan inkubator untuk menghasilkan UKM Inovatif tentunya tidak hanya terbatas pada empat perguruan tinggi yang telah melakukan rintisan, namun dapat dikembangkan pada perguruan tinggi, instansi pemerintah dan lembaga swasta lainnya.

Bagi lembaga / instansi masyarakat serta pemerintah dan lembaga perbankan yang berminat untuk mendirikan dan mengembangkan lembaga inkubator bisnis, maka empat rintisan yang telah diformulasikan : (a) Inkubator Energi Ramah Lingkungan; (b) Inkubator Manufacturing; (c) Inkubator Industri Kreatif; dan (d) Inkubator Agribisnis, dapat dijadikan panduan pengembangan kedepan bagi Propinsi Jawa Timur.

6. DAFTAR RUJUKAN

- Atmoko, Agus Dwi. (2021). "Analisis Kinerja Inkubator Bisnis Dalam Pendampingan Usaha Tenant." *JURNAL EKONOMI DAN TEKNIK INFORMATIKA* 9(1): 36–46.
- Hackett, S.M., and Dilts, D.M. (2004). "A Real Options-Driven Theory of Business Incubation." *Journal of Technology Transfer* 29(1): 41 – 54. <http://ssrn.com>.
- Hasbullah, Rokhani et al. (2014). "Model Pendampingan UMKM Pangan Melalui Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi." *Jurnal ilmu Pertanian indonesia* 19(1): 43–49.
- Mangifera, Liana, and Muzakar Isa. (2019). "Development Model of Creative Industries: An Application of MACTOR." *KnE Social Sciences*: 360–70.

- Maria, M., & J. P.A., Cuato. (2012). “The Triple Helix Model and Dynamics of Innovation: A Case Study.” *Journal of Knowledge-based innovation* 4: 36–54.
- Mohammad. A. S. (2012). “The Measurement of Entrepreneurial Personality and Business Performance in Trenggano Creative Industry.” *International Journal of Business and Management* 6: 183–92.
- Rashef, Maulana. (2020). “Inkubator Bisnis Dengan Pendekatan Konsep Arsitektur Kosmogenik Di Kota Makassar.”
- Rice, M., and Matthews, J. (1995). *Growing New Ventures, Creating New Jobs – Principles and Practices of Successful Business Incubation*. Centre of Entrepreneurial Leadership Inc. Quorum Books.
- Smith, Adam. (1776). “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.” *The Glasgow edition of the works and correspondence of Adam Smith* 2.
- Supangkat. (2019). “Inkubator Bisnis Dengan Berbagai Tipe Memerlukan Pengukuran Indikator.” : 19. <https://aksaragama.com/bisnis/pengertian-lengkap-kaidah-bisnis>.