

PENGEMBANGAN WIRAUSAHA BARU MELALUI INKUBATOR

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Sampai dengan akhir tahun 2009 diperkirakan diperlukan 11 juta lapangan kerja baru

Antara tahun 2005 – 2009 diprediksikan akan tumbuh sebanyak 6 juta unit usaha baru , 5,3 juta unit tumbuh secara alami dan 700.000 unit usaha akan ditumbuhkan pada sektor-sektor usaha yang berbasis lptek dan berdaya saing

Unit usaha baru adalah

Model-model penumbuhan unit usaha baru antara lain : 1) Model Waralaba, 2) Model kemitraan, 3) Model Pendampingan, 4) Program inkubator Bisnis, 5) pola pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi dan sekolah kejuruan yang dikembangkan oleh instansi pemerintah maupun non pemerintah,

Kondisi internal UMKM diwarnai oleh : (1) Rendahnya kualitas SDM ; (2) Rendahnya penguasaan sumberdaya produktif dan (3) Tidak optimalnya peran kelembagaan pemberdayaan UMKM

Kondisi usaha UMKM ditandai dengan rendahnya pemilikan modal , Omset dan laba

(1) Rata-rata aset Rp 2.927.000 per unit usaha ;

(2) Ra-rata Omset Rp 24.867.000

(3) Rata-rata Laba 4.105.247

Masalah-Masalah Yang dihadapi UMKM

- 1) Produk-produk UMKM tidak berdaya saing karena harganya relatif mahal dan berkualitas rendah dan berada pada sektor yang cepat jenuh
- 2) Nilai tambah produk UMKM rendah karena produk UMKM umumnya berupa bahan mentah dan bahan setengah jadi, serta
- 3) Penyediaan bahan baku dan pasar produknya telah dikuasai oleh kelompok pedagang yang membentuk kartel,
- 4) Usaha UMKM cenderung marjinal rapuh karena tidak familier dengan pasar,
- 5) Kualitas produk UMKM relatif rendah karena masih memakai bahan baku berkualitas rendah dan bahan-bahan berbahaya, sehingga tidak kompetitif dalam pasar.
- 6) Unit-unit usaha baru lebih banyak tumbuh karena desakan kebutuhan lapangan kerja. Dampak dari masalah ini adalah (a) ketidakmampuan pengusaha untuk mengembangkan usahanya ; (b) Persaingan ; c) pendapatan semakin menurun serta ; d) Inefisiensi penggunaan sumberdaya

Rendah produktifitas dan daya saing produk UMKM disebabkan ; 1) Motivasi usaha ; 2) Kewirausahaan, 3) Skala usaha dan, 4) Pilihan sektor usaha.

Masalah ini semua bermuara pada belum berfungsinya system kelembagaan pengembangan usaha untuk para pengusaha kecil dan pengusaha mikro tersebut. Inkubator adalah

Model Inkubator dinilai memiliki kelebihan tersendiri. Dengan model Inkubator diharapkan akan tumbuh unit-unit usaha baru yang lebih profesional dalam arti mampu memproduksi barang atau jasa yang lebih berdaya saing.

Hal tersebut dimungkinkan karena dalam program inkubator para calon pengusaha dididik untuk menguasai semua aspek bisnis dan dibekali dengan sarana serta modal kerja. Oleh karena keunggulannya inilah maka sejak tahun 2001 inkubator dijadikan salah satu program yang dilaksanakan oleh Kementerian negara koperasi dan UKM bekerja sama dengan 13 perguruan tinggi negeri dan swasta.

Untuk memberdayakan UMKM diperlukan adanya kebijakan yang difokuskan pada Capacity Building dan Perbaikan Lingkungan Usaha.

- 1) Program Inkubator adalah cara untuk menumbuhkan UMKM yang berdaya saing karena dalam program ini ada perpaduan antara capacity Building yang mengajarkan UMKM untuk mampu eksis dalam menghadapi berbagai kondisi Iklim Usaha
- 2) Program penumbuhan unit usaha baru melalui model inkubator belum menunjukkan keberhasilannya yang diindikasikan dari : (1) Sangat sedikitnya jumlah unit usaha baru yang bisa ditumbuhkan ; (2) Adanya unit usaha baru alumni Inkubator yang tidak dapat melanjutkan kegiatan usahanya serta ; (3) Banyaknya Inkubator yang tidak beroperasi lagi
- 3) Tujuan program penumbuhan unit usaha baru yang berkualitas melalui program inkubator perlu dipertanyakan efektifitasnya

Sampai tahun 2005, di 13 propinsi telah dibangun 32 inkubator. Dari jumlah tersebut 24 Inkubator (75 %),dibina oleh Perguruan Tinggi Negeri maupun swasta dan 8 inkubator (25 %) dibina oleh: (1) Balai Latihan Kerja Dinas Perindag, (2) Pusat Bisnis Teknologi BPPT, (3) Balai Inkubator BPPT, (4)Wartelnet Inkubator, (5) Yayasan Astra, (6) Inkubator LIPI, (7) Surabaya Bisnis Inkubator dan (8) Inkubator Program PT Freeport. Namun demikian program ini juga nampaknya tidak berjalan mulus.

Deputi bidang pengkajian sumberdaya UKM dan koperasi tahun 2005 melaporkan bahwa dari 32 inkubator tersebut, 9 inkubator (69,23%) dinyatakan aktif, 2 inkubator (15,38%) semi aktif, dan 2 inkubator (15,38%) dalam kondisi dorman Pada umumnya inkubator tersebut membina tenant lebih banyak di luar inkubator atau out wall daripada di dalam inkubator (in wall).

Kondisi tersebut tersebut menimbulkan beberapa pertanyaan ; 1) Sejauh mana tingkat keberhasilan pelaksanaan program inkubator?. 2) Apa permasalahan dan kendala yang dihadapi dalam pengembangan program Inkubator? : c) Faktor-faktor apa yang mempengaruhi keberhasilan program Inkubator ?.

1.2.Tujuan Pengkajian

- 1) Mengkaji peran program Inkubator dalam mendukung pertumbuhan unit usaha baru
- 2) Mengetahui permasalahan dan faktor-faktor strategis yang mempengaruhi keberhasilan penumbuhan unit usaha baru Melalui Inkubator

1.3. Manfaat Kajian

Mendapatkan data dan gambaran konkrit tentang tingkat keberhasilan penumbuhan Unit usaha baru melalui inkubator serta faktor-faktor strategis yang mempengaruhi penumbuhan unit usaha baru melalui inkubator

2. Kerangka Pemikiran

2.1. Kerangka Konseptual

Idealnya penumbuhan unit usaha didasarkan motivasi keuntungan ekonomi sebesar-besarnya berdasarkan pertimbangan yaitu ; (a) Adanya peluang usaha yang berbasis potensi fisik dan pasar ; (b) Kelayakan ekonomi dari usaha yang akan dilaksanakan ; (c) Kemampuan atau pengetahuan tentang bidang kegiatan yang akan diusahakan ; (d) ketersediaan sumberdaya yang dikuasai atau yang bisa dikuasai baik berupa sumberdaya manusia maupun sumberdaya fisik serta ; (e) Diketahuinya prospek usaha dan faktor resiko yang mungkin timbul.

Untuk itu unit usaha baru harus ditumbuhkan dari adanya wirausahawan

Kewirausahaan karakter seseorang yang : (1).Memiliki daya kreativitas dan daya inovasi yang kuat , (2). Mampu melihat adanya peluang usaha dari ketersediaan sumberdaya pada suatu daerah dan waktu tertentu ; (3) Mempunyai kemampuan manajerial yang tinggi, (4). Menguasai pengetahuan teknis perusahaan tentang bisnis secara mendalam : (5). Berani menanggung resiko kegagalan dari usaha yang dilaksanakannya.

Faktor-faktor Strategis Penumbuhan unit usaha baru melalui inkubator.

- 1) faktor internal yaitu, kualitas sumberdaya manusia UMKM dan, penguasaan aset produksi, serta ;
- 2) faktor eksternal yang sangat banyak antara lain ; (1) Ketersediaan Sumberdaya dan dan kondisi Fisik Daerah; ketersediaan Prasarana dan ketersediaan sumberdaya maya yaitu kelembagaan atau Peraturan perundang undangan dan organisasi. (2) Kebijakan ekonomi makro ; (3) Iklim usaha (4) Kondisi perekonomian

Ada dua pengertian unit Usaha baru yaitu yang dikeluarkan oleh BPS dan yang diatur dalam Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dalam UU nomor 20 tahun 2008, unit usaha harus berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha lainnya.

Pengertian unit usaha dalam Undang Undang Usaha Kecil cenderung menghasilkan jumlah unit usaha akan relatif identik dengan jumlah wirausaha, sedang pengertian unit usaha menurut BPS akan menghasilkan unit usaha yang cenderung lebih banyak dari pada jumlah wirausaha, karena seorang wirausaha sangat mungkin memiliki usaha lebih dari satu unit usaha.

Dalam memberdayakan UMKM dan mendorong pertumbuhan unit usaha baru, kedua masalah yang saling berkaitan tersebut perlu diselesaikan terutama dengan mengembangkan kewirausahaan dari para wirausahawan (pemilik dan pengelola unit usaha) yang telah ada, serta menumbuhkan wirausaha atau minimal unit-unit usaha baru pada sektor-sektor yang produktif sesuai dengan potensi daerah dan Sumberdaya manusia yang tersedia.

Syarif 2006 berpendapat bahwa unit usaha baru tumbuh dari motivasi, peluang dan kesempatan yang dapat dimasuki oleh masyarakat. Untuk lebih menjelaskan proses tersebut digambarkan kerangka pikir penumbuhan unit usaha baru secara skematis seperti pada bagan 1 di bawah ini

KERANGKA PIKIR
MODEL PENGEMBANGAN USAHA BARU BAGI KUKM

POTENSI USAHA
UNIT USAHA BARU (UB)

SD MANUSIA
Kuantitas
Kualitas

SD ALAM
Tanah
Air
Udara
Flora/fauna

SD MAYA
Sosial/Kelembagaan
Ekonomi/manajemen
Ilmu/pengetahuan/Tek

Peluang

Kendala

Kondisi KUKM

PEMBENTUKAN UB

Lingkungan Tumbuh

MODEL PENGEMBANGAN
UNIT USAHA BARU

-
1. Model Introduksi
 2. Model Alamiah
 - a. Model Pengembangan
 - b. Model Derivasi
 3. Model Penciptaan

Dari Bagan diatas dapat dikemukakan berbagai jenis unit usaha baru yang dapat ditumbuhkan dan karakteristik unit-unit usaha tersebut sebagai berikut ;

1. Model Introduksi

Beberapa bentuk unit usaha baru yang berasal dari introduksi antara lain :

Adapun karakter dari unit usaha introduksi ini adalah sebagai berikut.

- a.) Sebagian besar merupakan introduksi dari negara maju
- b) Skala usaha kecil, menengah sampai dengan besar
- c) produk Barang substitusi Impor
- d). Peralatan semi modern sampai dengan modern
- e) Potensi pengembangan terbatas, dan terikat pada komitmen bisnis dengan induknya
- e) Penyebaran relatif sempit sebagian besar hanya dapat dilakukan di perkotaan
- f) Hampir tidak memerlukan program perkuatan

- g) Persaingan ketat dan cepat jenuh
- h) Tidak/kurang memberikan respon positif bagi usaha di belakang maupun di depannya
- i) Penyerapan tenaga kerja relatif sedang (berdasarkan per kiraan Capital/man)
- j) Contoh Waralaba, Hak paten dan Keagenan

2. Model Alamiah

1) Model pengembangan

- (1) Merupakan pengembangan dari usaha yang sudah ada dan terbentuk karena adanya perubahan keseimbangan pasar baik dari sisi supply maupun dari sisi demand
- (2) Skala usaha relatif tergantung nilai ekonomi barang dan keseimbangan pasar yang membentuk harga
- (3) Peralatan dan modal relatif tergantung keseimbangan pasar barang substitusi dan komplementernya serta kemajuan teknologi produksinya.
- (4) Bahan baku terutama bahan baku local tetapi bisa berasal dari efek ke belakang atau efek ke depan dari bidang usaha yang lain yang sudah ada sebelumnya
- (5) Prospek pengembangan cukup luas tergantung ketersediaan bahan baku, permintaan pasar dan kemajuan teknologi
- (6) Penyebaran sangat luas baik dipertanian maupun di perdesaan
- (7) Penyerapan tenaga kerja dari besar sampai sedang, tergantung pada teknologi yang digunakan
- (8) Respon terhadap kegiatan usaha kedepan maupun kebelakang cukup besar tergantung bahan baku dan teknologi yang digunakan
- (9) Umumnya masih memerlukan bantuan perkuatan
- (10) Contohnya ; Sebagian besar usaha bisnis baik yang mikro, kecil menengah dan usaha besar yang ada.

2) Model Derivasi

Merupakan model turunan sebagai akibat adanya dampak ke belakang (back word effect) ataupun dampak kedepan (fore word efek) dari jenis usaha yang sudah ada sebelumnya

- a) Sifat-sifat lainnya sama dengan model alamiah
- b) Contohnya pembukaan pengolahan abu sekam (abu gosok) karena adanya industri pengolahan padi (Back word effect), atau pembukaan industri souvenir karena adanya pembukaan daerah wisata di tempat tersebut.

3) Model Penciptaan

- a) Model ini dibangun karena adanya potensi atau peluang usaha yang ditimbulkan dari aspek sumberdaya baik sumberdaya alam, sumberdaya manusia maupun sumberdaya maya.
- b) Model ini harus dibangun karena pembentukannya secara alamiah terkendala oleh satu dan lain sebab. Penyebab dari tidak terbentuknya usaha tersebut bisa karena, belum adanya teknologi yang efektif/efisien, belum adanya permintaan pasar, tidak tersedia modal atau kurangnya informasi untuk ke 4 aspek tersebut
- c) Aspek sumberdaya manusia bisa membuka usaha baru karena jumlahnya atau keahliannya misalnya usaha pengiriman tenaga kerja untuk PRT untuk TKI Pedagang asongan dan lain-lain
Aspek kualitas SDM membuka peluang usaha baru misalnya usaha jasa pertukangan industri kerajinan, perbengkelan dan lain
- d) Sumberdaya alam membuka peluang usaha yang cukup luas baik dalam hal pemanfaatan sumberdaya air, sumberdaya daratan (tanah) sumberdaya udara maupun sumberdaya flora dan fauna
- e) Sumberdaya maya juga sangat menjanjikan usaha baru dari berbagai aspeknya misalnya aspek struktur dan kondisi perekonomian akan membuka peluang usaha perkreditan, perdagangan, jasa-jasa dan penyediaan kebutuhan

- f) Aspek sosial juga menjanjikan peluang usaha terutama di sector pariwisata, seni dan budaya serta kenyamanan hidup.
- g) Penciptaan usaha baru memerlukan pemetaan potensi sumberdaya dan lingkungan sosial ekonomi regional /nasional
- h) Percepatan pembukaan usaha ini dapat dilakukan oleh pemerintah maupun masyarakat (Lembaga non Pemerintah)
- i) Untuk pengembangan usaha ini diperlukan program perkuatan
- j) Penggunaan teknologi dan modal relative tergantung tujuan pengembangannya apakah hanya untuk keuntungan ekonomi semata atau untuk tujuan lain seperti penyerapan tenaga kerja, pemanfaatan sumberdaya tersedia dan lain-lain
- k) Skala usaha dari usaha ini bervariasi dari usaha mikro sampai dengan usaha besar.
- l) Keberhasilan usaha ini ditentukan oleh semua faktor bisnis seperti ketersediaan sumberdaya, teknologi, modal, pasar dan manajemen
- m) Prospek pengembangannya cukup luas baik di perkotaan maupun di perkotaan
- n) Penggunaan modal, bahan baku dan teknologi disesuaikan dengan tujuan untuk menyerap tenaga kerja sebanyak mungkin dan lain-lain

Inkubator merupakan suatu tempat pengembangan ide-ide yang didasarkan pada pengetahuan baru, metode-metode dan produk-produk yang dihasilkan. Inkubator semacam ini dapat ditemukan di Universitas, laboratorium, penelitian, sekolah medis, kelompok ide (think-tank) dan korporasi besar dimana berbagai bakat intelektual diikat dengan tujuan mengkomersialisasikan teknologi baru, transfer teknologi ke pasar, atau mempercepat proses inovasi ke implementasi.

Tujuan pendirian inkubator adalah (1) mengembangkan usaha baru dan usaha kecil yang potensial menjadi usaha mandiri, sehingga mampu sukses menghadapi persaingan lokal maupun internasional, (2) mengembangkan promosi kewirausahaan dengan menyertakan perusahaan-perusahaan swasta yang dapat memberikan kontribusi pada sistem ekonomi pasar, (3) sarana alih teknologi dan proses komersialisasi hasil penelitian pengembangan bisnis dan teknologi dari para ahli dan perguruan tinggi, (4) menciptakan peluang melalui pengembangan perusahaan baru, (5) aplikasi teknologi dibidang industri secara komersial melalui studi dan kajian yang memakan waktu dan biaya yang relatif murah.

Model Inkubator : (a) model inkubator berorientasi pada peningkatan skill/ketrampilan. Model ini berperan sebagai ajang untuk peningkatan ketrampilan dalam bentuk balai latihan kerja, (b) model inkubator berorientasi pada jaringan sistem inovasi, model lembaga inkubator yang berperan untuk dapat mendorong lahirnya inovasi dari para wirausaha-wirausaha (c) inkubator yang berorientasi pada pasar ekspor.

Faktor pendukung keberhasilan inkubator : (1) kebijakan pemerintah dan strategi operasional bagi pengembangan inkubator, (2) dukungan pemerintah daerah /regional dalam bentuk pendanaan pembangunan fasilitas fisik inkubator, dan kredit lunak jangka panjang untuk pengelolaan inkubator., (3) dukungan lembaga keuangan baik pemerintah maupun swasta dalam bentuk kredit usaha bagi tenant inkubator., (4) komitmen perguruan tinggi dan lembaga penelitian untuk mengembangkan teknologi dan alih teknologi bagi tenant inkubator, (5) sinergi dengan science park atau technology park yang dibangun serentak dengan pembangunan inkubator, (6) pendirian badan hukum inkubator dengan Tim pengelola indikator yang bekerja penuh, profesional dan efisien serta diberikan penghargaan yang layak, (7) pemilihan lokasi yang tepat di pusat kawasan bisnis atau ditengah science park atau technology, (8) dukungan sarana dan prasarana teknologi informasi yang lengkap bagi tenant inkubator dan (9) penyediaan fasilitas perkantoran

pendukung usaha tenant inkubator dibawah satu atap (informasi pasar,modal ventura , bank dll)

Di Indonesia konsep dasar inkubator adalah suatu lembaga perusahaan yang menyediakan 7 S yaitu: (1) Space yaitu ruang perkantoran, (2) shared office facilities yaitu penyediaan sarana perkantoran yang bisa dipakai bersama . Misal-nya sarana faximile, telepon,foto copy, ruang rapat, komputer dan lain-lain , (3) Service yaitu bimbingan dan konsultasi manajemen: marketing, finance, production, technology dan sebagainya, (4) Support yaitu bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi , (5) Skill Development yaitu pelatihan , penyusunan rencana usaha , pelatihan manajemen dan seba-gainya, (6) seed capital yaiu penyediaan dana awal usaha serta upaya mempe-roleh akses permodalan kepada lembaga –lembaga keuangan dan (7)

Sinergy yaitu penciptaan jaringan usaha baik antar usaha baik usaha lokal maupun internasional. Selain konsep dasar tersebut ada syarat-syarat pokok suatu inkubator yaitu (1) adanya panduan sistem seleksi dan staf untuk menentukan keberhasilan/ kelulusan dalam jangka waktu tertentu. Misalnya 2 sampai 3 tahun, (2) kapasitas suatu inkubator antara 15-20 tenant yang dapat dibina dalam inkubator (in wall) dan antara 20-40 tenant yang dibina diluar inkubator (out wall) , (3) calon tenant potensial hendaknya dari usaha rintisan mulai dari awal atau pemula, (4) inkubator harus dikelola secara bisnis . Artinya harus tercipta keuntungan dari perbandingan penghasilan dan biaya dan (5) inkubator harus dikelola secara otonom dengan metode profesioanal.(Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil, 1998/1999 dan Kementerian KUKM Tahun 2002)

Dari kedua persyaratan tersebut terlihat dengan jelas ada persamaan dan ada perbedaan. Perbedaan yang sangat nyata yaitu keharusan masing-masing pelaku dalam mengembangkan inkabator diharuskan untuk mencapai keberhasilan, hal inilah yang kurang jelas dalam konsep inkubator di Indonesia. Contoh lain keberhasilan inkubator di China, terletak pada komitmen pemerintah yang sangat kuat baik di pusat maupun daerah. Komitmen tersebut dituangkan kedalam kebijakan sebagai petunjuk makro dan *policy guidance*. (Balai Inkubator Teknologi, 2003) Petunjuk ini berguna untuk :

- (1) identifikasi status sosial inkubator,
- (2) formulasi standar dan teknologi bisnis inkubator dan
- (3) kebijakan mengadakan konfrensi nasional serta training atau workshop.,
- (4) adanya kebijakan *finansial support*,
- (5) support dan fasilitasi untuk pengembangan asosiasi,
- (6) *international exchange*,
- (7) komitmen dan keterkaitan dari *top leader* pemerintah pusat dan daerah.,
- (8)implementasi kebijakan yang jauh berbeda dengan pelaksanaan di Indonesia.,

Pemilihan inkubator prioritas dengan berbasis teknologi dimulai pada tahun 1988 dengan kebijakan baru yang disebut TORCH PROGRAM dimana pada saat itu IPTEK menjadi fokus utama dan sangat berperan pada perekonomian China, karena China sangat menyadari bahwa IPTEK : (a) meningkatkan kemakmuran bangsa, merupakan kekuatan utama didalam produksi, (b) menjadi motor utama dalam pengembangan ekonomi, (10) Misi Utama dari TORCH PROGRAM adalah : (a) menciptakan akselerasi komersilisasi R&D, (b) membangun industrii berbasis teknologi, (c) industri tersebut bersifat internasional dan berorientasi pasar. Sedangkan muatan dari TRORCH PROGRAM adalah : (a) mendukung pengembangan teknologi busines inkubator, (b) membangun industri-industri spesifik, (c) mengorganiser dan mengimplementasikan program torch program, (d) mengorgani-sir inovasi *Fund Projek* untuk SME's, (e) mempublikasi dan mempromosikan TP dan

training (f) mempromosikan industri baru dan *high tech* secara global. Hal-hal tersebut diatas menjadi suatu jawaban bagi kita ***mengapa inkubator di negara lain berhasil sedangkan di Indonesia tidak.***

2.2. Kerangka Operasional Pengkajian

1. Faktor Internal

- 1) Kualitas Calon Tenant
- 2) Program Inkubator

Faktor ini terdiri dari : 1) **Komitment Stake Holder yaitu** komitmen semua pihak yang terkait dalam pelaksanaan program inkubator dinilai dari adanya konsistensi Pemerintah, Perguruan Tinggi , Swasta dan Balai-Balai pelaksana program inkubator ; 2) **Ketersediaan sarana yang** terdiri dari ruang kantor dan sarana prasarana seperti komputer,telepon, fotocopy dan ruang sekretariat sangat kurang memadai ; 3) **Bimbingan dan Konsultasi** yang diberikan Inkubator dapat dikelompokkan pada empat bidang yaitu (a) manufaktur, (b) kerajinan, (c) pertanian dan (d) bimbingan jasa. Bimbingan jasa pada umumnya diberikan melalui pertemuan dan model bimbingan untuk orang dewasa. Bimbingan jasa meliputi manajemen: marketing, finance,production, technology . Pelatihan , penyusunan rencana usaha , pelatihan manajemen diberikan pada awal melaksanakan kegiatan ; (e) **Sarana Non Fisik berupa** bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi ; (f) **Seed Capital** yaitu penyediaan dana awal usaha serta upaya memperoleh akses permodalan kepada lembaga –lembaga keuangan. Baik Inkubator dan tenan sebagian besar mengalami kesulitan untuk akses pada permodalan karena ketidak adaan jaminan sebagaimana yang dipersyaratkan oleh perbankan ; (g) Sinergy adalah penciptaan jaringan usaha baik antar usaha usaha lokal maupun internasional. Pada umumnya jaringan usaha tenant yang sudah bersinergi terdapat pada binaan inkubator IPB dan PT Astra dan (h) **Pola Pembinaan yang** terdiri dari ; 1) Pembinaan yang dilakukan umumnya secara out wall ; 2) Status lembaga inkubator ; c) Biaya Finansial Inkubator ; 3) Ketersediaan tenaga kerja; 4) Fasilitas tersedia

3) Faktor Eksternal Inkubator

Faktor ini terdiri dari : (1) Kebijakan Makro dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM : (2) kondisi Perekonomian Nasional Dan Global dan ; 3) Dukungan keuangan Untuk Inkubator

4. Indikator Keberhasilan Inkubator

Sesuai dengan tujuan pembangunan inkubator maka tolok ukur keberhasilan program inkubator dalam menumbuhkan unit usaha baru berkualitas adalah : 1) Jumlah Wira usaha baru produk Inkubator dalam satuan orang ; 2) Kualitas pengusaha UMKM Produk Inkubator dengan tolong ukur nilai skoring dari berbagai aspek usaha

3. Ruang Lingkup dan Metoda Kajian

3.1. Ruang Lingkup Substansi

1. Ruang lingkup substansi kajian meliputi ;
 - 1) Pengumpulan data yang berkaitan dengan tingkat keberhasilan program inkubator mencapai sasaran sesuai dengan yang telah ditetapkan yaitu

- 2) Identifikasi dan klasifikasi data dan informasi lainnya yang berkaitan dengan masalah, kendala yang dihadapi dalam rangka pelaksanaan dan pengembangan program Inkubator
- 3) Melaksanakan analisis data yang berkaitan dengan tingkat keberhasilan masalah kendala dan faktor-faktor strategis pengembangan program inkubato
- 4) Analisis dan penetapan Solusi pemecahan atas masalah yang dihadapi dalam upaya pengembangan program inkubator
- 5) Penyebar-luasan hasil kajian

3.2. Ruang Lingkup Lokasi

Kajian ini dilaksanakan di satu propinsi contoh yaitu Jawa Barat

3.3. Metoda Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan kajian evaluatif yang bertujuan untuk mengetahui tingkat keberhasilan, masalah dan faktor-faktor strategis yang mempengaruhi pengembangan Wirausaha baru melalui inkubator. Oleh karena keterbatasan sumberdaya tersedia maka berbagai informasi yang diperlukan hanya diambil dari inkubator bisnis yang dilaksanakan oleh Institut Pertanian Bogor (IPB). Informasi dikumpulkan dari Proyek ofcer Inkubator dan tenant dan UMKM Alumni Inkubator masing-masing 10 (sepuluh) orang yang dipilih secara acak pada sektor industri kerajinan dan perdagangan. Pada tiap sektor diambil ini ditetapkan 5 orang sample. Pengumpulan informasi dilakukan dengan cara diskusi dengan menggunakan daftar pertanyaan terstruktur yang telah disusun sebelumnya.

Informasi tambahan diperoleh dari kalangan stake holder lainnya.

3.4. Metoda Analisis

Informasi yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan metoda analisis diskriptif kualitatif.

4. Hasil Pengamatan Dan Analisis

5.1. Kemampuan Penumbuhan Unit Usaha Baru

1. Jumlah Unit Usaha baru yang ditumbuhkan dalam Inkubator

Tabel 1 : Jumlah unit usaha baru yang tumbuh Berdasarkan rasio jumlah UMKM yang lulus.

Tahun	Jumlah Tenat	Tenant yang Lulus	Rasio Kelulusan	Rata-rata Nilai Kelulusan
2004	67	43	64,18	56,71
2005	73	51	69,86	53,12
2006	60	38	63,33	61,87
2007	49	20	40,81	54,21
2008	28	-		

Jumlah	277	152	238,18	225,91
Rataan	55,40	38	59.54	56,47

Dari Tabel 1 diatas terlihat bahwa :

- (1) Tingkat kelulusan setiap tahunnya tidak ada yang mencapai 100 % , ;
- (2) Nilai kelulusan dari 73 tenant berkisar antara 5 sampai 54. Tertinggi 54 % dari 73 UKM terdiri dari inwall 13 UKM dan 60 outwall oleh Inkubator

Artinya secara keseluruhan kinerja inkubator dalam menciptakan wirausaha baru masih rendah yang antara lain diindikasikan dari :

2. Kualitas Usaha baru Yang ditumbuhkan di dalam Inkubator
3. Jumlah Unit usaha Baru yang ditumbuhkan di luar Inkubator
4. Kualitas Usaha baru Yang ditumbuhkan di luar Inkubator

5.2. Masalah yang dihadapi Dalam Program Inkubator

1. Masalah Yang dihadapi Inkubator

Konsep pelaksanaan program inkubator belum sesuai dengan konsep dasar inkubator. Hal ini antara lain disebabkan :

- (1) Pembinaan yang dilakukan umumnya secara out wall. Padahal idealnya dilaksanakan secara in wall
- (2) Status otonom lembaga yang menangani inkubator belum jelas
- (3) Manajer inkubator belum bekerja secara full time
- (4) Fasilitas terbatas karena belum sepenuhnya memanfaatkan fasilitas yang dimiliki oleh perguruan tinggi
- (5) Kurangnya komitmen dan dukungan semua pihak (Pemda, dunia usaha, dll) dalam operasionalisasi program inkubator.
- (6) Pengembangan UKM melalui inkubator dilaksanakan secara parsial, kurang konsisten dan tidak berkesinambungan
- (7) Teknologi masih pada tingkat sederhana s.d. madya
- (8) Belum memiliki jaringan yang luas antara lain dalam hal pemasaran
- (9) Pembinaan masih ada yang dilakukan secara out wall
- (10) Administrasi antara lain seperti perjanjian/kontrak pendampingan masih belum dibuat tertulis.
- (11) Masih sedikit UKM tenant inkubator yang berhasil lulus dengan baik.
- (12) Pada umumnya UKM tenant inkubator hanya berhasil mengadopsi teknologi tapi belum dalam hal pemasaran produk. Sehingga banyak UKM binaan inkubator yang tidak dapat eksis di pasar bebas
- (13) Dana operasional masih sangat terbatas karena hanya dibiayai oleh Perguruan Tinggi. Pada tahun awal pendirian inkubator ada beberapa inkubator yang mendapat bantuan dana perkuatan dari Pemerintah antara lain Kementerian Koperasi dan UKM yang disalurkan kepada UKM binaan inkubator.
- (14) Belum menjadi komitmen semua pihak (pemda, dunia usaha, instansi terkait, pemerintah pusat untuk mensupport program inkubator)

2. Masalah yang Dihadapi Tenant

- (1) Masih lemahnya kemampuan dan keterampilan berbisnis
- (2) Masih lemah dalam permodalan
- (3) Belum mampu mengakses pasar
- (4) Belum mampu akses dengan teknologi

5.3. Faktor-faktor Strategis Keberhasilan Indikator

(1) Komitmen Stake Holder

Hasil kajian menunjukkan bahwa pada umumnya pihak swasta seperti PT Astra, Balai Inkubator Teknologi dan beberapa Perguruan Tinggi seperti IPB, ITB koitmen dalam pmelaksanakan program indikator Komitmen yang lemah tampaknya berada pada pihak pemerintah ditunjukkan oleh tidak adanya kesinambungan program dari tahun ke tahun Biasanya pemerintah panas-panas dingin, ketika ada salah satu penguasa yang menyuarakan inkubator, inkubator akan digalakkan seketika kemudian ini dingin dan program dibiarkan begitu saja tanpa ada pembinaan lebih lanjut Pola kerja seperti inilah yang kerap terjadi pada program pengembangan koperasi dan UKM. Keberhasilan akan dicapai jika ada ketekunan komitmen dan kordinasi. Sebagaimana di laksanakan di negara-negara lain.

(2) Ketersedian sarana

Ruang perkantoran dan sarana prasarana di tempat inkubator ada yang sangat sederhana, sedang dan ada yang sudah memadai . sarana dan prasarana seperti komputer, telepon, fotocopy dan ruang sekertariat kurang memadai.

(3) Bimbingan dan Konsultasi

Bimbingan dan konsultasi yang diberikan Inkubator dapat dikelompokkan pada empat bidang yaitu (1) manufaktur, (2) kerajinan, (3) pertanian dan (4) bimbingan jasa. Bimbingan jasa pada umumnya diberikan melalui pertemuan dan model bimbingan untuk orang dewasa. Bimbingan jasa meliputi manajemen: marketing, finance,production, technology . Pelatihan , penyusunan rencana usaha , pelatihan manajemen diberikan pada awal melaksanakan kegiatan.

Bimbingan dan konsultasi yang diberikan Inkubator dapat dikelompokkan pada empat bidang yaitu (1) manufaktur, (2) kerajinan, (3) pertanian dan (4) bimbingan jasa. Bimbingan jasa pada umumnya diberikan melalui pertemuan dan model bimbingan untuk orang dewasa. Bimbingan jasa meliputi manajemen: marketing, finance,production, technology . Pelatihan , penyusunan rencana usaha , pelatihan manajemen diberikan pada awal melaksanakan kegiatan. Hasil temuan kepada tenant menyatakan bimbingan dan konsultasi yang diharapkan antara lain (1) konsultasi manajemen, (2) akses kredit usaha, (3) konsultasi teknologi, (4) fasilitasi pemasaran, (5) penulisan busines plan, (6) mesin dan peralatan, dan (7) mengikuti pameran.

(4) Sarana Non Fisik

Bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi

Bantuan dukungan pnelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi pada umumnya hanya diberikan oleh Inkubator di Perguruan Tinggi yang besar seperti IPB, ITB, USU dan Balai Inkubator Teknologi sedangkan inkubator lain seperti di NTB, Sumatera Barat belum meleksanakan. Mengapa belum mendapat dukungan karena sebagian besar

inkubator kurang serius melaksanakan pembinaan dengan terbatasnya dana baik dari Perguruan Tinggi maupun dari tenant yang belum mampu memberikan insentif.

(5) Seed Capital

Seed capital yaitu penyediaan dana awal usaha serta upaya memperoleh akses permodalan kepada lembaga –lembaga keuangan. Baik Inkubator dan tenant sebagian besar mengalami kesulitan untuk akses pada permodalan karena ketidak adaan jaminan sebagaimana yang dipersyaratkan oleh perbankan. Hasil wawancara dengan tenant responden menjelaskan masalah utama untuk melanjutkan usaha adalah terhadap permodalan. (Cari informasi inkubator yang mendapat MAP)

Seed capital yaitu penyediaan dana awal usaha serta upaya memperoleh akses permodalan kepada lembaga –lembaga keuangan. Baik Inkubator dan tenant sebagian besar mengalami kesulitan untuk mengakses permodalan karena ketidaan jaminan sebagaimana yang dipersyaratkan oleh perbankan.

(6) Sinergy

Sinergy adalah penciptaan jaringan usaha baik antar usaha usaha lokal maupun internasional. Pada umumnya jaringan usaha tenant yang sudah bersinergi terdapat pada binaan inkubator IPB dan PT Astra.

Sinergy adalah penciptaan jaringan usaha baik antar usaha usaha lokal maupun internasional. Pada umumnya jaringan usaha tenant yang sudah bersinergi terdapat pada binaan inkubator IPB dan PT Astra. Tenant binana IPB sudah disinergikan ke beberapa Supermarket yang mau menampung hasil usaha bisnis tenant..Sedangkan tenant yang dibina oleh PT Astra hasil produksi tenati langsung ditampung oleh PT Astra. Sinergi lain yang paling penting adalah belum adanya sinergy pembinaan baik antara pemerintah pusat daerah . Demikian juga inkubator pada perguruan tinggi sinegi antara pembina inkubator dengan perguruan tinggi juga sangat lemah Sebagaimana disebut pada kerangka berpikir bahwa keberhasilan inkubator di negara lain terletak pada komitmen dan kerjasama semua pihak untuk mencapai keberhasilan. Tampaknya di Indonesia hal ini sulit dicapai.

Pengembangan kualitas SDM merupakan salah satu target pelaksanaan program inkubator bisnis.

Kinerja bisnis UMKM akan sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya kualitas sumberdaya manusianya, dan kompetensi kewirausahaan

Kurangnya capacity building untuk kalangan UMKM yang terindikasi dari tiga masalah ikutannya yaitu :

- 1) Pengetahuan di bidang teknologi produksi dan manajemen usaha serta kewirausahaan SDM UMKM relatif rendah, sehingga UMKM sering kesulitan untuk berhubungan usaha dan berhubungan dengan birokrasi serta rendahnya kreatifitas dan kemampuan inovatif UMKM
- 2) UMKM tidak mampu untuk melakukan analisis usaha, sehingga dalam melaksanakan usahanya sering merugi atau tidak memasukan tenaga kerja dalam kal kulasi biaya produksi ;
- 3) UMKM tidak siap untuk menanggung resiko kegagalan usaha, sehingga sulit untuk dapat masuk dalam suatu kegiatan usaha yang sebenarnya menguntungkan dan berpotensi untuk dikembangkan menjadi usaha-usaha produktif yang dapat memberikan keuntungan lebih besar kepada mereka;

- 4) Rasa cepat puas akan apa yang telah diperoleh. menyebabkan UMKM jarang berfikir untuk memperluas usahanya; Rendahnya pengetahuan UMKM dibidang produksi. menyebabkan produk UMKM sulit untuk berkembang .

5. Kesimpulan Dan Saran

Dari adanya berbagai masalah tersebut diatas, untuk penyelesaiannya maka disarankan beberapa hal sebagai berikut ;

- (1) Melakukan perbaikan iklim usaha terutama dengan ; (a) menetapkan penjabatan usaha bagi kelompok UMKM yang lebih tegas dan jelas ; (b) Menyederhanakan dan mempermudah proses perizinan ; (c) Mempermudah UMKM untuk dapat menkses permodalan dengan membangun program-program perkreditan yang sesuai dengan karakter UMKM ; (d) Mempermudah akses UMKM terhadap teknologi dan pasar dengan membangun lembaga-lembaga pendukung antara lain lembaga penelitian dan pengembangan, lembaga informasi dan lembaga pemasaran
- (2) Melakukan capacity building dengan menyelenggarakan program-program pendidikan, pelatihan penyuluhan dan pendampingan serta menyediakan sarana membangun lembaga-lembaga penunjang untuk pendidikan diberbagai sektor dan bidang usaha UMKM

DAFTAR PUSTAKA

1. Anonymous. 2008 ; Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Kecil Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil, Ditjen Pembinaan Koperasi Perkotaan, Jakarta.
2. Anonymous. 2003 ; Grand Strategi Pengembangan Sentra UKM. Kementrian Koperasi dan UKM RI, Jakarta.
3. Anonymous (2003) Pengembangan Inkubator Bisnis UMKM. Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi. Balai Inkubator Teknologi
4. Anonymous (1999) Pedoman Pembinaan Usaha Kecil Melalui Inkubator Bisnis. Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah . Jakarta
5. Anonymous (2004). Entrepreneurial Economic Development Strategi. Pusat Inkubator Bisnis ITB Bandung
6. Anonymous (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
7. Anonymous (2003) ; Medium Enterprise Dynamics : The Barriers Constraining on TheDevelopment of Medium-Size Enterprises. Study Report. Supported by The Asia Foundation.
8. Anonymous, 2005 : Pedoman Pengembangan Kewirausahaan , Basic Penumbuhan Wirausaha Baru , Kementerian Koperasi dan UKM, Deputi Bidang Pengembangan Sumberdaya, Jakarta
9. Anonymous, 2006 : Kajian Model Penumbuhan Unit Usaha Baru, Deputi Pengkajian Sumberdaya UKMK, Jakarta
10. Anonymuous 2007 ; Presiden Meresmikan Program Kredit Usaha Rakyat untuk mempercepat Proses Pemberdayaan UMKM. (Harian Republika Tanggal 8 November 2007). Jakarta

11. Agung Nor Fajar, 2007. Integrasi Program Pembangunan UKM , Makalah seminar Isue- Isue Strategis Tanggal 20November 2007-11-27
12. Dipta, I. Wayan. 2004. Membangun Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil dan Menengah. Jakarta.
13. Manggara Tambunan. 2004. Melangkah Ke Depan Bersama UKM. Makalah pada Debat Ekonomi ESEI 2004, Jakarta Convention Centre 15-16 september 2004.
14. Nasution Muslimin (1996) : Mengembangkan Usaha kecil dan Menengah melalui koperasi., Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) Jakarta
15. Pakpahan Agus ; (1995) ; Peran Dan Kedudukan Kelembagaan dalam Pembangunan Pertanian Di Indonesia., Institut pertanian Bogor. Bogor
16. Soetrisno, Noer. 2005. Ekonomi Rakyat Usaha Mikro dan UKM Dalam Perekonomian Indonesia: Sumbangsih Untuk Analisis Struktural. STEKPI. Jakarta.
17. Suryadarma Ali 2007. Kinerja UMKM Masih Lemah Harian Kompas Tanggal 26 November 2006