

MODEL INKUBASI BISNIS IBIZA

Pendekatan Outwall Blended Learning



BALAI DIKLAT INDUSTRI YOGYAKARTA
PUSAT PENDIDIKAN DAN PELATIHAN SDM INDUSTRI
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN

A. Latar Belakang

Era globalisasi dan ekonomi yang disokong oleh perkembangan teknologi membuat peluang-peluang ekonomi terbuka lebar. Peluang-peluang ekonomi bisa diakses oleh semua orang dengan modal kreativitas dan inovasi. Pada dasawarsa terakhir, banyak sekali pengusaha muda yang muncul menjadi pengusaha sukses dengan nilai bisnis milyaran. Mereka dapat eksis bersaing dengan para perusahaan konglomerasi yang sudah lama eksis. Para pengusaha-pengusaha muda tersebut menitikberatkan nilai tambah bisnis mereka pada inovasi-inovasi yang terkesan “nyeleneh” yang seringkali banyak tidak terpikirkan oleh banyak orang.

Kondisi ini tentu sangat menggembirakan karena idealnya dalam suatu negara dengan pertumbuhan ekonomi tinggi, minimal 2,5 % dari populasi penduduknya merupakan wirausahawan. Dengan tingkat populasi generasi muda Indonesia yang akan melonjak pada tahun 2030 karena bonus demografi, tentu akan mengantarkan bangsa kita menjadi salah satu negara dengan tingkat pertumbuhan ekonomi tertinggi di dunia. Akan tetapi, saat ini kondisi tersebut belum sepenuhnya dapat tercapai. Sampai saat ini jumlah wirausahawan di Indonesia masih belum mencapai angka 2 % dari populasi penduduk. Kondisi ini membuat bangsa kita masih tertinggal dari negara tetangga seperti Singapura yang sudah mencapai angka 7%, Malaysia 5%, dan Thailand 3%. Akan tetapi melihat trend pada saat ini di mana para generasi muda mulai berani menapaki dunia kewirausahaan, maka kondisi ideal tersebut bisa diyakini segera bisa dicapai, terlebih jika dapat didukung dengan kebijakan-kebijakan dari pemerintah.

Program pengembangan wirausaha nasional telah menjadi salah satu program utama pemerintah sebagaimana diamanatkan dalam Peraturan Presiden Nomor 27 Tahun 2013 yang memberi payung hukum penyelenggaraan kegiatan Pengembangan Kompetensi Wirausaha Industri. Dalam Perpres tersebut disebutkan bahwa untuk meningkatkan daya saing nasional perlu ditumbuhkan wirausaha baru, dan pengembangan kompetensi wirausaha merupakan wahana yang ditujukan untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan dan jejaring usaha. Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian menyebutkan bahwa pembinaan sumber daya manusia industri juga mencakup pembinaan wirausaha industri yang mana tujuannya adalah untuk menciptakan wirausaha yang berkarakter dan bermental kewirausahaan serta berkompetensi di bidang usahanya. Pembinaan wirausaha industri dilakukan melalui pelatihan, kemitraan, dan inkubator wirausaha atau inkubator industri.

Pada 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 sistem atau infrastruktur agar resiko kegagalan dapat diperkecil, dengan membuat lembaga yang bernama “Inkubator”, yaitu suatu fasilitas dan aktivitas yang diberikan kepada pengusaha pemula atau 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.

Dalam upaya untuk mewujudkan atau menciptakan sumber daya manusia industri dimaksud berdasarkan Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 2 Tahun 2025 tentang Organisasi dan Tata Kerja Balai Pendidikan dan Pelatihan Industri, Balai Diklat Industri mempunyai tugas “melaksanakan pendidikan dan pelatihan bagi sumber daya manusia industri”. Dalam melaksanakan tugas tersebut, Balai Diklat Industri menyelenggarakan fungsi yang salah satunya adalah penyelenggaraan pengembangan kompetensi wirausaha industri kecil dan industri menengah.

B. Tujuan Inkubasi

Tujuan dari Kegiatan Pengembangan Kompetensi Wirausaha Industri “Ibiza” adalah:

1. Menumbuhkan dan membina wirausaha industri baru yang sesuai dengan spesialisasi Balai Diklat Industri Yogyakarta,
2. Memfasilitasi pengembangan industri yang sesuai dengan spesialisasi Balai Diklat Industri Yogyakarta,
3. Memperkuat kompetensi wirausaha baru melalui workshop dan pendampingan,
4. Membuka akses promosi produk wirausaha baru.

C. Sasaran Program

Sasaran yang ingin dicapai dari program ini adalah:

1. Penumbuhan wirausaha baru dan penguatan kapasitas wirausaha pemula (*start-up*) yang berdaya saing tinggi.
2. Penciptaan dan penumbuhan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi.
3. Pengembangan nilai tambah pengelolaan potensi ekonomi melalui pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi.
4. Pengembangan aksesibilitas wirausahawan atau calon wirausahawan untuk mengikuti Kegiatan Pengembangan Kompetensi Wirausaha Industri.

5. Pengembangan kemampuan dan keahlian pengelola inkubator wirausaha untuk memperkuat kompetensi wirausaha.
6. Pengembangan jejaring untuk memperkuat akses sumber daya manusia, kelembagaan, permodalan, pasar, informasi, dan teknologi.

D. Konsep Model Inkubasi

1. Pendekatan Outwall

Outwall adalah metode pembelajaran berbasis experiential learning (belajar dari pengalaman langsung), di mana peserta:

- Berinteraksi langsung dengan pasar
- Menghadapi masalah nyata bisnis
- Mengambil keputusan berdasarkan data lapangan

Komponen Utama Pendekatan Outwall adalah:

- a. Observasi Pasar, Peserta langsung ke lapangan untuk : Mengidentifikasi kebutuhan dan perilaku konsumen, Mengamati competitor, dan Menganalisis tren pasar.
- b. Uji Produk (Product Testing), Produk atau layanan yang dibuat tidak langsung dianggap benar, tetapi harus diuji ke pasar. Kegiatannya meliputi Membuat MVP (Minimum Viable Product), Menawarkan produk ke pengguna awal, dan Mengumpulkan feedback pelanggan.

Alur Pembelajaran Outwall yaitu :

- a. Perencanaan, menentukan tujuan (misalnya validasi ide bisnis)
- b. Eksplorasi Lapangan, observasi, wawancara, uji coba produk
- c. Pengumpulan Data, Feedback pelanggan, respon pasar
- d. Refleksi & Analisis, Diskusi dengan mentor, Evaluasi hasil lapangan
- e. Perbaikan (Iterasi) dengan Menyempurnakan produk/model bisnis

2. Blended Learning

Blended Learning adalah menggabungkan pembelajaran online (materi digital, webinar) dan offline (workshop, praktik lapangan). Proporsi dalam mentoring ini menyesuaikan kebutuhan tenant. Tujuannya adalah menciptakan proses belajar yang fleksibel, efektif, dan tetap berbasis praktik nyata, khususnya dalam pengembangan kewirausahaan.

E. Tahapan Inkubasi

1. Pra Inkubasi

Merupakan kegiatan pendahuluan yang bertujuan untuk melakukan sosialisasi dan menjaring proposal ide inovasi. Program ini dibagi dalam beberapa rangkaian kegiatan yaitu sebagai berikut:

a. Sosialisasi

Tahap sosialisasi dilakukan melalui penyebaran informasi di media sosial, industri mitra, komunitas, seminar ataupun *workshop* kewirausahaan.

b. Seleksi dan Presentasi Proposal

Tahap seleksi dilakukan dengan membuka fase penyerahan proposal bisnis dan data calon peserta. Proposal yang masuk akan diverifikasi oleh pengelola Ibiza. Proposal yang memenuhi syarat akan mengikuti kegiatan penilaian proposal dan presentasi langsung oleh calon *tenant* di hadapan Tim Penilai yang ditunjuk oleh Kepala Balai Diklat Industri Yogyakarta.

c. Penetapan *Tenant*

Calon peserta yang terpilih dan dianggap layak untuk mengikuti Ibiza, ditetapkan menjadi *tenant* melalui surat keputusan Kepala Balai Diklat Industri Yogyakarta.

2. Inkubasi

Kegiatan ini bertujuan memetakan ide bisnis yang telah diusulkan sebelumnya baik dari sisi *problem solution*, visi dan misi, serta teknologi yang akan digunakan. Peserta akan dibimbing dalam pengembangan dari ide bisnis *tenant*, dan *tenant* diberikan kesempatan melakukan konsultasi dengan narasumber. Adapun pendampingan yang diberikan oleh Ibiza kepada *tenant* antara lain berupa:

- Bimbingan teknis dan manajerial
- Konseling tim
- Penjadwalan proyek
- Penentuan target capaian mingguan, bulanan, triwulan
- Evaluasi capaian mingguan, bulanan, triwulan
- Evaluasi capaian *Business Model Canvas*

a. Fase Pengembangan Produk

▪ *Product Development*

Kegiatan ini meliputi konsultasi dan pendampingan terkait riset produk, riset pasar, teknologi, teknik produksi, manajemen proyek, dan dasar-dasar perhitungan biaya.

▪ *Product Simulation*

Kegiatan ini meliputi pendampingan dalam uji coba produksi, uji coba pasar, dan teknik mempresentasikan produk.

b. Fase Pengembangan Pasar dan Bisnis

- **Konsultasi bisnis**

Peserta yang memenuhi kriteria evaluasi tahap pertama bisa melanjutkan fase kedua. Pada fase ini para mentor/narasumber lebih banyak mendampingi dari sisi pengembangan akses pasar, pengelolaan usaha lanjutan antara lain: manajemen keuangan, *sales strategy*, teknik negosiasi, dan teknik presentasi.

- ***Business Matching***

Kegiatan ini akan mempertemukan para *tenant* dengan pelaku industri yang diharapkan bisa membantu mencari peluang pasar atau bahkan bisa menjadi pengguna produk dari *tenant*. Pada kegiatan ini sangat diharapkan para *tenant* bisa mulai mendapatkan proyek pesanan dari para pelaku industri yang sudah mapan. Fase ini diakhiri dengan peluncuran produk.

Pada setiap fase yang dijalani, *tenant* akan mengikuti *Pitch Deck*. Kegiatan ini merupakan presentasi capaian kinerja oleh masing-masing *tenant*. Evaluasi ini dilakukan untuk melihat dan memantau kemajuan *tenant* terhadap produk inovasi.

c. Presentasi Akhir

Pada akhir kegiatan Ibiza, Tim Penilai yang ditunjuk akan memberikan masukan dan penilaian terhadap capaian terkait pengembangan produk maupun pengembangan pasar dan bisnis. Kegiatan Ibiza Tahun 2025 dinyatakan selesai setelah para *tenant* berkomitmen untuk menindaklanjuti masukan dan penilaian yang diberikan. *Tenant* akan mendapatkan sertifikat bukti telah mengikuti kegiatan yang dikeluarkan oleh Kepala Balai Diklat Industri Yogyakarta.

3. Pasca Inkubasi

Setelah berakhirnya kegiatan Ibiza, akan dilakukan:

a. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi terhadap *tenant* dengan intensitas yang lebih rendah selama 2 tahun. Pada tahap ini, diharapkan kegiatan bisnis dan produksi dari masing-masing *tenant* sudah berjalan.

b. Menyediakan jejaring

Balai Diklat Industri Yogyakarta menyediakan jejaring bisnis dengan menyelenggarakan kegiatan *Business Matching*. Kegiatan ini akan mempertemukan para *tenant* dengan pelaku industri yang diharapkan bisa membantu mencari peluang pasar atau bahkan bisa menjadi pengguna produk dari *tenant*.

c. Memberikan peluang partisipasi kepemilikan pada perusahaan.

Balai Diklat Industri Yogyakarta memberikan bantuan fasilitasi pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) bekerjasama dengan Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu DIY.

d. Memberikan fasilitas akses sumber pembiayaan.

Balai Diklat Industri Yogyakarta memberikan bantuan fasilitasi pengajuan pembiayaan melalui investor, bank, atau lembaga pembiayaan lain.

Yogyakarta, Januari 2022

Ketua Ibiza BDI Yogyakarta



Febrian Humanitra