

SOSIALIASASI TERKAIT INKUBATOR BISNIS BAGI ULTRA MIKRO (UMi) DI KABUPATEN SEMARANG

Maylia Pramono Sari¹, Laila Llistiana Ulya², Fitrarena Widhi Rizkyana³, Henny Murtini⁴,
Nanik Sri Utaminingsih⁵, Dhela Septian Anggareta⁶

^{1,2,3,4,5,6} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang
e-mail: mayliapramonosari@mail.unnes.ac.id

Abstrak

Kebangkrutan Ultra Mikro (UMi) sering terjadi dan menandakan kelemahan dalam pengelolaan usaha para pelaku UMi sehingga harus memperhatikan faktor-faktor yang diperlukan untuk dapat bertahan dalam usahanya. Hal serupa juga sering terjadi di Kabupaten Semarang. Persoalan UMi yang kurang memahami proses bisnis patut menjadi alasan yang sering ditanyakan. Identifikasi ide dan peluang bisnis, manajemen pemasaran, manajemen produksi, pengelolaan keuangan, dan legalitas usaha menjadi kendala UMi. Hal tersebut bisa terjadi karena ketidakmampuan manajemen UMi dalam memahami proses bisnis akibat tidak adanya rencana bisnis. Berdasarkan rincian permasalahan yang dihadapi para pelaku UMi, maka permasalahan yang dihadapi sangat komprehensif. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan sosialisasi dan bimbingan teknis yang nyata kepada UMi di Kabupaten Semarang. Solusi dari permasalahan tersebut adalah perlunya pengabdian kepada masyarakat melalui sosialisasi dan bimbingan teknis terkait inkubasi usaha. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah proses inkubasi bisnis yang meliputi pra inkubasi, inkubasi, dan pasca inkubasi, yang diakhiri dengan penilaian berupa rapor hasil kegiatan inkubasi bisnis. Pendekatan ini dinilai mampu mengatasi permasalahan bisnis di UMi. Pendekatan ini mudah diterapkan dan memberikan penilaian yang menunjukkan UMi naik kelas sehingga memberikan keuntungan besar bagi manajemen UMi.

Kata kunci: Ultra Mikro (UMi), Proses Inkubasi Bisnis, Kabupaten Semarang

Abstract

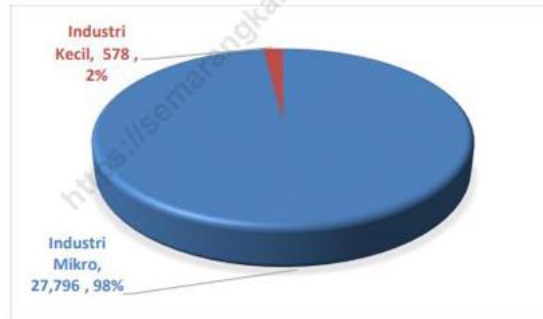
Ultra Micro Bankruptcy (UMi) often happens and indicates weaknesses in the business management of UMi actors who must pay attention to the factors needed to survive in business. It also often happens in Semarang Regency. The problem of UMi's lack of understanding of business processes should be the reason that is often asked. Identification of business ideas and opportunities; marketing Management; production management; financial management, and business legality became UMi's obstacles. It can happen due to the inability of UMi management to understand business processes due to the absence of a business plan. Based on the details of the problems faced by UMi actors, the problems faced are very comprehensive. To overcome these problems, real socialization and technical guidance are needed for UMi in Semarang Regency. The solution to this problem is the need for community service through outreach and technical guidance related to business incubation. One approach that can be used is the business incubation process which includes pre-incubation, incubation, and post-incubation, which ends with an assessment in the form of a report card on the results of the business incubation activity. This approach is considered capable of overcoming business problems at UMi. This approach is easy to implement and provides an assessment that shows UMi is moving up a grade, providing a big advantage for UMi management.

Keywords: Ultra Micro (UMi), Business Incubation Process, Semarang Regency

PENDAHULUAN

Salah satu strategi percepatan penanggulangan kemiskinan adalah mengembangkan dan menjamin keberlanjutan Usaha Mikro dan Kecil. Pemerintah mengatur lebih lanjut kebijakan pemberdayaan ultra mikro tersebut melalui Peraturan Menteri Keuangan Nomor 95/PMK.05/2018 tentang Pembiayaan Ultra Mikro yang diubah lebih lanjut menjadi Peraturan Menteri Keuangan Nomor 193/PMK.05/2020 tentang Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) [1]. Keberlanjutan usaha UMi menjadi salah satu tantangan pemerintah untuk menjaga tingkat pengembalian pembiayaan yang telah digelontorkan melalui kementerian keuangan. Berbagai kendala yang dihadapi menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMi tidak memiliki kapasitas manajemen usaha, sehingga para pelaku UMi rentan mengalami kebangkrutan.

Jumlah industri mikro dan kecil yang ada di Kabupaten Semarang menunjukkan dominasi pada industri mikro. Dari hasil survei Industri Mikro dan Kecil (IMK) Tahunan tahun 2020, diketahui bahwa usaha IMK di Kabupaten Semarang berjumlah sekitar 28.374 usaha. Usaha IMK di Kabupaten Semarang ini didominasi oleh kelompok Industri Mikro (usaha dengan jumlah tenaga kerja 1-4 orang) sebesar 98 persen atau sekitar 27.796 usaha. Sedangkan, kelompok Industri Kecil (usaha dengan jumlah tenaga kerja 5-19 orang) hanya sebesar 2 persen atau sekitar 578 usaha [2].



Gambar 1. Profil Industri Kecil dan Mikro Kabupaten Semarang

Kebangkrutan UMi merupakan hal yang sering terjadi dan menjadi indikator adanya kelemahan dalam pengelolaan usaha. Hal ini juga terjadi di Kabupaten Semarang. Berbagai kendala dalam pengelolaan UMi menjadi tantangan bagi semua pihak untuk melakukan pembinaan dan pendampingan.

Salah satu kendala terbesar adalah manajemen bisnis. Seringkali para pelaku UMi tidak memahami proses bisnis ideal yang seharusnya diimplementasikan. Proses inkubasi bisnis meliputi pra inkubasi, inkubasi dan pasca inkubasi. Setelah dilakukan proses inkubasi maka Umi akan dinilai apakah naik kelas menjadi usaha Mikro atau tetap dengan status UMi.

Berdasarkan rincian permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMi, maka dapat diketahui bahwa problematika yang dihadapi sangat komprehensif. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka dibutuhkan sebuah sosialisasi dan bimbingan teknis secara nyata terhadap para UMi di Kabupaten Semarang terkait proses inkubasi bisnis. Lebih lanjut bimbingan teknis ini juga harus mampu mengakomodir karakteristik dari pelaku UMi yang memiliki kompetensi dan pengetahuan yang minim terkait manajemen usaha.

METODE

Solusi Permasalahan dalam Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat

Proses inkubasi bisnis diharapkan dapat membantu UMi untuk mengenali permasalahan yang dihadapi dalam proses bisnisnya, bisa mengembangkan kompetensi dan keahlian berbisnis sehingga dapat eksis bahkan naik kelas menjadi usaha mikro. Adapun proses inkubasi ini meliputi:

1. Pra Inkubasi

Dalam pra inkubasi bisnis dilakukan beberapa kegiatan, yaitu:

- a. Sosialisasi seleksi tenant
- b. Seleksi administrasi
- c. Desk evaluasi (kurasi)
- d. Wawancara
- e. Pengumuman dan penandatanganan kontrak

2. Inkubasi

Dalam inkubasi bisnis akan diberikan beberapa materi yang harus diikuti oleh para pelaku UMi layaknya mereka mengikuti kelas/perkuliah. Materi tersebut terdiri dari:

a. Identifikasi ide dan peluang usaha (12 JP)

Tujuan dari materi ini adalah:

- 1) UMi mampu berpikir perubahan
- 2) UMi mampu memahami definisi kreatif dan inovatif
- 3) UMi mampu mengidentifikasi segmen pasar dan target pasar
- 4) UMi mampu memahami masalah pada target pasar
- 5) UMi mampu mengidentifikasi peluang usaha

- 6) UMi mampu melakukan analisis kompetitor
 - b. Manajemen pemasaran (12JP)
Tujuan dari materi ini adalah:
 - 1) UMi memahami arti pemasaran
 - 2) UMi mengidentifikasi segmenting, targeting, positioning pada usaha
 - 3) UMi mengidentifikasi bauran pemasaran
 - 4) UMi memahami daur hidup produk
 - 5) UMi mengidentifikasi strategi pemasaran
 - 6) UMi memahami pemasaran digital
 - c. Manajemen Produksi (12JP)
Tujuan dari materi ini adalah:
 - 1) UMi memahami penentuan bahan baku dan bahan penolong
 - 2) UMi mampu menginventarisir mesin dan peralatan yang dibutuhkan
 - 3) UMi mampu menentukan proses produksi
 - 4) UMi mampu menentukan layout produksi
 - 5) UMi memahami system pergudangan
 - 6) UMi memahami K3
 - d. Manajemen Keuangan (12JP)
Tujuan dari materi ini adalah:
 - 1) UMi memahami keuangan usaha dan keuangan rumah tangga
 - 2) UMi mampu menghitung kebutuhan modal usaha
 - 3) UMi memahami berbagai akses pembiayaan
 - 4) UMi menghitung harga pokok produksi
 - 5) UMi menghitung penganggaran modal
 - 6) UMi mampu membuat pembukuan keuangan usaha
 - e. Legalitas Usaha (12JP)
Tujuan dari materi ini adalah:
 - 1) UMi memahami kontrak bisnis,
 - 2) UMi memahami pendirian badan usaha,
 - 3) UMi memahami legalitas produk
 - 4) UMi memahami HKI
3. Pasca Inkubasi
- Kegiatan pasca inkubasi merupakan pelulusan tenant dari proses inkubasi dan telah berkembang menjadi suatu unit usaha yang mandiri dan berdaya saing tinggi. Beberapa indikator yang digunakan untuk pelulusan tenant diantaranya indikator keuangan dan indikator non keuangan. Indikator keuangan berupa: Rasio keuangan yang terdiri dari rasio likuiditas; rasio solvabilitas; rasio profitabilitas. Sedangkan indikator non keuangan terdiri dari tenant yang sudah mandiri, tenant yang sudah menciptakan lapangan kerja baru, tenant yang unit bisnisnya semakin berkembang.
- Solusi yang ditawarkan diharapkan akan memberi manfaat sebagai berikut:
- a. UMI mengetahui target pasar dan masalah pada target pasar dan membuat produknya merupakan solusi dari masalah pada target pasar.
 - b. Memahami strategi pemasaran dan mengaplikasikannya.
 - c. Mampu melakukan proses produksi secara efektif dan efisien.
 - d. Mampu memisahkan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga dan membiasakan untuk mencatat seluruh transaksi dalam pembukuan.
 - e. *Startup* memiliki badan usaha dan legalitas produk.

Metode Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat

Beberapa penelitian dan pengabdian masyarakat melakukan kegiatan serupa berupa program incubator bisnis untuk meningkatkan kompetensi dan keahlian UMi agar eksis berbisnis dan naik kelas menjadi usaha Mikro [3–6].

Pelaksanaan kegiatan ini diberikan dalam bentuk pelatihan yang menjadi dua metode:

1. Menggunakan metode ceramah dalam memberikan materi tentang inkubasi bisnis
2. Memberikan praktek langsung cara terkait materi materi tentang identifikasi ide dan

peluang usaha; manajemen pemasaran; manajemen produksi; manajemen keuangan; legalitas perusahaan.

Adapun langkah kerja pelaksanaan kegiatan pelatihan ini sebagai berikut.

1. Survey kepada pelaku UMi terkait masalah yang dihadapi
2. Koordinasi dengan dinas terkait guna penyusunan jadwal kegiatan, lokasi kegiatan, serta peserta kegiatan. Dalam koordinasi ini diharapkan dapat dipilih lokasi, hari dan jam yang tepat sehingga pemberian materi pelatihan bisa maksimal dan tepat sasaran.
3. Persiapan pelatihan, dalam hal ini yang disiapkan materi yang akan ditampilkan dalam sesi ceramah, cek dan penata lokasi kegiatan serta persiapan peralatan dan persiapan pendukung seperti daftar hadir, konsumsi, back drop dan lain-lain.
4. Pelaksanaan pelatihan sesi pertama yaitu berupa ceramah tentang inkubator bisnis durasi pelaksanaan kegiatan ini selama 60 menit dengan sesi tanya jawab.
5. Pelaksanaan sesi kedua yaitu pemberian praktek terkait materi inkubasi kepada pelaku UMi selama 60 menit.

Kelompok Sasaran Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat

Kelompok sasaran yang dituju dari program kemitraan masyarakat ini merupakan kelompok UMi yang berada di wilayah Kabupaten Semarang.

Waktu Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat

Pelaksanaan dari program kemitraan masyarakat mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi dilaksanakan pada Agustus hingga November 2023 di wilayah Desa Branjang, Kabupaten Semarang. Adapun rincian waktu pelaksanaan dapat lihat pada Tabel 2, berikut.

Tabel 2. Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat

Pelaksanaan		Keterangan
Hari/ Tanggal	:	6 Agustus 2023 – 6 November 2023
Pihak terkait	:	Kelompok UMi wilayah Kabupaten Semarang
Alamat	:	Desa Branjang, Kabupaten Semarang

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program kemitraan masyarakat ini berupa pelatihan kepada UMi sebagai upaya untuk dapat mengembangkan dan menjamin keberlanjutan dari Usaha Mikro dan Kecil. Pelatihan ini diikuti oleh kelompok UMi yang berada di wilayah Kabupaten Semarang. Pelatihan terlaksana dengan menerapkan solusi yang bermula dari proses pra inkubasi, inkubasi, hingga pasca inkubasi. Segala solusi tersebut diupayakan untuk membawa dan mengajak UMi agar dapat tetap eksis dalam berbisnis, bahkan mampu untuk meningkatkan bisnis mereka ketingkat yang lebih tinggi yakni menjadi Industri Kecil.

Pelatihan ini dilakukan oleh Dosen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Negeri Semarang (FEB Unnes) yang bekerja sama dengan bagian Pusat Investasi Pemerintah (PIP) dari Kementerian Keuangan. Pelatihan ini dimulai dengan adanya paparan dari perwakilan Dosen FEB Unnes yang diwakili oleh Ibu Dr. Henny Murtini, S.E., M.Si. Sementara perwakilan dari PIP diwakili oleh Bapak Agus Yulianto. Pemaparan yang dilakukan bertujuan untuk membuka mindset para pelaku UMi untuk mengembangkan bisnisnya menjadi lebih kuat sehingga mereka dapat meningkatkan bisnisnya menjadi lebih besar.

Tahap setelah pemaparan yaitu berupa pendampingan. Pendampingan ini dilakukan dari tahap inkubasi hingga tahap pasca inkubasi kepada para pelaku UMi. Pendampingan ini dilakukan sebagai upaya untuk terus membantu menguatkan bisnis dari UMi yang telah lulus proses inkubasi. Sehingga Bisnis UMi tetap berjalan terus dan eksis sehingga pembiayaan yang diberikan pemerintah kepada pelaku usaha UMi tidak sia-sia.

Peserta yang mengikuti pelatihan ini yakni 21 peserta yang terdiri dari 16 peserta dari pelaku bisnis UMi, 4 peserta dari tim pengabdian, dan 1 peserta dari PIP Kementerian Keuangan. Peserta dari para pelaku bisnis UMi sangat antusias mengikuti pelatihan yang diberikan dari tim pengabdian dan PIP. Banyak informasi yang ingin diketahui oleh mereka sehingga banyak pertanyaan yang disampaikan selama pelatihan. Informasi yang dibutuhkan telah sampai kepada para pelaku bisnis UMi tersebut. Hal ini sangat terlihat antusias mereka untuk mulai merubah pola mereka dalam berbisnis, sehingga mereka dapat meningkatkan bisnis mereka menjadi lebih kuat dan selalu eksis untuk kedepannya.

Berikut ini dokumentasi yang menggambarkan mengenai situasi pelatihan yang telah dilakukan kepada kelompok bisnis UMi.



Gambar 1. Pemaparan oleh Perwakilan Dosen FEB Unnes



Gambar 2. Pemaparan oleh Perwakilan Pusat Investasi Pemerintah Kementerian Keuangan



Gambar 3. Penyampain Pertanyaan oleh Peserta Pelaku Bisnis UMi.



Gambar 4. Peserta Pelaku Bisnis UMi Kabupaten Semarang

SIMPULAN

Berdasar hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) kepada para pelaku bisnis UMi, melalui sosialisasi, pelatihan dan pendampingan Inkubator Bisnis mendapat sambutan yang antusias. Program ini dianggap mampu membantu para pelaku bisnis UMi untuk dapat meningkatkan bisnisnya

menjadi lebih kuat dan tetap eksis berjalan, sehingga menghindari kebangkrutan yang akan terjadi. Hal ini sangat bermanfaat untuk menaikkan kelas dari bisnis UMi yang telah dijalani.

SARAN

Saran-saran untuk untuk penelitian lebih lanjut untuk menutup kekurangan penelitian. Tidak memuat saran-saran diluar untuk penelitian lanjut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditempatkan kepada pihak-pihak yang telah membantu terlaksananya pengabdian pada masyarakat, baik kepada peserta bisnis UMi, perwakilan dari PIP kementerian keuangan, dan tim pengabdi.

DAFTAR PUSTAKA

- Sarmilasari M M U 2021 Program Kredit Ultra Mikro dan Kemiskinan di Jawa Tengah pada Masa Pandemi *Jounal Bus Inf Syst* **3** 120–36
- Statistik B and Semarang B 2020 Profil Industri Mikro dan Kecil Kabupaten Semarang
- Maulana A and S 2016 Penguatan Kapasitas Dan Kapabilitas Tenant Inkubator Menyongsong MEA: Studi Kasus Inkubator Teknologi *Proceeding Semin Nas Peningkatan Kapabilitas UMKM dalam Mewujudkan UMKM Naik Kelas* 13–20
- Maulana R 2021 Inkubator bisnis dengan pendekatan konsep arsitektur kosmogenik di kota makassar
- Rohmah N 2014 Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Lembaga Inkubator Bisnis BAZNAS *J Kebijak dan Manaj Publik* **2** 103–220
- Wahyuningrum D and Arthur R 2019 Inkubator Bisnis, Edukasi, Sains, dan Teknologi (i-BEST) di Universitas Negeri Jakarta *Pros Semin Nas Pendidik dan Teknol Kejuru* 433–41