

PENGEMBANGAN INKUBATOR WIRAUSAHA INOVASI DI PERGURUAN TINGGI

Cahaya Nugrahani, Heru Murdjito

Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten

Email: cahaya_nugrahani@yahoo.co.id

ABSTRAK

Inkubator bisnis di Indonesia belum berkembang seperti di negara maju. Hal ini disebabkan oleh kurangnya dukungan pemerintah dan masih sedikit model tentang konsep inkubator bisnis sebagai acuan. Penelitian ini bertujuan mengembangkan model inkubator inovasi berbasis nilai-nilai sosio religiusitas, kearifan lokal di Unwidha Klaten sebagai upaya meningkatkan minat mahasiswa dan alumni menekuni profesi wirausaha. Metode penelitian berupa penelitian eksperimen pengembangan model (R&D) melalui variabel eksperimen dan kontrol. Sampling yang digunakan secara purposive terhadap 20 orang mahasiswa, alumni. Operasionalisasi model inkubator meliputi integrasi input melibatkan mahasiswa alumni yang memiliki usaha rintisan awal, proses dengan kegiatan pelatihan klasikal kelayakan usaha, inovasi, motivasi bisnis berbasis spiritualisme dan kearifan lokal, role playing, outbound, visit bisnis pendampingan calon wirausaha baru disertai kegiatan monitoring. Hasil kegiatan memberikan kesimpulan kegiatan inkubator efektif dilakukan dengan terbukti munculnya minat mahasiswa dan alumni untuk praktek nyata membuka usaha.

Kata-kata kunci : wirausaha, inkubator inovasi , riset eksperimen

PENDAHULUAN

Saat ini jumlah pengusaha Indonesia masih sangat minim. Setidaknya baru 1.56 persen dari 240 juta penduduk Indonesia yang menjadi pengusaha sukses. Para sarjana lebih suka antre mendaftar sebagai PNS yang jumlah lowongannya sangat terbatas daripada berkiprah di sektor wirausaha. Rendahnya minat para sarjana menjadi pengusaha karena model kurikulum di perguruan tinggi lebih mengedepankan menjadi seorang pekerja atau karyawan daripada menjadi pengusaha.

Negara-negara di kawasan Asia Korea China Taiwan Singapura mengalami pertumbuhan ekonomi mengesankan selama tiga dekade terakhir karena tumbuhnya secara konsisten wirausaha mula (*start-up entrepreneurs*). Peran kewirausahaan yang cukup penting dalam perekonomian mendorong tumbuhnya pendidikan wirausaha (*entrepreneurship education*). Jack dan Anderson (1999) dalam premisnya menyatakan kewirausahaan adalah mesin penggerak ekonomi (Edwards dan Muir, 2005). Kewirausahaan juga diakui sebagai pondasi penting bagi perubahan ekonomi suatu negara (Bruyat, Julien, 2000) karena sifatnya memberikan efek pada tingkat makro dan mikro (Henry et al, 2003). Kewirausahaan menjadi penting karena dapat melahirkan ide-ide baru, menciptakan perusahaan baru dan pekerjaan serta meningkatkan ekonomi negara secara keseluruhan (Hisrich dan O'Conneide, 1985). Pengembangan sumber daya alam dan kebudayaan yang kaya di suatu negara tergantung kepada kemampuan dan keunggulan sumber daya manusia yang dikembangkan melalui pendidikan.

Hewick (2006) memberikan definisi inkubasi adalah konsep pemupukan wirausaha berkualifikasi dalam ruang kerja yang dikelola oleh suatu lembaga. Sedangkan inkubator adalah sebuah bangunan fisik (gedung) yang diperuntukkan untuk mendukung bisnis berkualifikasi melalui mentoring, pelatihan, jejaring profesi dan bantuan sampai mereka lulus dan dapat bertahan hidup dalam lingkungan yang bersaing.

Dalam Perpres RI nomor 27 tahun 2013 tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha adalah suatu lembaga intermediasi yang melakukan proses inkubasi terhadap peserta inkubasi (tenant, klien inkubator) dan memiliki bangunan fisik untuk ruang usaha sehari-hari bagi peserta inkubasi. Sedangkan inkubasi adalah proses pembinaan, pendampingan dan pengembangan yang diberikan oleh inkubator wirausaha kepada peserta inkubasi. Kegiatan usaha tenant dapat dilakukan di dalam gedung inkubator sebagai *tenant inwall* dengan menyewa ruangan yang disediakan inkubator. Jika tenant melakukan kegiatan usahanya di luar inkubator maka disebut sebagai *tenant outwall*.

Layanan yang diberikan inkubator bisnis kepada tenant menurut Kementerian Koperasi dan UMKM (2012) meliputi 7 S yaitu 1) *space*, penyediaan ruang untuk kegiatan usaha tenant, 2) *shared of facilities* merupakan sarana perkantoran yang dapat dipakai bersama, 3) *services* meliputi bimbingan dan konsultasi manajemen pemasaran keuangan operasi produksi dan sebagainya, 4) *support* memberikan bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha, akses penguasaan teknologi, 5) *skill development*, meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia tenant melalui pelatihan, penyusunan rencana usaha, pelatihan manajemen, 6) *seed capital* penyediaan dana awal usaha serta upaya memperoleh akses permodalan kepada lembaga-lembaga keuangan dan 7) *sinergy*, penciptaan jaringan usaha baik antar usaha lokal maupun internasional.

Jumlah inkubator bisnis dan pertumbuhannya di Indonesia masih jauh tertinggal dibandingkan dengan negara-negara lain. Uni Eropa memiliki 1.100 inkubator bisnis dengan rerata jumlah tenant 25 per inkubator. China memiliki 450 inkubator bisnis dengan rerata tenant 36 per inkubator bisnis. Di Indonesia jumlah inkubator bisnis diperkirakan sebanyak 50 buah milik pemerintah, universitas dan swasta namun dari jumlah tersebut hanya sebagian saja yang memiliki kinerja yang baik (Bank Indonesia, 2006)

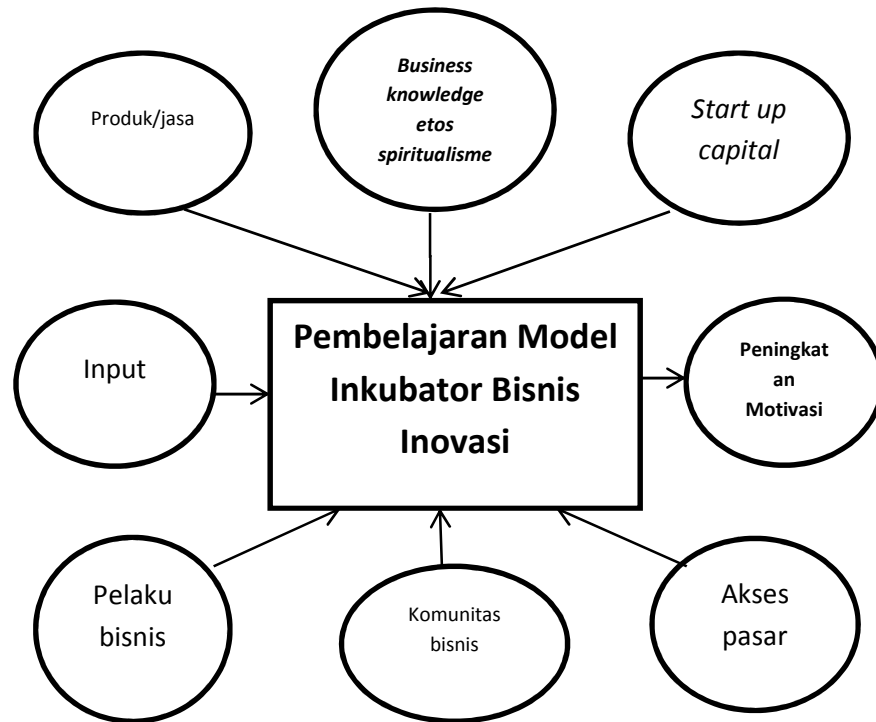
Beberapa hal yang menyebabkan belum optimalnya pelaksanaan inkubator bisnis di Indonesia dipengaruhi beberapa faktor: 1) belum adanya kebijakan yang mengatur secara khusus inkubator bisnis termasuk model pendampingan yang ideal, mapan, dan efektif dalam menginkubasi UMKM binaan, 2) kurangnya pemahaman mengenai arti penting inkubator bisnis dalam menciptakan lapangan kerja baru dan pertumbuhan dunia usaha, 3) sumber dana yang terbatas dan bersifat jangka pendek, 4) belum dimilikinya SDM yang profesional dalam mengelola inkubator bisnis, 5) terbatasnya fasilitas fisik sarana dan prasarana dalam pelaksanaan fungsi inkubator.

Selain penting penelitian dengan topik wirausaha mula, serta masih relatif sedikit penelitian dengan tema inkubator bisnis maka disusun rumusan masalah utama penelitian: ***Bagaimana model inkubator bisnis inovasi yang dapat digunakan sebagai model pembelajaran untuk menciptakan wirausaha rintisan awaldi Perguruan Tinggi yang memiliki daya saing.***

METODE PENELITIAN

A. Kerangka model penelitian

- **Model Inkubator Bisnis Inovasi (Supangkat, 2008) :**



B. Kerangka Kerja Penelitian

Kerangka kerja kegiatan untuk satu tahun dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Tujuan kegiatan

Kegiatan ini bertujuan merancang terbentuknya inkubator wirausaha baru

2. Target yang ingin dicapai

Target yang ingin dicapai dalam kegiatan adalah teridentifikasi model dan perangkat inkubator bisnis wirausaha baru melalui empat komponen: input, proses, output dan monitoring

3. Kebutuhan data item

Dalam kegiatan ini kebutuhan data item yang diperlukan berupa :

- **Input:** mahasiswa, alumni telah memiliki usaha rintisan awal yang memiliki motivasi kuat untuk sukses bisnis
- **Proses Inkubator :** meliputi pelatihan kemampuan teknis: analisis *knowledge* bisnis, kemampuan mental berupa pembekalan etos kewirausahaan berbasis *spiritualisme* dan kearifan lokal, *problem solving*, *team building (out-bound)*, pertemuan dengan pelaku dan komunitas bisnis, pengetahuan akses pasar, pengetahuan analisis modal kerja, pengetahuan tentang produk dan penawaran jasa, fasilitas kegiatan dan *visit bisnis*
- **Output:** usaha bisnis rintisan awal yang memiliki daya saing dari mahasiswa dan lulusan
- **Outcome:** perubahan sikap dan perilaku mahasiswa dan alumni
- **Monitoring:** evaluasi dan tindak lanjut program

4. Model kegiatan

Pelatihan inkubator bisnis di kampus Unwidha Klaten berupa kegiatan pemaparan teori wirausaha dan praktek bisnis.

5. Luaran

Tercipta model pembelajaran Inkubator bisnis interaktif, tumbuh minat wirausaha di kalangan mahasiswa, diseminasi dalam forum ilmiah nasional dan publikasi ilmiah dalam jurnal nasional ISSN

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

1. Pelatihan

Kegiatan dilakukan secara terstruktur berupa pemberian kuliah klasikal, tanya jawab, pemberian tugas-tugas, *case study* serta bermain peran (*role playing*) dengan melibatkan peneliti. Kegiatan lain adalah dilakukan pembelajaran wirausaha melalui permainan

2. Kegiatan Pelatihan Inkubator Mahasiswa berbasis nilai spiritual

Kegiatan pelatihan dilaksanakan di lingkungan pondok pesantren Wirausaha Agribisnis Abdurrahman Bin Auf Klaten selama sehari penuh berupa pelatihan *knowledge* bisnis, kemampuan mental: pembekalan etos kewirausahaan muslim, *problem solving*, pengetahuan akses pasar, analisis modal kerja, produk dan penawaran jasa, kelayakan bisnis, pembentukan bisnis model serta pemecahan masalah.

Pelatihan wirausaha yang diberikan selama satu hari memiliki materi yang dibagi dalam tiga sesi yaitu: a) sesi inspirasi sukses wirausaha, b) sesi potensi diri yang luar biasa serta melejitkan potensi wirausaha, c) sesi sejuta berkah dalam bekerja, peserta mampu mensyukuri limpahan berkah yang luar biasa besar dari Alloh SWT dalam bekerja sehingga memperoleh energi awal yang memadai dalam memulai aktivitas wirausaha

3. *Visiting dan praktek bisnis*

Kunjungan ke lapangan dilakukan dengan mempelajari praktek nyata usaha Nasi Bakar Bude di Klaten. Beberapa informasi ilmu wirausaha nasi bakar bude antara lain :

a. Keuntungan Berbisnis Kuliner Nasi Bakar Bude

- Kuliner merupakan kebutuhan pokok manusia

Fakta bahwa makanan adalah kebutuhan pokok yang pasti dibutuhkan oleh semua manusia, mulai anak-anak sampai orang dewasa pasti membutuhkan asupan makanan untuk menunjang aktivitas. Kebutuhan akan makanan inilah yang merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan dengan membuka bisnis kuliner. Diperkuat dengan kenyataan bahwa pertumbuhan penduduk setiap tahun selalu mengalami kenaikan, yang artinya semakin terbukanya peluang pasar yang dapat diambil.

Keuntungan lainnya adalah bisnis kuliner merupakan bisnis yang *sustainable*, artinya bisnis yang sepanjang masa akan selalu ada, tinggal bagaimana pebisnis dapat bersinergi dengan perkembangan jaman baik yang berhubungan dengan teknologi maupun *lifestyle*.

- Bisnis Kuliner Nasi Bakar memiliki perputaran uang yang cepat

Hal tersebut dapat terjadi karena bisnis kuliner intinya adalah memenuhi kebutuhan utama atau pokok pelanggan, yaitu makan., yang menjadikan perputaran modal dan keuntungan dapat berlangsung rutin, sehingga keuntungan yang diperoleh dapat langsung dinikmati dan modal dapat segera diputar untuk berbisnis di hari berikutnya.

Perputaran uang yang cepat inilah yang membuat para pebisnis kuliner dapat segera mengetahui keuntungan dan kerugian dengan cepat, jadi, saat terjadi kerugian, para pebisnis dapat segera melakukan evaluasi dan memperbaiki usaha yang dijalankan.

- Luasnya Target Pasar yang Dapat Dibidik

Makan adalah kebutuhan primer, yang artinya, semua segmen pasti memerlukan makanan, mulai bayi sampai orang tua dapat dipilih untuk dijadikan target pasar yang potensial. Luasnya target pasar tersebut menjadikan potensi keuntungan bisnis kuliner akan semakin besar.

Awalnya target pasar nasi bakar adalah orang dewasa, tapi dalam perkembangannya ternyata anak-anak banyak yang suka dengan produk tersebut, akhirnya terjadi diferensiasi produk, khususnya berhubungan dengan level atau tingkat kepedasan nasi bakar. Selain itu ada diferensiasi lainnya yaitu adanya permintaan untuk menyajikan lauk tambahan sehingga ada menu baru, yaitu paket nasi bakar bude.

- **Modal untuk memulai Usaha Nasi Bakar Bude tidak terlalu besar.**

Modal awal yang diperlukan untuk memulai bisnis nasi bakar tidaklah besar, hanya sekitar 4 juta, karena awal mula usaha dilakukan di *Klaten Car Free Day*, sehingga memperkecil anggaran untuk sewa tempat, sedangkan untuk sehari-hari nasi bakar bude menggunakan penjualan system titip jual (konsinyasi) dan *system by order* (dengan pesanan).

b. Kegiatan yang perlu dilakukan sebelum memulai Usaha Nasi Bakar Bude

Perlu dipahami sejak awal bahwa setiap usaha pasti memiliki beberapa risiko. Setiap risiko tidak dapat dihindari tetapi harus dihadapi dan diatasi dengan perencanaan yang matang. Perencanaan yang baik akan menentukan berhasil tidaknya suatu usaha yang dijalankan.

- **Nasi Bakar merupakan kuliner jenis baru**

Pebisnis harus mempunyai strategi untuk memperkenalkan produknya, apalagi kalau jenis bisnis/ produk tersebut merupakan produk yang baru. Untuk bisnis kuliner ada beberapa alternative yang bisa dilakukan untuk memperkenalkan produk, diantaranya membuat tester produk untuk di bagikan kepada masyarakat sehingga pasar dapat mengenal produk tersebut. Bisa juga dengan *system endorsement*, memberikan *tester* produk kepada orang tertentu misalnya admin sebuah akun kuliner, kemudian meminta untuk *direview* dan di *posting* dalam akun media sosial orang tersebut.

- **Pemilihan Sistem Penjualan**

Beberapa hal yang dapat dilakukan antara lain dengan menjual mandiri, artinya, pebisnis memilih untuk menjual sendiri produknya, atau dapat juga dengan sistem titip jual/konsinyasi. Masing-masing mempunyai kelebihan dan kekurangan. Dengan sistem jual mandiri, keuntungannya adalah pebisnis dapat leluasa mengelola produknya dan keuntungan lebih besar, tetapi kelemahannya adalah pasar yang tercipta akan terbatas.

Sedangkan bila menggunakan sistem titip jual kelebihanannya adalah pangsa pasar dapat diperluas yang akhirnya akan memperbesar volume penjualan, tetapi kelemahannya adalah marginnya menjadi lebih kecil karena terbagi dengan konsinyator.

- *Karakteristik Produk*

Nasi bakar sebenarnya kuliner nasi sepinggan khas Sunda (Jawa Barat), adalah nasi yang dilengkapi dengan lauk kemudian di bungkus daun dan disajikan setelah dibakar diatas bara api. Demikian halnya dengan Nasi Bakar Bude. Namun ada beberapa inovasi yang dilakukan diantaranya nasi yang digunakan adalah nasi gurih atau nasi uduk, isian di dalamnya sudah ada sayur dan lauk (jamur tiram dan tempe) serta ditambah *topping* isian sesuai selera (daging ayam suwir, teri, tuna atau ati ampela). Kemudian dibungkus daun pisang dan penyajiannya dengan dibakar. Nasi Bakar Bude porsinya sengaja dibuat medium (tidak terlalu besar) dan yang menjadi favorit adalah pedas dengan isian teri.

- **Risiko Berbisnis Nasi Bakar Bude**

Risiko yang paling terlihat adalah daya tahan produk, Nasi Bakar Bude hanya dapat bertahan 12 jam, karena nasinya adalah nasi uduk sehingga ada campuran santan

yang membuat nasi tidak dapat bertahan lama. Risiko lainnya adalah saat menggunakan sistem konsinyasi, jika masih ada beberapa produk yang belum terjual, akhirnya akan menjadi *sunk cost* bagi pebisnis.

Risiko lainnya berhubungan dengan risiko pasar, diantaranya adalah harga bahan baku dan bahan penolong yang fluktuatif (daging ayam, beras, daun pisang, ikan teri dan lain-lain), mulai bermunculan kompetitor baru dan daya beli masyarakat yang menurun akibat penurunan rupiah.

- Peralatan pendukung

Peralatan pendukung yang harus disiapkan untuk memulai usaha Nasi Bakar Bude adalah, kompor, kukusan, panci, panggangan, *booth/meja* untuk berjualan. Dua minggu sebelum launching produk pertama kali, Nasi Bakar Bude membuat akun social media (*Facebook, Instagram, Line dan Whatsapps*) kemudian mulai membuka jaringan dengan berbagai kalangan dan secara massif memposting hal-hal yang berhubungan dengan produk, sehingga pasar (Calon pelanggan) merasa penasaran dengan produk tersebut.

Sehingga hal yang perlu disiapkan adalah smartphone atau *handphone android* dan penentuan siapa yang menjadi adminnya, agar terjadi pembagian tugas yang jelas.

c. Kunci sukses Bisnis Nasi Bakar Bude

Tidak ada trik-trik khusus untuk berhasil dalam bisnis ini, yang terpenting adalah bagaimana caranya ‘memanjakan’ konsumen. Selalu menanggapi berbagai macam saran, kritik dan keluhan pelanggan, selain itu juga memberikan pelayanan yang maksimal bagi pelanggan, seperti layanan antar tepat waktu, pemberian bonus, dan kuis-kuis yang berhadiah produk serta merchandise Nasi Bakar Bude (pin, mug, produk dll).

Selain pelayanan, Nasi Bakar Bude selalu menjaga kualitas bahan baku tetap terjaga, pemilihan dan komposisi beras juga menjadi hal yang penting, daging ayam yang dipergunakan sebagai topping juga dipilih di bagian dada tanpa kulit, ikan teri pun juga sangat diperhatikan, untuk tetap menjaga *signature dish* dari nasi bakar bude, teri dipilih yang kualitas bagus, artinya tidak terlalu asin dan berdaging, demikian juga dengan pemilihan daun pisang untuk pembungkus.

Dan yang terpenting adalah tetap mempertahankan higienitas produk mulai dari proses pengumpulan bahan baku sampai produk siap di konsumsi pelanggan.

d. Solusi untuk meminimalkan risiko

Produk Nasi Bakar Bude mempunyai kelemahan yaitu produk tersebut tidak tahan lama atau mudah basi, karena penggunaan santan dalam nasinya dan penggunaan bahan baku basah, seperti jamur tiram. Produk yang tidak tahan lama tersebut dapat menimbulkan kerugian karena dapat mengakibatkan *sunk cost* terutama bila menggunakan sistem penjualan konsinyasi.

Kelemahan tersebut dapat diminimalisir dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dan peningkatan higienitas produk mulai dari pengumpulan bahan baku sampai dengan proses penyajian, harus dilakukan dengan higienis. Solusi lain yang dapat dilakukan adalah dengan memproses bahan baku dengan benar-benar masak atau tanak, sehingga produk menjadi lebih tahan lama atau dapat juga dengan memproses produk mendekati penyajian atau mendekati waktu order.

e. Nilai-nilai etos wirausaha muslim yang diyakini

Pelaku wirausaha memberikan *sharing* pengalaman usaha. Dari penjelasan disebutkan bahwa etos wirausaha muslim seperti kerja keras, rasa syukur, qonaah, menghindari diri takabur, riya, pamer sangat relevan dalam kegiatan usaha. Pelaku bisa

memaparkan pengalaman diri apabila takabur muncul, pernah terjadi hal yang diluar dugaan, misalnya proses menanak nasi yang lama atau bahkan nasi tidak matang padahal sudah di proses sesuai dengan standar yang ada. Oleh karena itu penting sekali penanaman etos wirausaha seperti yang dicontohkan Rasulullah.

4. Praktek nyata kegiatan wirausaha pada *Klaten Car Free Day*

Kegiatan praktek kewirausahaan di Nasi bakar Bude, terdiri dari beberapa tahap, tahap yang pertama adalah dengan membuat pembagian tugas, diantaranya, tugas belanja, tugas meracik, tugas memasak, tugas membungkus dan tugas melayani. Untuk tugas pertama yaitu tugas berbelanja, mahasiswa di ajak untuk terjun langsung ke pasar, kemudian mengajak untuk memilih bahan baku yang sesuai dengan standard nasi bakar bude, baik itu tentang kualitas maupun harga.

Kemudian untuk tugas meracik dan mempersiapkan bahan baku, dilakukan oleh enam orang mahasiswa, yang diberi tugas untuk merajang jamur, tempe, aneka bumbu dan mencucinya. Ada juga yang tugasnya membersihkan daun pisang, mencuci beras, menyangi daun kemangi dan menyiapkan topping nasi bakar.

Setelah kegiatan persiapan selesai, kemudian dilanjutkan dengan kegiatan memasak isian, memasak topping dan menanak nasi, dibutuhkan waktu kurang lebih satu jam. Untuk nasi agak memerlukan waktu yang lama karena melalui dua kali proses, yaitu mengaronan dan pengukusan, agar nasi yang dihasilkan pulen dan tahan lama.

Tahap berikutnya adalah pembungkusan nasi, isian dan topping. Tahap ini mahasiswa agak mengalami kesulitan, karena memang tidak mudah untuk membungkus nasi plus isian berbentuk seperti lontong, dengan rapi, padat dan cepat. Kenapa harus cepat? Karena kalau tidak cepat, nasi menjadi dingin dan lebih tidak mudah lagi untuk membungkusnya. Setelah tahap pembungkusan selesai, dilanjutkan dengan proses pembakaran dan diakhiri dengan pembungkusan dengan menggunakan mika dan pemberian label isian topping.

Praktik kewirausahaan berikutnya adalah pelayanan, praktik ini dilakukan pada saat nasi Bakar Bude membuka lapak di kegiatan *Klaten Car Free Day*, mahasiswa yang terlibat ada lima orang. Sebelumnya telah dilakukan briefing tentang waktu dan titik berkumpul.

Kegiatan CFD mulai ramai pada pukul 06.30, tetapi karena akan berjualan, maka harus siap pukul 05.00, karena setelah jam tersebut, jalan utama ditutup untuk kendaraan. Setelah semua kru siap, maka kembali di lakukan pembagian tugas, diantaranya, marketing, tugas membakar nasi bakar, tugas pembungkusan dan pelabelan dengan mika dan kasir.

Di awal kegiatan mahasiswa tampak masih agak kesulitan dengan ritme berjualan yang sangat cepat, mengingat untuk berjualan nasi bakar, yang membuat menarik adalah adanya proses membakar, menarik karena membuat penasaran.

Kegiatan CFD selesai pada pukul 09.00, yang artinya arus lalu lintas sudah dibuka, demikian juga dengan kegiatan praktikum kewirausahaan, selesai sesuai jadwal dan target, pukul 08.15 seluruh nasi bakar terjual / *soldout* , saat itu siap 130 porsi nasi bakar. Kegiatan tersebut diharapkan akan memberikan gambaran kepada mahasiswa, hal-hal penting yang perlu dilakukan untuk berwirausaha sesungguhnya adalah bagaimana kita bisa memenuhi keinginan dan kebutuhan pasar serta memberikan pelayanan yang maksimal bagi pelanggan maupun calon pelanggan potensial.

1. Wawancara alumni peserta kegiatan inkubator

Kegiatan inkubator merupakan kegiatan lanjutan dari praktikum kewirausahaan. Salah satu mahasiswa yang menjadi kader kegiatan inkubator kewirausahaan yaitu Khulsa Agusta Ryan, mahasiswa program studi manajemen angkatan tahun 2012. Kebetulan keluarga Khulsa adalah keluarga wirausaha, ayahnya seorang perajin mebelair. Pada saat Khulsa masih aktif sebagai mahasiswa, ia mulai belajar untuk berwirausaha, diantaranya adalah dengan membuat kurungan burung dari *bamboo* dan memasarkannya, mengingat saat itu beternak burung sedang menjadi tren. Selain itu Khulsa juga menuruni bakat orangtuanya sebagai perajin mebelair.

Seperti halnya anakmuda jaman sekarang, cita-citanya setelah lulus kuliah adalah bekerja di organisasi bisnis atau istilahnya, kerja kantoran. Setelah berkali-kali mendapat panggilan tes pekerjaan, dan berkali-kali pula mendapat penolakan, karena ternyata ia mengalami buta warna. Sempat mengalami kegalauan beberapa saat, hingga kemudian mencoba untuk mengamalkan ilmu wirausaha yang diperoleh di bangku kuliah.

Usaha yang dipilih oleh Khulsa adalah berdagang, pagi membuka warung soto bersama sang ibu dan malamnya membuka angkringan. Mengingat keluarganya mempunyai sebidang tanah di pinggir jalan yang belum dimanfaatkan, akhirnya lahan tersebut disulap menjadi warung soto sederhana dan untuk malam harinya dipergunakan untuk lapak angkringan.

Khulsa berkisah, tidak mudah untuk mengubah *mindset* yang semula ingin menjadi pekerja kantoran, menjadi seorang wirausaha pemula, yang notabene semuanya memulai dari nol. Hampir semua dilakukan sendiri dengan tujuan untuk dapat memahami pola dalam bisnisnya, sehingga harapannya bisnis itu nantinya akan dapat berjalan tanpa ia harus hadir di lokasi warungnya. Jaringan mulai dibentuk, mulai dari supplier daging ayam sampai supplier beras dibangun dengan komunikasi yang baik, sehingga untuk berbelanja tidak perlu lagi ada tawar menawar dan *pre order*, kelangsungan bahan baku dan bahan penolong dapat diamankan dan memperlancar kegiatan rutin bisnis.

Saat ini setahun sudah bisnis warung soto dan angkringan yang dikelola oleh Khulsa, kendala yang dihadapi diantaranya adalah tentang sumberdaya manusia, atau tidak mudah mendapatkan karyawan (SDM) yang sesuai dengan harapan, terutama untuk karyawan angkringan, karena lapak angkringan memang dibuka pada malam hari, sehingga agak sulit mencari karyawan yang mau kerja di malam hari.

Kendala lainnya adalah modal yang minim, padahal khulsa masih memendam keinginan untuk membuat dan menyulap lapak angkringannya menjadi lebih nyaman, sehingga pelanggan menjadi lebih nyaman saat berbelanja ataupun menghabiskan waktu di lapak tersebut. Sementara untuk memanfaatkan kredit dari pemerintah (KUR) Khulsa merasa belum saatnya, karena omzet usahanya masih belum stabil, sehingga wirausaha muda ini khawatir bila mengambil KUR justru akan menghambat perkembangan usahanya, karena harus menanggung biaya modal dan angsuran.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari pembahasan yang diperoleh pada bab sebelumnya ditarik beberapa kesimpulan antara lain:

1. Model inkubator bisnisberorientasi inovasi sebagai sistem model pelatihan yang berkelanjutan, dalam arti peserta tidak hanya dibekali kegiatan pelatihan tetapi yang bersangkutan harus siap menjadi wirausaha muda yang handal dan mandiri
2. Model inkubator bisnis yang dikembangkan pada riset eksperimen kelompok peserta dikatakan efektif. Efektivitas kegiatan dapat dilihat dari: tercapainya tujuan

pembelajaran sesuai prioritas tujuan yang ditetapkan, memiliki kesesuaian dengan kebutuhan belajar, berpengaruh positif terhadap peningkatan pengetahuan, sikap, perilaku, ketrampilan dan mendukung peningkatan kompetensi wirausaha.

Saran

Dari kesimpulan yang didapat dirumuskan beberapa saran sebagai berikut :

1. Perlu diteliti model Inkubator dengan pendekatan multi disiplin, multi model dan multi paradigma sehingga dapat menyumbang lebih beragam khasanah keilmuan yang lebih kokoh.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell. JW, *Research Design, Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, Fouth Edition, SAGE Publication Inc.
- Kasali, Rhenald, 2010, *Modul kewirausahaan untuk Program strata 1*, Jakarta: Rumah perubahan
- Stglitz, Joseph E, 2006, *Making Globalization Work* (terjemahan), Bandung : Mizan
- Supangkat, Suhono Harso, 2008, "Membangun Jaringan kerjasama untuk Pendidikan Wirausaha" *Seminar&Expo Innovative Indonesian Entrepreneurship Education: How to Develop and Deliver It*, Jakarta : Pasetya Mulya
- Lacho, Kenneth, 2010, "Enterpreneurship Education: another Approach, *Small Business Institute Journal*, vol 5, April, pp 67-82
- Pudjiastuti, Eny Endah, 2008, "Perpaduan antara Teori dengan Praktek pada Model Inkubator Bisnis", *makalah*
- Martin, J.C, 2000, *Managing Innovation and Entrepreneurship In Based Techcnology Based Firm*, New York : The free press
- Dikti, 2008, *Materi TOT Soft Skill*, Bogor : Hotel Pangrango
- Panggabean, Riana, 2005, "Profil Inkubator dalam Penciptaan Wirausaha Baru", *Jurnal Smecca*, www.smecca.co.id
- Suratna, Humam 2008, "Pengembangan jiwa wirausaha untuk pengentasan Kemiskinan melalui Inkubator", *Jurnal Penelitian*, Yogyakarta: LPPM UPN Veteran
- BankIndonesia. 2006. *Kajian Inkubator Bisnis dalam rangka Pengembangan UMKM*. Jakarta(ID): Tim Penelitian dan Pengembangan Biro Kredit BI.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. 2012. *Pedoman Pendirian dan Pengelolaan Inkubator Bisnis*. Jakarta(ID) .Deputi Bidang Pengembangan dan Restrukturisasi Usaha.