

Model Pelatihan dan Pendampingan Inkubator Bisnis Teknologi Untuk Pengembangan Potensi Wirausaha Muda Berbasis Metode *Sector Specific Incubator*

Bobi Kurniawan¹, Budi Herdiana², Sopian Alviana³

Program Studi Teknik Elektro, Universitas Komputer Indonesia^{1,2}
Program Studi Teknik Informatika, Universitas Komputer Indonesia³
Email Korespondensi: budi.herdiana@email.unikom.ac.id

Received 18 Mei 2022, Revised 29 Juni 2022, Accepted 05 Juli 2022

ABSTRAK

Ketertarikan berwirausaha di kalangan mahasiswa saat ini cukup besar sehingga memberikan dampak perubahan positif terhadap perekonomian lokal maupun nasional. Menghadapi perubahan ini diperlukan sebuah dasar gagasan bisnis yang harus dibangun sehingga akan melahirkan wirausaha-wirausaha muda yang Tangguh dan berdaya saing kuat. Masalah menjaga konsistensi dan strategi bisnis inilah yang menjadi penghambat utama sehingga berpengaruh pada berkembangnya usaha bisnis yang telah dirintis. Karena itu usulan model inkubasi bisnis teknologi dengan pendekatan pelatihan dan pendampingan bagi calon wirausaha muda dilakukan untuk menyelesaikan masalah ini. Sedangkan *sector specific incubator* digunakan sebagai metode teknik pelatihan dan pendampingan dengan memaksimalkan potensi sumber daya seperti mahasiswa, fasilitas fisik dan platform teknologi. Adapun tujuan yang akan dicapai adalah ingin memberikan penguatan gagasan dan semangat berwirausaha bagi mahasiswa guna menghadapi era bisnis digital. Jumlah peserta yang mengikuti seleksi inkubasi sebanyak 77 orang terdiri dari mahasiswa dan alumni. Seleksi akhir didapatkan 6 mahasiswa sebagai calon wirausaha muda yang nantinya mampu mengimplementasikan gagasan bisnisnya berdasarkan proses inkubasi ini. Mereka diharapkan berhasil menerapkan gagasan strategi bisnisnya berdasarkan indikator banyaknya produk-produk yang terjual pasca inkubasi. Sedangkan secara kuantitas keberhasilannya tersebut bisa dilihat dari jumlah omzet produk yang terjual dengan rata-rata di atas 50 % dengan capaian nilai akhir usaha bisnis lebih dari 70 %.

Kata kunci : Kewirausahaan, Inkubasi Bisnis, *Sector Specific Incubator*

ABSTRACT

Interest in entrepreneurship among students is currently quite large so it has a positive impact on the local and national economy. Facing this change requires a basic business idea that must be built that will give birth to young entrepreneurs who are tough and have strong competitiveness. The problem of maintaining consistency and business strategy is the main obstacle that affects the development of the business that has been initiated. Therefore, a proposal for an introduction to technology business model with a training and mentoring approach for prospective young entrepreneurs was made to solve this problem. Meanwhile, sector-specific incubators are used as training and mentoring methods by maximizing the potential of resources such as students, physical facilities, and technology platforms. The goal to be achieved is to support the ideas and spirit of entrepreneurship for students to face the digital business era. The number of participants who took part in the incubation selection was 77 people consisting of students and alumni. The final selection got 6 students as young entrepreneurs who will be able to implement their business ideas based on this innovation process. is expected to be successful in implementing its business strategy based on indicators of the number of products sold after incubation. While the quantity of success can be seen from the turnover of products sold with an average of above 50% with the achievement of the final business value of more than 70%.

Keywords : *Entrepreneurship, Business Incubation, Sector Specific Incubator*

PENDAHULUAN

Tantangan yang cukup terasa saat ini dan menjadi perhatian hampir di semua negara adalah lahirnya revolusi industri 4.0 dimana ketatnya persaingan ekonomi antar bangsa merupakan topik utama di dalamnya. Tidak bisa dihindari bahwa Indonesia yang merupakan bagian dari bangsa-bangsa dalam percaturan internasional yang ikut peran serta di dalamnya tentunya harus memiliki kesiapan maksimal terutama mempersiapkan sumber daya manusia yang tangguh dan mampu bersaing dengan para kompetitor dari bangsa lain. Salah satu permasalahan utama dalam mempersiapkan sumber daya manusia ini adalah gagasan awal dan peluang (*opportunity*) usaha bisnis bagi para perintis bisnis (*start up*) yang relatif masih sedikit. Sumber penyebabnya lebih kepada tidak adanya wadah atau fasilitator yang mampu memfasilitasi gagasan besar di bidang bisnis dari para calon *start up* muda ini.

Sedangkan masalah lain lagi muncul yaitu keterbatasan penyertaan modal berupa investasi pendanaan dalam mengembangkan usaha bisnis, selanjutnya kurangnya informasi terhadap akses bahan baku dan pasar kemudian rendahnya kualitas sumber daya manusia dan rendahnya kemampuan menghasilkan produk yang inovatif serta lemahnya pendampingan dari mentor atau pelaku usaha yang sudah berpengalaman sehingga perlunya peran partisipatif langsung dari pelaku usaha yang sudah berpengalaman ini kepada calon wirausaha muda atau calon *tenant* (Hasbullah, 2015). Pernyataan ini diperkuat oleh (Mahani, 2015) yang menggambarkan bahwa secara sistematis sebuah model inkubasi bisnis merupakan bentuk sarana transformasi pengembangan dan pembentukan kualitas sumber daya manusia yang minim kreativitas dan belum produktif dalam memunculkan gagasan usaha bisnis agar menjadi pelaku usaha aktif yang memiliki semangat berinovasi, produktif dan kooperatif guna menghadapi kompetisi bisnis dengan visi dan misi yang jelas. Karena itu model inkubasi bisnis ini sangat diperlukan dan harus mampu menyentuh area luas berbagai sektor strategis seperti masyarakat, industri, perguruan tinggi, swasta, pemerintah, lembaga pembiayaan dan konsultan bisnis.

Sasaran kegiatan inkubator bisnis ini adalah mahasiswa dan masyarakat untuk lebih mengarahkan mereka pada ketertarikan dalam melakukan gagasan berbisnis melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan untuk menjadi calon wirausaha muda. Tahapan pelaksanaannya dimulai dari menyusun pemetaan strategi usaha, target pasar, mencari partner dan relasi serta pemilihan jenis usaha dan produk yang tepat dengan membuat analisis produk yang memiliki nilai jual tinggi. Setiap tahapan yang dilakukan ini bertujuan untuk melahirkan seorang calon entrepreneur yang siap dan mampu mengembangkan usaha bisnisnya secara berkelanjutan. Sedangkan indikator keberhasilan program inkubasi ini diukur berdasarkan capaian keuntungan dari setiap bisnis yang mereka jalankan.

Proses pembinaan lanjutan dilakukan bagi mereka yang belum memberikan kemajuan dalam menjalankan usaha bisnisnya dalam rentang waktu tertentu sampai mereka secara mandiri mampu menghasilkan profit yang menguntungkan. Gambaran model inkubasi di atas pada dasarnya bertujuan untuk mendorong potensi para calon wirausaha muda dan mencari pasar potensial sekaligus belajar meningkatkan mentalitas dalam menghadapi persaingan kompetisi pasar lokal dan global (Soegoto, 2009). Tujuan akhir yang akan dicapai adalah diharapkan mampu menghasilkan produk dengan kualitas sesuai permintaan pasar secara berkelanjutan dan sanggup menciptakan lapangan pekerjaan baru serta mampu memberikan kontribusi pendanaan bagi generasi calon usahawan berikutnya (Yohanes, 2016).

METODE

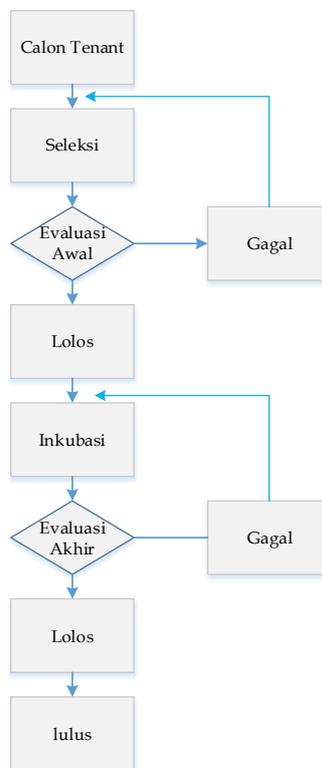
Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode yang dilakukan dalam mengimplementasikan model inkubator bisnis berbasis teknologi ini adalah pelatihan dan pendampingan melalui pendekatan metode *Sector Specific Incubator* (SSI). Pendekatan ini sesuai yang dipaparkan oleh (Marzaman & Hasan, 2020) lebih

menekankan pada pemberdayaan potensi yang dimiliki sumber daya lokal untuk meletakkan pondasi kuat dalam mengembangkan bisnis baru sesuai bidangnya secara berkesinambungan dan berorientasi masa depan. Sumber potensi yang dimaksud adalah seluruh mahasiswa yang memiliki minat, bakat dan visi dalam bidang kewirausahaan tetapi belum memiliki wadah kegiatan usaha bisnis yang terorganisir guna menyalurkan peminatan mereka. Potensi lokal lainnya juga tidak dilupakan seperti fasilitas fisik dan platform teknologi guna memberikan daya Tarik tambahan bagi mereka. Pengelolaan kegiatan inkubator bisnis berbasis pada penerapan teknologi ini tentunya ingin menghasilkan lebih banyak calon usahawan muda yang berkualitas ke depannya. Usaha untuk memperoleh pencapaian tersebut dilakukan dengan mengimplementasikan metode SSI melalui tahapan-tahapan berikut ini:

1. Melakukan proses seleksi atau penjurian mahasiswa/i dan alumni yang diawali dengan proses sosialisasi terkait program model Inkubasi Bisnis berorientasi Teknologi.
2. Proses selanjutnya adalah pembekalan materi kewirausahaan yang isinya berupa kegiatan seminar, manajemen waktu, sumber daya manusia, sasaran pemasaran dan pengelolaan biaya.
3. Selanjutnya calon wirausahawan dibekali dengan pendampingan secara berkala dan terjadwal guna mempermudah bagi mereka dalam mengimplementasikan gagasan bisnisnya dimana pendampingan ini dengan melibatkan mitra yang berpengalaman.
4. Tahapan akhir akan dilakukan seleksi dan evaluasi untuk memilih calon wirausahawan muda yang akan diberikan penyertaan modal usaha melalui program inkubasi ini untuk memulai mengembangkan dan memperluas usaha bisnisnya sesuai dengan diferensiasi produk yang mereka pasarkan.

Berdasarkan proses tahapan tersebut di atas, maka secara alur diagram langkah-langkah model Inkubasi Bisnis berbasis teknologi yang dilaksanakan di Universitas Komputer Indonesia dapat digambarkan seperti yang ditunjukkan Gambar 1.



Gambar 1. Blok Diagram Alur Tahapan Pelaksanaan IBT UNIKOM

Gambar 1 di atas menjelaskan bahwa dalam pelaksanaan kegiatan inkubasi ini secara pelaksanaan terbagi dua tahapan yaitu pra inkubasi dan inkubasi. Pada tahap pra inkubasi terjadi proses seleksi terhadap calon wirausahawan muda (calon tenant) sesuai usulan gagasan bisnis yang mereka berikan. Selanjutnya dilakukan penekanan penilaian pada indikator kelayakannya dilihat dari kedalaman dan kemudahan dalam mengimplementasikan ke depannya sehingga akhirnya dapat memutuskan lolos tidaknya ke tahapan seleksi selanjutnya sesuai kriteria indikator-indikator seperti yang ditunjukkan tabel 1 beserta nilai skor angkanya. Pada tahapan inkubasi semua calon tenant diharuskan berkompetisi dengan sesama tenant lainnya dan ditantang memberikan capaian hasil berdasarkan perencanaan yang sudah dibuat sehingga hanya tenant yang siap dan memiliki perencanaan matang yang sanggup bertahan dan mampu menghasilkan target yang diharapkan. Bentuk gambaran tahapan pada proses inkubasi didasari oleh pendekatan pelatihan berbasis proyek yang menitikberatkan pada strategi dan capaian hasil akhir.

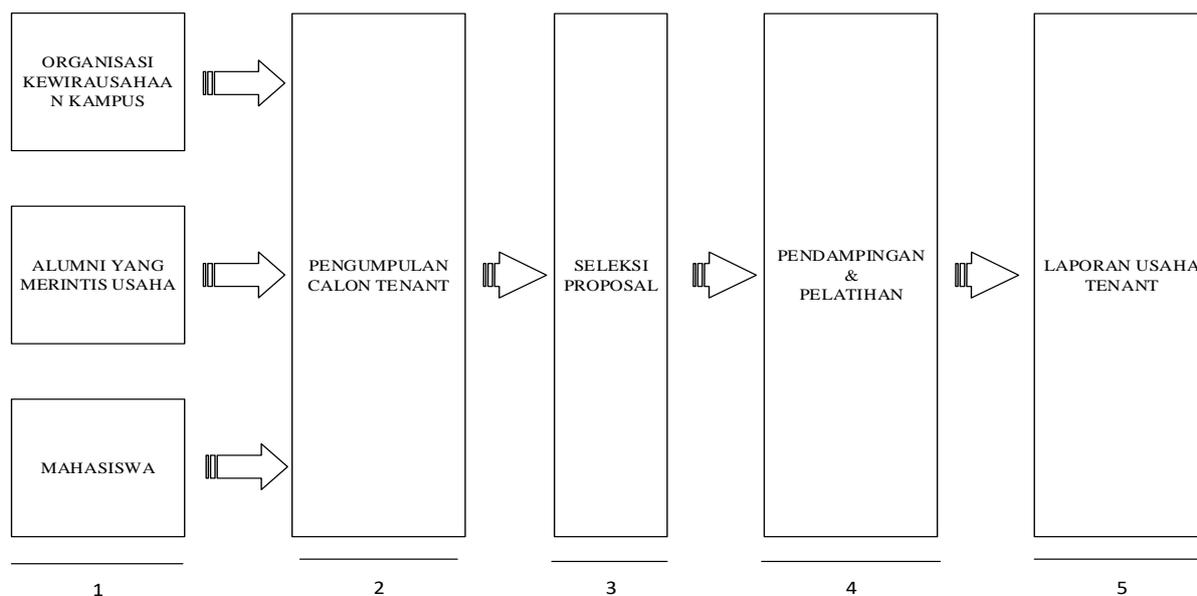
Tabel 1. Indikator Penilaian Kelayakan Gagasan IBT Unikom

No	Item	Indikator Penilaian	Bobot
1	Nama Toko/Produk	Keunikan	5
2	Produk Usaha	Jenis Barang/Jasa	10
3	Manajerial	Waktu, Biaya, SDM	20
4	Bentuk Usaha	Pola menjalankan usaha	15
5	Teknologi	Adanya dukungan Perangkat teknologi terhadap Usaha yang lakukan	20
6	Kesesuaian Usaha	Kesesuaian penerapan ilmu yang diperoleh saat pendampingan dan pelatihan IBT-Unikom dengan praktik wirausaha secara langsung (nyata)	15
7	Target Usaha	Memiliki orientasi jangka panjang terhadap jenis usaha yang saat ini sedang dijalankan	15
Total			100

Jika salah satu dari Indikator-indikator ini tidak terpenuhi, maka dikatakan gagasan bisnis yang diusulkan calon tenant belum memenuhi kelayakan untuk dilanjutkan ke tahap selanjutnya dan dinyatakan gagal yang artinya mereka harus melakukan tahapan seleksi mulai dari awal lagi.

Pola Rekrutmen

Dasar keberhasilan model inkubasi ini sesuai penerapan metode pendekatan SSI intinya terletak pada pola perekrutan calon tenant secara sistematis dengan berdasarkan gagasan dan perencanaan awalnya yang tentunya disesuaikan dengan target akhir yang di harapkan dari program inkubasi ini. Secara sederhana pola rekrutmen yang dilakukan Inkubator Bisnis Teknologi versi Unikom dapat diilustrasikan seperti yang ditunjukkan gambar 2.



Gambar 2. Alur Diagram Pola Rekrutmen IBT Unikom

Berdasarkan gambar 2 di atas dijelaskan ada lima tahapan rekrutmen calon tenant dimana masing-masing tahapan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Tahap 1 : para calon wirausaha baru diambil dari organisasi kewirausahaan mahasiswa, alumni maupun kalangan mahasiswa secara umum yang memiliki ketertarikan terhadap kewirausahaan disertai dengan kompetensi dasar yang harus dimilikinya.
- Tahap 2 : pengelompokan calon-calon tenant ini dilakukan untuk mengidentifikasi ada tidaknya kemampuan dasar yang mereka miliki seperti minat, bakat dan *communication skill* yang mampu mengimplementasikan gagasan usaha yang mereka usung.
- Tahap 3 : setiap calon tenant melakukan pengajuan proposal gagasan rencana usaha bisnisnya untuk dinilai sehingga akan menentukan diterima atau ditolak mereka dalam kegiatan inkubasi bisnis teknologi ini. Hal ini juga cukup berdampak pada besarnya pemberian modal usaha (stimulus) bagi proposal yang diterima sesuai dengan spesifikasi usaha yang menjadi target bisnisnya.
- Tahap 4 : untuk memastikan bahwa semua gagasan bisnis dan modal pendanaan yang diberikan kepada setiap tenant ini sesuai dengan target awal serta bisa diimplementasikan secara efektif, maka diperlukan pendampingan secara berkala. Selain itu, untuk memastikan bahwa setiap tenant mampu memasarkan produk yang dihasilkan, maka perlukan pelatihan dengan melibatkan praktisi-praktisi bisnis sebagai mentornya sesuai dengan spesifikasi usaha bisnisnya.
- Tahap 5 : setiap akhir kegiatan inkubasi setiap tenant diwajibkan memberikan pelaporan sebagai usaha untuk memastikan keberhasilannya dalam mengimplementasikan gagasan usaha bisnisnya.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Seluruh hasil capaian setiap calon *tenant* yang lolos seleksi akhir ditentukan oleh beberapa indikator sebagai referensi penilaian hasil evaluasi akhir. Penentuan nilai akhir ini mengacu pada rumusan penilaian (Ristekdikti, 2017) yang tergambar seperti persamaan 1.

$$\text{Nilai Akhir (NA)} = \text{Skor} \times \text{Bobot} \quad (1)$$

Nilai skor yang digunakan menurut Ristekdikti ini ditentukan sebesar 1 sampai dengan 7 dengan menyertakan keterangan skor masing-masing yaitu 1: buruk, 2: sangat kurang, 3: kurang, 4: cukup, 5: lebih cukup, 6: baik, 7: sangat baik. Sementara itu nilai bobot ditentukan berdasarkan indikator-indikator yang ditentukan oleh pelaksana program IBT UNIKOM sesuai tabel 2 yang isinya merupakan penjelasan khusus dari indikator-indikator penilaian umum yang telah digambarkan pada tabel 1 di atas.

Tabel 2. Indikator penilaian evaluasi akhir yang diterapkan Program IBT-UNIKOM

Indikator Penilaian	Skor					
	Calon Tenant 1	Calon Tenant 2	Calon Tenant 3	Calon Tenant 4	Calon Tenant 5	Calon Tenant 6
Nama Toko (unik/tidaknya)	5	5	6	6	4	6
Jenis barang/produk usaha	5	6	6	6	5	5
Pola usaha yang dijalankan	6	6	6	5	6	6
Manajemen waktu, biaya, SDM	5	5	5	5	5	5
Teknologi pendukung usaha yang digunakan	6	6	6	6	6	6
Kesesuaian penerapan ilmu yang diperoleh saat pendampingan dan pelatihan IBT-Unikom dengan praktek wirausaha secara langsung (nyata)	6	6	6	6	6	6
Memiliki orientasi jangka panjang terhadap jenis usaha yang saat ini sedang dijalankan	6	5	6	5	6	6

Berdasarkan hasil analisis penilaian yang digambarkan tabel 3 memperlihatkan bahwa skor penilaian cukup bervariasi namun untuk indikator manajemen, teknologi pendukung dan kesesuaian penerapan ilmu dengan praktik bernilai konstan. Adanya hasil nilai konstan ini lebih dikarenakan mayoritas seluruh calon tenant mampu memberikan hasil sesuai dengan target yang berikan meskipun belum menyentuh nilai maksimal. Selanjutnya setelah skor telah didapatkan, maka tahap berikutnya yaitu penilaian akhir yang dilakukan terhadap aktivitas calon tenant mulai dari seleksi awal sampai masa inkubasi serta kemampuan dalam mengimplementasikan gagasan dan perencanaan bisnisnya yang hasilnya tergambar pada tabel 3.

Tabel 3. Hasil Akhir Nilai Rata-Rata Calon Tenant pada Program IBT-UNIKOM

Peserta Program IBT-UNIKOM	Nilai Akhir (NA)	Persen Pencapaian (%)
Calon Tenant 1	565	80,7
Calon Tenant 2	560	80,0
Calon Tenant 3	580	82,8
Calon Tenant 4	550	78,6
Calon Tenant 5	560	80,0
Calon Tenant 6	570	81,4

Selain diukur dari nilai skor, indikasi keberhasilan target penjualan produk setiap calon tenant juga dapat dilihat dari hasil persentase (%) jumlah capaian penjualan produk sesuai yang diperlihatkan tabel 4. Nilai persentase ini digunakan untuk mengukur dan menentukan tingkat kreativitas dan produktivitas calon tenant sehingga kemudian menentukan kelayakan mendapatkan dana bantuan lanjutan dari program IBT.

Tabel 4. Hasil Capaian Penjualan Produk Calon Tenant Program IBT-UNIKOM

Calon Tenant	Periode Pemasaran Produk				Jenis Produk	Capaian (%)
	Jan-Mar	Apr-Jun	Jul-Sep	Okt-Des		
1	35	20	15	23	Makanan (kue)	62,6
2	15	32	22	14	Minuman (juice)	55,3
3	20	19	41	27	Cemilan	71,3
4	18	20	19	28	Agribisnis	56,7
5	21	33	36	31	Makanan (cake)	80,6
6	24	12	21	29	Content Creator	57,3

Persentase capaian hasil penjualan produk setiap calon tenant seperti yang diperlihatkan tabel 4 cukup fluktuatif karena terpengaruhi selera pasar. Pada dasarnya selera pasar terhadap jenis produk yang dipasarkan sangat dinamis dan musiman sehingga diperlukan inovasi dan kreativitas bagi calon tenant jika ingin bertahan dalam bisnisnya (Kurniawan & Herdiana, 2017). Nilai persentase ini secara kuantitatif diperoleh berdasarkan jumlah produk yang terjual selama periode satu tahun terhadap jumlah stok produk tersedia dihitung selama per tiga bulan sekali sesuai dengan hasil analisa perhitungan berdasarkan persamaan 2.

$$\text{Persentase Produk Terjual} = \frac{\text{Jumlah Produk Terjual}}{\text{Jumlah Total Produk}} \times 100 \% \quad (2)$$

Untuk memperjelas hasil-hasil dari model program IBT di atas, maka beberapa bukti kegiatan program inkubasi yang telah dilakukan mulai dari tahap promosi dan seleksi sampai kepada proses pendampingan dan pelatihan seperti yang ditunjukkan dari gambar 3 sampai dengan gambar 6.



Gambar 3. Model Promosi Kegiatan Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) UNIKOM



Gambar 4. Proses Seleksi Calon Tenant sebelum ke Tahapan Inkubasi



(a)



(b)

Gambar 5. Kegiatan Inkubator Bisnis Teknologi (IBT) Unikom; (a). Pendampingan Calon Tenant, (b). Mentoring Calon Tenant



Gambar 6. Kegiatan Pelatihan Calon Tenant IBT UNIKOM



Gambar 7. Pemberian Modal Usaha bagi Calon Tenant pada Kegiatan IBT UNIKOM

SIMPULAN

Model pelatihan dan pendampingan pada program Inkubasi Bisnis Teknologi yang dilaksanakan selama rentang waktu satu tahun menggunakan metode pelatihan *Sector Specific Incubator* (SSI) telah melahirkan 6 calon wirausaha muda sesuai kriteria sebagai seorang perintis usaha pemula (*start up*) yang telah berhasil menjual diferensiasi produk yang dipasarkan. Ukuran keberhasilannya terlihat dari pencapaian skor nilai akhir hasil pelatihan dan pendampingan selama inkubasi yang menunjukkan hasil rata-rata diatas 70 % dan pencapaian produk yang terjual rata-rata lebih dari 50 % terhadap jumlah produksi dan keuntungan yang diperoleh. Untuk kedepannya diharapkan jumlah calon wirausaha muda lebih banyak lagi dengan variasi produk beragam berkualitas tinggi yang berorientasi produk kekinian dan konsumen pasar lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

Hasbullah, R. (2015). Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi dalam Meningkatkan Kinerja Usaha UKM Pangan. *JIPI: Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 20 (1), 59-65.

- Mahani, S.A.E (2015). Tinjauan Model Inkubator Bisnis Rintisan (Bisnis Start up) di Indonesia. *Performa: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 12 (1), 76-95.
- Soegoto, E.S. (2009). *Enterpreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*, Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Yohanes, S.P., Yuniyanto, M., dan Hartono, R. (2016). Inisiasi Pengembangan Inkubator Bisnis IT sebagai Jembatan Wirausahawan Muda IT. *AJIE: Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 1 (2), 131-133.
- Marzaman, A.P. dan Hasan, W. (2020). Inkubator Bisnis: Strategi untuk Meningkatkan Kapasitas UKM Berbasis Makanan Di Kabupaten Gorontalo. *AdBis Preneur: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 5 (2), 155-170.
- Ristekdikti. (2017). *Buku Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Edisi XI Tahun 2017*, Jakarta: Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- Kurniawan, B. dan Herdiana, B. (2017). Program IPTEK bagi Inovasi dan Kreatifitas Kampus IT Training & Service Center (ITSC) Unikom. *JPKM: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3 (1), 18-25.