

Pemberdayaan *Start-Up* dalam Program Inkubasi Bisnis di Brida Nusa Tenggara Barat

Muh. Juzri, Ahmad Amir Aziz, M. Firdaus

Ekonomi Syariah Pascasarjana Universitas Negeri Islam Mataram,
Universitas Negeri Islam Mataram, Universitas Negeri Islam Mataram
220404032.mhs@uinmataram.ac.id, ahmadamiraziz@uinmataram.ac.id,
firdaus@uinmataram.ac.id

ABSTRACT

This research is a qualitative research with data collection methods through observation, interviews and documentation with a discussion of the BRIDA NTB business incubation program which focuses on empowering startups in West Nusa Tenggara through a holistic and integrated approach from pre-incubation to post-incubation stages. The BRIDA NTB business incubation program is a holistic and integrated initiative in empowering startups in West Nusa Tenggara (NTB). With a comprehensive approach from pre-incubation to post-incubation stages, BRIDA NTB has succeeded in creating a conducive environment for the growth and success of startup businesses in the region. In the pre-incubation stage, BRIDA NTB carries out intensive and inclusive publications through online and offline outreach activities, which increase public awareness about the opportunities that exist to participate in business incubation programs. An easy registration process and strict selection ensures quality participant participation and has the potential to grow in the local economy. During the incubation process, participants receive various forms of assistance, including training in various aspects of business, mentoring by experienced business practitioners, access to finance, intellectual property protection, and free work space facilities.

Keywords: Business Incubation, BRIDA NTB, Startup

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan pembahasan program inkubasi bisnis BRIDA NTB yang berfokus pada pemberdayaan *startup* di Nusa Tenggara Barat melalui pendekatan holistik dan terintegrasi dari tahap pra-inkubasi hingga pasca-inkubasi. Program inkubasi bisnis BRIDA NTB merupakan inisiatif yang holistik dan terintegrasi dalam memberdayakan *startup* di Nusa Tenggara Barat (NTB). Dengan pendekatan yang komprehensif dari tahap pra-inkubasi hingga pasca-inkubasi, BRIDA NTB berhasil menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan dan kesuksesan bisnis *startup* di wilayah tersebut. Pada tahap pra-inkubasi, BRIDA NTB melakukan publikasi intensif dan inklusif melalui kegiatan sosialisasi *online* dan *offline*, yang meningkatkan kesadaran masyarakat tentang kesempatan yang ada untuk mengikuti program inkubasi bisnis. Proses pendaftaran yang mudah dan seleksi yang ketat memastikan partisipasi peserta yang berkualitas dan memiliki potensi untuk tumbuh dalam ekonomi lokal. Selama proses inkubasi, peserta mendapatkan berbagai bentuk pendampingan, termasuk pelatihan dalam berbagai aspek bisnis, mentoring oleh praktisi bisnis berpengalaman, akses keuangan, perlindungan kekayaan intelektual, dan fasilitas ruang kerja gratis.

Kata Kunci: Inkubasi Bisnis, BRIDA NTB, *Startup*

PENDAHULUAN

Program inkubasi bisnis umumnya diselenggarakan oleh perguruan-perguruan tinggi. Hal ini dikarenakan perguruan tinggi memiliki peran dan tanggung jawab sosial yang besar terhadap proses pendidikan mahasiswanya. Proses pendidikan ini mencakup banyak hal, tidak hanya pada fokus keilmuan, tetapi juga mengasah *soft skill* dan *hard skill*. Selain itu juga, perguruan tinggi harus mampu mempersiapkan setiap alumninya agar bisa memiliki peran dalam masyarakat setelah mereka lulus nantinya. Jika mampu mewujudkan hal ini, perguruan tinggi akan mendapat kepercayaan dari masyarakat.

Adapun strategi yang digunakan untuk meminimalisir permasalahan di atas adalah strategi Industrialisasi. Dimana tujuan dari strategi ini meningkatkan adopsi teknologi, peningkatan kualitas SDM unggul, serta pengefisienan produksi guna peningkatan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas produk dan jasa. Pencapaian tujuan tersebut dapat dilakukan dengan cara menciptakan nilai tambah (*added value*) bagi produk halal di Indonesia sehingga menjadi industri halal yang efektif, kompetitif, updated terhadap teknologi baru, dan berkelanjutan. Strategi Industrialisasi ini diperlukan untuk menjawab tantangan bahwa produksi barang dan pelayanan jasa industri halal masih dihasilkan dengan cara yang tradisional/konvensional serta mendukung untuk terbentuknya pemetaan klusterisasi halal baik di kawasan industri maupun non-kawasan industri. Adapun beberapa aktivitas penting dalam pengembangan *industrialization strategy* yaitu : 1) Pengembangan kawasan dan non-kawasan industri dengan output produksi yang sesuai dengan nilai nilai Islam, bermutu, dan mampu memasok secara berkesinambungan. 2) Peningkatan kapasitas kelembagaan dan kompetensi SDM pekerja industri melalui program pendidikan vokasi dan pelatihan keterampilan.

BRIDA NTB dibentuk dengan tujuan untuk menciptakan iklim ekosistem inovasi dari hulu sampai hilir. Di hulu ada kegiatan riset, kegiatan peningkatan sumberdaya manusia, melalui pendidikan formal dan pelatihan, di tengah terdapat kegiatan inkubasi dan di hilir ada komersialisasi inovasi. Salah satu kegiatan BRIDA adalah menyiapkan wadah inkubator bisnis, yaitu berdasar pada Peraturan Gubernur Nusa Tenggara Barat nomor 19 tahun 2022 tentang Penyelenggaraan Kawasan Inkubasi Bisnis, di mana pemerintah dipandang perlu untuk memfasilitasi tumbuh dan berkembangnya industri berbasis inovasi dan teknologi melalui penyediaan kawasan inkubasi bisnis di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Terbentuknya lembaga inkubator bisnis berbasis kawasan ini menjadikan BRIDA NTB sebagai harapan dalam mempersiapkan SDM untuk tumbuh kembangnya *start-up* di Nusa Tenggara Barat. Namun demikian terdapat beberapa permasalahan mendasar dalam tata kelola lembaga tersebut, mengingat kondisi BRIDA NTB sebagai OPD baru yang masih minim fasilitas, tingkat kompetensi sumber daya pengelola, termasuk respon peserta Inkubasi Bisnis karena ditempatkan dalam satu kawasan.dengan uraian di atas

peneliti ingin mengetahui Bagaimana tahapan Pemberdayaan *Start-Up* dalam Program Inkubasi Bisnis di BRIDA NTB.

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah sebuah prosedur penelitian yang dapat menghasilkan data deskriptif dari subyek yang diteliti dan dapat diamati baik berupa kata-kata maupun tulisan. Selanjutnya pendekatan penelitian yang disebut juga desain penelitian adalah segala proses yang dibutuhkan dalam penerapan dan perencanaan penelitian, untuk memperoleh serta menganalisis data dalam rangka penulisan sebuah karya ilmiah.

2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.

b. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam satu topik tertentu.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlaku. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

3. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data merupakan aktifitas mengolah sebuah data untuk dijadikan sebuah informasi sehingga mudah dipahami dan berguna dalam memecahkan sebuah masalah pada penelitian atau dapat diartikan kegiatan yang bertujuan merubah data temuan menjadi sebuah informasi yang mudah dipahami dan bisa digunakan sebagai acuan dalam mengambil suatu kesimpulan. Dalam jenis penelitian kualitatif hanya bisa dilakukan secara terus menerus sehingga bisa mendapatkan sebuah data yang diinginkan. Aktifitas dalam analisis data yaitu Reduksi Data, Penyajian data (*data display*) dan Pengambilan kesimpulan.

4. Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya, selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif. Menurut Wijaya triangulasi data merupakan teknik pengecekan data dari berbagai

sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Maka terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan triangulasi waktu.

TINJAUAN LITERATUR

1. Pemberdayaan Masyarakat

a. Pengertian Pemberdayaan

Menurut Dedeh Maryani dan Nainggolan pemberdayaan (*empowerment*) berasal dari kata “*daya*” merupakan kata dasar dan tambahan awalan “*ber*”, yang berarti mempunyai daya. Daya sama dengan tenaga/kekuatan, maka arti kata berdaya adalah mempunyai tenaga/kekuatan. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka pemberdayaan dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan agar objek menjadi berdaya atau mempunyai tenaga/kekuatan.

b. Tahapan Pemberdayaan

Menurut Chabub Saleh menjelaskan bahwa proses pemberdayaan mempunyai berbagai tahapan antara lain:

1) Penumbuhan hasrat atau keinginan mau berubah

Langkah awal proses pemberdayaan adalah bagaimana menimbulkan untuk berubah. Tanpa keinginan dari yang bersangkutan proses pemberdayaan apapun akan menemui kendala jika tidak tumbuh keinginan berubah kearah yang lebih baik.

2) Menumbuhkan kemauan dan keberanian

Menumbuhkan minat, kemauan untuk menahan diri dari kesenangan sesaat dengan keberanian untuk menghadapi berbagai tantangan dan hambatan untuk selanjutnya mengambil keputusan untuk keluar dari belenggu kemiskinan merupakan tahapan yang sangat penting.

3) Mengembangkan kemauan dan ambil bagian

Tumbuhnya kemampuan minat dan keberanian untuk secara sadar melakukan perubahan nasib memperbaiki muju kehidupan akan mendorong yang bersangkutan untuk secara sadar tanpa adanya paksaan untuk ikut serta mengambil bagian dalam setiap kesempatan yang memungkinkan akan memperbaiki setiap kegiatan.

4) Peningkatan peran dalam setiap kegiatan

Keterampilan secara sadar terhadap suatu kegiatan dalam proses perubahan menuju kehidupan yang lebih baik, akan meningkat dengan sendirinya apabila mereka telah merasakan manfaat (ekonomi dan sosial). Ada baiknya bagi para pelaku pemberdayaan untuk mempertemukan mereka dengan orang yang telah berhasil mandiri untuk saling berbagi pengalaman tentang suka dan duka mereka dalam pemberdayaan.

5) Peningkatan efisiensi dan efektifitas

Sebagaimana kita ketahui setiap manusia memiliki tujuan yang tidak terbatas, sementara sumber daya untuk mewujudkan tujuan tersebut sangat terbatas. Oleh karena itu, penggunaan sumber daya yang terbatas itu harus dilakukan dengan seefisien mungkin. Hal tersebut mengisyaratkan akan pentingnya suatu metode atau teknologi yang tepat agar sumber daya yang ada dapat dihemat secara otomatis.

6) Peningkatan kompetensi diri secara otomatis

Pada akhirnya pemberdayaan harus mampu meningkatkan kapasitas diri secara otomatis pada pihak yang diberdayakan. Hal ini dapat terjadi apabila mereka sudah merasakan manfaat langsung maupun tidak langsung yaitu berupa peningkatan kapasitas diri yang diperoleh secara otomatis baik dari belajar pada pengalaman yang telah mereka rasakan.

2. Inkubasi Bisnis

a. Tinjauan Inkubasi Bisnis

Inkubasi Bisnis merupakan tuntutan dari *the new economy global*, yang terjadi karena adanya perubahan yang cepat dan signifikan di bidang teknologi, telekomunikasi, dan digitalisasi; adanya deregulasi dan globalisasi. Perubahan tersebut memaksa adanya perubahan pada setiap pelakunya mulai dari skala negara, perusahaan/organisasi, dan individu. Inkubasi Bisnis adalah proses pembinaan bagi usaha kecil dan atau pengembangan produk baru yang dilakukan oleh inkubator bisnis dalam hal penyediaan sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi.

Badan Ekonomi Kreatif menjelaskan Inkubator bisnis adalah suatu konsep sebuah tempat yang menyediakan berbagai keperluan bagi pengusaha seperti tempat bekerja ataupun layanan bersama seperti peralatan kantor, internet, dan para ahli yang dapat memfasilitasi kebutuhan. atau produk baru yang berdaya saing dalam jangka waktu tertentu.

Berdasarkan landasan pelaksanaan program inkubasi di atas, maka secara umum tujuan dari pelaksanaan program ini adalah antara lain:

- 1) Mendorong komersialisasi hasil inovasi teknologi dalam negeri. Tanpa adanya tujuan komersialisasi, inovasi pada perusahaan-perusahaan *startup* tidak akan memberikan kontribusi terhadap perekonomian dalam negeri. Selain itu komersialisasi juga sebagai bentuk tolak ukur keberhasilan utama sebuah kegiatan penelitian dan pengembangan bidang teknologi. Sehingga dalam hal ini program inkubasi merupakan salah satu sarana untuk menstimulasi perusahaan *startup* berupa pembinaan dan pendanaan kepada perusahaan *startup*.

2) Menumbuhkembangkan Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT). Perusahaan rintisan memiliki kerentanan yang cukup tinggi terhadap kegagalan atau kebangkrutan terutama pada fase-fase awal pendirian. Kegagalan tersebut antara lain karena kekurangan modal, kesulitan implementasi teknologi, manajemen bisnis yang belum baik, dan minimnya pengalaman di dunia bisnis. Melalui proses inkubasi yang diberikan oleh inkubator seperti pendampingan, bimbingan, pelatihan, fasilitasi pengembangan produk dan akses ke lembaga keuangan dan pemasaran yang diberikan kepada para perusahaan pemula berbasis teknologi, maka mereka mampu meningkatkan bisnis dan akhirnya dapat meningkatkan daya saing produk dan usaha pada perusahaan *startup*.

b. Tahapan pelaksanaan Inkubasi Bisnis

Pada umumnya, para inkubator memiliki model inkubasi yang sama yaitu dari pra incubation, proses inkubasi, dan pasca incubasi. Berikut adalah penjelasan dari ketiga model inkubasi dalam setiap inkubator:

a) Pra Inkubasi

Pada tahap-tahap awal dalam pelaksanaan kegiatan inkubasi melakukan proses seleksi terhadap calon peserta inkubasi. Tahapan ini cukup penting karena berpengaruh pada program proses inkubasi yang disediakan oleh pihak inkubator. Inkubator harus memiliki standar dalam mengembangkan *startup* sebagai produk output darinya. Maka dari itu dibutuhkan berbagai kriteria yang ditetapkan oleh inkubator untuk memilih *Tab* sesuai dengan fasilitas yang disediakan. Adapun karakteristik atau kriteria dari seleksi inkubasi adalah sebagai berikut menurut Lalkaka secara umum ada beberapa kriteria yang harus diperhatikan.

- 1) Berpotensi tidaknya bisnis itu untuk tumbuh
- 2) Membuat pekerjaan baru dalam sebuah masyarakat
- 3) Kemampuan menghasilkan keuangan yang sehat seperti laba bersih dan biaya untuk sewa
- 4) Berpotensi sebagai penguatan ekonomi dan diversifikasi ekonomi
- 5) Mampu meningkatkan pajak daerah
- 6) Memahami bahwa pengelolaan berada dalam sebuah masyarakat
- 7) Kompetibel dalam memilih objek yang sesuai dengan tujuan inkubator dan pihak yang bekerjasama dengan incubator

Pada pra inkubasi ini tentunya sebagai awal dalam membentuk sebuah proses pembelajaran kewirausahaan. Proses tersebut membutuhkan berbagai jenis keterampilan guna mendukung kewirausahaan tersebut berjalan dengan baik. Beberapa hal yang harus diperhatikan oleh para calon *tenant* sebelum memasuki proses inkubasi inti yaitu mencari berbagai informasi yang menguntungkan

dan dapat mewujudkan informasi tersebut dalam sebuah peluang pasar, teknologi, barang atau jasa serta sumber dana dengan berbagai resikonya, serta dibutuhkan pemimpin dalam sebuah tim.

b) Proses Inkubasi

Proses inkubasi adalah proses yang didapatkan setelah *startup* resmi menjadi *tenant* dalam suatu inkubator. *Tenant* mendapatkan benefit yang cukup banyak dari sebuah inkubator bisnis salah satunya adalah layanan yang didupakannya. Menurut Lalkaka layanan yang diberikan oleh pihak inkubator ini meliputi:

1) Pelatihan

Dilakukan oleh para *tenant* dengan berkonsultasi terlebih dahulu dengan staf inkubator. Pelatihan ini cukup sulit karena waktunya yang cukup terbatas sehingga pihak inkubator harus benar-benar memiliki gambaran pelatihan apa yang harus dipersiapkan baik itu dalam ahli yang akan berperan dalam pelatihan ini maupun mentor dari staf inkubator sendiri. Topik pelatihannya bisa berupa pengembangan kewirausahaan ataupun program-program yang dapat mendukung kewirausahaan lainnya seperti kursus pengembangan maupun fasilitas pelatihan yang mendukung lainnya.

2) Mentoring dan Konseling

Adanya mentor yang ahli dalam bidangnya baik itu dari dalam maupun luar inkubasi. Peran mentor di sini untuk membantu *tenant* dalam mengembangkan pemasaran, layanan yang berbasis teknologi. Menurut Bank Indonesia (2006:76) menyatakan bahwa frekuensi mentoring di Indonesia ada tiga yaitu berdasarkan triwulan, fleksibel serta bulanan. Bagi triwulan biasanya melakukan mentoring kurang lebih tujuh kali. Frekuensi mentoring yang dilakukan secara fleksibel dilakukan kurang lebih lima kali. Sedangkan untuk frekuensi yang dilakukan bulanan hanya tiga kali mentoring. Layanan mentoring ini terkadang memiliki kendala misalkan keterbatasan dana, sumber daya manusia yang terbatas, serta jarak inkubator dengan *tenant* yang jauh.

3) Keuangan untuk peserta inkubasi (*tenant*)

Pada tahap pengembangan *startup*, sumber pendanaan merupakan hal yang sangat krusial. Dalam hal inilah inkubator sebagai penyelenggara program inkubasi hendaknya memiliki kapasitas untuk membantu menemukan akses permodalan bagi peserta inkubasi. Apakah sumber modal itu dari penyedia layanan keuangan yaitu perbankan atau sumber modal dari pihak ketiga yaitu investor.

4) Proteksi kekayaan intelektual

Layanan ini lebih menitikberatkan kepada pengakuan akan inovasi yang dilakukan oleh para *tenant*. Sebab ini menjadi sebuah nilai perusahaan terhadap pelanggaran hak ataupun kerugian yang tidak ditangani dengan baik. Layanannya seperti paten, merk dagang dan hak cipta.

5) *Reel estate management*

Pengelolaan ini meliputi administrasi, pemasaran, operasi dan pemeliharaan akan peralatan. Tujuannya adalah untuk investasi, walaupun sebenarnya ini dapat menyumbang resiko yang cukup besar bagi perkembangan *tenant* tetapi harus dilakukan agar sistem bisnis dapat beroperasi dengan baik. Layanannya seperti alokasi ruang dan peralatan kantor.

Fasilitas pendukung lainnya lebih pada fasilitas fisik yang disediakan guna mendukung aktivitas inkubator dalam mengembangkan para *tenant*-nya. Layanan-layanan lainnya yaitu:

- 1) Ruang kantor bersama dan disubsidi
- 2) Layanan infrastruktur dengan bayaran minimal
- 3) Pembelajaran mengenai bisnis, teknis, hukum dan akses pendanaan
- 4) Mempromosikan networking usaha baik internal maupun eksternal.

c) Pasca Inkubasi

Pada tahap pasca inkubasi ini dimulai dari proses kelulusan *tenant*. Kelulusan *tenant* dari sebuah inkubasi seharusnya memiliki kriteria yang sudah ditentukan. Namun hal itu berbeda dengan di Indonesia, sejauh ini kriteria kelulusan *tenant* inkubasi tidak ada panduannya. Menurut Bank menyebutkan bahwa di Kanada sendiri untuk mencapai tujuannya yaitu *tenant* yang berkelanjutan (*sustain*) para inkubator menetapkan berbagai kriteria kelulusan *tenant*. Persentase kriteria kelulusan *tenant* di Kanada dijelaskan dalam table sebagai berikut :

Tabel 1. Persentase kelulusan *tenant* di Kanada

| | |
|-------------------------------------|-----|
| Masa inkubasi | 53% |
| Proses yang tidak lagi memadai | 35% |
| Gagal/tercapai goal dari Perusahaan | 34% |
| Otoritas tim manajemen inkubasi | 30% |
| Lainnya | 24% |

Sumber : (Bank Indonesia 2006:29)

Dari tabel tersebut dapat terlihat bahwa penilaian persentase dilakukan 100% per kriteria. Fokus yang diutamakan dalam kriteria kelulusan *tenant* yaitu masa inkubasi yang telah dilalui *tenant*.

Kemudian disusul oleh fasilitas yang ada di inkubator tidak lagi memadai untuk perkembangan *tenant* tersebut. Misalkan inkubator hanya menyediakan kantor untuk para *tenant* sebanyak masing-masing tiga meja, tiga kursi dan tiga komputer. Semakin *tenant* berkembang semakin dibutuhkan sumber daya manusia untuk meng-handle pengelolaan. Maka dibutuhkan kapasitas ruangan yang cukup besar sedangkan dalam hal ini inkubator tidak dapat memenuhi karena keterbatasan kapasitas inkubator. Kemudian disusul dengan persentase 34% goals yang gagal maupun tercapai dari *tenant*. Terakhir keterlibatan manajemen untuk menyatakan kelulusan *tenant* serta faktor lainnya.

3. *Start-up*

a. Defini *Start up*

Start up dalam aspek bahasa merupakan serapan dari bahasa Inggris yang mempunyai arti bisnis yang baru dirintis. *Startup* sendiri merupakan sebuah perusahaan rintisan yang jangka waktu beroperasinya belum lama atau bisnis yang baru dibangun oleh seseorang atau kelompok tertentu yang waktu berdirinya kurang dari lima tahun. Sedangkan bisnis *start-up* sendiri merupakan sebuah usaha kewirausahaan atau bisnis inovatif dalam bentuk perusahaan. Sederhananya, *start-up* adalah sebuah bisnis rintisan. Istilah ini mulai dikenal secara populer setelah ada era internet. Faktornya adalah karena banyak perusahaan yang dimulai dari nol oleh satu atau berapa orang saja kemudian menjadi besar dengan mengedepankan idealisme dan memaksimalkan teknologi.

Menurut Ries *Start-up* adalah sebuah perusahaan rintisan yang belum lama beroperasi sebagai institusi manusia yang dirancang untuk menciptakan produk atau jasa di antara ketidakpastian yang ekstrem. *Start-up* dirancang untuk menemukan bisnis model yang berulang dan berskala dan dapat bertahan di tengah ketidakpastian yang ekstrem. Tujuan dari bisnis adalah mendapatkan keuntungan tinggi dengan cara yang lebih efektif dan efisien. *Start-up* merupakan salah satu perusahaan digital yang mengutamakan kecepatan dan ketepatan dalam berbisnis.

Sebuah bisnis atau usaha dapat disebut bisnis *startup* apabila memiliki minimal 3 faktor yaitu:

- 1) Founder (pendiri), merupakan orang yang mendirikan perusahaan atau bisnis, biasanya orang tersebut yang memiliki ide, serta visi misi yang kuat dan berkomitmen untuk menjalankan dan mengembangkan perusahaan tersebut.
- 2) Investor, merupakan orang yang memberikan modal atau dana agar perusahaan dapat beroperasi dan berjalan baik dengan beberapa ketentuan atau perjanjian pembagian hasil yang sudah disepakati sebelumnya

- 3) Produk/layanan, merupakan hasil produksi baik berupa barang atau jasa yang dijual untuk menjadi sumber pemasukan pada perusahaan dan biasanya produk atau jasa tersebut berbagai variasi atau berkembang sesuai kebutuhan pasar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan pemberdayaan *Start Up* dalam program inkubasi Bisnis BRIDA NTB dilakukan melalui beberapa proses yaitu Pra Inkubasi, proses inkubasi, dan pasca inkubasi. Pada tahap pra inkubasi dengan melakukan Publikasi Program Melalui kegiatan sosialisasi *online* dan *offline*, BRIDA NTB berhasil menjangkau berbagai lapisan masyarakat di Nusa Tenggara Barat (NTB), memberikan informasi tentang program pemberdayaan *start up*. Publikasi yang intensif dan inklusif meningkatkan kesadaran masyarakat tentang kesempatan yang ada untuk mengikuti program inkubasi bisnis. Selanjutnya melakukan Pendaftaran dalam Proses pendaftaran *online* memudahkan calon peserta untuk mendaftar, sementara persyaratan dokumen yang jelas memastikan kualitas peserta yang mendaftar. Pendampingan dalam proses pendaftaran memastikan kesesuaian dokumen dan persiapan yang diperlukan.

Proses Inkubasi dimulai dengan Pelatihan (Transfer Teknologi), pelatihan dalam berbagai aspek bisnis memberikan pemahaman yang baik kepada peserta tentang kewirausahaan. Pelatihan disampaikan melalui berbagai metode, termasuk teori, simulasi, dan testimoni pelaku bisnis, meningkatkan keterampilan dan pengetahuan peserta. Mentoring dan Konseling Mentorship oleh praktisi bisnis berpengalaman memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang strategi bisnis dan pemecahan masalah. Konseling personal membantu peserta dalam pengembangan rencana kerja yang sesuai dengan tujuan bisnis mereka.

Akses Keuangan BRIDA NTB membantu peserta dalam mencari sumber pendanaan melalui hubungan dengan lembaga keuangan dan investor. Pendampingan dalam pengajuan pinjaman dan pemilihan sumber pendanaan yang tepat membantu peserta dalam mengembangkan bisnis mereka. Perlindungan Kekayaan Intelektual Dukungan dalam pengurusan merek dan hak cipta memberikan perlindungan terhadap inovasi peserta dan mendorong keberlanjutan bisnis mereka. Manajemen Real Estate melakukan Penyediaan fasilitas ruang kerja gratis dan bersama membantu peserta dalam menjalankan kegiatan bisnis mereka dengan biaya yang minimal. Fasilitas yang disediakan menciptakan lingkungan yang kondusif bagi kolaborasi antar *tenant* dan pengembangan usaha. dan terakhir BRIDA melakukan Pasca Inkubasi yaitu dengan melakukan evaluasi dan kelulusan *tenant* diharapkan untuk lulus dari program inkubasi setelah memenuhi kriteria tertentu, menunjukkan kemandirian dalam menjalankan bisnis mereka. Layanan kemitraan dan kerjasama eksternal memungkinkan alumni inkubasi untuk tetap terhubung dan mendapat dukungan setelah kelulusan.

Melalui pendekatan komprehensif dari tahap pra inkubasi hingga pasca inkubasi, BRIDA NTB dianggap telah berhasil memberdayakan *startup* dengan memberikan pelatihan, mentoring, akses keuangan, perlindungan hukum, fasilitas

infrastruktur, serta layanan pasca inkubasi. Hal ini menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan dan kesuksesan bisnis *startup* di NTB, serta memberikan kontribusi yang signifikan terhadap ekosistem kewirausahaan di wilayah tersebut.

Program inkubasi bisnis pada umumnya telah menjadi salah satu strategi utama dalam mendukung perkembangan dan pertumbuhan bisnis baru. Inkubator bisnis menyediakan lingkungan yang mendukung untuk mempercepat pertumbuhan bisnis, memberikan saran dan bimbingan kepada pengusaha, serta menyediakan akses ke sumber daya yang diperlukan. Namun demikian, meskipun popularitasnya meningkat, ada sejumlah tantangan dan hal hal yang berkaitan dengan efektivitas dalam pelaksanaan program ini, yaitu:

1) Efektivitas seleksi dan pemilihan peserta

Program inkubasi bisnis sering kali memiliki proses seleksi yang ketat untuk memilih peserta yang potensial. Namun, ada pertanyaan apakah proses seleksi ini benar-benar memilih mereka yang memiliki potensi untuk berhasil. Beberapa program mungkin terlalu fokus pada kriteria tertentu seperti latar belakang pendidikan atau pengalaman, sementara faktor lain seperti motivasi, keberanian untuk mengambil risiko, dan kreativitas mungkin belum mendapat perhatian yang cukup.

2) Ketersediaan sumber daya dan dukungan

Kesuksesan usaha rintisan sering kali sangat tergantung pada akses terhadap sumber daya dan dukungan yang memadai. Program inkubasi bisnis harus memastikan bahwa peserta mendapatkan bimbingan yang berkualitas, akses ke jaringan yang luas, fasilitas, modal, dan bantuan teknis sesuai kebutuhan mereka. Yang utama dalam pembinaan usaha baru adalah bantuan permodalan, ini menjadi bagian yang paling krusial pada kelangsungan usaha peserta. Untuk kedepannya lembaga inkubator BRIDA bukan hanya membuka ruang akses kepada lembaga keuangan bagi peserta, akan tetapi memberikan dukungan berupa permodalan langsung kepada peserta program.

3) Pengukuran kinerja dan evaluasi

Evaluasi terhadap keberhasilan program inkubasi bisnis sering kali menjadi perdebatan. Bagaimana seharusnya menentukan alat ukur keberhasilan sebuah program inkubasi bisnis. Apakah itu berarti jumlah bisnis yang bertahan, tingkat pertumbuhan mereka, atau dampak ekonomi yang dihasilkan. Khususnya lembaga inkubator bisnis BRIDA NTB masih dibutuhkan pengukuran kinerja dan evaluasi yang lebih objektif untuk menakar kelulusan peserta maupun keberhasilan program inkubasi bisnis

4) Jaringan dan koneksi industri

Salah satu nilai tambah dari program inkubasi bisnis adalah akses ke jaringan industri dan profesional yang dapat membantu bisnis baru untuk berkembang. Namun, penting untuk memastikan bahwa hubungan ini tidak hanya bersifat permukaan, tetapi juga memberikan nilai nyata dalam bentuk kolaborasi, mentorship, atau peluang bisnis konkret.

Program inkubasi bisnis BRIDA NTB merupakan inisiatif yang komprehensif dalam pemberdayaan *startup* di Nusa Tenggara Barat. Dengan serangkaian proses mulai dari pra-inkubasi hingga pasca-inkubasi, BRIDA NTB berhasil menjangkau berbagai lapisan masyarakat melalui publikasi intensif dan inklusif, yang meningkatkan kesadaran tentang peluang program inkubasi bisnis. Selain itu, pendekatan yang terintegrasi dari pendaftaran hingga seleksi memastikan partisipasi peserta yang berkualitas dan memiliki potensi untuk berkembang dalam ekonomi lokal. Selama proses inkubasi, peserta mendapatkan pelatihan komprehensif, mentoring, akses keuangan, perlindungan kekayaan intelektual, dan fasilitas ruang kerja gratis yang mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Dengan demikian, program ini tidak hanya memberikan kesempatan bagi *startup* untuk tumbuh, tetapi juga memfasilitasi pembentukan komunitas yang saling mendukung dan berkelanjutan. Evaluasi dan dukungan pasca-inkubasi juga memastikan bahwa alumni tetap terhubung dan didukung dalam perjalanan bisnis mereka.

Proses inkubasi bisnis di BRIDA NTB selaras dengan tahapan pemberdayaan yang dikemukakan oleh Chabub Saleh, bahwa proses pemberdayaan mempunyai berbagai tahapan antara lain:¹

1) Penumbuhan hasrat untuk mau berubah

Langkah awal proses pemberdayaan adalah bagaimana menimbulkan untuk berubah. Tanpa keinginan dari yang bersangkutan proses pemberdayaan apapun akan menemui kendala jika tidak tumbuh keinginan berubah kearah yang lebih baik. Hal ini terlihat pada antusiasnya calon peserta ketika mulai menggali informasi lebih lanjut terkait mekanisme pendaftaran program inkubasi bisnis, sampai dengan mengikuti tahapan awal program inkubasi bisnis. Terbangunnya kreatifitas untuk menggali informasi secara *online* menandakan bahwa hasrat untuk mau berubah itu sudah tumbuh.

2) Menumbuhkan kemauan dan keberanian

Menumbuhkan minat, kemauan untuk menahan diri dari kesenangan sesaat dengan keberanian untuk menghadapi berbagai tantangan dan hambatan untuk selanjutnya mengambil keputusan untuk keluar dari belenggu kemiskinan merupakan tahapan yang sangat penting. Hal ini terlihat pada tahapan lanjutan pada saat pra inkubasi, yaitu pada proses pendaftaran. Tahapan ini sudah mengharuskan calon peserta untuk menyiapkan dokumen sebagai persyaratan administrasi pada saat pendaftaran. Di sini terlihat bahwa benih benih keberanian untuk memulai itu sudah tumbuh. Selanjutnya tumbuhnya keberanian itu terlihat ketika peserta ini mengikuti serangkaian tes wawancara mempresentasikan rencana bisnisnya ke depan pada saat seleksi. Karena sebagai seorang pemula bukan merupakan hal yang mudah untuk berani membuka diri dengan rencana rencana besar pada masa yang akan datang.

¹ Apriyani, Sinta. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata. "Diss. Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa STPMD" APMD", 2022.

3) Mengembangkan kemauan dan ambil bagian

Tumbuhnya kemauan dan keberanian untuk secara sadar melakukan perubahan nasib dan memperbaiki kehidupan akan mendorong yang bersangkutan untuk secara sadar tanpa adanya paksaan untuk ikut serta mengambil bagian dalam setiap kesempatan yang memungkinkan akan memperbaiki setiap kegiatan. Hal ini terlihat pada saat tahapan proses inkubasi bisnis dilaksanakan, dimana tiap tiap peserta diberikan kesempatan untuk ikut ambil bagian dalam sesi pelatihan dan tranfer teknologi. Dengan partisipasi aktif mengikuti berbagai jenis kegiatan pelatihan ini menandakan bahwa telah tumbuh kemauan dan ambil bagian pada diri masing-masing peserta.

4) Peningkatan peran dalam setiap kegiatan

Keterampilan secara sadar terhadap suatu kegiatan dalam proses perubahan menuju kehidupan yang lebih baik, akan meningkat dengan sendirinya apabila mereka telah merasakan manfaat (ekonomi dan sosial). Ada baiknya bagi para pelaku pemberdayaan untuk mempertemukan mereka dengan orang yang telah berhasil mandiri untuk saling berbagi pengalaman tentang suka dan duka mereka dalam pemberdayaan. Hal ini terlihat pada kegiatan temu bisnis dan kemitraan, Dimana para peserta ini akan diperetemukan dengan praktisi bisnis yang telah sukses di bidangnya masing-masing.

5) Peningkatan efisiensi dan efektifitas

Sebagaimana kita ketahui setiap manusia memiliki tujuan yang tidak terbatas, sementara sumber daya untuk mewujudkan tujuan tersebut sangat terbatas. Oleh karena itu, penggunaan sumber daya yang terbatas itu harus dilakukan dengan seefisien mungkin. Hal tersebut mengisyaratkan akan pentingnya suatu metode atau teknologi yang tepat agar sumber daya yang ada dapat dihemat secara otomatis. Hal ini terlihat saat proses inkubasi dilaksanakan. Pada sesi coaching dan conseling, peserta betul betul diberikan pemahaman untuk menggunakan sumber daya yang terbatas secara maksimal untuk mendapatkan hasil maksimal. Sebagai sebuah usaha rintisan yang baru tumbuh agar tidak sembarangan dalam mengalokasikan keuangan, pengadaan bahan baku yang belum diperlukan dan memaksimalkan tenaga yang ada, tidak serta merta merekrut karyawan baru ketika ingin kapasitas produksi lebih tinggi.

6) Peningkatan kapasitas diri secara otomatis

Pada akhirnya pemberdayaan harus mampu meningkatkan kapasitas diri secara otomatis pada pihak yang diberdayakan. Hal ini dapat terjadi apabila mereka sudah merasakan manfaat langsung maupun tidak langsung yaitu berupa peningkatan kapasitas diri yang diperoleh secara otomatis baik dari belajar pada pengalaman yang telah mereka rasakan. Hal ini terlihat pada tahapan pasca inkubasi. Dimana peserta yang telah habis masa keanggotaannya harus memilih apakah menjadi mitra yang berkegiatan di

Kawasan inkubasi atau memilih untuk mengembangkan usaha secara mandiri di luar kawasan. Dengan memilih salah satu dari rangkaian pasca inkubasi ini memberikan gambaran bawa kapasitas diri pelaku usaha telah mengalami peningkatan secara otomatis.

KESIMPULAN

Program inkubasi bisnis BRIDA NTB merupakan inisiatif yang holistik dan terintegrasi dalam memberdayakan *startup* di Nusa Tenggara Barat (NTB). Dengan pendekatan yang komprehensif dari tahap pra-inkubasi hingga pasca-inkubasi, BRIDA NTB berhasil menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan dan kesuksesan bisnis *startup* di wilayah tersebut. Pada tahap pra-inkubasi, BRIDA NTB melakukan publikasi intensif dan inklusif melalui kegiatan sosialisasi *online* dan *offline*, yang meningkatkan kesadaran masyarakat tentang kesempatan yang ada untuk mengikuti program inkubasi bisnis. Proses pendaftaran yang mudah dan seleksi yang ketat memastikan partisipasi peserta yang berkualitas dan memiliki potensi untuk tumbuh dalam ekonomi lokal. Selama proses inkubasi, peserta mendapatkan berbagai bentuk pendampingan, termasuk pelatihan dalam berbagai aspek bisnis, mentoring oleh praktisi bisnis berpengalaman, akses keuangan, perlindungan kekayaan intelektual, dan fasilitas ruang kerja gratis. Ini membantu peserta untuk mengembangkan bisnis mereka dengan baik dan berkelanjutan. Setelah menyelesaikan program inkubasi, peserta diharapkan untuk menjadi mandiri dalam menjalankan bisnis mereka. Layanan kemitraan dan kerjasama eksternal memungkinkan alumni untuk tetap terhubung dan mendapat dukungan setelah kelulusan, menciptakan komunitas yang saling mendukung dan berkelanjutan. Secara keseluruhan, program inkubasi bisnis BRIDA NTB tidak hanya memberikan kesempatan bagi *startup* untuk tumbuh, tetapi juga memfasilitasi pembentukan komunitas yang berkelanjutan dan mendukung.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif, M. (2015). *Pengantar Ekonomi Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Arini, Hadiyanti. (2017). Efektivitas Inkubator Bisnis Dalam Pelaksanaan Pembinaan UMKM Melalui Program UKM Tenant (Studi kasus Cikal USU). Diakses dari <https://repositori.uma.ac.id/jspui/handle/123456789/11766>
- Badan Ekonomi Kreatif. (2018). *Mapping & Database Startup Indonesia 2018*. Jakarta: MIKTI dan Teknopreneur Indonesia. Diakses dari <https://idoc.pub/d49goqpgm6n9>
- Bakhar, M., et al. (2023). *Perkembangan Startup di Indonesia (Perkembangan Startup di Indonesia Dalam berbagai Bidang)*. Jambi: Sonpedia Publishing Indonesia.
- Bank Indonesia. Kajian Inkubator Bisnis Dalam Rangka Pengembangan. Diakses dari <https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Pages/riil6.aspx>

- David-West, O., Umukoro, I. O., & Onuoha, R. O. (2018). Platforms in Sub Saharan Africa: Startup Models and The Role of Business Incubation. *Journal of Intellectual Capital*, 19(3), 581-616.
- Dipta, I. W. (2003). *Inkubator Bisnis dan Teknologi Sebagai Wahana Pengembangan Usaha Kecil Memasuki Era Global*. Jakarta: Infokop.
- Eriyanto. (2011). *Pengantar Metodologi untuk Penulisan Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- George, G., & Bock, A. J. (2011). The Business Model in Practice and its Implications for Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 35(1), 83-111.
- Gunawan, I. (2003). *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hasbullah. (2015). Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi dalam Meningkatkan Kinerja Usaha UKM Pangan. *JlPI: Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 20(1), 59-65. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/JlPI/article/view/9290>
- Huda, N. (2017). Pembinaan Organisasi Kelompok Usaha Mandiri Masyarakat (KUMM) Berbasis Akuntabilitas dan Islami. *Jurnal Al-Ikhlās*, No. 2.
- Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/ Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. (2018). *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 Hasil Kajian Analisis Ekonomi Syariah di Indonesia*.
- Komara, B. D., Setiawan, B. C. H. (2020). Inkubator Bisnis Sebagai Pendorong Tumbuhnya Wirausaha Muda. *JRE*, 3(1). <https://doi.org/10.30587/jre.v3i1.1159>
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah. (2020). *Strategi Nasional Pengembangan Industri Halal Indonesia*.
- Lalkaka, R. (2006). *Technology Business Incubation: A Toolkit On Innovation In Engineering, Science And Technology*. Prancis: UNESCO.
- Lutfiani, N. (2020). Peran Inkubator Bisnis dalam Membangun Startup pada Perguruan Tinggi. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, 5(1), 77-89.
- Mahani, E. A. S. (2020). Kinerja Pendampingan Usaha Rintis Binaan Pada Orangenest Incubiz. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa*, 16(1), 16-28. <https://doi.org/10.29313/performa.v16i1.45855>
- Moleong, L. J. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nafsiah, M. I. (n.d.). Inkubasi Bisnis pada Perusahaan Startup: Fungsi dan Landasan Hukum. Diakses dari <https://heylaw.id/blog/inkubasi-bisnis-pada-perusahaan-startup-fungsi-dan-landasan-hukum>
- Orchidamoty. (2023). Proses Inkubasi Bisnis dan Kendala yang Dihadapi (Studi Kasus pada BRIDA NTB). *Jurnal Distribusi*, 11(1).

- Purnama. (2017). Analisis Sektor Unggulan dan Pergeseran Struktural dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi NTB 2000-2015. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 2(2). <http://jurnal.uts.ac.id/index.php/jebi/article/view/65>
- Putri, M. K. (2021). Startup: Pengertian, Jenis, Karakteristik, dan Contohnya di Indonesia. Diakses dari <https://www.kompas.com/skola/read/2021/09/07/160000869/startup--pengertian-jenis-karakteristik-dan-contohnya-di-indonesia>
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Fletcher & Company.
- Saputra, A. (2015). Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan Startup Lokal di Indonesia. *Calipatra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 4(1).
- Sugiono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sutrisno, H. (2022). *Metodologi Research* (edisi revisi). Yogyakarta: Andi Offset.