

## **BUSINESS INCUBATOR : A STRATEGY FOR IMPROVING FOOD-BASED SMES CAPACITY IN GORONTALO REGENCY**

**Atika Puspita Marzaman<sup>1\*</sup>, Wahyudin Hasan<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Gorontalo,

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Gorontalo

E-mail : tika.marzaman@gmail.com<sup>1</sup>, wahyudinhasan99@gmail.com<sup>2</sup>

### **ABSTRACT**

*The purpose of this study was to analyze the capacity building of food-based SMEs through the incubator business model. The research method used is a qualitative method. Data collection was carried out through interviews, discussions and literature reviews. Furthermore, the collected data will be analyzed with the strengths, weaknesses, opportunities and challenges of developing an incubator business model for food-based SMEs in Gorontalo District. From this research it can be found that Gorontalo District has enormous food potential which should be accompanied by development of the downstream sector through food-based SMEs. The incubator business model with the Out Wall concept is an effective model that can be used to increase the capacity of food-based SMEs in Gorontalo District. Through this model, SMEs will receive incubation services at their respective locations which include 7S (space, shared office facilities, services, support, skills development, seed capital and synergy). This incubation model is designed so that food-based SMEs will be able to map their potential and develop businesses which in turn will have a positive impact on regional economic development.*

*Keywords : business incubator; food-based SMEs; Gorontalo*

---

## **INKUBATOR BISNIS : STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN KAPASITAS UKM BERBASIS MAKANAN DI KABUPATEN GORONTALO**

### **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji mengenai peningkatan kapasitas UKM berbasis makanan melalui pengembangan model inkubator bisnis. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, diskusi dan kajian pustaka. Selanjutnya, data yang terkumpul akan dianalisis dengan menelusuri keunggulan, kelemahan, peluang dan tantangan pengembangan model inkubator bisnis untuk UKM berbasis makanan di Kabupaten Gorontalo. Dari penelitian ini dapat diperoleh bahwa Kabupaten Gorontalo memiliki potensi pangan yang sangat besar yang sepatutnya diiringi dengan pengembangan sektor hilir melalui UKM berbasis makanan. Model inkubator bisnis dengan konsep *Out Wall* merupakan salah satu model efektif yang dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas UKM berbasis bahan pangan di Kabupaten Gorontalo. Melalui model ini, UKM akan memperoleh layanan inkubasi di lokasinya masing-masing yang mencakup 7 S (*space, shared office facilities, service, support, skill development, seed capital dan sinergy*). Model inkubasi ini dirancang agar UKM berbasis makanan akan mampu memetakan potensi dan mengembangkan bisnis yang selanjutnya akan berdampak positif bagi pengembangan ekonomi daerah.

Kata kunci: inkubator bisnis; UKM berbasis makanan; Gorontalo

## PENDAHULUAN

Program pembangunan nasional menempatkan peningkatan kesejahteraan secara meluas dan merata bagi rakyat Indonesia sebagai prioritas utama. Adapun kesejahteraan pada hakekatnya adalah kemampuan seluruh elemen masyarakat untuk mengakses kehidupan yang layak, mampu memenuhi kebutuhan dasar dan tidak berada di bawah garis kemiskinan. Dalam hal ini sektor ekonomi menjadi ujung tombak pemenuhan kesejahteraan masyarakat. Untuk itu upaya peningkatan kesejahteraan dilakukan dengan mengembangkan perekonomian rakyat yang didukung dengan pertumbuhan ekonomi nasional yang berkelanjutan, menciptakan lapangan kerja yang memadai, serta mendorong meningkatnya pendapatan.

Kegiatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi salah satu sektor usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional (Ananda, 2017). Hingga saat ini UKM sendiri masih diyakini sebagai sektor yang berperan penting dalam pencapaian kesejahteraan masyarakat. UKM berperan penting dalam penggerak ekonomi kelas menengah ke bawah serta menciptakan lapangan kerja. Peran penting UKM juga tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berperan penting bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan.

UKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99,9%). Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UKM tidak berkurang, justru meningkat terus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99,99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Hingga tahun 2015 UKM menghasilkan PDB sebesar 59,08% (Rp4.869,57 Triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4% pertahun. Dari segi ekspor, UKM menyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp166,63 triliun) dari total ekspor nasional, dimana UKM menyumbang besar terhadap Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB)

nasional sebesar 52,33% (Rp830,9 triliun). Jika ditinjau dari segi geografis, UKM tersebar di seluruh tanah air dan merambah semua sektor. UKM memberikan layanan kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat. Hal ini menjadikan UKM sebagai instrumen pemerataan pendapatan dan mengurangi ketimpangan kesejahteraan masyarakat. Tidak hanya itu, UKM merupakan wadah untuk penciptaan wirausaha baru. Dengan memanfaatkan bahan baku dan sumber daya lokal yang mudah ditemukan dan tersedia disekitar, UKM mampu mengurangi ketergantungan pada komponen impor sehingga menghemat devisa (Bank Indonesia 2015).

Secara lebih khusus, perusahaan merupakan motor penggerak perekonomian di suatu daerah. Dalam perkembangannya unit-unit usaha kecil dan menengah merupakan sektor vital dalam perekonomian Provinsi Gorontalo. Jika ditinjau dari aspek perusahaan, jumlah perusahaan industri besar dan sedang di Provinsi ini sekitar 20 perusahaan, dengan tenaga kerja sebanyak 7.693 orang. Sedangkan Industri Mikro dan Kecil sebanyak 12.360 unit melibatkan 31.910 tenaga kerja dengan investasi berjumlah Rp. 132.942.851 dan nilai produksi Rp. 510.021.820 (BPS, 2016).

Salah satu bidang dilihat paling banyak diminati oleh pelaku bisnis dan UKM adalah bidang makanan. Kemajemukan budaya yang berimplikasi pada keanekaragaman jenis makanan pada kenyataannya semakin mendorong masyarakat untuk mengembangkan usaha kuliner di diberbagai daerah di nusantara. Hal ini tentunya secara langsung akan berdampak pada perekonomian daerah dan nasional pada umumnya.

Kreatifitas para entrepreneur kuliner yang kian terasah telah menciptakan variasi jenis kuliner baru yang sebagian besar berasal dari sumber daya lokal. Dalam ranah yang lebih luas, inisiatif semacam ini secara tidak langsung mampu menggerakkan perekonomian lokal. Terlebih lagi jika melihat perkembangan industri kuliner di Indonesia, sektor industri kreatif dalam setahun terakhir telah menyumbang Rp 642 triliun atau 7,05 persen dari total produk domestik bruto (PDB) Indonesia dimana kontribusi terbesar berasal dari usaha kuliner

sebanyak 32,4 persen (Tempo, 2017). Bila dilihat dari nilai investasi, industri makanan merupakan industri dengan nilai investasi tertinggi yaitu sebesar Rp 24,53 Triliun. Sementara jika dilihat dari pertumbuhan industri non migas di tahun 2015, industri makanan dan minuman merupakan serktor kedua dengan pertumbuhan terbesar yaitu sebesar 7,54 persen (Kemenperin, 2015).

Dengan jumlah yang demikian besar, maka tingkat konsumsi pangan di Indonesia juga bisa dikatakan cukup tinggi. Kondisi diatas tentu memberikan peluang bagi masuknya impor pangan dari berbagai negara dunia ke Indonesia. Untuk mereduksi hal diatas, maka penguatan industri pangan dalam negeri merupakan hal yang mutlak diperlukan. Salah satu solusi untuk memperkuat industri pangan lokal dalam kompetisi produk impor adalah dengan memberikan penguatan kepada UKM melalui proses inkubasi.

Potensi besar yang dimiliki oleh UKM terutama yang bergerak di bidang makanan tentunya akan berdampak pada perekonomian daerah. Untuk itu harus ada perencanaan yang tepat dalam pengembangan UKM. Pengembangan kapasitas UKM tidak hanya sebatas pengembangan produk akan tetapi juga harus melibatkan pengembangan sumber daya manusia. Sehingga upaya yang sistematis dan berkelanjutan harus dicanangkan untuk menciptakan UKM yang berkualitas dan memiliki daya saing.

Dengan melihat peningkatan kuantitas dan tingkat persaingan UKM di bidang pangan maka penelitian ini akan mencoba mengangkat tema tersebut dalam sebuah penelitian yang lebih komprehensif. Dengan mengambil lokasi penelitian di Kabupaten Gorontalo, penelitian ini akan memberikan gambaran mengenai potensi UKM berbasis pangan di Kabupaten Gorontalo. Sejalan dengan RPJMD Kabupaten Gorontalo Tahun 2016 – 2021, strategi dan arah kebijakan pemerintah daerah difokuskan pada peningkatan pertumbuhan ekonomi wilayah yang berkualitas dan pengembangan sektor-sektor unggulan daerah yaitu dengan meningkatkan ketersediaan, keterjangkauan dan kelembagaan pangan.

(RPJMD Kab. Gorontalo 2016). Untuk ini studi ini memberikan rekomendasi yang sesuai bagi pembangunan daerah khususnya dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi dalam sektor pangan.

Ketiadaan ruang pengembangan bagi pelaku UKM terutama yang berbasis pangan, memunculkan konsekuensi berupa ketahanan bisnis yang hanya sampai pada tahap *startup* dan gugur pada saat mereka mulai memasuki tahap *survival*. Keberhasilan UKM yang baru (*start up SMEs*) hanya 20% pada tahun pertama dan 10% pada tahun kedua, sehingga keberhasilannya perlu ditingkatkan lagi. (Rokhani. 2014).

Selain itu, dalam bidang teknis dan keterampilan masih banyak aspek yang perlu ditingkatkan. Banyak penelitian telah menemukan masalah tersebut. Di Sukabumi, Jawa Barat, misalnya, penelitian menunjukkan bahwa keterampilan manajemen bisnis pengusaha kecil di Kabupaten Cibeureum tidak memenuhi standar manajemen dan masih banyak elemen keterampilan manajemen bisnis yang tidak diterapkan dengan benar. Ditemukan bahwa elemen yang paling diimplementasikan adalah hubungan manusia sedangkan keterampilan akuntansi paling jarang digunakan oleh pengusaha kecil (Muhyi, 2017). Dalam aspek keuangan, bahkan pertumbuhan pesat bisnis pembiayaan *fintech*, seperti pinjaman *peer-to-peer* yang sekarang dapat menjadi alternatif bagi penggalang dana pinjaman. Dimana kurangnya sumber daya pembiayaan masih menciptakan penghalang lain untuk pertumbuhan UKM. Ini membuat UKM tidak dapat mengembangkan inovasi untuk mengoptimalkan produksi (Muhamad, dkk., 2019).

Mengamati permasalahan tersebut maka diperlukan langka sistematis dalam mengembangkan UKM terutama yang masih pada tahap rintisan. Pada kenyataannya UKM memiliki banyak kendala untuk memulai dan bertahan dengan usahanya sendiri. Untuk itu upaya solutif yang ditawarkan adalah dengan membentuk wadah dalam format inkubator bisnis.

Inkubator bisnis merupakan bagian penting dari infrastruktur penunjang UKM. Inkubator bisnis berorientasi pada pemberian dukungan dalam memulai bisnis melalui konsultasi, penyediaan ruang, penawaran infrastruktur administrasi serta layanan lainnya. Dalam inkubator bisnis juga memungkinkan disediakannya koneksi yang baik dengan sumber pendanaan. Di samping itu inkubator bisnis juga bekerja sama dengan universitas dan lembaga penelitian (Lesakova, 2012). Inkubator bisnis juga dapat menjadi media penghubung antara pengambil kebijakan dalam pemerintah, organisasi masyarakat, sektor swasta, serta instansi lainnya yang mampu mempromosikan pengembangan UKM (Mmasi, 2019).

Sektor pangan sendiri menjadi salah satu sektor pengembangan UKM yang sangat menjanjikan, yang juga menjadi prioritas Pemerintah Kabupaten Gorontalo. Untuk itu dengan melihat urgensi inkubator bisnis dalam mendukung UKM khususnya berbasis makanan, maka perlu dilakukan studi mendalam tentang pengembangan model inkubator bisnis yang tepat. Melalui proses inkubasi produk akan memiliki nilai tambah dan daya saing. Inkubator bisnis menyediakan program yang dirancang untuk mendorong dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis. Program ini dapat dilakukan melalui serangkaian program modal yang diikuti oleh dukungan kemitraan dan pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan bisnis menjadi perusahaan yang menguntungkan, memiliki organisasi dan manajemen keuangan yang tepat, dan menjadi perusahaan yang mapan, akhirnya memiliki dampak positif pada masyarakat.

Akan tetapi implementasi inkubator bisnis sendiri juga tidak dapat dikatakan tidak memiliki hambatan. Sejumlah studi menjelaskan bahwa implementasi inkubator bisnis menemui berbagai kendala. Kurangnya perhatian serius dari pemerintah (Mmasi, 2019), hingga masih kurangnya keahlian sumber daya manusia, serta kendala keuangan adalah alasan utama di balik lambatnya kemajuan dalam inkubator bisnis (Jamil, 2016).

Menanggapi hal tersebut, maka studi ini mencoba untuk mengkaji secara mendalam mengenai penerapan inkubator bisnis dalam

rangka menunjang keberhasilan UKM di Kabupaten Gorontalo, khususnya yang bergerak di bidang makanan. Fokus kajian utama adalah untuk merumuskan konsep inkubator yang tepat dengan memperhatikan berbagai faktor pendukung dan penghambatnya. Dengan adanya desain inkubator bisnis yang tepat, maka strategi pengembangan UKM berbasis makanan dapat dicapai yang tentunya akan berdampak signifikan dalam pengembangan ekonomi daerah dan pemberdayaan masyarakat.

## TINJAUAN PUSTAKA

Inkubator bisnis merupakan salah satu metode yang dapat dikembangkan untuk lebih memberdayakan potensi UKM. *National Business Incubator Association* (NBIA) mendefinisikan Inkubator Bisnis sebagai proses dukungan bisnis yang dapat mempercepat keberhasilan pengembangan *startup* dan perusahaan pemula dengan menyediakan berbagai sumber daya dan layanan yang diperlukan kepada para pengusaha. Layanan ini biasanya dikembangkan atau diatur oleh manajemen inkubator dan ditawarkan baik dalam inkubator bisnis itu sendiri dan melalui jaringan yang dimiliki oleh inkubator bisnis.

Menurut Menteri Negara Koperasi dan UKM No. 81.3/Kep/M.KUKM/VIII/2002 : (a). Inkubasi 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. (b). Inkubator adalah lembaga yang bergerak dalam bidang penyediaan fasilitas dan pengembangan usaha, baik manajemen maupun teknologi bagi Usaha Kecil dan Menengah untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan usahanya dan atau pengembangan produk baru agar dapat berkembang menjadi wirausaha yang tangguh dan atau produk baru yang berdaya saing dalam jangka waktu tertentu.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa inkubator bisnis adalah badan usaha maupun lembaga yang memberikan suatu program yang didesain untuk membina dan mempercepat keberhasilan pengembangan bisnis. Program ini dapat dilakukan melalui

rangkaian program permodalan yang diikuti oleh dukungan kemitraan dan pembinaan elemen bisnis lainnya dengan tujuan menjadikan usaha tersebut menjadi perusahaan yang *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang mapan, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.

Adapun tujuan didirikannya inkubator bisnis antara lain: 1) Menurunkan angka kematian bisnis dan meningkatkan jumlah bisnis baru; 2) Menyiapkan bisnis secara terpadu, sebelum bersaing di pasar bebas; 3) Mengembangkan usaha dan mempengaruhi serta menumbuhkan budaya wirausaha; 4) Memperluas lapangan kerja, menyerap tenaga terdidik, menambah omzet usaha sehingga akan meningkatkan perputaran uang serta mengembangkan ekonomi suatu wilayah; 5) Menumbuhkan inovasi baru; dan 6) Menumbuhkan iklim yang interaktif antar sesama bisnis.

Dalam implementasinya, model inkubator bisnis dapat menjadi dua katagori menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 81.2/kep/M.KUKM/VIII/2002, yaitu :

1. *In wall*, adalah inkubasi dengan cara pengusaha kecil yang sedang dibina dikonsentrasikan di dalam suatu gedung atau kawasan tertentu dan manajemen inkubator menyediakan berbagai pelayanan penyewaan tempat dan konsultasi manajemen.
2. *Out wall*, adalah inkubasi dengan cara pengusaha kecil atau calon pengusaha baru yang sedang di bina tidak ditempatkan di dalam satu gedung atau kawasan yang dikelola Tim manajemen inkubator bisnis, tetapi berada di tempat usahanya masing-masing dan tetap aktif mengikuti tahap-tahap pembinaan secara terprogram dan berkelanjutan.

Layanan yang diberikan inkubator bisnis kepada para UKM yang terlibat dalam inkubator bisnis (UKM *tenant*) menurut Kementerian KUKM (2012) harus meliputi lingkup 7 S, yaitu: (1)

*Space*, yaitu penyediaan ruang untuk kegiatan usaha tenant; (2) *Shared office facilities*, yaitu penyediaan sarana perkantoran yang bisa dipakai bersama. Misalnya sarana fax, telepon, *foto copy*, ruang rapat, komputer, dan sekertaris; (3) *Service*, yaitu melakukan bimbingan dan konsultasi manajemen: pemasaran, keuangan, produksi, teknologi, dan sebagainya; (4) *Support*, yaitu memberikan bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi; (5) *Skill Development*, yaitu meningkatkan kemampuan SDM pada UKM *tenant* melalui pelatihan, penyusunan rencana usaha, pelatihan manajemen dan sebagainya; (6) *Seed capital*, yaitu penyediaan dana awal usaha serta upaya memperoleh akses permodalan kepada lembaga-lembaga keuangan; dan (7) *Sinergy*, yaitu penciptaan jaringan usaha baik antar usaha baik usaha lokal maupun internasional (Kementerian KUKM 2012).

Akan tetapi jika melihat faktanya, jumlah inkubator bisnis dan pertumbuhannya di Indonesia masih cukup jauh tertinggal dibandingkan dengan negara-negara lain. Uni-Eropa memiliki 1.100 inkubator bisnis dengan rata-rata jumlah 25 *tenant* per inkubator. Tiongkok memiliki 450 Inkubator bisnis, dengan rata-rata jumlah 36 *tenant* per inkubator bisnis (Bank Indonesia 2006). Di Indonesia sendiri, jumlah inkubator bisnis diperkirakan sebanyak 50 inkubator bisnis (pemerintah, universitas, maupun swasta), namun dari jumlah tersebut hanya sebagian saja yang memiliki kinerja yang baik. Beberapa hal yang menyebabkan belum optimalnya pelaksanaan Inkubator bisnis di Indonesia dipengaruhi oleh beberapa faktor berikut, (1) kondisi perekonomian nasional yang lebih memprioritaskan pemeliharaan stabilitas ekonomi daripada mendorong pertumbuhan industri; (2) belum adanya kebijakan yang mengatur secara khusus mengenai inkubator bisnis, termasuk bagaimana model pendampingan yang ideal, mapan, dan efektif dalam menginkubasi UKM binaannya; (3) kurangnya pemahaman mengenai arti pentingnya peran inkubator bisnis dalam menciptakan lapangan kerja baru dan

pertumbuhan dunia usaha; (4) Sumber dana yang terbatas dan bersifat jangka pendek; (5) belum memiliki SDM yang profesional dalam mengelola Inkubator Bisnis; (6) terbatasnya fasilitas fisik (sarana dan prasarana) dalam pelaksanaan fungsi inkubator (Bank Indonesia 2006).

Pengembangan inkubator bisnis dalam rangka penguatan UKM juga harus betul-betul memperhatikan kebutuhan utama dari UKM *tenant*. Hal yang seringkali menjadi hambatan dalam pengembangan inkubator bisnis adalah masih kurang sesuai layanan yang diberikan oleh inkubator dengan kebutuhan UKM *tenant*. Hal ini mengakibatkan penyerapan informasi dalam proses inkubasi tidak maksimal (Arini, 2018). Untuk itu dalam pengembangan inkubator bisnis sendiri harus dilakukan spesifikasi terhadap UKM *tenant*. Hal ini ditujukan agar informasi yang diberikan lebih spesifik, terarah dan mampu diimplementasikan secara langsung.

Adapun beberapa strategi yang dapat dirumuskan dalam model inkubator bisnis adalah Strategi *Strength-Opportunity* meliputi: (1) melakukan kerjasama antara unsur *ABG (academic, business, government)*, (2) mendampingi UKM agar produk yang dapat terjual di pasar. Strategi *Weakness-Opportunity* meliputi: (1) program kerja yang didukung *CSR Swasta*, (2) mendampingi UKM yang berpotensi agar mendapatkan pendanaan dari *CSR*, (3) menjaring tenaga profesional dan (4) memperkuat sarana prasarana. Strategi *Strength - Threat* meliputi: (1) mengeluarkan regulasi yang mendukung program kerja inkubator, (2) memperkuat SDM, (3) regulasi yang mempercepat pengembangan inkubator. Strategi *Weakness - Threat* meliputi: (1) melengkapi sarana dan prasarana, (2) merekrut tenaga profesional dan (3) memperkuat struktur inkubator (Bismala, 2019). Model analisis *SWOT* ini selanjutnya akan dikembangkan dalam studi ini untuk merumuskan model inkubator bisnis untuk UKM berbasis makanan di Kabupaten Gorontalo.

## **METODE PENELITIAN**

Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian dilakukan di Kabupaten

Gorontalo, Provinsi Gorontalo. Subjek utama studi ini adalah unit-unit usaha mikro, kecil dan menengah di Kabupaten Gorontalo. Sementara untuk objek studi meliputi aktivitas usaha yang dilakukan UKM berbasis pangan.

Selanjutnya data yang ditelusuri meliputi data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data primer dilakukan melalui survei, wawancara dan *Focus Group Discussion (FGD)*. Survei dilakukan untuk mengetahui potensi UKM berbasis pangan sekaligus mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dalam aktivitas usahanya. Selanjutnya wawancara dilakukan untuk mendalami aktivitas UKM dan potensi pengembangan model inkubator bisnis. Wawancara melibatkan perwakilan pelaku usaha/UKM yang bergerak dibidang makanan di Kabupaten Gorontalo. Selain itu wawancara juga melibatkan informan perwakilan lembaga terkait di Kabupaten Gorontalo antara lain, Kepala Dinas Koperasi dan UKM, Staf Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Staf Dinas Pariwisata, Kepala BAPPEDA, Akdemisi dibidang ekonomi dan kebijakan publik di Universitas Gorontalo dan Universitas Negeri Gorontalo, serta perwakilan dari lembaga swadaya dan tokoh masyarakat. Metode pengumpulan data primer selanjutnya adalah melalui *FGD*. *FGD* merupakan diskusi yang dilakukan secara sistematis untuk merumuskan suatu model pengembangan UKM berbasis pangan melalui inkubator bisnis yang melibatkan unsur dari UKM makanan, pemerintah dan universitas di Kabupaten Gorontalo.

Demi mendukung data primer, dilakukan pula penelusuran terhadap data-data sekunder. Data sekunder diperoleh dari dokumen berupa laporan dari berbagai kegiatan pengembangan UKM yang pernah dilaksanakan baik oleh pemerintah, swasta, lembaga masyarakat maupun universitas.

Data yang terkumpul akan dianalisis menggunakan model analisis *SWOT*. Model ini digunakan untuk mengetahui keunggulan, kelemahan, peluang dan tantangan yang akan dihadapi dalam pengembangan inkubator bisnis untuk UKM berbasis makanan. Selanjutnya melalui analisis ini akan dirumuskan

rekomendasi baik bagi pemerintah, pelaku usaha maupun peneliti.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**a. Peta Potensi Kabupaten Gorontalo**

Dalam menganalisis peluang dan tantangan pengembangan suatu daerah, hal pertama yang harus dilakukan adalah memetakan potensi

daerah tersebut. Adapun studi ini membahas mengenai sektor pangan sehingga peta potensi yang disajikan merupakan potensi Kabupaten Gorontalo terkait dengan sektor pangan. Setelah melakukan observasi dan kajian literatur, potensi pangan Kabupaten Gorontalo dapat digambarkan sebagai berikut.

**Tabel 1. Peta Potensi Bahan Pangan Kabupaten Gorontalo**

Sektor	Penjelasan
Pertanian dan Perkebunan	Subsektor tanaman pangan masih mendominasi usaha pertanian di Kabupaten Gorontalo. ST 2013 mencatat bahwa jumlah rumah tangga usaha pertanian terbanyak di Kabupaten Gorontalo adalah di subsektor tanaman pangan dan subsektor peternakan. Jumlah rumah tangga usaha pertanian subsektor tanaman pangan sebanyak 28.011 rumah tangga dan jumlah rumah tangga usaha pertanian subsektor peternakan sebanyak 28.797 rumah tangga.
Perikanan	Kegiatan usaha pertanian di subsektor perikanan terdiri dari kegiatan budidaya ikan dan kegiatan penangkapan ikan. Dari kedua kegiatan tersebut, hasil ST2013 mencatat bahwa terdapat 3.302 rumah tangga yang berusaha di subsektor perikanan. Jumlah rumah tangga yang mengusahakan kegiatan penangkapan ikan hampir sama dengan usaha rumah tangga budidaya ikan. Berdasarkan hasil ST2013, terdapat sebanyak 2.467 rumah tangga yang mengusahakan kegiatan penangkapan ikan dan jumlah rumah tangga yang mengusahakan kegiatan budidaya ikan adalah sebanyak 835 rumah tangga.
Peternakan	Dalam kurun waktu lima tahun terakhir terjadi peningkatan produk daging dan telur di Kabupaten Gorontalo. Hal ini terjadi karena potensi ternak di Kabupaten Gorontalo sangat besar dan sangat layak dikembangkan pada masa-masa akan datang. Potensi ternak yang terbesar adalah unggas, disusul oleh ternak ruminansia khususnya kambing dan sapi.

Sumber : RPJMD Kabupaten Gorontalo 2016

Dari tabel 1 kita dapat melihat bahwa Kabupaten Gorontalo memiliki potensi sektor pangan yang besar. Ini menjadi modal besar jika dikembangkan lebih baik. Sejauh ini, potensi

makanan belum dikelola secara maksimal. Dalam artian tidak ada industri hilir untuk mengelola produk makanan. Sebagian besar produksi tidak berhasil meningkatkan nilai

tambah sehingga keuntungan dari produksi juga sangat minim.

Pemerintah Kabupaten Gorontalo pada dasarnya telah menetapkan pembangunan industri di salah satu kerangka kerja prioritas dalam pembangunan daerah. Hal ini dapat dilihat pada sejumlah kebijakan pengembangan kewirausahaan dan industri kreatif, distribusi zona industri regional dan alokasi anggaran daerah. Pemerintah Kabupaten Gorontalo juga aktif dalam melakukan kegiatan yang dapat merangsang pengembangan industri. Dari hasil wawancara dengan BAPPEDA (Badan Perencanaan Pembangunan di Tingkat Daerah) Kabupaten Gorontalo, disebutkan bahwa pengembangan sektor industri memang menjadi

prioritas dalam pemerintahan saat ini. Penyelenggaraan Kompetisi Industri Kreatif dan Festival Pesona Danau Limboto diharapkan menjadi stimulan bagi pengembangan industri baru.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa pelaku UKM di sektor pangan di Kabupaten Gorontalo. Sebagian besar pedagang mengklaim bahwa profesi mereka saat ini hanyalah mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Tidak ada pengembangan produk lebih lanjut sehingga keuntungan dan ruang lingkup bisnis tidak meningkat. Ini menunjukkan bahwa masyarakat belum memiliki pemahaman tentang proses peningkatan nilai tambah produk.

**Tabel 2. UKM Makanan di Kabupaten Gorontalo**

No	Nama/Tipe UKM	Pengetahuan mengenai <i>upgrading produk</i>	<i>Upgrading Produk</i>	Pelatihan	Bantuan Pemerintah
1.	Donat Limutu	Tidak ada	Ada. Variasi pada rasa produk	Tidak Pernah	Tidak ada
2.	Nasi Daun Pisang Menara Limboto	Tidak ada	Tidak ada	Tidak Pernah	Tidak ada
3.	Sagela Olamita	Ada. Pengusaha memahami konsep <i>upgrading</i>	Ada. Pengemasan yang lebih baik	Pernah. Berpartisipasi dalam seminar oleh pemerintah daerah	Tidak ada
4.	Dodol Gorontalo	Tidak ada	Tidak ada	Tidak Pernah	Tidak ada
5.	Pedagang gorengan <i>Pentadio Resort</i>	Tidak ada	Tidak ada	Tidak Pernah	Tidak ada

Sumber: Hasil olahan peneliti, 2018

Dari tabel 2 kita dapat melihat bahwa mayoritas responden tidak memahami konsep *upgrading* atau pengembangan produk. Salah satu indikatornya adalah kurangnya intervensi pemerintah dalam bentuk sosialisasi dan pelatihan. Akibatnya, proses peningkatan nilai tambah produk masih sangat minim. Selain itu, kurangnya pemahaman dan keterlibatan

masyarakat merupakan kendala dalam pengembangan sektor pangan. Sebagian besar orang yang bekerja di sektor pangan, baik petani, nelayan maupun peternak lebih suka menjual produk mereka tanpa diproses lebih lanjut. Penjualan bahan mentah tentunya hanya akan mendatangkan keuntungan yang seadanya.

Terlebih jika pemasaran hanya berada dilingkup sekitar dalam skala rumah tangga.

Di sisi lain, kekurangan modal merupakan salah satu kendala utama. Pengembangan bisnis membutuhkan modal yang tidak sedikit sehingga seringkali menjadi batu sandungan bagi mereka yang baru akan merintis usahanya. Selanjutnya, faktor yang juga menjadi penentu adalah tidak adanya kerangka kerja teknis dalam pengembangan industri berbasis makanan. Pemerintah daerah belum menyediakan kerangka kerja teknis untuk pengembangan UKM, terutama di sektor pangan. Untuk alasan ini, model inkubator bisnis

menjadi rekomendasi metode yang tepat untuk lebih memberdayakan UKM. Analisis lebih lanjut dijelaskan dalam matriks analisis SWOT.

#### b. Matrix Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis untuk mengukur kinerja internal suatu objek pengamatan, dan juga menilai faktor pendukung dan ancaman yang ditimbulkan oleh lingkungan eksternal dalam sebuah matriks. Matriks SWOT inkubator bisnis di Kabupaten Gorontalo disajikan pada tabel 3 di bawah ini.

**Table 3: Matriks Analisis SWOT untuk Inkubator Bisnis di Kabupaten Gorontalo**

<p style="text-align: center;"><b>Faktor Internal</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Faktor Eksternal</b></p>	<p><b><u>Kekuatan (Strength) :</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Potensi pangan yang besar baik dari sektor pertanian, perikanan dan peternakan</li> <li>2. Banyaknya pelaku pelaku UKM makanan</li> </ol>	<p><b><u>Kelemahan (Weakness):</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat tidak memahami konsep industri kreatif</li> <li>2. Tidak adanya model / konsep bisnis inkubator teknis</li> <li>3. Tidak adanya kerangka kerja kebijakan yang mengatur pengembangan inkubator bisnis</li> </ol>
	<p><b><u>Peluang (Opportunity):</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Akses informasi dan komunikasi yang semakin terbuka</li> <li>2. Peningkatan kesadaran akan pentingnya inkubator</li> <li>3. Universitas dan institusi swasta sangat terbuka untuk kerjasama dalam mengembangkan inkubator</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.2. Potensi makanan yang besar menjadi modal dalam mengembangkan inkubator bisnis.</li> <li>2.2 Jumlah pelaku UKM makanan adalah potensi untuk mengembangkan inkubator bisnis.</li> </ol>
<p><b><u>Tantangan (Threat):</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persaingan bisnis yang semakin ketat di era pasar bebas dan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).</li> <li>2. Semakin maraknya impor bahan pangan baik jadi maupun setengah jadi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.2 Memperkuat sektor pangan lokal untuk mengurangi ketergantungan impor.</li> <li>1.3 Penguatan sektor UKM melalui penguasaan teknologi mampu mendorong proses <i>up-grading</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Kerangka teknis diperlukan dalam mengembangkan kapasitas UKM.</li> </ol>

3. Masih minimnya peralatan teknologi yang dapat mendukung pengolahan makanan yang efisien.	2.1. Memperkuat UKM lokal dalam menghadapi persaingan bisnis di era pasar bebas dan MEA.	
---	--	--

Sumber: Hasil olahan peneliti, 2018

**Table : 4. Matriks Korelatif Faktor Eksternal-Internal**

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>
<b>Faktor Eksternal</b>		
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b>	1.2 Potensi makanan yang besar menjadi modal dalam mengembangkan inkubator bisnis. 2.2 Jumlah pelaku UKM makanan adalah potensi untuk mengembangkan inkubator bisnis.	1.2. Inkubator bisnis adalah metode yang tepat dalam mensosialisasikan konsep industri kreatif dibidang makanan.
	<b>Pernyataan</b> Kerangka teknis kebijakan pemerintah diperlukan dalam mengembangkan model inkubator bisnis untuk meningkatkan kapasitas UKM berbasis pangan.	
<b>Kelamahan (<i>Threat</i>)</b>	1.2 Memperkuat sektor pangan lokal untuk mengurangi ketergantungan impor. 1.3 Penguatan sektor UKM melalui penguasaan teknologi mampu mendorong proses <i>up-grading</i> 2.1. Memperkuat UKM lokal dalam menghadapi persaingan bisnis di era pasar bebas dan MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN).	3.1. Strategi teknis diperlukan untuk meningkatkan kapasitas UKM berbasis makanan

Sumber: Hasil olahan peneliti, 2018

Dari analisis SWOT yang telah dilakukan, ditemukan bahwa Kabupaten Gorontalo memiliki potensi besar dalam sektor pangan. Masalahnya adalah pemahaman yang tidak merata dari masyarakat tentang konsep pengembangan industri dan proses peningkatan produk, di mana pemerintah daerah sendiri

belum banyak terlibat dalam masalah ini. Untuk alasan ini, dari matriks analisis SWOT, ditemukan bahwa untuk meningkatkan kapasitas UKM berbasis makanan diperlukan kerangka kerja kebijakan yang mengatur model pengembangan inkubator bisnis untuk mempersiapkan UKM terutama dalam

menghadapi persaingan di era pasar bebas dan Masyarakat Ekonomi ASEAN.

### **Formulasi Inkubator Bisnis di Kabupaten Gorontalo**

Setelah melakukan pengamatan terkait pengembangan UKM berbasis pangan di Kabupaten Gorontalo, formula dikembangkan untuk pengembangan model Inkubator Bisnis sebagai upaya meningkatkan kapasitas UKM di bidang makanan. Pengembangan model ini dilakukan setelah melakukan observasi lapangan dan diskusi mendalam yang melibatkan pemerintah, akademisi dan pelaku bisnis. Pengembangan model ini juga harus memperhatikan peta potensi Kabupaten Gorontalo serta kondisi daerah, ketersediaan fasilitas dan biaya, dan kemampuan sumber daya manusia. Model ini diharapkan dapat menjadi referensi ilmiah sekaligus referensi dalam pembuatan kebijakan bagi pemerintah daerah dalam pengembangan UKM berbasis pangan di Kabupaten Gorontalo.

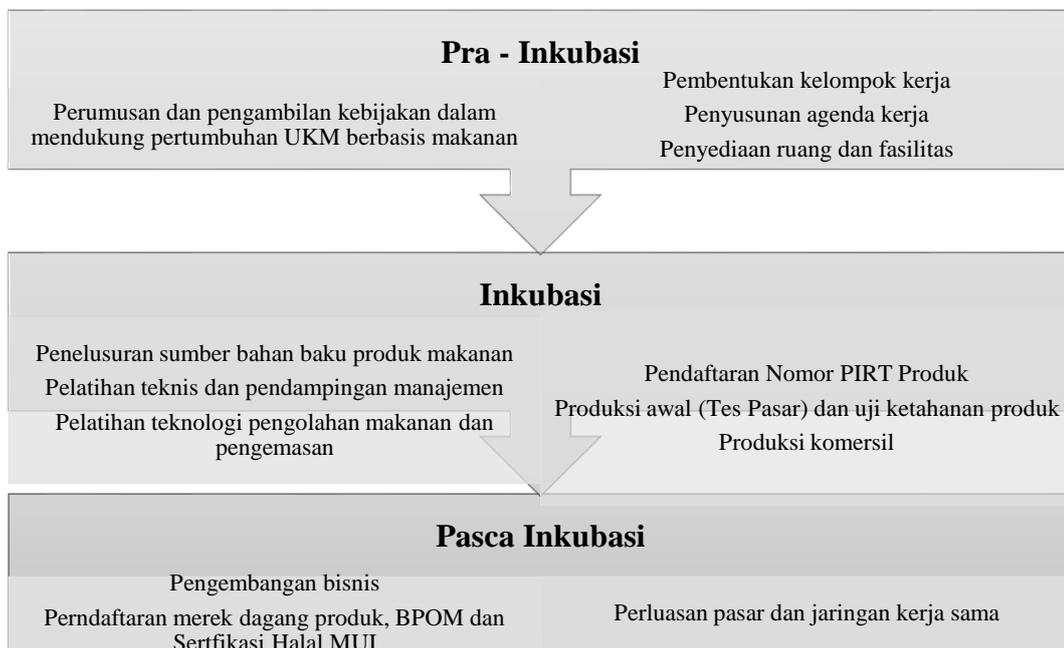
Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, model inkubator yang lebih tepat diterapkan kepada pelaku usaha atau UKM yang bergerak dibidang makanan di Kabupaten Gorontalo adalah model *Out Wall Incubator*. Hal ini dengan memperhatikan beberapa hal, bahwa usaha makanan harus berada dekat dengan sumber bahan baku, sehingga pemusatan pada salah satu lokasi akan menyulitkan UKM dalam hal transportasi bahan baku, baik yang berhubungan dengan perikanan, pertanian maupun perkebunan. Terlebih lagi kondisi transportasi di Kabupaten Gorontalo yang belum

sepenuhnya lancar sehingga akan lebih efisien jika proses inkubasi dilakukan dengan melakukan kunjungan berkala di lokasi UKM satu per satu. Dengan model *Out Wall* ini diharapkan UKM *tenant* juga akan lebih mampu membaca proyeksi pasar di wilayahnya masing-masing. Karena produk utama yang ditawarkan adalah produk olahan makanan, maka tentunya harus disesuaikan dengan selera masyarakat di lokasi sekitar UKM.

Dari hasil analisis *SWOT* yang telah dilakukan diperoleh bahwa walaupun memiliki potensi pangan yang besar, UKM makanan di Kabupaten Gorontalo masih belum mampu berkembang maksimal dan belum didukung oleh iklim usaha yang baik. Untuk itu Model *Out Wall Incubator* dilakukan dengan menerapkan 7 S (*space, shared office, service, support, skill development, seed capital dan sinergy*). Dengan pemberian layanan 7 S secara berkelanjutan kepada UKM makanan diharapkan mampu mendukung bahkan mengembangkan potensi usaha. Hal ini sejalan dengan tujuan inkubator bisnis yang telah dicanangkan oleh pemerintah melalui Kementerian Negara Koperasi dan UKM. Bahwa pengembangan inkubator bisnis akan mampu menyiapkan pelaku usaha dan membangun mental serta budaya usaha. Dimana dengan sendirinya akan berdampak positif pada ekonomi daerah.

Adapun Model *Out Wall* Inkubator Bisnis untuk UKM makanan di Kabupaten Gorontalo dikembangkan dalam tiga tahap, yaitu Pra-Inkubasi, Inkubasi, dan Paska Inkubasi, yang akan dijelaskan di bawah ini:

**Grafik 1: Model *Out Wall* Inkubator Bisnis UKM Makanan di Kabupaten Gorontalo**



Sumber: Hasil olahan peneliti, 2018

Dari grafik 1 dapat kita lihat bahwa proses inkubasi terdiri dari tiga tahap utama, yaitu pra-inkubasi, masa inkubasi, dan pasca-inkubasi. Tahap pra-inkubasi diperlukan untuk menyiapkan fasilitas dan infrastruktur lengkap yang akan dibutuhkan pada tahap inkubasi selanjutnya.

Tahap pertama adalah formulasi dan penetapan kebijakan. Keberadaan kerangka kerja kebijakan sangat diperlukan dalam mengembangkan model inkubator bisnis untuk UKM berbasis makanan. Pemerintah daerah dalam hal ini harus terlebih dahulu menyiapkan kebijakan strategis yang memberikan dukungan terperinci untuk pengembangan model inkubator bisnis. Ini agar implementasinya dapat dimaksimalkan baik dari segi penganggaran dan pengembangan. Dalam proses ini dilakukan diskusi dalam rangka perumusan kebijakan. Dalam diskusi ini, beberapa pihak dari bisnis skala kecil, komunitas yang telah dibentuk, pemerintah, akademisi, dan sektor swasta akan disatukan. Forum ini diharapkan akan terjadi

pertukaran informasi antara semua pihak dalam pengembangan UKM makanan.

Tahap kedua adalah pembentukan kelompok kerja. Setelah membuat kebijakan, yang harus dilakukan adalah membentuk kelompok kerja. Kelompok ini nantinya akan menjadi kekuatan pendorong dalam proses inkubasi bisnis. Kelompok kerja berisi anggota dari pemerintah, akademisi dan sektor swasta yang memiliki kepakaran dalam bidang pangan dan manajemen usaha. Kelompok ini yang nantinya akan melakukan seleksi dan memilih UKM *tenant* berbasis makanan yang akan terlibat dalam proses inkubasi.

Tahap selanjutnya adalah penentuan peserta dalam inkubator (UKM *tenant*) dan produk unggulan mereka. Peserta yang ditentukan dalam kegiatan ini adalah pengusaha kecil yang telah melalui proses seleksi oleh kelompok kerja. Peserta yang ditentukan adalah pelaku bisnis yang belum pernah menerima bantuan dan telah mempresentasikan proposal bisnis mereka dan dianggap layak. Peserta ini

memiliki proyeksi bisnis yang baik untuk dikembangkan lebih lanjut. Produk unggulan adalah produk makanan olahan yang memanfaatkan sumber daya lokal. Produk unggulan ini diharapkan mampu menjadi ikon dan mengangkat perekonomian masyarakat dan pemerintah daerah.

Tahap ketiga adalah penentuan agenda kerja. Agenda kerja diperlukan sebelum memulai kegiatan inkubasi. Agenda kerja akan menjadi panduan untuk kelompok kerja. Agenda kerja berisi serangkaian kegiatan yang harus dilakukan mulai dari tahap inkubasi hingga proses pasca inkubasi. Agenda kerja menjelaskan rentang waktu secara rinci dan target untuk mencapai setiap tahap.

Selanjutnya adalah penyediaan ruang (*space*) dan fasilitas (*shared facilities*). Karena model yang digunakan adalah model *Out Wall* maka setiap UKM harus menyediakan ruang kerja baik untuk kepentingan produksi hingga pemasaran nantinya di lokasinya masing-masing. Ruang ini juga merupakan investasi jangka panjang yang dimiliki oleh UKM. Adapun fasilitas-fasilitas dasar usaha akan disediakan dengan kerjasama pemerintah ataupun melalui kerjasama dengan sistem sewa melalui pihak ketiga.

Setelah tahap pra-inkubasi, tahap selanjutnya adalah periode inkubasi. Pada tahap ini UKM berbasis makanan yang telah melalui proses seleksi akan menerima pelatihan untuk konseling dan sosialisasi yang mencakup *service, support* dan *skill development*. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka meningkatkan kapasitas pengusaha kecil. Kegiatan tersebut mengandung beberapa bagian, termasuk pelatihan untuk meningkatkan produksi olahan makanan. Dalam kegiatan ini peserta akan diberikan bimbingan teknis tentang cara meningkatkan kualitas dan kuantitas produk. Hal penting untuk diperhatikan bahwa produk olahan makanan memiliki masa kadaluarsa sehingga tentunya membutuhkan perlakuan berbeda. Untuk itu UKM akan diberikan pelatihan untuk mengolah bahan makanan

sehingga mampu bertahan dalam kondisi baik hingga sampai ke tangan konsumen.

Berikutnya adalah pelatihan pemanfaatan teknologi. Pengembangan teknologi sangat penting untuk meningkatkan daya saing produk. Kontrol atas teknologi akan mendorong pengembangan produk dan dapat mengurangi biaya produksi. Dalam hal ini teknologi yang dikembangkan untuk mendukung produksi UKM berbasis makanan antara lain pengolahan bahan baku, pengeringan hingga pengemasan.

Pelatihan juga akan diberikan dalam hal manajemen bisnis dan manajemen keuangan. Pelaku usaha kecil akan memiliki portofolio bisnis dan dapat memproyeksikan pengembangan bisnis di masa depan. Selain itu, usaha kecil juga akan memiliki akuntansi yang baik. Pelatihan dan pembinaan akan melibatkan beberapa pihak yang ahli di bidangnya baik dari pemerintah maupun akademisi.

Tidak dapat dipungkiri bahwa salah satu masalah utama yang dihadapi oleh UKM adalah terkait permodalan. Untuk itu salah satu layanan yang diberikan dalam inkubator bisnis adalah bantuan untuk memperoleh modal usaha (*seed capital*). Bantuan ini dapat diperoleh melalui pemerintah maupun program CSR swasta. Karena bergerak pada bidang makanan maka modal akan lebih banyak dibutuhkan untuk penyediaan bahan baku, dimana perputaran produk olahan makanan sendiri lebih cepat dari pada produk lainnya.

UKM *tenant* juga membutuhkan pemantauan dan pendampingan (*sinergy*). Untuk menjaga kelangsungan bisnis, proses pemantauan dan pendampingan dilakukan selama 3 tahun. Proses ini dilakukan untuk menjaga kelangsungan produksi dan untuk mengetahui bahwa setiap masalah akan diberikan solusinya. Setelah melalui tahap pendampingan, UKM diharapkan mampu berproduksi. Produksi awal dilakukan dalam konteks uji coba pasar, yaitu mengukur sejauh mana respon publik terhadap produk yang ditawarkan. Proses ini juga diperlukan untuk

mengetes seberapa lama produk olahan makanan dapat berada dalam kondisi baik.

Hal yang juga harus diperhatikan bahwa produk yang dipasarkan harus memiliki merek dagang terdaftar resmi. Untuk jenis usaha makanan berskala kecil wajib memiliki Nomor PIRT (Nomor Produk Industri Rumah Tangga). Sementara untuk skala menengah dapat mengurus izin BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan Nasional) sertifikasi Halal dari MUI. Sertifikasi terhadap produk olahan pangan ini sangat penting untuk memastikan kualitas dan untuk menciptakan kepercayaan konsumen.

Setelah melewati masa inkubasi dan mampu memproduksi, tahap pasca inkubasi dilakukan untuk terus menjamin jalannya kegiatan bisnis. Tahap pasca inkubasi dilakukan dengan pemetaan area pemasaran produk. Masalah yang sering dihadapi oleh pelaku usaha kecil terkait dengan pemasaran. Oleh karena itu, penting untuk memetakan potensi pasar yang akan menjadi target, baik lokal, regional maupun nasional.

Strategi selanjutnya adalah membangun jaringan. Sebagai bentuk tindak lanjut dari kegiatan inkubasi yang telah dilakukan, penting untuk menjalin kerjasama. Kerjasama yang dimaksud adalah dengan pemerintah terutama dengan sektor swasta. Dengan kemitraan ini, diharapkan UKM dapat memperoleh lebih banyak pengetahuan dan akses modal dan pasar yang lebih luas.

Model inkubator yang diuraikan di atas adalah kerangka kerja teknis untuk mengembangkan kapasitas UKM berbasis pangan di Kabupaten Gorontalo. Dalam implementasinya, intervensi pemerintah diperlukan dalam pembuatan kebijakan yang dapat menjadi peraturan untuk menerapkan model inkubator. Selain itu, partisipasi dari semua pihak, termasuk sektor swasta, akademisi dan masyarakat diperlukan untuk mendukung implementasi program inkubator bisnis untuk UKM berbasis pangan di Kabupaten Gorontalo.

## SIMPULAN

Dari penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa dengan mengacu pada

perkembangan pada sektor pertanian, perkebunan dan perikanan yang menjadi sektor unggulan di Kabupaten Gorontalo, maka industri makanan menjadi salah satu sektor yang memiliki potensi besar di Kabupaten Gorontalo. Akan tetapi dengan melihat kondisi saat ini, kapasitas UKM atau industri makanan sendiri belum dimaksimalkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa belum dilakukan proses *upgrading* pada industri makanan di Kabupaten Gorontalo baik dalam hal produk maupun pengelolaan bisnis. Hal ini menjadikan industri makanan hanya bersifat rumahan dan bahkan hanya mampu bertahan selama beberapa waktu sebelum akhirnya menutup usahanya.

Penelitian ini menyajikan inkubator bisnis dengan konsep *Out Wall* sebagai model yang tepat untuk dikembangkan dalam rangka meningkatkan kapasitas produk dan pengusaha UKM berbasis makanan di Kabupaten Gorontalo. Melalui proses inkubasi dalam model Inkubator Bisnis yang telah dijelaskan sebelumnya, pengusaha di bidang makanan, atau masyarakat yang baru akan merintis usaha akan diberi pendidikan, pelatihan dan pendampingan (*7 S - space, shared office facilities, services, support, skills development, seed capital and synergy*). hingga akhirnya mampu memulai dan mengembangkan usahanya. Hal ini tentunya tidak mudah, mengingat bahwa walaupun bahan baku makanan banyak tersedia akan tetapi diperlukan keterampilan khusus untuk mengolah makanan dan mengemas hingga sampai ke tangan konsumen dengan baik. Oleh karena itu inkubator bisnis menjadi solusi yang tepat sehingga pengusahaan olahan makanan mampu mempunyai produk yang berkualitas dan berdaya saing. Selain itu diperlukan sinergitas antara peran pemerintah, swasta dan universitas dalam mengembangkan inkubator bisnis bagi pelaku UKM berbasis makanan di Kabupaten Gorontalo.

Berdasarkan penelitian ini rekomendasi utama yang diberikan adalah bahwa pemerintah harus memulai dengan berkomitmen penuh dalam memperhatikan agenda pengembangan UKM berbasis makanan. Komitmen ini kemudian diimplementasikan dengan menggandeng masyarakat, pihak swasta dan universitas untuk membangun inkubator bisnis dan menjalankan sesuai tahapan dalam model

yang telah dijelaskan sebelumnya. Dengan pelatihan UKM berbasis makanan dalam inkubator bisnis, pengusaha akan mempunyai kapasitas dan kompetensi, baik dalam proses produksi maupun pengelolaan bisnis. Hal ini dengan sendirinya akan mendorong produk untuk memiliki nilai tambah dan kualitas yang lebih baik dan tentunya akan memiliki kemampuan bersaing dalam pasar industri makanan.

Penelitian lebih lanjut juga diperlukan pada UKM di sektor lain (di luar sektor makanan) mengingat besarnya potensi yang dimiliki Kabupaten Gorontalo dalam mengembangkan upaya kreatif. Sektor tersebut antara lain sektor kerajinan dalam hal ini Kain Kerawang dan sektor pariwisata. Pengembangan kedua sektor ini akan saling mendukung dengan berkembangnya sektor makanan di Kabupaten Gorontalo.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, Amin Dwi, and Dwi Susilowati. "Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UKM) berbasis industri kreatif di kota Malang." *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE* 1.1 (2017): 120-142.
- Arini, H., Badarrudin, B., & Kariono, K. 2018. Efektivitas inkubator bisnis dalam pelaksanaan pembinaan usaha masyarakat kecil menengah. *Jurnal Administrasi Publik (Public Administration Journal)*, 8(1), 1-17.
- Bank Indonesia. 2015. Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UKM). Bank Indonesia Kerjasama dengan LPPI.
- Bank Indonesia. 2006. Kajian Inkubator Bisnis dalam rangka Pengembangan UKM. Jakarta (ID): Tim Penelitian dan Pengembangan Biro Kredit BI.
- Berita Resmi Statistik – Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo - No. 62/11/75/Th.X, 7 November 2016 - Pertumbuhan Ekonomi Gorontalo Triwulan III-2016.
- Bismala, L., Andriany, D., & Siregar, G. 2019, October. Model Pendampingan Inkubator Bisnis Terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Medan. In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* (Vol. 1, No. 1, pp. 38-44). *Business Incubation Definitions and Principles*. Diakses pada 25 Mei 2017 melalui [https://www.infodev.org/infodev-files/m1\\_traineeannual\\_20101029.pdf](https://www.infodev.org/infodev-files/m1_traineeannual_20101029.pdf)
- Industri Kreatif Sumbang Rp 642 Triliun dari Total PDB RI. Diakses pada 24 Mei 2017 melalui <https://m.tempo.co/read/news/2016/03/02/090750007/industri-kreatif-sumbang-rp-642-triliun-dari-total-pdb-ri>
- InfoDev. 2011. Growing food, product, and business: Applying agribusiness incubation to agribusiness SME's. InvoDev Publication, World Bank Washington DC, US.
- Jamil, Farhan, et al. "Business incubators in Asian developing countries." *International Review of Management and Marketing* 6.4S (2016).
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. 2012. Pedoman Pendirian dan Pengelolaan Inkubator Bisnis. Jakarta (ID). Deputi Bidang Pengembangan dan Restrukturisasi Usaha.
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. 2015. Laporan Kinerja Kementerian Perindustrian Tahun 2015. Biro Perencanaan.
- Lesakova, Lubica. "The role of business incubators in supporting the SME start-up." *Acta Polytechnica Hungarica* 9.3 (2012): 85-95.
- Mmasi, Sigisbert Mathias. (2019) "An Investigation of The Impact of Business Incubation In Promoting The Competitiveness Of SMEs: A Case of Business Incubator In Tanzania." Thesis. University of Tanzania.
- Muhyi, Herwan Abdul. (2017). The Business Management Skills Of Small Industries Entrepreneurs At Cibeureum District Sukabumi City. *Jurnal AdBispreneur: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan* Vol. 2, No. 1, April 2017 Hal. 43-52, <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v2i>

- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 27 Tahun 2013 tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha.
- Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Gorontalo Tahun 2016 – 2021.
- Rizal, Muhamad., Maulina, Erna., & Kostini, Nenden. (2019). Fintech As One Of The Financing Solutions For SMEs. *AdBispreneur : Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan* Vol.4, No. 2, Agustus 2019, hal. 81-87, DOI : <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v4i2.21315>.
- Rokhani Hasbullah, dkk. 2014. Model Pendampingan UKM Pangan Melalui Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia (JIPI)*, April 2014. Vol. 19 (1): 43-49).
- Syarif T. 2009. Pengembangan Wirausaha Baru Melalui Inkubator Bisnis. Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Jakarta (ID).