

MODEL INKUBASI

Inkubator pada hakekatnya merupakan model inovatif, yang menempatkan pengusaha atau calon pengusaha yang terseleksi, untuk dibina dalam suatu tempat yang khusus. Dalam implementasinya, para pengusaha dan calon pengusaha ini diberikan fasilitas ruang kerja yang dapat digunakan bersama, ruang kerja, jasa konsultasi, pelatihan teknis, penyediaan informasi, serta pemberian asistensi dalam pemasaran dan manajemen.

Untuk itu model inkubator harus tersusun secara terintegrasi. Seluruh aspek yang berkaitan dengan pembinaan dapat dilakukan sesuai dengan kebutuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dalam implementasi program inkubator, maka akan menghadapi dua tantangan yaitu:

- a. Antisipasi perkembangan ekonomi dan dunia usaha yang semakin cepat dan sarat persaingan itu memerlukan teknik-teknik dan pendekatan baru untuk mengatasinya.
- b. Mentransfer teknologi penanganan perkembangan tersebut kedalam kurikulum pendidikan yang diperlukan oleh UMKM, sehingga dapat mengantisipasi perkembangan dunia usaha.

Adapun untuk mendirikan Inkubator Bisnis, maka terdapat 7 persyaratan yang harus dimiliki yang disebut dengan 7S yaitu : *Space, Shared, Services, Support, Skill development, Seed capital, dan Synergy*.

Adapun 7S dimaksud adalah :

- a. **Space:**
inkubator menyediakan tempat untuk mengembangkan usaha pada tahap awal.
- b. **Shared:**
inkubator menyediakan fasilitas kantor yang bisa digunakan secara bersama, misalnya resepsionis, ruang konferensi, sistem telepon, faksimile, komputer, dan keamanan.
- c. **Services:**
meliputi konsultasi manajemen dan masalah pasar, aspek keuangan dan hukum, informasi perdagangan dan teknologi.
- d. **Support:**
inkubator membantu akses kepada riset, jaringan profesional, teknologi, internasional, dan investasi.
- e. **Skill development:**
dapat dilakukan melalui latihan menyiapkan rencana bisnis, manajemen, dan kemampuan lainnya.
- f. **Seed capital:**

dapat dilakukan melalui dana bergulir internal atau dengan membantu akses usaha kecil pada sumber-sumber pendanaan atau lembaga keuangan yang ada.

g. Synergy:

kerjasama tenant atau persaingan antar tenant dan jejaring (network) dengan pihak universitas, lembaga riset, usaha swasta, profesional maupun dengan masyarakat internasional.

Inkubator perlu melatih penanganan teknis operasional untuk menangani perkembangan UMKM dimasa mendatang, sehingga perlu diarahkan kepada antisipasi perkembangan usaha di masa depan. Disamping itu inkubator juga perlu melatih gerakan UMKM untuk bersedia bekerjasama dalam satu sistem untuk meningkatkan economies of scope dan economies of scale dalam kerja sama antar UMKM tersebut. Kerjasama ini dapat membentuk sinergi dan efisiensi yang lebih besar sehingga dapat dipergunakan sebagai ujung tombak strategi untuk berhubungan dengan pelaku ekonomi lain, baik global maupun lokal untuk kepentingan UMKM dan masyarakat. Dalam periode waktu tertentu (satu semester, satu tahun, dua atau tiga tahun), diharapkan pengusaha dan calon pengusaha yang telah menjadi pengusaha, dapat mampu tumbuh dan berkembang.

tahap perkembangan bisnis, yang paling banyak menghadapi risiko kegagalan yaitu bisnis pada tahap pemula (start up). Oleh karena itu, di negara-negara maju seperti Amerika dan negara-negara Eropa, mereka membentuk system atau infrastruktur agar resiko dapat diperkecil, dengan membuat lembaga yang namanya “Incubator”, yaitu suatu fasilitas dan aktivitas yang diberikan kepada pengusaha pemula yang biasa disebut penyewa (tenant) dalam bentuk fisik, misalnya tempat memulai mengembangkan usaha, fasilitas produksi, pelayanan pelatihan, akses kepada teknologi, tenaga kerja, modal dan pasar. Di sini pengusaha saling berinteraksi sehingga dapat saling tolong menolong, berbagi pengalaman, dan sebagainya, yang menyebabkan inkubator menjadi tempat kondusif untuk tumbuhnya usaha baru.

Dengan demikian, Inkubator didirikan antara lain bertujuan untuk :

1. Menurunkan angka kematian bisnis dan meningkatkan jumlah bisnis baru
2. Menyiapkan bisnis secara terpadu, sebelum bersaing di pasar bebas.
3. Mengembangkan usaha dan mempengaruhi serta menumbuhkan budaya wirausaha
4. Memperluas lapangan kerja, menyerap tenaga terdidik, menambah omzet usaha sehingga akan meningkatkan perputaran uang serta mengembangkan ekonomi suatu wilayah
5. Menumbuhkan adanya inovasi baru
6. Menumbuhkan iklim yang interaktif antar sesama bisnis.

PEMBENTUKAN INKUBATOR BISNIS

Terdapat tiga asumsi dasar dibentuknya inkubator bisnis seperti yang diungkapkan oleh Raymond W. Smilor yaitu:

- a. Bahwa kita segera akan memasuki masa kewirausahaan (entrepreneurial era). Untuk itu diperlukan suatu upaya yang dapat membangkitkan bakat dan minat kewirausahaan.
- b. Dalam lingkungan bisnis saat ini terjadi kompetisi yang sengit diantara para usahawan. Kompetisi ini memiliki kecenderungan yang terus meningkat, sehingga para usahawan dituntut untuk memiliki kemampuan yang cukup di dunia usaha agar dapat terus bertahan.
- c. Dibutuhkan suatu lembaga baru yang mampu merubah taktik dan strategi pembangunan ekonomi. Yaitu suatu lembaga baru yang dapat membentuk suatu jaringan kerjasama antara dunia usaha, pemerintah, dan pihak-pihak akademik. Dengan kerjasama tersebut diharapkan dapat diambil langkah-langkah pengembangan ekonomi.

Konsep dasar dari pembentukan inkubator bisnis adalah berorientasi teknologi atau non teknologi, lokasi di daerah perkotaan ataupun di pedesaan, mencari untung ataupun tidak, milik masyarakat ataupun swasta, berdiri sendiri ataupun merupakan bagian dari suatu mata rantai tertentu semua itu ditujukan untuk meningkatkan bakat/jiwa kewirausahaan.

Dalam inkubator terdapat tiga jenis program yang dapat diterapkan oleh para pengusaha atau calon pengusaha. Pertama, inkubator teknis technology incubator, yaitu (1) pola pemberian keterampilan pengetahuan mengenai teknik produksi yang baik dari desain sampai finishing, (2) hal yang menyangkut aspek bisnis dan manajemen business incubator, dalam program ini peserta akan mendapatkan pengetahuan manajemen, finansial, dan strategi pemasaran produk dan (3) apa yang dinamakan regional development incubator, yaitu program pengembangan wilayah tertentu yang memang sudah mempunyai jenis usaha yang berkembang. Inkubator bisnis berusaha untuk membantu para pengusaha dalam mengembangkan keahlian bisnis sehingga dapat berkembang di masyarakat dengan menyediakan pelayanan dan dukungan-dukungan yang membantu menyempurnakan bakat alami dan kemampuan mereka sehingga dapat mengembangkan potensinya. Dengan demikian inkubator bisnis menjadi suatu mata rantai yang penting yang menghubungkan antara pengusaha terutama yang beorientasi teknologi (termasuk di dalamnya yang memiliki ide-ide baru) dengan lembaga-lembaga yang menawarkan jasa dan produk-produk mereka yang dibutuhkan dalam upaya pembinaan

Di dalam pembentukan sebuah inkubator, maka perlu diperhatikan beberapa hal yaitu (1) kelembagaan, (2) struktur organisasi dan (3) tipe dan misi Inkubator, (4) penyiapan sarana dan prasarana dan (5) penyusunan program kegiatan inkubator bisnis.

2.1. Kelembagaan

Faktor kelembagaan ini biasanya terkait dengan pihak yang mensponsori berdirinya Inkubator. Pihak yang mensponsori berdirinya Inkubator, dapat berupa:

- a. Pemerintah pusat
- b. Pemerintah daerah
- c. Tokoh Masyarakat/ Politik
- d. Perbankan
- e. Perusahaan besar
- f. Yayasan
- g. Perguruan Tinggi

Dengan demikian, pengelola inkubator dapat terdiri dari: Pengurus/ Board of Directors (wakil-wakil investor/ sponsor), Manajer, Tenant dan staf organisasinya.

2.3. Tipe dan Misi Inkubator

Tipe dan misi Inkubator juga terkait dengan pihak yang mensponsori pendirian inkubator, seperti misalnya:

- a. Incubator non profit, yang sepenuhnya disponsori oleh pemerintah.
- b. Incubator Hybrid atau semi profit, disponsori oleh universitas/ perguruan tinggi, yayasan (partnership)
- c. Incubator profit oriented, oleh swasta murni
- d. Incubator research affiliated (pure universitas)

Adapun tujuan secara mikro dan makro adanya lembaga inkubator antara lain adalah :

- a. Menciptakan bisnis baru
- b. Menurunkan angka kematian bisnis pemula
- c. Mempersiapkan bisnis siap berkompetisi
- d. Mengembangkan usaha yang berbasis teknologi, mengembangkan hasil-hasil penelitian menjadi produk-produk baru, transfer teknologi
- e. Mempercepat terjadinya industrialisasi
- f. Meningkatkan pembangunan ekonomi wilayah
- g. Penciptaan lapangan kerja
- h. Distribusi pendapatan

i. Pembangunan wilayah

Secara sederhana, beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam mendirikan inkubator bisnis sesuai dengan tahapannya adalah sebagai berikut:

a. Tahapan Orientasi

Yang perlu diperhatikan dalam tahapan orientasi adalah:

- 1). Memahami konsep
- 2). Mengetahui syarat-syarat pendirian
- 3). Mendekati penyandang/penyumbang dana

b. Tahapan Persiapan

Yang perlu dilakukan dalam tahapan ini adalah:

- 1). Melakukan feasibility study
- 2). Menyusun Rencana dan Strategi Bisnis
- 3). Mengurus Perijinan
- 4). Fund Raising
- 5). Seleksi calon Manajer dan Training
- 6). Memilih lokasi dan renovasi/ pembangunan
- 7). Mempersiapkan sarana dan prasarana
- 8). Rekrutmen staf

c. Tahapan Launching

Yang perlu dilakukan dalam tahapan ini adalah:

- 1). Menyeleksi calon penyewa
- 2). Menyewa services untuk penyewa meliputi:
 - Sewa tempat untuk administrasi dan bengkel
 - Bimbingan usaha
 - Bantuan untuk pengembangan modal, riset dan pemasaran
 - Meningkatkan kecakapan melalui training
 - Memberikan akses kepada sumber permodalan di pasar.

Pusat-pusat inkubator perlu berperan untuk mengubah wawasan mereka: berubah dari UMKM yang tradisional menjadi UMKM yang lebih maju, memiliki pengetahuan dasar yang baik untuk menjalankan usahanya, mempunyai rencana usaha dan pengembangannya yang jelas dan memanfaatkan potensi yang dimilikinya untuk tumbuh dan berkembang pesat. Dengan demikian

pusat-pusat inkubator dapat menjadi wadah usaha-usaha yang pada saat ini masih berskala kecil, tetapi nantinya akan tumbuh menjadi usaha yang lebih besar, kuat, tangguh dan modern.

Karena usahanya yang masih kecil dan kondisi keuangannya yang masih terbatas, para tenant di pusat-pusat inkubator di Indonesia pada saat ini pada umumnya belum membayar fee untuk pelatihan dan jasa konsultasi bisnis yang diperolehnya.

Kenyataan lain adalah banyak tenant yang menganggap bahwa program pembinaan dengan pola inkubator adalah program pemerintah, sehingga mereka menganggap bahwa untuk mengikuti program ini tidak perlu bayar, karenanya kesan bahwa program ini adalah program pemerintah yang memberikan pelayanan pembinaan dan bimbingan secara cuma-cuma harus dihilangkan.

Setiap pelayanan semacam itu apabila diberikan secara cuma-cuma akan kurang mendapatkan penghargaan dan spirit mereka untuk dapat segera berhasil akan berkurang. Paling tidak, beberapa bulan setelah mereka dibina di pusat-pusat inkubator (tidak lebih dari enam bulan), mereka harus dikenakan biaya, walaupun relatif murah, atas fasilitas dan jasa pelayanan yang mereka peroleh dari pusat Inkubator.

Beberapa pusat inkubator mempunyai beberapa tenant yang berada di dalam gedung pusat inkubator, tetapi banyak pula yang mempunyai anggota yang tetap bekerja di rumah atau di tempat usaha mereka semula, di lingkungan keluarga atau di dalam kelompok industri kecil, dimana dampaknya terhadap kemungkinan terjadinya pencemaran terhadap lingkungan masih diabaikan. Usaha kerajinan dan usaha-usaha tradisional lainnya, selama ini mereka rasakan cukup nyaman untuk dikerjakan di tengah-tengah keluarga dan di rumah mereka sendiri, tetapi apabila targetnya di kemudian hari menjadi UMKM yang tangguh dan modern, mereka akan memperoleh lebih banyak manfaat dan keuntungan apabila mereka bekerja di bawah satu atap, karena dapat berinteraksi dengansesama pengusaha yang lain dan para Pembina dari pusat inkubator serta mendapatkkan akses bantuan yang mereka butuhkan secara cepat setiap saat. Suatu formula yang tepat perlu dikembangkan dimana lebih kurang 10-20 tenant dibina di dalam gedung inkubator, sedangkan 20-40 tenant dibina dilayani di luar gedung inkubator. Apabila praktek seperti yang dilakukan seperti ini, dimana pusat-pusat inkubator tidak memungut biaya atau fee, akan sulit untuk tumbuh dan berkembang sebagai lembaga yang mandiri, dan selamanya akan bergantung kepada subsidi pemerintah, atau bahkan akan tutup sama sekali.

Pengalaman-pengalaman di negara lain membuktikan bahwa manajer inkubator adalah kunci yang sangat menentukan keberhasilan pusat inkubator. Pengangkatannya berdasarkan pengalaman di bidang manajemen dan bisnis serta kualitasnya sebagai wirausahawan sangat

menentukan. Bagaimanapun juga, kebanyakan para manajer pusat inkubator di Indonesia adalah anggota perguruan tinggi yang masih aktif di fakultasnya masing-masing, yang ditunjuk oleh Dekan Fakultas atau Rektor Universitas, pada umumnya mempunyai kualifikasi teknis yang baik, tetapi kurang memiliki pengalaman bisnis. Karena masih terikat dengan organisasi induknya baik di Fakultas maupun Universitas, maka tidak dapat memberikan waktu sepenuhnya untuk keperluan manajemen dan pengoperasian pusat inkubator yang dikelolanya. Banyak di antara mereka hanya menerima gaji atau honorarium dari fakultas atau universitasnya tanpa mendapat insentif tambahan untuk tugasnya mengelola pusat inkubator.

Beberapa pusat inkubator telah memiliki Badan Pengurus dan Pengawas yang diharapkan dapat memberikan pengarahan terhadap tugas para Manajer Inkubator, tetapi sampai saat ini banyak yang belum melakukan pertemuan secara teratur, bahkan belum pernah melakukan pertemuan sama sekali. Setiap pusat inkubator seharusnya sudah mempunyai Badan Pengurus otonom (beranggotakan 8-10 anggota terdiri dari wakil-wakil lembaga pemerintah, swasta, perguruan tinggi dan bank yang senior) dan Dewan Penasehat yang dapat memberikan saran dan konsultasi kepada para manajer dan tenant pusat inkubator di bidang teknis dan bisnis. Badan pengurus yang dibentuk, seharusnya dapat mengadakan pertemuan paling sedikit sekali dalam enam bulan untuk memantau kemajuan, memberikan dorongan dan mengembangkan inkubator.

Konsep bisnis inkubator sudah semestinya disebar luaskan ke seluruh propinsi di Indonesia, baik melalui pertemuan-pertemuan langsung maupun penulisan artikel di berbagai media cetak, untuk menarik minat para sponsor dan calon tenant inkubator sendiri. Pusat-pusat inkubator yang akan didirikan di masa datang harus sesuai dengan kebutuhan dan kondisi masyarakat setempat. Sebagai contoh, pusat inkubator dapat menampung beberapa perusahaan yang lebih tangguh dan modern, tetapi pada saat yang bersamaan dapat dilakukan pembinaan beberapa kelompok usaha perumahan dan industri kecil di luar inkubator.

2.4. Fasilitas, Sarana/prasarana dan pelayanan

Inkubator bisnis yang baik membutuhkan dana awal yang relatif besar jumlahnya untuk penyediaan fasilitas-fasilitas, namun demikian, kondisi ini mungkin dapat dilakukan secara bertahap. Fasilitas-fasilitas tersebut antara lain: Kantor, Ruang untuk Workshop, ruang administrasi yang lengkap dengan computer, word processing, Telephone, Fax, dan lain-lain. Semua fasilitas dan servis diberikan dengan prinsip low-cost, kecuali prime service untuk usaha-usaha tertentu. Selain kendala kebutuhan dana awal yang besar tersebut, kendala lain adalah sewa tempat dan fasilitas inkubator yang dapat dinilai calon pengusaha masih terlalu tinggi, masih sedikit (langka) usaha besar yang berminat membangun dan menyelenggarakan program inkubator karena mencapai titik impas yang lebih dari tiga tahun.

2.5. Program Kegiatan Inkubator Bisnis

Program kegiatan inkubator bisnis difokuskan kepada pembinaan tenant, meliputi :

1). Seleksi

Jangka waktu seleksi dan kriteria seleksi harus ditetapkan, misalnya:

Calon pengusaha mempunyai integritas dan motivasi yang kuat untuk maju

Usahanya potensial dan berprospek baik

Memerlukan bantuan untuk pengembangan dan perluasan usaha, sebagaimana layanan yang disediakan Modal cukup, dan sebagainya

Tenant Inkubator dapat terdiri dari:

- a. Pengusaha pemula
- b. Pengusaha
- c. Pegawai pusat penelitian /BUMN
- d. Dosen/pegawai/mahasiswa
- e. Lulusan D3, Polyteknik, Universitas
- f. Pensiunan
- g. Individual

2). Tahapan seleksi tenant

Seleksi tenant bisa dilakukan dengan test tertulis, wawancara dan kunjungan lapangan.

3). Pembinaan tenant

Pembinaan tenant dapat melalui tahapan, training manajemen, training teknis, konsultasi penyusunan rencana usaha dan pendampingan.

Pembinaan tenant secara umum meliputi :

a. Tahap Pengembangan Ide dan Konsep Awal :

- Pemantapan wirausaha melalui pelatihan dasar, studi banding dan sharing success story dari pengusaha sukses;
- Pembuatan dan konsultasi business plan;
- Pembinaan dan pendampingan;
- Pemberian insentif.

b. Tahap Start Up :

- Pencarian dan peningkatan akses pasar melalui pameran dan pengembangan jaringan pasar;
- Magang usaha;
- Peningkatan akses sumber dana (investor atau lembaga keuangan);
- Pembinaan dan pendampingan;

- Konsultasi bisnis.

c. Tahap Pilot Project :

- Penyebarluasan informasi produk dan jasa;
- Penelitian mengenai kepastian pasar;
- Pemantapan jaringan dengan pemerintah, BUMN dan Bank;
- Penggunaan dan pemanfaatan teknologi informasi seperti: e-commerce;
- Penggunaan aplikasi komputer;
- Pemantapan kelembagaan;
- Penguatan legalitas;
- Pencapaian dan peningkatan efisiensi dan daya saing;
- Konsultasi bisnis;

d. Tahap Roll Out :

- Pengembangan pasar;
- Pengawasan hak cipta, hak merk dll.;
- Pengembangan pasar domestik maupun ekspor;
- Penguatan akses dan jaringan permodalan dengan BUMN dan bank;
- Menjalin jaringan dengan lembaga lain;
- Pertumbuhan dan penguatan efisiensi dan daya saing;
- Penguatan Manajemen;
- Konsultasi bisnis.

Dalam menjalankan kegiatannya, inkubator bisnis harus menyediakan dua jenis pelayanan yaitu pada masa inkubasi dan pasca inkubasi. Pada masa inkubasi pelayanan yang diberikan antara lain adalah:

1. Infrastruktur perkantoran
2. Platform pertemuan entrepreneur dengan service provider
3. Akses kepada jaringan mitra aliansi, sumber permodalan, dan networking
4. Asistensi dan mentor-mentor praktisi bisnis
5. Layanan bisnis: kesekretariatan, finansial, dan legal
6. Akses informasi bagi para investor yang
7. mencari potensi-potensi usaha baru.

Setelah itu pada pasca inkubasi pelayanan yang diberikan berupa konsultasi bisnis. Untuk mendukung kegiatan baik pada masa inkubasi ataupun pada masa pasca inkubasi disediakan infrastruktur sebagai berikut:

1. Ruang konferensi (ruang rapat besar) dengan kapasitas 30 orang.
2. Ruang rapat kecil dengan kapasitas 6 orang.
3. Ruang tamu (area pertemuan informal)
4. sebanyak 2 buah.
5. Telepon dan faksimili.
6. OHP dan InFocus.
7. Mesin Ketik Listrik.
8. Buku-buku perpustakaan.
9. Resepsionis dan keamanan.

Fokus sasaran dari tenant yang mendapatkan fasilitas tersebut adalah usaha-usaha yang sesuai dengan usaha masing-masing tenant. Untuk mendukung kegiatan inkubator bisnis, maka harus mempersiapkan pendanaan yang memadai untuk membiayai keseluruhan aktivitas inkubator bisnis.

Berdasarkan hal tersebut suatu inkubator bisnis harus memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada para tenannya. Pemberian keterampilan dan pengetahuan ini sangat membantu dalam menciptakan kemandirian para tenant terutama sekali ketika mereka harus meninggalkan inkubator bisnis.

Pemberian pengetahuan dan keterampilan ini dapat dilakukan dengan cara formal maupun informal ataupun dilakukan dengan mengadakan interaksi kelompok-kelompok kecil. Dengan demikian tercipta kesempatan untuk saling bertemu dan bertukar pikiran serta pengalaman diantara para tenant. Upaya ini akan sangat membantu dalam penyelesaian masalah terutama bagi mereka yang mengalami masalah yang sama.

Menerapkan persepsi keberhasilan bagi setiap inkubator penting artinya, karena dengan memenuhi persepsi ini maka dapat ditentukan keberhasilan suatu inkubator. Umumnya kriteria keberhasilan tersebut adalah :

- Fasilitas yang terbaru dan menarik
- Melakukan kerjasama dengan lembaga-lembaga kunci (yang paling berperan) baik pemerintah maupun swasta.

·Memiliki manager-manager yang berpengalaman

·Mempunyai dewan direktur

·Memiliki dewan penasehat

·Terdapat sekelompok tenant yang memiliki komitmen untuk mendirikan perusahaan baru.

·Memiliki tenant yang berhasil

Inkubator yang telah dinyatakan berhasil akan mendapatkan kemudahan dalam menarik sumber daya, memiliki lebih banyak kekuatan dalam membantu perusahaan-perusahaan yang baru berdiri, dan sangat membantu tenant dalam membangun kepercayaan pihak luar terhadap perusahaannya.