

Paradigma Usaha Mikro dan Kecil: Membuka Potensi melalui Inkubator Bisnis di Kota Makassar, Sulawesi Selatan

Zainuddin Rahman

Fakultas Ekonomi dan Bisnia, Universitas Muslim Indonesia, Makassar, Indonesia

Koresponden : zainuddin.rahman@umi.ac.id

Hukma Ratu Purnama

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia, Makassar, Indonesia

hukmaratu.purnama@umi.ac.id

Fadhila Ratu Pratiwi

Program Studi Manajemen, STIE Wira Bhakti, Makassar, Indonesia

fadhilapратиwi.frp@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini merupakan langkah pengembangan yang tak hanya berfokus pada eksplorasi pengetahuan, tetapi juga memiliki potensi untuk mengaplikasikan hasil temuan dalam bentuk model pemberdayaan yang berdampak jangka panjang bagi para pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Melalui pendekatan ini, diharapkan pelaku UMK mampu mengembangkan kapasitas mereka dari waktu ke waktu, dengan demikian berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif dan akhirnya mendorong kesejahteraan masyarakat. Tujuan utama dari penelitian ini adalah merancang serta mengimplementasikan Model Pemberdayaan UMK melalui Inkubator Bisnis, dengan harapan model ini akan memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan pendapatan dan peluang kerja di kalangan pelaku UMK. Melalui pemahaman mendalam tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMK, model ini dirancang untuk memberikan dukungan yang efektif dalam mengatasi kendala dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan. Hasil penelitian mengungkap bahwa Inkubator Bisnis memiliki peran yang sangat positif dalam mendorong peningkatan kapasitas UMK. Data menunjukkan bahwa sembilan puluh persen UMK yang berpartisipasi dalam inkubator mengalami peningkatan omzet sebesar 15 hingga 25 persen. Tak hanya itu, kapasitas produksi mereka juga meningkat hingga 25 persen. Hal ini membuktikan bahwa pendekatan model pemberdayaan melalui inkubator bisnis memiliki dampak nyata dalam mendorong pertumbuhan dan kesuksesan para pelaku UMK.

Kata Kunci

Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK), Inkubator Bisnis, Peningkatan Omzet, Pertumbuhan Ekonomi

I. PENDAHULUAN

Kemajuan ekonomi suatu negara dapat diukur melalui seberapa besar penduduknya yang terlibat dalam kegiatan wirausaha. Namun, Indonesia menjadi salah satu negara di mana proporsi penduduk yang terlibat dalam wirausaha masih rendah, hanya mencapai

1,7 persen. Di samping proporsi yang rendah ini, sektor Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Indonesia masih dihadapkan pada sejumlah tantangan serius, seperti: Produk-produk UMK menghadapi masalah daya saing karena harga relatif tinggi dan kualitas yang masih perlu ditingkatkan. Terutama di sektor-sektor yang sudah jenuh pasar. Nilai tambah produk UMK cenderung rendah, karena produk-produk ini sering kali masih berupa bahan mentah atau setengah jadi. Penyediaan bahan baku dan pemasaran produk sering dikontrol oleh kelompok pedagang yang membentuk kartel, mempersempit peluang bagi UMK. Usaha UMK kerap rentan karena kurang pemahaman akan dinamika pasar. Kualitas produk UMK masih perlu ditingkatkan, baik dari segi bahan baku maupun penggunaan bahan berbahaya, agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Pertumbuhan unit-unit usaha baru sering kali dipicu oleh kebutuhan akan lapangan kerja, namun tidak selalu disertai dengan peningkatan kualitas dan daya saing. Menghadapi kompleksitas tantangan ini, diperlukan langkah-langkah konkret untuk meningkatkan kontribusi UMK dalam perekonomian nasional dan memfasilitasi pertumbuhan ekonomi yang inklusif.

Penelitian oleh Amegashie-Viglo dan Bokor di Ghana mengungkapkan kendala utama yang dihadapi oleh para pengusaha. Diantara kendala tersebut, keuangan modal memegang peran signifikan (44,1 persen), disusul oleh kurangnya pangsa pasar (23,7 persen). Kendala lainnya meliputi biaya produksi yang tinggi (10,2 persen) serta keterbatasan peralatan (10,2 persen). Penelitian yang sama juga mengungkapkan aspek lain seperti tingkat pendidikan yang rendah, mayoritas kepemilikan bisnis bersifat perseorangan, penggunaan teknologi rendah dengan mayoritas masih mengadopsi metode produksi tradisional yang menghasilkan tingkat produksi rendah. Ditambah dengan biaya tinggi untuk bahan baku serta kurangnya pelatihan dalam bidang bisnis, semua ini menjadi hambatan yang dihadapi para pengusaha di Ghana (Amegashie & Bokor, 2014). Pada konteks lain, (Majuru, 2014) menemukan bahwa keterbatasan ketrampilan pemasaran dan strategis, terutama pada petani kecil di Zimbabwe, berkaitan dengan rendahnya pendidikan dan keterbatasan kompetensi dalam kewirausahaan. Sebuah analisis empiris oleh Felix dan Ezenwakwelu (2014) tentang perkembangan kewirausahaan dan implikasinya terhadap pertumbuhan ekonomi di Nigeria mengungkapkan bahwa kurangnya perlindungan hukum terhadap paten dan minimnya pengetahuan tentang pengembangan usaha dalam ilmu pengetahuan dasar dan teknologi merupakan tantangan nyata dalam mengembangkan wirausaha.

Dampak dari situasi ini melibatkan kendala-kendala yang berdampak besar bagi kemampuan pengusaha dalam mengembangkan usaha mereka. Persaingan ketat, penurunan pendapatan, serta penggunaan sumber daya yang kurang efisien adalah beberapa di antara masalah yang dihadapi. Selain itu, produktivitas yang rendah dan kurangnya daya saing produk dari Usaha Mikro dan Kecil (UMK) juga dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor ini termasuk motivasi dalam menjalankan usaha, kualitas kewirausahaan, skala operasi usaha, dan pilihan sektor usaha yang diambil. Semua permasalahan ini berakar pada belum optimalnya sistem kelembagaan pengembangan usaha yang tersedia untuk pelaku usaha mikro dan kecil (Idris, 2012). Sebagai usaha untuk meningkatkan daya saing bangsa dan negara, salah satu langkah penting adalah mengembangkan UMK yang inovatif. Dalam upaya ini, peran Inkubator Bisnis menjadi semakin vital dan strategis. Melalui inkubator, calon wirausaha yang berbasis IPTEK (Ilmu Pengetahuan dan Teknologi) dapat diberdayakan dan dikembangkan. Praktik ini telah banyak dilakukan oleh negara-negara maju seperti Amerika Serikat, Jepang, Taiwan, Jerman, Korea, China, dan beberapa negara maju lainnya. Tindakan ini

menciptakan lingkungan yang mendukung kelahiran UMK inovatif dan berpotensi membawa dampak positif dalam pertumbuhan ekonomi dan daya saing suatu negara.

Braman Setyo (2015) memberikan contoh yang menarik mengenai potensi pertumbuhan Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Di Provinsi Sulawesi Selatan, tercatat terdapat 916.232 unit UMK. Apabila setiap tahun naik kelas sebesar 3 persen per tahun, maka setiap tahun akan terjadi peningkatan sebanyak 27.487 unit UMK di Sulawesi Selatan. Proyeksi ini membawa kita hingga tahun 2019, dan memperlihatkan peluang untuk mencapai angka satu juta UMK yang naik kelas di seluruh Indonesia. Dalam upaya mewujudkan kenaikan kelas UMK ini, menjadi jelas bahwa tidaklah cukup hanya dengan peran satu instansi. Sinergi dari berbagai pihak menjadi kunci. Para pemangku kepentingan (stakeholder), termasuk perbankan dan tenaga pendamping, perlu bersatu untuk memberikan dukungan. Komitmen kolektif ini menjadi daya pendorong untuk mewujudkan visi kenaikan kelas UMK (Braman Setyo, 2015).

Komitmen Pemerintah dalam mendorong UMK untuk mengalami peningkatan kelas telah menjadi contoh model bagi pemerintah, baik di lingkup Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro (UMK) maupun di Kementerian Riset dan Teknologi (Kemenristek). Ini tercermin dalam berbagai program seperti CPBT, IBT, dan PPBT yang dijalankan di berbagai perguruan tinggi serta masyarakat secara luas, termasuk melalui Inkubator Bisnis Teknologi. Program-program yang diinisiasi oleh Kemenristek bertujuan mengembangkan bisnis melalui kolaborasi dengan perguruan tinggi, dengan harapan mendorong percepatan pertumbuhan dan peningkatan kelas bisnis. Langkah ini melibatkan peran para peneliti, mahasiswa, dan dosen dalam perguruan tinggi. Konsep ini sangat terlihat dalam acara Pembukaan Strat-Up Business Camp yang dihadiri oleh berbagai perguruan tinggi dan pengelola Inkubator Bisnis Teknologi. Acara ini diikuti oleh 525 peserta, termasuk pengelola inkubator dan tenant. Mereka saling berbagi pengetahuan dan pengalaman, membahas tentang tantangan dan peluang di bidang bisnis. Acara berlangsung pada tanggal 22-26 Mei 2017 di Jakarta. Dengan komitmen dan sinergi ini, Pemerintah berusaha merangkul berbagai pihak untuk mendorong pertumbuhan dan peningkatan kelas UMK di Indonesia.

II. LANDASAN TEORI

a. Teori dan Konsep Pemberdayaan

Pemberdayaan menjadi fokus utama dalam pembangunan di Indonesia, yang tercermin dalam inisiatif Kabinet Indonesia Hebat. Program ini merinci sembilan nawa cita yang dijabarkan menjadi prioritas dalam sembilan program unggulan jangka pendek. Tujuan yang mendasari program-program pemerintah ini adalah menciptakan desa yang mandiri, membangun infrastruktur yang mendukung pertumbuhan ekonomi desa, memberikan dukungan modal untuk koperasi, dan menjaga stabilitas masyarakat di daerah pinggiran. Pettit Jethro menjelaskan bahwa mayoritas sependapat bahwa pemberdayaan dan partisipasi mengharuskan perubahan signifikan dalam struktur dan dinamika kekuasaan, baik di tingkat lembaga maupun dalam hubungan struktural. Atau, dapat diartikan sebagai "kemampuan individu dan kelompok untuk berpikir dan bertindak sesuai dengan kepentingan dan struktur mereka sendiri." Dalam perspektif multidimensional, pemberdayaan merupakan suatu metode untuk membuka jalan terhadap perubahan yang mampu mendorong masyarakat menjadi lebih mandiri dan memberikan penguatan pada kelompok masyarakat yang rentan melalui dukungan peraturan dan undang-undang (Jethro Pettit, 2012).

Pemberdayaan dapat dianalisis melalui tiga aspek penting: **Aspek Pemberdayaan Sosial:** Aspek ini berkaitan dengan perubahan dalam masyarakat, khususnya dalam hal norma gender. Tujuannya adalah menghasilkan perubahan yang memberikan perempuan penghargaan dan pengakuan yang pantas, serta membebaskan mereka untuk menjalani kehidupan sesuai keinginan pribadi tanpa terkekang oleh norma yang ditetapkan oleh pihak lain. Otonomi pribadi dan harga diri menjadi kunci dalam mempertahankan integritas individu. Selain itu, aspek pemberdayaan sosial juga melibatkan partisipasi aktif dalam politik, menuntut hak yang adil dalam dunia kerja, dan memperoleh akses penuh terhadap layanan publik seperti pendidikan dan kesehatan. **Aspek Pemberdayaan Ekonomi:** Pemberdayaan ekonomi berfokus pada upaya meningkatkan kapasitas masyarakat atau komunitas untuk berpartisipasi dalam aktivitas ekonomi dan mendapatkan manfaat darinya. Konsep ini mengakui nilai kontribusi individu atau kelompok dalam lingkungan ekonomi dan menciptakan lingkungan di mana martabat mereka dihormati. Selain itu, aspek ini juga melibatkan upaya mengatasi hambatan institusi dan normatif yang menghalangi partisipasi ekonomi yang produktif. Perubahan dalam struktur institusi dan norma akan berdampak pada partisipasi ekonomi yang lebih inklusif. **Aspek Pemberdayaan Politik:** Aspek ini berfokus pada representasi dan partisipasi dalam pengambilan keputusan politik. Pemberdayaan politik memberikan hak suara kepada individu dan kelompok dalam proses pengambilan keputusan yang memengaruhi kehidupan mereka. Ini mencakup hak untuk berpendapat dan berpartisipasi dalam berbagai tingkat pengambilan keputusan politik, sehingga memiliki pengaruh pada kebijakan publik dan regulasi. Penting untuk memahami bahwa ketiga aspek ini saling terkait dan berdampak satu sama lain. Dalam mengkaji pemberdayaan, kita harus mempertimbangkan seluruh dimensi ini untuk mencapai pemahaman yang komprehensif.

b. Konsep Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki variasi dalam berbagai literatur, lembaga, dan pandangan hukum yang berbeda. Sebagai contoh, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah [19] mengemukakan definisi UMKM sebagai berikut: **Usaha Mikro:** Merujuk pada usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan. Definisi ini mencakup kriteria Usaha Mikro sebagaimana dijelaskan dalam undang-undang tersebut; **Usaha Kecil:** Merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri secara independen. Usaha ini dijalankan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari Usaha Menengah atau Usaha Besar. Definisi ini mengacu pada kriteria Usaha Kecil yang diatur dalam undang-undang tersebut; **Usaha Menengah:** Mengacu pada usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri. Usaha ini dijalankan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari Usaha Kecil atau Usaha Besar. Definisi ini mencakup jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam undang-undang tersebut.

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, sesuai dengan Pasal 6 dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, kriteria usaha mikro didefinisikan sebagai berikut: Memiliki kekayaan bersih yang tidak melebihi Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tanpa memperhitungkan nilai tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan tahunan yang tidak melebihi Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Definisi dan kriteria ini menggambarkan dimensi yang beragam dalam UMKM, mengukur berdasarkan skala kekayaan dan hasil penjualan, serta mencerminkan perspektif hukum terkait klasifikasi UMKM.

c. **Bisnis Inkubator**

Konsep Inkubator Bisnis pertama kali diperkenalkan di New York, di mana sebuah bangunan yang awalnya digunakan untuk mengerami telur unggas dialihfungsikan untuk menginkubasi perusahaan rintisan. Ide inovatif ini segera mendapatkan daya tarik di berbagai negara dan menyebar ke seluruh dunia sebagai metode untuk mendorong pendekatan bisnis yang berkelanjutan, yang bertujuan untuk mengubah perusahaan rintisan yang potensial menjadi usaha yang berpotensi tinggi. Berbagai definisi inkubator bisnis telah diusulkan (Idris, 2012). Inkubator bisnis adalah proses dukungan bisnis yang mempercepat pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan pemula dan tahap awal dengan menyediakan berbagai sumber daya dan layanan yang ditargetkan untuk pengusaha. Layanan ini sering kali dirancang atau diatur oleh manajemen inkubator dan ditawarkan di dalam inkubator itu sendiri atau melalui jaringan kontakannya. Tujuan utama dari inkubator bisnis adalah untuk membina perusahaan-perusahaan sukses yang pada akhirnya dapat berdiri sendiri secara finansial. Lulusan dari inkubator ini memiliki potensi untuk menciptakan lapangan kerja, meremajakan komunitas, mengkomersialkan teknologi baru, dan memperkuat ekonomi lokal dan nasional (NBIA, 2010).

Menurut Entrepreneur (2014), "Inkubator Bisnis adalah organisasi yang dirancang untuk mempercepat pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan wirausaha melalui serangkaian sumber daya dan layanan pendukung bisnis, yang dapat mencakup ruang fisik, modal, pembinaan, layanan umum, dan koneksi jaringan." Pendekatan multifaset ini ditujukan untuk menumbuhkan lingkungan yang memungkinkan perusahaan rintisan untuk berkembang dan makmur (Entrepreneur, 2014).

Sejak dimulainya inkubator bisnis pertama, Batavia Industrial Center di New York pada tahun 1959, konsep dan penjabarannya dengan cepat merasuk sebagai infrastruktur fisik tidak hanya di Amerika Serikat, tetapi juga di seluruh dunia. Daya tarik internasionalnya didorong oleh sejumlah studi penelitian yang menyoroti potensi inkubasi bisnis sebagai sarana pengembangan ekonomi (Smilor dan Gill, 1986; Lumpkin dan Ireland, 1988; Campbell, 1989; Bearse, 1993; NBIA, 1996; OECD, 1999; Lee dan Osteryoung, 2004; Peters et al., 2004; Bergek dan Norrman, 2008; URS, 2010; UKBI, 2012). Dalam konteks ini, inkubasi bisnis telah diadopsi sebagai instrumen kebijakan untuk pengembangan kewirausahaan, bertujuan untuk meningkatkan jumlah perusahaan baru dan memenuhi kebutuhan mereka pada tahap awal yang rentan (Grimaldi dan Grandi, 2005; McAdam dan Marlow, 2007; Dee et al., 2011; UKBI, 2012). Pada dasarnya, konsep inkubasi bisnis merujuk pada upaya terpadu untuk merawat perusahaan-perusahaan baru dalam aktivitas awal mereka dalam lingkungan terkendali. Sebagai proses dinamis, ini melibatkan gabungan antara infrastruktur, proses dukungan pengembangan, dan keahlian yang diperlukan untuk melindungi dari kegagalan dan membimbing perusahaan-perusahaan inkubasi menuju jalur pertumbuhan (Tötterman dan Sten, 2005; NESTA, 2008; UKBI, 2012).

d. **Kepuasan Kerja**

Menciptakan kepuasan kerja di antara karyawan tidaklah suatu hal yang sederhana karena kepuasan kerja terjadi ketika berbagai faktor seperti etos kerja, kepemimpinan, dan budaya organisasi/perusahaan dapat diterapkan dan diterima dengan baik oleh semua karyawan dalam organisasi/perusahaan tersebut. Menurut pandangan (Prabu, 2002), terdapat dua faktor yang memengaruhi kepuasan kerja, yaitu faktor yang berkaitan dengan karyawan itu sendiri dan faktor yang berkaitan dengan pekerjaan itu sendiri.

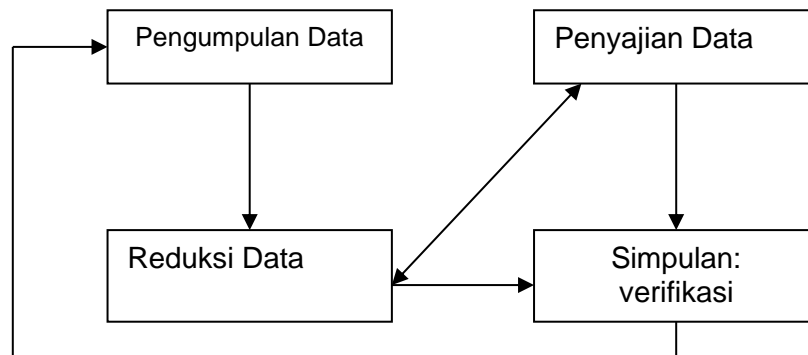
Faktor keberadaan karyawan mencakup aspek-aspek seperti kecerdasan (IQ), keahlian khusus, usia, jenis kelamin, kondisi fisik, tingkat pendidikan, pengalaman kerja, masa kerja, kepribadian, emosi, gaya berpikir, konsep kerja, dan sikap kerja. Sedangkan faktor pekerjaan meliputi jenis pekerjaan, struktur organisasi, pangkat (kelompok), posisi pengendalian kualitas, keamanan finansial, peluang promosi, interaksi sosial, dan hubungan kerja.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan mengungkap dan menjelaskan fenomena yang terjadi dalam Komunitas pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMK). Komunitas ini melibatkan individu pelaku usaha, pejabat pemerintah, tokoh masyarakat, dan lembaga penyelenggara Inkubator Bisnis dalam upaya mendampingi usaha. Penelitian ini memfokuskan pada Model Pemberdayaan UMK untuk meningkatkan kapasitas UMK. Pendekatan kualitatif digunakan dengan metode penelitian deskriptif dan perspektif fenomenologi. Penelitian ini bertujuan mencari dan memahami kebenaran melalui interpretasi informasi dari para informan. Dalam hal ini, dua pendekatan mendasar digunakan, yaitu pendekatan positivisme (paradigma ilmiah) dan pendekatan naturalistik (paradigma alamiah). Untuk menentukan sampel, penting untuk memilih informan kunci dengan mempertimbangkan keterlibatan mereka dalam konteks sosial yang menjadi fokus penelitian. Oleh karena itu, penentuan informan kunci tidak mengandalkan pemilihan acak (random), melainkan menggunakan pendekatan sengaja (purposive sampling).

Penelitian ini akan dilakukan di Kota Makassar, Sulawesi Selatan, dengan pertimbangan bahwa kota ini merupakan pusat kegiatan bisnis yang dilengkapi fasilitas pendukung untuk perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Data utama diperoleh dari kata-kata dan tindakan individu yang diamati serta diwawancarai melalui metode pengamatan aktif dan wawancara. Informasi yang dihasilkan dari wawancara memberikan gambaran pengalaman nyata subjek (informan) yang penting dalam deskripsi dan analisis data. Sumber data tertulis, yang dijaga keabsahannya melalui teknik pengumpulan yang sesuai, melengkapi informasi yang berasal dari wawancara. Data statistik seperti luas wilayah dan jumlah UMKM memberikan konteks latar belakang penelitian. Unit pengamatan meliputi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, individu yang mewakili pemerintah, tokoh masyarakat, serta lembaga pengelola Inkubator Bisnis.

Metode pengumpulan data yang digunakan meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara langsung kepada informan kunci untuk mendapatkan wawasan mendalam terkait tujuan penelitian. Observasi mencakup pengamatan dan pencatatan langsung terhadap tindakan dan peristiwa yang dilakukan oleh sampel individu. Sumber data tertulis juga diambil dari dokumentasi institusi terkait. Analisis data dilakukan dengan pendekatan kualitatif interaktif. Data diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan pengelola lembaga Inkubator Bisnis serta para Tenant yang dipilih secara sengaja. Interaksi tersebut memungkinkan pemahaman makna dan interpretasi mereka tentang peran Inkubator Bisnis dan pendampingan dalam kesuksesan bisnis. Fokus pengamatan dan interaksi adalah aktivitas sehari-hari terkait pendampingan di Inkubator Bisnis selama periode tertentu.



Gambar 1 Model Interaktif Analisis Data (Sumber: Miles & Huberman, 1992)

IV. HASIL PENELITIAN

Pengukuran Kinerja Inkubator Bisnis dalam Melakukan Pendampingan

Pengukuran kinerja dilakukan dengan menggunakan Key Performance Indicator (KPI) yang mengacu pada masterplan Inkubator Bisnis Teknologi dan meliputi tujuh indikator, yaitu: space, shared services, support, skill development, seed capital, dan synergy. Dalam aspek space, inkubator menyediakan tempat bagi pengembangan usaha pada tahap awal. Menurut standar yang ditetapkan oleh Asosiasi Inkubasi Bisnis Indonesia (ABI), setiap lembaga inkubator bisnis harus memiliki minimal tiga ruang kerja. Dalam penelitian ini, hasil survei dan wawancara dengan pimpinan inkubator yang menjadi sampel (PINBIS UMI, Inkubator BBIHP, dan Inkubator UNHAS) menunjukkan bahwa ketersediaan ruang kerja melebihi standar minimum. Misalnya, PINBIS UMI memiliki enam ruang kerja dan dua ruang tenant di Kantor Inkubator Bisnis. Begitu pula, Pimpinan Inkubator Bisnis BBIHP, "Bapak Idham, SE,MM", menyatakan bahwa ketersediaan ruang bagi tenant di inkubator BBIHP sangat memadai, dengan total delapan ruang serta fasilitas laboratorium.

Selanjutnya, dalam menerjemahkan hasil wawancara dengan pihak Inkubator Bisnis UNHAS, juga menunjukkan bahwa mereka telah memiliki fasilitas ruang yang cukup luas, termasuk ruang kantor tenant, laboratorium lapangan, dan bengkel untuk aktivitas tenant. Inkubator UNHAS juga telah menyiapkan lahan untuk pengembangan bisnis tenant di bidang peternakan, seperti tempat penangkaran ayam kampung super, yang menjadi unggulan di Inkubator UNHAS.

Tabel 1 Jumlah Ruang yang Dimiliki oleh Inkubator Berdasarkan Jenisnya

NO	Nama Inkubator	Jumla fasilitas Space	Keterangan
1	Pinbis UMI	12	aktif
2	BBIHP	12	aktif
3	UNHAS	10	aktif

Sumber Tabel 1 Hasil wawancara Tahun 2021-2022

Hasil wawancara dengan informan Muh. Idham, SE, MM, mengungkapkan bahwa fasilitas Space yang dimiliki oleh Inkubator BBIHP terdiri dari dua belas unit ruang kerja untuk memfasilitasi tenant yang bekerja dalam waktu tertentu. Hal ini disebabkan mayoritas tenant adalah tenant outwall yang berasal dari berbagai daerah. Demikian pula, dalam wawancara dengan Bapak DR. Asdar Djamereng, informan menyampaikan bahwa Inkubator UNHAS memiliki delapan unit ruang kerja untuk memfasilitasi tenant inwall yang datang untuk bekerja setiap waktu. Mayoritas tenant inwall adalah mahasiswa UMI yang ingin menjalankan usaha melalui inkubator bisnis.

Pendapat serupa juga diungkapkan oleh Ibu Dr. Mardiana, yang mengindikasikan bahwa Inkubator UNHAS memiliki sepuluh unit ruang kerja untuk memfasilitasi tenant inwall yang aktif setiap hari. Mayoritas dari tenant inwall ini terdiri dari mahasiswa UNHAS dan alumni yang memiliki niat untuk berwirausaha melalui inkubator bisnis. Berdasarkan temuan penelitian di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa semua inkubator yang menjadi fokus penelitian ini berhasil menunjukkan kinerja yang baik dalam menyediakan fasilitas space. Fasilitas ini membantu mendorong kemampuan UMKM untuk berfokus pada upaya pengembangan bisnis mereka, yang pada akhirnya membantu mereka mencapai target yang telah direncanakan.

Fasilitas Bersama (*shared*)

Fasilitas Shared merupakan bagian penting dalam inkubator yang memenuhi kebutuhan bersama para tenant, mendukung kelangsungan kegiatan sehari-hari mereka di dalam inkubator. Fasilitas ini mencakup aula pertemuan, resepsionis, jaringan internet, komputer, dan printer. Hasil wawancara dengan informan dan survey lapangan menunjukkan bahwa secara umum, inkubator yang diteliti telah menyediakan fasilitas shared dengan sangat baik dan memadai. Misalnya, Bapak Idham,SE,M.Si, pimpinan inkubator BBIHP, menjelaskan bahwa di kantor mereka terdapat empat aula, termasuk dua aula besar dengan kapasitas tiga ratus orang dan dua aula sedang dengan kapasitas dua puluh orang. Selain itu, terdapat juga resepsionis, jaringan wifi, komputer, dan printer yang terhubung dengan kantor utama (BBIHP). Hal ini memberikan kenyamanan kepada seluruh tenant dalam menjalankan aktivitas bisnis mereka.

Hal yang serupa terjadi pada fasilitas shared di Inkubator UMI. Hasil survey dan wawancara mengungkap bahwa Pinbis UMI menyediakan ruang pertemuan dengan kapasitas tiga puluh orang, lengkap dengan jaringan wifi, komputer, dan printer. Bahkan, mereka juga menyediakan ruang dapur yang dapat dimanfaatkan oleh para tenant. Selain itu, melalui hasil wawancara dengan pihak inkubator UNHAS, dapat dipahami bahwa inkubator UNHAS memiliki fasilitas shared yang memadai. Ini termasuk jaringan wifi, resepsionis, komputer, printer, serta ruang pertemuan dalam ukuran besar dan sedang. Evaluasi dari hasil wawancara dan survey menegaskan bahwa fasilitas shared yang ada di kedua inkubator ini telah memadai untuk mendukung kegiatan para tenant. Tingkat keluhan yang hampir tidak ada menunjukkan bahwa tenant merasa nyaman dengan fasilitas yang tersedia, sehingga dapat menjalankan aktivitas mereka dengan lancar.

Tabel 2 Menampilkan Data Ketersediaan Fasilitas Shared di Dalam Inkubator

NO	Nama Inkubator	Jumla fasilitas Shared	Keterangan
1	Pinbis UMI	Satu aula besar, computer, printer, wifi , resepsionis, toilet	aktif
2	BBIHP	Dua aula ukuran besar, dua aula ukuran sedang, resepsionis, computer, printer, wifi, kantin, toilet	aktif
3	UNHAS	Satu ruang ukuran besar dan dua ukuran sedang, resepsionis, wifi, computer,printer, toilet	aktif

Pernyataan di atas diperkuat oleh informasi dari beberapa Informan. Ibu Dr. Mardiah, misalnya, menjelaskan bahwa Inkubator Bisnis UNHAS telah menyediakan berbagai fasilitas Shared, termasuk ruang besar dan ruang sedang, resepsionis, jaringan wifi, komputer, printer, serta toilet. Sementara itu, DR. Asdar juga menjelaskan bahwa

Inkubator Bisnis UMI telah menyediakan fasilitas Shared seperti aula besar dengan kapasitas 35 orang, komputer, printer, jaringan wifi, resepsionis, toilet, dan dapur untuk praktik dan makan di tempat kerja. Selain itu, Informan Muh.Idham juga menyatakan bahwa Inkubator Bisnis BBIHP telah menyediakan fasilitas Shared yang meliputi dua aula besar, dua aula sedang, resepsionis, komputer, printer, jaringan wifi, kantin, dan toilet. Fasilitas-fasilitas ini tidak hanya memadai, tetapi juga mendukung berbagai aktivitas seperti pertemuan bisnis dan pelatihan. Dengan adanya fasilitas Shared yang lengkap dan nyaman, para tenant UMKM dapat menjalankan aktivitas bisnis mereka dengan lebih efektif, mendorong peningkatan produktivitas dan kinerja UMKM secara keseluruhan.

Services

Fungsi "Services" di dalam Inkubator Bisnis adalah memberikan pendampingan kepada tenant, baik itu tenant out-wall maupun tenant in-wall (residen). Kegiatan pelayanan dilakukan secara terjadwal, termasuk memberikan konsultasi terkait masalah yang dihadapi oleh tenant. Misalnya, konsultasi manajemen diberikan secara seimbang, dan masalah pasar diatasi dengan membangun komunikasi bisnis antara inkubator dan stakeholder yang berpotensi menjadi mitra dalam penjualan produk. Contoh konkretnya terlihat pada kerjasama antara Inkubator UMI dengan pengelola gedung pertemuan seperti Manunggal, serta kawasan industri sebagai penyedia konsumsi berkala atau sesuai kesepakatan antar tenant dan mitra. Ini memungkinkan tenant untuk lebih mudah mencari pasaran, sedangkan inkubator membantu mempromosikan produk tenant melalui komunitas dan media sosial. Dalam hal aspek keuangan, Inkubator Bisnis UMI melacak bantuan modal kerja dan usaha dari Kementerian Koperasi, berhasil memperoleh dana hibah untuk 13 tenant dengan masing-masing besaran Rp 12.000.000. Ini bertujuan untuk mendorong kinerja tenant mahasiswa. Untuk tenant umum, inkubator mengikutsertakan mereka dalam kompetisi yang diadakan oleh Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional (Ristek Dikti Brin), dan satu tenant berhasil mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 390.000.000 untuk pengembangan usaha selama satu tahun. Selain itu, dua tenant juga mendapatkan dukungan Corporate Social Responsibility (CSR) dari Pertamina dan Coca-Cola masing-masing senilai Rp 750.000.000.

Inkubator Bisnis BBIHP, yang dikelola oleh Kementerian Perindustrian, juga menunjukkan upaya serupa. Hasil wawancara dengan Pimpinan Inkubator BBIHP mengungkapkan bahwa beberapa tenant yang difasilitasi berhasil menyusun proposal untuk skema pengembangan produk di Kementerian Ristek Dikti. Pada tahun pertama, salah satu tenant berhasil mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 400.000.000 untuk pengembangan usaha perakitan mesin penjernih air. Pada tahun kedua, tenant tersebut kembali mendapatkan dana pembinaan sebesar Rp 800.000.000. Selain itu, tiga tenant juga memperoleh skema pendanaan hibah masing-masing Rp 450.000.000 untuk pengembangan produksi gula aren cair, pengembangan produk kopi, dan aplikasi pemasaran produk ekspor. Inkubator Bisnis UNHAS, di bawah kepemimpinan Ibu Dr. Mardiah, Sp.MSi, juga memfasilitasi tenant dalam mengajukan proposal pendanaan pada Kementerian Ristek Dikti. Salah satu skema pendanaan berhasil diperoleh untuk pengembangan inovasi di bidang peternakan ayam kampung senilai Rp 400.000.000 pada periode pertama. Pada tahun 2022, inkubator bisnis ini juga mendapat bantuan pembiayaan dari Kementerian Koperasi untuk enam tenant, masing-masing dengan biaya Rp 50.000.000. Dari hasil wawancara dengan pengelola inkubator bisnis, terlihat bahwa mereka memiliki kinerja yang baik dalam bidang pelayanan. Penjelasan ini diperkuat oleh

pernyataan Muh. Idham, SE., MM, seorang informan dari Inkubator Bisnis BBIHP, yang menyatakan, "Inkubator Bisnis BBIHP telah berhasil memfasilitasi beberapa tenant dalam menyusun proposal pengembangan produk di Kementerian Ristek Dikti. Pada tahun pertama 2017, satu tenant mendapatkan pembiayaan senilai Rp 400.000.000 untuk pengembangan usaha perakitan mesin penjernih air, dan tahun kedua 2018, dana pembinaan sebesar Rp 800.000.000. Demikian pula, tiga tenant mendapatkan skema pendanaan hibah masing-masing Rp 450.000.000 untuk pengembangan produksi gula aren cair, pengembangan produk kopi, dan aplikasi pemasaran produk ekspor."

Penuturan dari informan Dr. Mardiah juga menguatkan hal ini. Ia menyatakan, "Dalam hal fasilitas pelayanan, Inkubator Bisnis UNHAS telah berhasil mendampingi beberapa tenant dalam menyusun proposal pengembangan produk di Kementerian Ristek Dikti. Pada tahun pertama 2018, salah satu tenant berhasil memperoleh pembiayaan untuk pengembangan usaha ayam Kampung Super." Demikian pula, informan DR. Asdar Djamereng, SE, MM, juga menyampaikan pandangannya. Berdasarkan hasil wawancara, ia mengungkapkan, "Fasilitas pelayanan di Inkubator Bisnis UMI telah berhasil mendampingi beberapa tenant dalam menyusun proposal pengembangan produk di Kementerian Ristek Dikti. Pada tahun pertama 2017, satu tenant berhasil memperoleh pembiayaan untuk pengembangan usaha perakitan aplikasi promosi melalui TV dan Radio Streaming. Pada tahun kedua 2018, kami kembali mendampingi startup Mall Sampah yang kini sudah menjadi perusahaan digital yang sukses di bidang lingkungan."

Support

Dalam hal kinerja dukungan, Inkubator Bisnis juga memberikan bantuan kepada tenant dalam pengembangan riset, teknologi, dan investasi. Umumnya, tenant melakukan riset pengembangan produk, seperti yang terlihat dari kasus UNHAS yang mengembangkan riset untuk ayam kampung super. Begitu juga dengan Inkubator Bisnis BBIHP yang telah sukses mengembangkan teknologi dalam produk kopi dan gula aren cair. Inkubator ini juga berhasil mengembangkan teknologi perakitan mesin penjernih air yang telah berjalan selama empat tahun dan mendapatkan investor dengan pembiayaan sebesar Rp 4 miliar dari Singapura. Penjelasan di atas diperkuat oleh pandangan informan, Muh. Idham, SE., MM, yang menyatakan, "Dalam hal fasilitas dukungan, inkubator membantu akses riset, jaringan profesional, teknologi internasional, dan investasi. Salah satu pencapaian adalah pengembangan teknologi dalam produk kopi dan gula aren cair, serta pengembangan teknologi perakitan mesin penjernih air yang telah berjalan selama empat tahun dan mendapatkan investor dengan pembiayaan Rp 4 miliar dari Singapura."

Dr. Mardiah juga menyampaikan pandangannya, "Fasilitas dukungan oleh inkubator meliputi akses riset, jaringan profesional, teknologi internasional, dan investasi. Kegiatan yang dilakukan termasuk pengembangan teknologi dalam produk ayam kampung super dan beberapa perusahaan binaan." Selanjutnya, Dr. Asdar Djamereng menyatakan, "Dalam hal fasilitas dukungan, inkubator membantu akses riset, jaringan profesional, teknologi internasional, dan investasi. Kegiatan yang berhasil diantaranya adalah pengembangan teknologi dalam produk dari coklat dan industri kuliner, yang sukses diantaranya dengan Cetring UKHUA, Azzahra, dan lainnya."

Skill Development

Pada umumnya, inkubator bisnis memberikan berbagai jasa dan bantuan yang meliputi membuka jaringan yang relevan dan mendukung perkembangan usaha,

pengembangan strategi pemasaran, bantuan dalam manajemen akuntansi dan keuangan, mentoring dan pelatihan bisnis, manajemen pengelolaan perusahaan dan budaya perusahaan, serta memberikan pemahaman mengenai etika bisnis. Selain itu, inkubator juga memberikan informasi seputar industri bisnis secara umum dan membantu dalam hal-hal terkait regulasi. Aspek penting lainnya adalah pengembangan keterampilan, yang meliputi pelatihan untuk mempersiapkan rencana bisnis, manajemen, dan keterampilan lainnya. Pandangan ini diperkuat oleh informan, seperti Muh. Idham, SE., MM, DR. Asdar Djamereng, dan Dr. Mardiah, yang menunjukkan bahwa inkubator bisnis memiliki peran yang penting dalam membantu tenant mengembangkan keterampilan yang diperlukan dalam menjalankan usaha mereka.

Seed Capital

Umumnya, inkubator bisnis belum memiliki dana bergulir untuk tenant, namun mereka berupaya memfasilitasi tenant dalam mendapatkan pembiayaan. Ini dilakukan dengan cara membantu mengakses sumber-sumber pendanaan, seperti yang dilakukan melalui Kementerian Ristek Dikti, Kementerian Koperasi, serta melalui perusahaan melalui program Corporate Social Responsibility (CSR). Langkah ini memberikan peluang bagi tenant untuk memperoleh pendanaan yang diperlukan dalam pengembangan usaha mereka.

Pandangan ini diperkuat oleh penuturan Muh. Idham, SE., MM, DR. Asdar Djamereng, dan Dr. Mardiah, yang menjelaskan bahwa dalam aspek Seed Capital, inkubator bisnis dapat melakukannya melalui dana bergulir internal atau dengan membantu akses ke sumber-sumber pendanaan dan lembaga keuangan yang ada. Meskipun dana bergulir internal pada umumnya belum tersedia, upaya membantu tenant dalam memperoleh pembiayaan eksternal telah dilakukan melalui berbagai jalur, termasuk akses ke sumber dana dari Kementerian Ristek Dikti, Kementerian Koperasi, dan perusahaan melalui CSR. Langkah ini memberikan manfaat yang signifikan dalam mengembangkan usaha para tenant.

Demikian pula, inkubator bisnis UNHAS di bawah kepemimpinan Dr. Mardiah telah berhasil memperoleh dana bergulir dari Kementerian Koperasi RI, selain melakukan upaya membantu tenant dalam mendapatkan pembiayaan eksternal melalui berbagai sumber, seperti Kementerian Ristek Dikti, Kementerian Koperasi, dan perusahaan melalui CSR. Ini membuktikan bahwa pendanaan eksternal yang difasilitasi oleh inkubator bisnis telah memberikan manfaat nyata dalam pengembangan usaha.

Synergy

Sinergi antara tenant dan berbagai pihak telah menjadi praktik umum, terutama melalui kerjasama antara inkubator bisnis, seperti antara UMI dengan BBIHP, serta dengan lembaga lainnya. Contohnya, Inkubator BBIHP telah berhasil menggabungkan usaha tenant binaannya dengan Pemerintah Daerah Bantaeng dalam pengelolaan produksi gula aren cair dan gula semut. Hasil survey dan wawancara dengan ketiga inkubator bisnis yang dipilih untuk penelitian ini memberikan kesimpulan bahwa dari tujuh Key Performance Indicators yang diteliti, semuanya menunjukkan bahwa ketiga inkubator bisnis memiliki kinerja yang baik dalam meningkatkan kapasitas bisnis bagi tenant start-up. Terutama dalam aspek layanan, fasilitas bersama, dan ruang kerja (Space), inkubator bisnis menonjol.

Hal ini menggambarkan peran penting Inkubator Bisnis dalam mendukung peningkatan kapasitas UMKM, terutama yang bergerak dalam bidang start-up. Dari

pandangan para pelaku Inkubator Bisnis UNHAS, BBIHP, dan UMI, terlihat jelas bahwa upaya yang dilakukan oleh inkubator dalam meningkatkan kapasitas UMKM, melalui pendampingan dan pelatihan, memberikan hasil yang sangat baik. Pernyataan ini juga didukung oleh Drs. Azis Benu, Sekretaris Dinas Koperasi Sulawesi Selatan, yang menyatakan bahwa Inkubator Bisnis memiliki peran penting dalam meningkatkan kapasitas UMKM melalui pendampingan dan pelatihan.

Selain itu, Muh. Idham, SE., MM, mengungkapkan bahwa dalam hal sinergi, kerjasama antar tenant dan jejaring dengan universitas, lembaga riset, usaha swasta, profesional, dan masyarakat internasional, telah memberikan kontribusi yang signifikan. Upaya inkubator bisnis dalam memfasilitasi kerjasama antara tenant dan berbagai pihak, termasuk pemerintah daerah, perbankan, serta kantor dinas di Kota Makassar dan beberapa perusahaan, membuktikan betapa pentingnya sinergi ini dalam mendukung pengembangan usaha.

Pengukuran Kinerja Tenant

Pengukuran kinerja usaha melibatkan proses evaluasi perkembangan berdasarkan parameter-parameter yang telah ditetapkan sebagai indikator perkembangan (Hasbullah, 2015). Tujuan pengukuran kinerja meliputi: Mengevaluasi kinerja usaha tenant, Mengendalikan tenant untuk menjalankan kegiatan usaha dengan benar, Menetapkan target sebagai motivasi pencapaian, Mengevaluasi pengalaman dan mengambil pelajaran dari hasil yang telah dicapai, Mengidentifikasi serta mencari solusi untuk mengatasi permasalahan atau hambatan yang muncul.

Hasil survei kinerja usaha tenant pada Inkubator Bisnis Teknologi melibatkan empat indikator utama, termasuk peningkatan omzet, peningkatan jumlah tenaga kerja, kenaikan kapasitas produksi, dan perolehan bantuan modal usaha melalui sumber-sumber seperti kredit perbankan, PKBL BUMN, hibah, dan lainnya.

Peningkatan Omzet

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, terdapat empat puluh lima tenant di Inkubator UMI yang menunjukkan berbagai tingkat peningkatan omzet. Dalam setahun, sekitar tiga puluh tenant mengalami peningkatan omzet sebesar 5 hingga 10 persen, tiga belas tenant mengalami kenaikan omzet sebesar 11 hingga 55 persen, dan dua tenant bahkan mengalami peningkatan omzet hingga 100 persen dari tahun pertama pendampingan.

Situasi serupa juga terjadi di Inkubator Bisnis BBIHP, dimana omzet rata-rata meningkat sekitar 10 hingga 50 persen sesuai dengan hasil wawancara dengan Pimpinan Inkubator, Bapak Idham, SE., M.M. Peningkatan ini sejalan dengan upaya para tenant dalam meningkatkan kualitas produk dan aktif mencari peluang pasar baru. Inkubator Bisnis UNHAS juga mengalami perkembangan serupa. Dalam perjalanan lima tahun, beberapa tenant di Inkubator UMI yang pada awalnya memiliki omzet antara Rp 5 juta hingga Rp 10 juta, berhasil mencapai prestasi luar biasa. Salah satunya memiliki omzet bulanan sebesar Rp 700 juta dari awalnya hanya Rp 10.000 per bulan. Demikian juga, terdapat dua tenant yang mampu meningkatkan omzet dari Rp 5 juta per bulan menjadi Rp 60 juta per bulan. Inkubator BBIHP dan UNHAS juga mencapai prestasi yang mengesankan, bahkan melebihi pencapaian Inkubator UMI.

Salah satu langkah penting dalam inkubasi adalah mempromosikan dan memasarkan produk tenant. Inkubator aktif membantu promosi produk melalui berbagai

acara seperti pameran, workshop, seminar, dan outlet bersama. Aktivitas ini memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan omzet usaha.

Penjelasan di atas diperkuat oleh pengungkapan dari pelaku usaha UMKM sebagai berikut:

1. Dra. Hj. Nuraini: "Peningkatan omzet rata-rata tahunan adalah 30 persen, seiring dengan diversifikasi produk."
2. Hj. Hasna Hallu: "Peningkatan omzet rata-rata tahunan adalah 30 persen, seiring dengan bertambahnya mitra kerja yang didukung oleh pendampingan dari inkubator bisnis."
3. Seftian: "Peningkatan omzet rata-rata tahunan adalah 25 persen, terjadi karena manajemen yang lebih tertata dan kualitas mitra yang meningkat, dibantu oleh inkubator bisnis dan Kementerian Ristek Dikti dalam promosi produk."
4. Haerul: "Peningkatan omzet rata-rata tahunan adalah 30 persen, didorong oleh dukungan inkubator bisnis dalam manajemen produksi, yang mengurangi kegagalan proses dan meningkatkan pengalaman dalam mengelola ayam kampung super."

Hal ini menegaskan peran penting inkubator bisnis dalam meningkatkan omzet dan performa usaha para tenant, serta memberikan dampak positif bagi pertumbuhan bisnis mereka.

Peningkatan Jumlah Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil penelitian, tenant mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja secara rata-rata sebesar 5 persen hingga 10 persen per tahun. Namun, ada beberapa tenant yang bahkan mampu meningkatkan jumlah tenaga kerja hingga 100 persen. Contoh konkret terlihat pada Inkubator Bisnis UMI, di mana salah satu tenant mengalami lonjakan jumlah tenaga kerja dari 6 orang menjadi lebih dari 100 orang. Selain itu, terdapat juga inkubator sosial yang berhasil memberdayakan 600 orang miskin di lingkungannya, mencakup berbagai kelompok umur.

Pengungkapan dari pelaku usaha UMKM juga memperkuat penjelasan ini:

1. Dra. Hj. Nuraeni: "Jumlah tenaga kerja mengalami peningkatan rata-rata 20 persen per tahun, saat ini sudah mempekerjakan 600 orang dari berbagai kelompok umur dan jenis kelamin."
2. Hj. Hasnah Hallu: "Jumlah tenaga kerja mengalami peningkatan rata-rata 20 persen per tahun, saat ini sudah mempekerjakan 100 orang dari berbagai kelompok umur dan jenis kelamin."
3. Seftian: "Jumlah tenaga kerja mengalami peningkatan rata-rata 5 persen per tahun, saat ini sudah mempekerjakan 15 orang. Perekrutan tenaga kerja dilakukan secara selektif dan hati-hati untuk menjaga kualitas."
4. Haerul: "Jumlah tenaga kerja mengalami peningkatan rata-rata 10 persen per tahun, saat ini sudah mempekerjakan 20 orang sesuai dengan bidang kegiatan. Misalnya ada yang mengurus pakan ayam, ada yang mengelola kandang, dan ada yang fokus pada pemasaran produk."

Peningkatan jumlah tenaga kerja ini mencerminkan kontribusi inkubator bisnis dalam menciptakan peluang kerja baru dan memberdayakan komunitas sekitar, serta menunjukkan dampak positif dari pendampingan yang diberikan kepada tenant.

Peningkatan Kapasitas Produksi

Dengan adanya peningkatan jumlah tenaga kerja, hal ini juga berdampak pada kapasitas produksi. Secara umum, tenant mengalami peningkatan kapasitas produksi

sebesar 51% hingga 75% per tahun. Pengungkapan dari pelaku usaha UMKM juga memperkuat penjelasan ini:

1. Dra. Hj. Nuraeni: "Peningkatan Kapasitas Produksi. Berdasarkan wawancara dengan tenant, terungkap bahwa kapasitas produksi mengalami kenaikan antara 20% hingga 30%. Hal ini dipicu oleh pertambahan variasi produk yang dihasilkan selama ini."
2. Hj. Hasnah Hallu: "Peningkatan Kapasitas Produksi. Berdasarkan wawancara dengan tenant, terungkap bahwa kapasitas produksi mengalami kenaikan antara 20% hingga 35%. Faktor pendukungnya meliputi perluasan pasar dan mitra yang semakin berkembang. Berkat peningkatan kapasitas produksi, saya juga berhasil membeli ruko senilai 3 milyar dalam waktu 4 tahun berkat pendampingan dan bimbingan berkala dari inkubator bisnis."
3. Seftian: "Peningkatan Kapasitas Produksi. Menurut informan Seftian, perusahaan mereka fokus pada produksi berdasarkan pesanan yang masuk dan menjaga stok di gudang. Produk yang dihasilkan bisa bertahan lama sehingga pemasarannya harus diperluas ke daerah-daerah dengan kondisi air yang kurang baik untuk diminum. Hal ini terjadi di daerah-daerah seperti Pulau Kalimantan, Sumatra, dan beberapa daerah di Sulawesi Selatan yang memiliki kondisi air kurang memenuhi standar."
4. Haerul: "Peningkatan Kapasitas Produksi. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Haerul, produksi mereka telah meningkat dari 100 ekor menjadi 150 ekor dalam periode 2 bulan sekali panen. Keberhasilan ini didukung oleh kualitas bibit ayam (DOC) yang semakin baik, dengan tingkat kematian yang semakin rendah. Peningkatan ini juga berkat pendampingan dan pelatihan yang berkesinambungan dari Inkubator Bisnis UNHAS.

Selain itu, pendampingan Inkubator Bisnis juga berdampak pada perolehan bantuan modal usaha. Modal usaha sering menjadi permasalahan bagi pemilik usaha di Indonesia. Melalui upaya fasilitasi sumber permodalan oleh Inkubator Bisnis, para tenant mendapatkan akses lebih mudah ke sumber pembiayaan untuk mengembangkan usaha mereka. Pembiayaan ini bisa berupa kredit bunga rendah dari perbankan atau kredit tanpa agunan. Dari hasil survei, terungkap bahwa setelah menjadi tenant Inkubator Bisnis, sejumlah tenant mengalami peningkatan peluang untuk memperoleh pembiayaan usaha dari perbankan, meskipun masih dalam kisaran 0-25persen. Dengan analisis dari hasil survei dan wawancara, dapat diartikan bahwa secara keseluruhan, tenant mengalami peningkatan kinerja yang diukur melalui empat indikator utama: peningkatan omzet usaha, peningkatan jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan, peningkatan kapasitas produksi, dan perolehan bantuan modal usaha.

Dari keempat indikator kinerja tenant yang dianalisis, peningkatan omzet menjadi kinerja utama yang berhasil dicapai. Selanjutnya, diikuti oleh peningkatan jumlah tenaga kerja dan kapasitas produksi, sementara perolehan modal kerja menjadi kinerja yang relatif lebih rendah. Namun, hal ini tidak menjadi kendala bagi pengembangan kapasitas usaha tenant. Peningkatan omzet yang signifikan mampu memberikan keuntungan yang dapat diinvestasikan kembali dalam usaha, memastikan kelangsungan operasional yang berkesinambungan.

Pengungkapan dari pelaku usaha UMKM juga memberikan penguatan pada penjelasan ini:

1. Dra. Hj. Nuraeni: "Perolehan Bantuan Modal Usaha. Berdasarkan wawancara, ditemukan bahwa tenant telah mendapatkan bantuan modal kerja dan peralatan dari program bina lingkungan PT. Pertamina senilai 750 juta rupiah. Hal ini mendorong variasi produk yang dapat dihasilkan."
2. Hj. Hasnah Hallu: "Perolehan Bantuan Modal Usaha. Berdasarkan wawancara, tenant belum pernah mendapatkan bantuan modal dari luar, kecuali dari usahanya sendiri. Informan mengelola omzet yang masuk setiap saat untuk terus memperbesar modal usaha."
3. Seftian: "Perolehan Bantuan Modal. Dalam wawancara, informan menceritakan tentang partisipasi dalam program Pengembangan Inovasi Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) yang diinisiasi oleh Kemenristek Dikti. Hasilnya, mereka mendapatkan pembiayaan sebesar 400 juta rupiah dan setelah dua tahun, berhasil mendapat investasi dari luar negeri senilai 4 milyar. Modal ini telah membantu pengembangan bisnis."
4. Haerul: "Perolehan Bantuan Modal. Dalam hasil wawancara, informan mengungkapkan bantuan modal yang diterima dari Kemenristek Dikti melalui program Pengembangan Inovasi Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) sebesar 400 juta pada 2018, serta bantuan dari Kementerian Koperasi sebesar 200 juta pada 2021. Bantuan modal ini telah mendukung pertumbuhan usaha dari waktu ke waktu."

Berdasarkan analisis data dan informasi dari informan, penelitian ini mengungkap peranan besar incubator bisnis dalam mendorong kapasitas UMKM. Hal ini tercermin dalam kinerja tinggi incubator bisnis dalam menyediakan fasilitas pendukung untuk pelaksanaan kegiatan UMKM, yang meliputi Space, Service, Seed capital, Skill development, Share, Support, dan Synergy. Dengan demikian, pelaku UMKM di dalam inkubator bisnis mendapatkan pengawasan, pendampingan, dan pelatihan yang memungkinkan mereka mengembangkan keterampilan dan kapasitas bisnis dengan lebih baik.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat diambil beberapa kesimpulan penting:

Kinerja Inkubator Bisnis dalam Mendampingi Usaha Tenant: Dari analisis dan makna yang diperoleh dari sampel Inkubator Bisnis yang menjadi fokus penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa dalam mengukur Key Performance Indicators (KPIs) dari inkubator bisnis, terlihat bahwa dari tujuh indikator kunci yang diteliti, poin yang paling signifikan adalah pelayanan (service). Faktor ini memiliki peran penting dalam mendorong peningkatan kapasitas para tenant inkubator bisnis melalui fasilitasi akses ke sumber pendanaan. Ini telah memberikan hasil positif dengan banyaknya kesuksesan dalam memperoleh dana pengembangan baik dari pemerintah maupun perusahaan. Fasilitas ruang (space) dan aspek berbagi (shared) juga berperan dalam mendorong pertumbuhan kapasitas tenant, termanifestasi dalam peningkatan omzet penjualan dan penggunaan tenaga kerja. Meskipun demikian, indikator kunci lainnya juga turut berperan, meskipun dalam proporsi yang lebih kecil.

Kinerja Usaha Tenant: Dalam aspek kinerja usaha tenant, terdapat tiga indikator yang sangat menonjol dalam peningkatan kapasitas para tenant. Pertama, terlihat pertumbuhan yang mengagumkan dalam omzet penjualan tenant, dengan beberapa bahkan mencapai kenaikan omzet hingga 100 persen sejak awal pendampingan. Kedua, penggunaan tenaga kerja juga menunjukkan peningkatan yang luar biasa, mencapai hingga 10 persen. Ketiga, kapasitas produksi mengalami perkembangan selama masa pendampingan. Meskipun demikian, masih terdapat aspek yang belum mencapai hasil yang optimal, yaitu perolehan modal. Kesimpulan di atas berdasarkan hasil analisis dan interpretasi dari penelitian ini. Hal ini memberikan gambaran tentang peranan penting inkubator bisnis dalam mengakselerasi pertumbuhan dan pengembangan kapasitas para tenant UMKM.

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, terdapat beberapa hal yang dapat diperhatikan: (1) Untuk meningkatkan indikator kunci (Key Performance Indicators) dalam inkubator bisnis, perlu dianggap penting untuk meningkatkan beberapa indikator yang saat ini belum memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan kapasitas bisnis UMKM. Di antaranya adalah Seed capital dan sinergi. Maka dari itu, diperlukan pembenahan dalam manajemen inkubator bisnis, termasuk dalam membangun kemitraan dengan para pemangku kepentingan baik di dalam negeri maupun luar negeri; (2) Pentingnya dukungan dan komitmen dari pimpinan perguruan tinggi serta instansi yang mengawasi inkubator bisnis menjadi faktor krusial dalam menjalankan tugas dan fungsi inkubator bisnis. Dukungan ini akan berdampak positif pada peningkatan kinerja inkubator bisnis. Selain itu, peran pemerintah pusat dan daerah, serta lembaga terkait lainnya juga memiliki peran penting dalam memberikan dukungan penuh terhadap kelangsungan inkubator bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Amegashie-Viglo, S. and Bokor, S. K. (2014). Entrepreneurship Development and Opportunities for Skills. Training For Job Creation in the Informal Sector of the Volta Region in Ghana. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(17), 22-38.
- Alimudin, Arasy. 2015. Strategi pengembangan minat wirausaha melalui proses pembelajaran. *E-Jurnal Manajemen Kinerja*. 1: 1-13.
- Arip, Yusuf & Wajdi, M Farid. 2019. Efektivitas Model Pembelajaran Berbasis Student Enterprise Dalam Rangka Meningkatkan Kompetensi Wirausaha Mahasiswa Di Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Tesis. Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Budiyanto, Hery, Suprpto, Agus & Poerwoningsih, Dina. 2017. Program Pengembangan Kewirausahaan Dalam Bentuk Inkubator Bisnis Di Perguruan Tinggi Bagi Mahasiswa Pemilik Usaha Pemula. Prosiding. Disajikan dalam Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF).
- Entrepreneur (2014), Business Incubator, <http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/business-incubator>.
- Felix, O. and Ezenwakwelu, C.A. (2014). Empirical Analysis of Entrepreneurial Development and Implication for Nigerian Economic Growth. *European Journal of Business and Management*, Vol. 6(30), 108-118.

- Hasbullah R, Surahman M, Yani A, Almada DP, Elisa NF. (2014). Model pendampingan UMKM pangan melalui Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*. 19(1): 43-49.
- Idris, Indra. 2012. *Panduan Model Pengembangan Inkubator*. Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya, Kementerian Koperasi dan UMK Naik Kelas. 2015. Edisi 3 Tahun 1. 2015
- Jaya, Mardi Arya, Ferdiana, Ridi & Fauziati, Silmi. 2017. Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta. *Prosiding*. Disajikan dalam SNATIF.
- Jethro Pettit. 2012. Empowerment and Participation: bridging the gap between understanding and practice. Jethro Pettit Research Fellow Institute of Development. 10–12 September 2012. United Nations Headquarters, New York UN Department of Economic and Social Affairs. Division for Social Policy and Development
- Kurniasari, Fita & Putra, Eka Wira. 2018. Model Pembelajaran Industrial Incubator Based Learning (IIBL) Untuk Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Pontianak. *Pena Kreatif: Jurnal Pendidikan*. 7: 53-59.
- Mashenene, Robert G. et al 2014. Business Constraints and Potential Growth of Small and Medium Enterprises in Tanzania: A Review
- Mashonaland Central Province and Mitchell and Mitchell in Mashonaland East Province, Zimbabwe. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*. Vol. 2(1), 11-19.
- Mujuru, J.T.R. (2014). Assessing the Impact of Strategic Entrepreneurship Skills Training Workshops on Small - Holder Farmers' Entrepreneurial Competence and Capabilities: Case Studies of Dotito Irrigation Scheme in
- NBIA (2010), 'What is business incubation', available http://www.nbia.org/resource_library/what_is/ (accessed 10th March 2012).
- Rofieq, Mochammad Rofieq, Permatasari, Ditya Permatasari & Farida, Lailatul Farida. 2018. Model Pendampingan Umkm Bidang Kerajinan Menjadi Start-Up Sukses Di Kota Malang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 3(2)
- Saleh, Amiruddin & Sehabudin, Ujang. 2015. Pengembangan Program Inkubator Wirausaha Sosial di Kecamatan Cibungbulang, Kabupaten Bogor. *Agrokreatif Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*. 1: 88-95.
- Siregar, Gustina, Andriany, Dewi & Bismala, Lila. 2019. Program Inkubasi Bagi Tenant Inwall Di Pusat Kewirausahaan, Inovasi dan Inkubator Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. *Prosiding*. Disajikan dalam Seminar Nasional Kewirausahaan, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
- UKBI (2012), *Best Practice in Business Incubation*, Birmingham, UK Business Incubation.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah