

STRATEGI INKUBASI BISNIS *STARTUP* MAHASISWA IPB MELALUI PEMBIAYAAN SYARIAH BPRS BOTANI DENGAN PENDEKATAN ANP-SWOT

Raul Ranatama

Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB University
raulranatama19@gmail.com

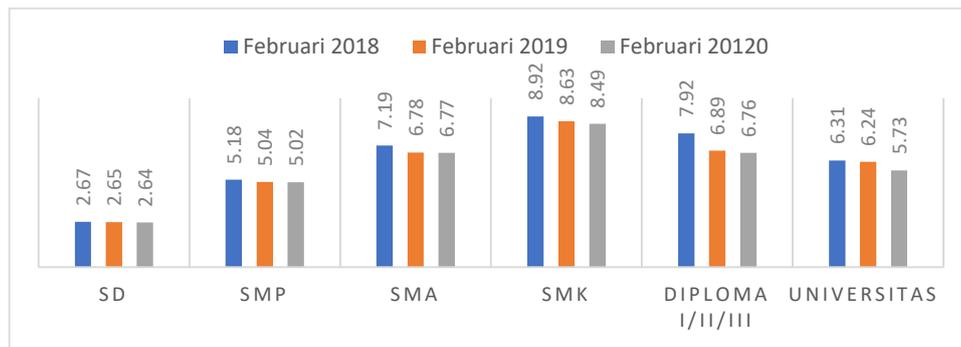
Abstract

The high level of education in Indonesia can be seen by IPB and BPRS Botani by creating a business incubation program for students. The purpose of this research is to analyze internal and external factors and identify strategic priorities for the IPB students' business development through BPRS Botani sharia financing. This study uses the ANP–SWOT method. The results show that strength is the main priority in incubating the IPB students' startup business through BPRS Botani sharia financing. Strengths, weaknesses, opportunities, and threats variables are most influenced by IPB's experience and ability (professionalism) in managing business incubators. Many BPRS human resources are inexperienced in providing student business financing, creative economy programs that can support startup development programs, and the difficulty dividing time between main tasks and business inventory when involving lecturers or other campus human resources. The most preferred strategy to be applied is professionalism and experience to increase trust and common perception in realizing the ideal business.

Keywords: *Student business incubation, sharia financing, ANP-SWOT*

Pendahuluan

Indonesia menghadapi salah satu permasalahan mengenai ketenagakerjaan, yaitu jumlah lapangan pekerjaan yang tidak mencukupi banyaknya angkatan kerja. Jumlah mahasiswa lulusan perguruan tinggi yang tidak mendapat pekerjaan setelah lulus mencapai angka yang tinggi. Menurut data BPS pada Februari 2020 menunjukkan bahwa jumlah sarjana pengangguran mencapai angka 794.361 orang dari total 137,91 juta orang angkatan kerja. Angka tersebut terjadi karena tingkat persaingan kerja sangat tinggi. Padahal mahasiswa merupakan segmentasi yang berpotensi menjadi pengusaha unggulan. Lulusan perguruan tinggi harus mampu membuat lapangan kerja sendiri dengan cara meningkatkan kreativitas dan mengasah kemampuan *entrepreneurship* (Budiyanto, dkk 2017). Mahasiswa dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam membangun suatu bisnis (Darwanto, dkk 2015). Sebagai upaya dalam mengantisipasi tingginya angka pengangguran secara berkelanjutan, perlu dibuatkan suatu program agar pola pikir mahasiswa tidak hanya terbatas sebagai lulusan siap kerja, tetapi menjadi lulusan yang mandiri dalam membangun bisnis. Dengan begitu pihak kampus dituntut untuk bisa mendidik mahasiswanya agar memiliki kemampuan membangun usaha sejak awal.



Gambar 1. Tingkat Pengangguran Terbuka Menurut Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan (persen), Februari 2018 - Februari 2020

Sumber : Badan Pusat Statistik (diolah)

Program pembentukan wirausaha baru bagi mahasiswa menjadi sangat dibutuhkan. Hendarman (2011) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa program tersebut dapat menambah wawasan, mengasah kemampuan dan sikap berwirausaha, dan juga menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat. Mahasiswa yang ingin memulai bisnis tidak hanya memutuhkan modal finansial, tetapi juga modal *soft skill* yang akan lebih dominan (Masluri 2014). Secara teori mahasiswa telah mempelajarinya di bangku kuliah, tetapi dalam menjalankannya akan menemukan beberapa masalah.

Membangun bisnis *startup* bagi mahasiswa yang masih minim pengalaman tentu akan menghadapi risiko kegagalan yang tinggi. Menurut Timmons (2003), peluncuran bisnis baru dimulai dengan bertemunya peluang yang sangat besar yang tidak diimbangi oleh finansial dan tim manajemen yang memadai, sehingga menimbulkan suatu ketimpangan yang memperbesar resiko.

Supangkat, dkk (2008) juga membahas tiga hal menjadi faktor kegagalan pada fase *startup* yaitu :

1. Tidak menemukan segmentasi pasar yang potensial dengan model bisnis tersebut.
2. Tidak mampu mengeksekusi ide bisnis atau bahkan membuat perencanaan dalam menjalankan bisnisnya.
3. Tidak memahami cara mengelola finansial yang dimiliki, atau tidak berhasil mencari modal yang cukup disaat kritis.

Meskipun tingkat kegagalannya tinggi, perkembangan *startup* di Indonesia hingga saat ini semakin meningkat. Hal tersebut salah satunya disebabkan adanya inkubator bisnis yang membantu jalannya *startup*. Kalangan mahasiswa merupakan salah satu kelompok yang tertarik dalam membuat usaha tersebut. Adanya inkubator bisnis dalam perguruan tinggi akan menjadi solusi dari setiap permasalahan yang akan dihadapi mahasiswa dalam membangun bisnisnya. Pada masa *startup* umumnya mahasiswa menghadapi masalah pada lemahnya modal finansial, kemampuan dan keterampilan membangun usaha, juga ketidakmampuan menggunakan teknologi dan mengakses pasar. Menurut Agustina (2011), berbagai

permasalahan tersebut dapat diatasi oleh adanya inkubator bisnis di kampus, diantaranya :

1. Adanya riset pasar untuk mengetahui segmentasi potensial yang cocok bagi model bisnis yang diberikan.
2. Program pelatihan dan pembinaan yang dapat meningkatkan kemampuan manajerial.
3. Kemitraan dengan berbagai lembaga yang bertujuan untuk membangun kerja sama yang saling menguntungkan dengan usaha terkait.
4. Membentuk unit bisnis yang bertujuan mengarahkan dan membimbing proses pelaksanaan perusahaan dari suatu organisasi bisnis yang dibentuk.
5. Program pengembangan pasar dan peningkatan kapasitas usaha yang telah mapan.

IPB University dalam Rencana Strategis 2019-2023 mempunyai rencana pengembangan mahasiswa melalui penguatan *Startup School* untuk memfasilitasi kewirausahaan mahasiswa dan alumni. Selain itu IPB University juga memiliki lembaga inkubasi bisnis bernama Incubie yang sudah berdiri sejak tahun 1994. Salah satu rencana strategis tersebut perlu diimplementasikan dalam sebuah program inkubasi bisnis yang mampu memberikan kesempatan kepada seluruh mahasiswa untuk membangun *startup*. Tidak hanya program dukungan dari perguruan tinggi, produk pembiayaan lembaga keuangan juga akan sangat mendukung *startup business* dari mahasiswa.

Program inkubasi bisnis ini juga perlu didukung dari lembaga keuangan. Bank berbasis perguruan tinggi yang ada saat ini yaitu BPR UGM (Universitas Gajah Mada), BPR Syariah Al-Salaam Amal Salman, dan BPRS Botani. BPRS Botani merupakan salah satu bank berbasis perguruan tinggi milik IPB University yang memiliki salah satu target pasar khusus yaitu masyarakat IPB. BPRS Botani didirikan pada tahun 1996 dengan nama PT. BPRS Bina Rahmah yang kemudian diakuisisi oleh IPB pada tahun 2013, sehingga setelah proses akuisisi berakhir pada tahun 2017, nama BPRS tersebut berubah menjadi BPRS Botani.

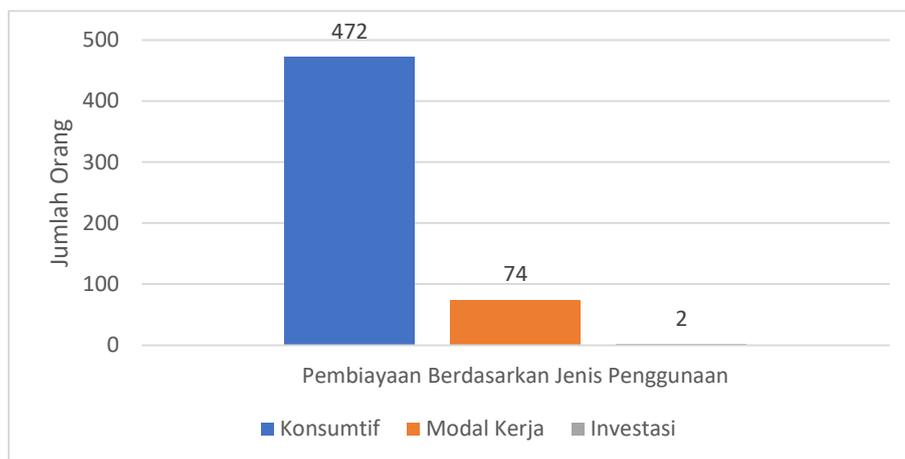
Sejak terjadinya akuisisi BPRS Botani, belum ada penelitian yang membahas tentang pembiayaan usaha pada mahasiswa. Segmentasi mahasiswa yang *unbankable* dapat menjadi *feasible* dengan adanya program pendampingan dan pembinaan dari perguruan tinggi. Hal ini bisa menjadi jaminan kepada lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan usaha kepada mahasiswa. Maka dari itu, pihak IPB University seharusnya bersinergi dengan BPRS Botani agar dapat meminimalisir tingginya tingkat pengangguran terdidik. Di sisi lain, IPB juga mempunyai visi untuk menghasilkan lulusan *technososiopreneur*. Sehingga program inkubasi bisnis yang bersinergi dengan pembiayaan syariah BPRS Botani akan sangat mendukung visi tersebut. Pihak BPRS Botani juga mendapat keuntungan dengan adanya tambahan nasabah potensial dalam menyalurkan pembiayaan.

Pada umumnya, berbagai program kewirausahaan yang diinisiasi oleh berbagai lembaga akan meningkatkan kesadaran pemuda milenial untuk berwirausaha. Bahkan sebagian dari mereka mulai merintis bisnis permulaan (*startup business*). Cara menjaga semangat bisnis dari pemuda agar terus menyala menjadi suatu tantangan yang besar. Selain itu, dalam menghadapi berbagai tantangan tersebut perlu adanya persiapan dalam menjalankan bisnisnya agar

bertahan dan sukses (Jaharuddin, dkk 2019). Perguruan tinggi dapat menjadi inkubator bisnis yang bagus bagi mahasiswa dalam merintis usahanya. Supangkat, dkk (2005) menjelaskan bahwa konsep inkubator bisnis di Perguruan Tinggi memiliki potensi yang besar untuk menghasilkan pengusaha-pengusaha baru. Seperti adanya dosen atau alumni berpengalaman yang dapat menjadi mentor. Akses jaringan dari berbagai lembaga yang dimiliki kampus juga menjadi nilai lebih yang dimiliki perguruan tinggi. Serta teknologi laboratorium yang dimiliki kampus dapat digunakan untuk mengembangkan produk bisnis dari mahasiswa. Selain itu perguruan tinggi masih memiliki banyak hal terkait yang dapat mendukung program inkubasi bisnis *startup* mahasiswa. Saat masih berstatus mahasiswa, mereka mempunyai peluang untuk mendapatkan dana hibah usaha, dana program kewirausahaan kampus, atau dana kompetisi.

Hubeis dalam Lupiyoadi (2004) menyebutkan hampir 80% *startup* di Indonesia gagal di tahun pertamanya. Angka tersebut juga menunjukkan tingginya peluang kegagalan mahasiswa dalam merintis *startup*. Hal ini membuat mahasiswa cenderung untuk tidak mengambil risiko tersebut dalam membangun *startup* sendiri. Ditambah lagi dengan minimnya modal yang dimiliki untuk memulai sebuah usaha. Perlu adanya program yang dapat meminimalisir tingkat kegagalan tersebut, dan juga adanya pembiayaan modal usaha yang dapat digunakan mahasiswa untuk memulai bisnisnya.

Salah satu lembaga keuangan yang mampu memberikan pembiayaan mikro dengan risiko usaha yang besar adalah BPRS Botani. Namun, dalam penelitian Ramdhani (2020) menyebutkan bahwa masyarakat IPB yang menjadi nasabah BPRS Botani jauh lebih banyak menggunakan pembiayaan konsumtif daripada pembiayaan modal kerja. Padahal Lasminiasih (2015) menjelaskan bahwa LKM memberikan pembiayaan mayoritas pada sektor usaha, tetapi pembiayaan pada mahasiswa hampir belum pernah dilakukan secara formal. Padahal pendanaan usaha menjadi dukungan yang penting dalam menumbuhkan jiwa wirausaha.



Gambar 2. Jumlah Nasabah Masyarakat IPB di BPRS Botani

Sumber: BPRS Botani, 2019 (diolah)

Oleh karena itu, penelitian ini ingin mengidentifikasi strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani. Maka dari itu, Paper ini berupaya untuk (1) mengetahui apa saja faktor internal dan eksternal

yang paling memengaruhi strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani; dan (2) mengetahui bagaimana prioritas strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan BPRS Botani.

Kajian Literatur

Perguruan tinggi dapat menjadi inkubator bisnis yang bagus bagi mahasiswa dalam merintis usahanya. Supangkat, dkk (2005) menjelaskan bahwa konsep inkubator bisnis di Perguruan Tinggi memiliki potensi yang besar untuk menghasilkan pengusaha-pengusaha baru. Seperti adanya dosen atau alumni berpengalaman yang dapat menjadi mentor. Akses jaringan dari berbagai lembaga yang dimiliki kampus juga menjadi nilai lebih yang dimiliki perguruan tinggi. Serta teknologi laboratorium yang dimiliki kampus dapat digunakan untuk mengembangkan produk bisnis dari mahasiswa. Selain itu perguruan tinggi masih memiliki banyak hal terkait yang dapat mendukung program inkubasi bisnis startup mahasiswa. Saat masih berstatus mahasiswa, mereka mempunyai peluang untuk mendapatkan dana hibah usaha, dana program kewirausahaan kampus, atau dana kompetisi.

Membangun bisnis *startup* bagi mahasiswa yang masih minim pengalaman tentu akan menghadapi risiko kegagalan yang tinggi. Menurut Timmons (2003), peluncuran bisnis baru dimulai dengan bertemunya peluang yang sangat besar yang tidak diimbangi oleh finansial dan tim manajemen yang memadai, sehingga menimbulkan suatu ketimpangan yang memperbesar resiko.

Supangkat, dkk (2008) juga membahas tiga hal menjadi faktor kegagalan pada fase *startup* yaitu :

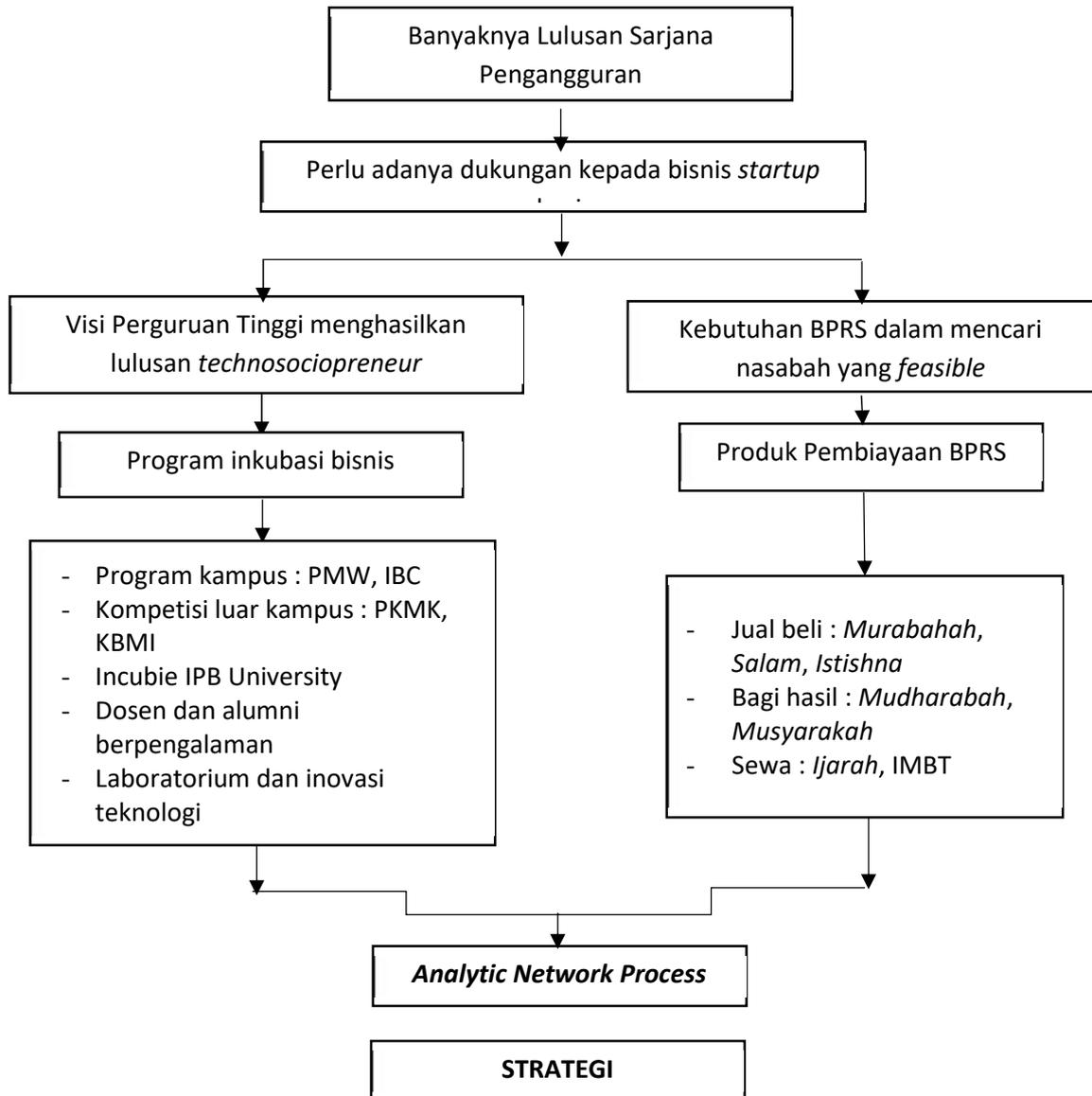
1. Tidak menemukan segmentasi pasar yang potensial dengan model bisnis tersebut.
2. Tidak mampu mengeksekusi ide bisnis atau bahkan membuat perencanaan dalam menjalankan bisnisnya.
3. Tidak memahami cara mengelola finansial yang dimiliki, atau tidak berhasil mencari modal yang cukup disaat kritis.

Lapangan pekerjaan yang tersedia saat ini belum mampu menampung seluruh tenaga kerja muda lulusan sarjana. Hal tersebut menuntut setiap mahasiswa untuk siap bersaing dalam dunia kerja, atau membangun usahanya sendiri. Salah satu upaya dalam mengatasi tingkat pengangguran terdidik adalah dengan menyiapkan mahasiswa untuk menjadi *entrepreneur*. Bentuk program yang diberikan seharusnya difasilitasi oleh pihak-pihak yang juga mempunyai visi atau kepentingan yang sejalan.

Perguruan tinggi mempunyai tujuan untuk menghasilkan lulusan mandiri yang mampu membangun usahanya sendiri dengan berbasis *technosociopreneur*. Adanya program kewirausahaan dari dalam maupun luar kampus tidak membuat perguruan tinggi berhenti sampai disana dalam memfasilitasi mahasiswanya untuk membangun *startup*. Setiap elemen yang dimiliki kampus bisa digunakan dan diperdayakan untuk mendukung program inkubasi bisnis *startup* mahasiswa. Program pendanaan bisnis mahasiswa yang sudah ada saat ini belum mampu mendanai seluruh mahasiswa yang berminat untuk membangun usaha. Salah satu

pihak yang mampu memberikan pembiayaan pada usaha mahasiswa adalah BPRS, disamping lembaga keuangan syariah tersebut juga mencari nasabah yang potensial.

Berdasarkan uraian di atas, perlu adanya solusi terkait strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa melalui pembiayaan syariah. Sinergi yang kuat antara perguruan tinggi dan BPRS akan menjadi salah satu solusi dari tingginya tingkat pengangguran terdidik.



Gambar 3. Kerangka Pemikiran

Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan bulan Februari 2021 dengan melakukan wawancara kepada lima responden pakar yang berasal dari akademisi, praktisi, dan regulator dari IPB University dan BPRS Botani. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam (*indepth*

interview) dan hasil pengisian kuesioner oleh pakar dari akademisi, praktisi, dan regulator terkait. Data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik, data BPRS Botani, Otoritas Jasa Keuangan, Renstra IPB University, dan data perguruan tinggi.

Teknik pengambilan responden menggunakan metode *non probability sampling*. Kriteria responden dari penelitian ini yaitu orang yang memiliki pengetahuan dan atau pengalaman mengenai objek penelitian. Responden yang dipilih mewakili kalangan akademisi, praktisi, dan regulator. Dalam metode *Analytical Network Process*, jumlah responden tidak penting, yang penting adalah responden yang dipilih merupakan orang yang menguasai dan kompeten dibidangnya. Penelitian ini mengambil delapan responden yang dianggap memiliki pemahaman mendalam dan menguasai bidangnya.

Tabel 1. Biodata Responden

Responden	Nama	Jabatan/Profesi
R1	Dr. Alim Setiawan Slamet, S.TP, M.Si	Direktur Kemahasiswaan dan Pengembangan Karir IPB
R2	Deva Primadia Almada, S.Pi, M.Si	Kepala Divisi Program Inkubasi Incubie IPB
R3	Iwan Rudi Saktiawan, SSi, Mag	Direktur Operasional BPRS Botani
R4	Salahuddin El Ayyubi, Lc, MA	Dosen Ilmu Ekonomi Syariah & Dewan Pengawas Syariah BPRS Botani
R5	Dr. Asep Nurhalim, Lc, Mpd	Kepala Departemen Ilmu Ekonomi Syariah IPB
R6	Dr. Elisa Anggraeni, S.T.P., M.Sc.	Wakil Kepala Bidang Pengelolaan Investasi dan Pemanfaatan Aset Komersial IPB
R7	Dr. Ir. Rokhani Hasbullah, MSi.	Wakil Kepala Bidang Inkubator Bisnis dan Kemitraan Industri IPB
R8	Dr. Ahmad Yani, S.TP, M.Si	Direktur Bisnis IPB

Penelitian ini menggunakan *Analytical Network Process* (ANP) dengan pendekatan *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) serta diolah menggunakan *Software 'Super Decision'* dan *Microsoft Excel 2019*. ANP merupakan suatu pendekatan studi kualitatif yang dapat menggabungkan nilai-nilai *intangible* seperti penilaian subjektif dengan data statistik dan faktor-faktor berwujud lainnya. Dengan demikian, ANP merupakan metode yang dapat digunakan untuk menangani masalah yang kompleks dan membutuhkan *feedback*

(Saaty 2008). ANP juga merupakan teori matematis yang dapat menyelesaikan bentuk permasalahan dengan menganalisis pengaruh melalui pendekatan asumsi-asumsi (Saaty 2005). Berdasarkan hal tersebut, narasumber yang memiliki pemahaman yang mendalam dan mampu mengamati secara faktual menjadi sangat penting dalam penelitian ANP untuk mendapatkan jawaban yang valid. Namun, dalam metode ANP jumlah responden tidak digunakan sebagai tolak ukur validitas (Ascarya 2005).

Tahapan pada metode *Analytical Network Process* (ANP) antara lain:

1. Konstruksi Model

ANP disusun berdasarkan *literature review* secara teori maupun empiris dan memberikan pertanyaan pada pakar dan regulator ekonomi syariah serta melalui *indepth interview* untuk memperoleh permasalahan yang sebenarnya.

2. Kuantifikasi Model

Pada tahap ini, pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa perbandingan pasangan antar elemen dalam *cluster* digunakan untuk mengetahui mana diantara keduanya yang lebih besar pengaruhnya dengan memberikan skala numerik 1-9. Selanjutnya hasil data tersebut diproses menggunakan *software 'Super Decision'* agar menghasilkan *output* berbentuk prioritas dan supermatriks. Hasil dari setiap responden akan diinput pada jaringan ANP tersendiri (Ascarya 2011).

3. Sintesis dan Analisis

Setelah mendapat hasil olah data dari *'Super Decision'*, selanjutnya data diolah menggunakan *Microsoft Excel*. Pada proses ini, terdapat dua hal yang akan dicari nilainya, yaitu :

a) *Geometric Mean*

Nilai *geometric mean* digunakan untuk menentukan hasil pendapat pada suatu kelompok dan mengetahui hasil penelitian individu dari para responden (Saaty 2006). *Geometric mean* merupakan jenis penghitungan rata-rata yang menunjukkan tendensi atau nilai tertentu dimana memiliki formula sebagai berikut (Ascarya 2011):

$$\left(\prod_{i=1}^n a_i \right)^{1/n} = \sqrt[n]{a_1 a_2 \dots a_n}$$

b) *Rater Agreement*

Rater agreement merupakan tingkat persetujuan seluruh responden (R1-Rn) terhadap suatu masalah dalam satu *cluster*. Alat yang digunakan untuk mengukur *rater agreement* adalah *Kendall's Coefficient of Concordance* ($W; 0 < W \leq 1$). $W=1$ menunjukkan kesesuaian yang sempurna (Ascarya 2010).

Cara menghitung Kendall's (W) yaitu dengan memberikan peringkat pada setiap jawaban lalu menjumlahkannya.

$$R_1 = \sum_m^j - = 1_{r,j}$$

Nilai rata-rata dari total *ranking* adalah:

$$R = \frac{1}{2} m (n + 1)$$

Jumlah kuadrat deviasi (S), dihitung dengan formula:

$$S = \sum_n^1 = 1 (R_1 - R_2)^2$$

Sehingga diperoleh Kendall's W, yaitu:

$$W = \frac{12_s}{m^2 (n^3 - n)}$$

Nilai pengujian W sebesar 1 (W=1), menunjukkan bahwa pendapat dari para responden memiliki kesesuaian yang sempurna. Sedangkan ketika nilai W semakin mendekati 0, menunjukkan bahwa jawaban dari para responden bervariasi atau tidak sesuai (Ascarya 2011).

Temuan Penelitian dan Pembahasan

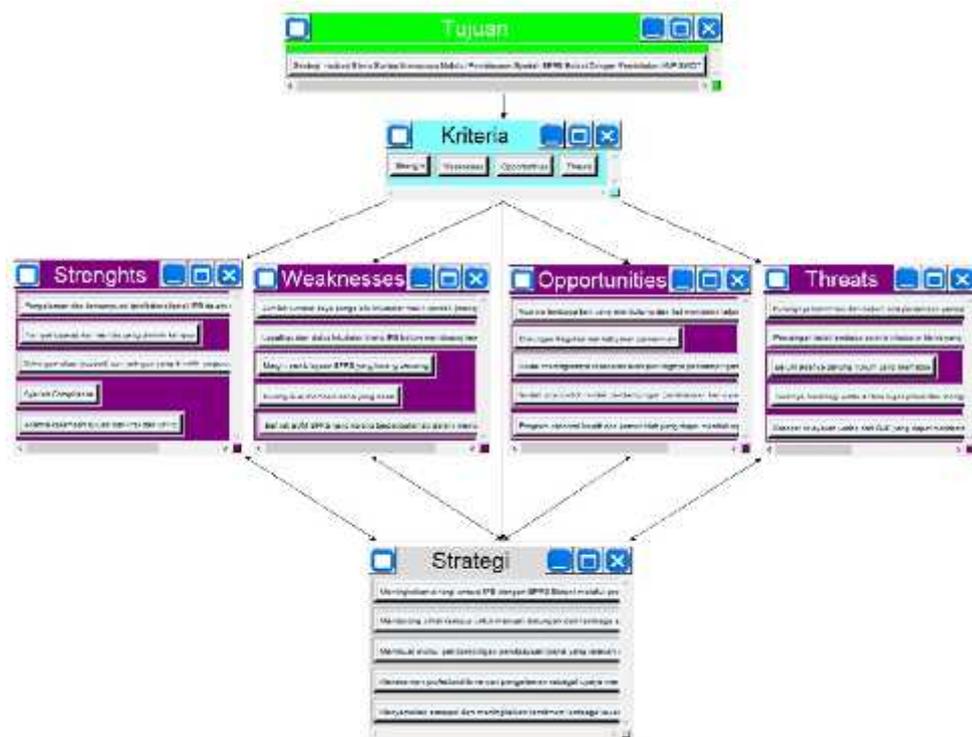
Penelitian ini melakukan identifikasi terhadap aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki IPB Universty dan BPRS Botani dalam menginkubasi dan memberikan pembiayaan syariah pada *startup* mahasiswa. Identifikasi dari aspek-aspek tersebut nantinya akan digunakan untuk merumuskan suatu strategi. Analisis SWOT didapatkan melalui *study literature* dan *indepth interview* (wawancara mendalam) kepada para pakar dan praktisi terkait. Analisis ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan institusi dalam membuat program inkubasi bisnis *startup* mahasiswa.

Tabel 2. Variabel dalam Penelitian

Variabel	Sumber
Kekuatan (S)	Pengalaman dan kemampuan (<i>profesionalisme</i>) IPB dalam mengelola inkubator bisnis
	Tempat (<i>space</i>) dan fasilitas yang dimiliki kampus
	Dukungan akses (<i>support</i>) dan jaringan yang dimiliki perguruan tinggi
	Syariah Compliance
	Nurhalim (2021)

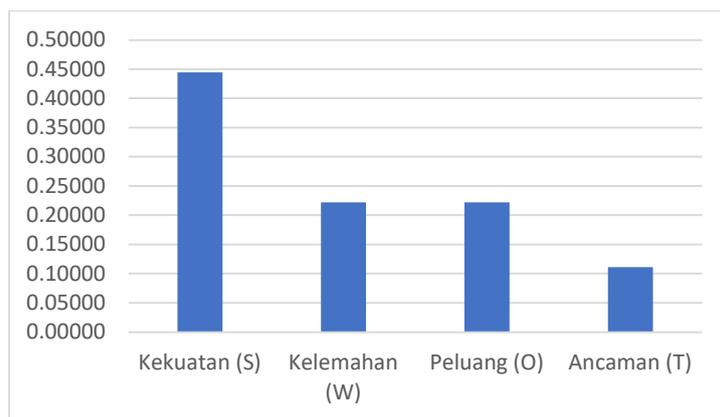
	Adanya kesamaan tujuan dari IPB dan BPRS	Saktiawan (2021)
Kelemahan (W)	Jumlah sumber daya pengelola inkubator masih rendah (manajerial)	Soba (2018)
	Legalitas dan status Inkubator bisnis IPB belum mendorong kemandirian	
	Margin pembiayaan BPRS yang kurang bersaing	Fachrudin (2019)
	Kurang bisa memberi dana yang besar	
	Banyak SDM BPRS yang kurang berpengalaman dalam memberikan pembiayaan bisnis mahasiswa	Saktiawan (2021)
Peluang (O)	Adanya lembaga lain yang mendukung dan ikut menjamin kelayakan usaha	Saktiawan (2021)
	Dukungan Regulasi dan kebijakan pemerintah	Soba (2018), Astuti dan Saitri (2017)
	Mulai meningkatnya kesadaran akan pentingnya pendampingan melalui inkubator bisnis	Soba (2018), Hasbullah, dkk (2014)
	Sudah ada contoh model pendampingan pembiayaan bisnis pada mahasiswa yang dapat diterapkan	Aisyah (2019)
	Program ekonomi kreatif dari pemerintah yang dapat mendukung program inkubasi <i>startup</i>	Lutfiani (2020)
Ancaman (T)	Kurangnya komitmen dan belum ada persamaan persepsi pembentukan inkubator bisnis	Soba (2018)
	Persaingan ketat lembaga sejenis inkubator bisnis yang mendampingi startup	

	Belum adanya payung hukum yang memadai	Hasbullah, dkk (2014)
	Sulitnya membagi waktu antara tugas pokok dan mengelola inkubasi bisnis apabila melibatkan dosen atau SDM kampus lainnya	Jaharuddin (2019)
	Standar kelayakan usaha dari OJK yang dapat membatasi pembiayaan usaha	Saktiawan (2021)
Strategi	Meningkatkan sinergi antara IPB dengan BPRS Botani melalui program inkubasi dan pembiayaan syariah pada mahasiswa dengan memanfaatkan SDM, fasilitas, dan akses yang dimiliki.	Saktiawan dan Nurhalim (2021)
	Mendorong pihak kampus untuk mencari dukungan dari lembaga eksternal dan SDM yang mumpuni dalam menjalankan program inkubasi.	Nurhalim (2021)
	Membuat modul pendampingan pembiayaan bisnis yang relevan dan sejalan dengan program atau kebijakan dari regulator terkait.	Saktiawan (2021)
	Menekankan profesionalisme dan pengalaman sebagai upaya meningkatkan kepercayaan serta persamaan persepsi dalam mewujudkan inkubator bisnis yang Ideal	Soba (2018)
	Menyamakan persepsi dan meningkatkan komitmen lembaga keuangan/ perguruan tinggi dengan legalitas yang memadai, kapasitas SDM yang sesuai, dan membantu alternatif pendanaan usaha.	Soba (2018), Jaharuddin (2019), dan Nurhalim (2021)



Gambar 4. Jaringan ANP

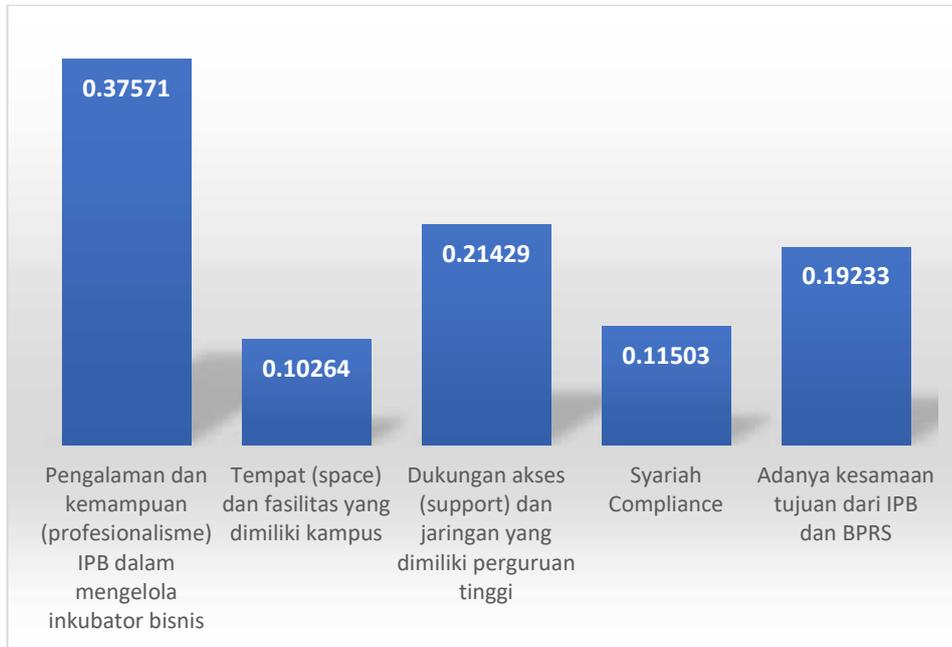
Gambar 4 menunjukkan jaringan ANP yang terdiri dari empat elemen analisis. Variabel direvisi sesuai dengan hasil wawancara mendalam dengan para pakar untuk dimasukkan pada kuesioner penelitian. Setelah model dan jaringan ANP terbentuk, proses selanjutnya adalah kuantifikasi nilai prioritas pada setiap aspek dan elemen. Nilai prioritas dilihat dari nilai *geometric mean* yang didapatkan dari pengisian kuesioner perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) oleh para responden.



Gambar 5. Aspek SWOT

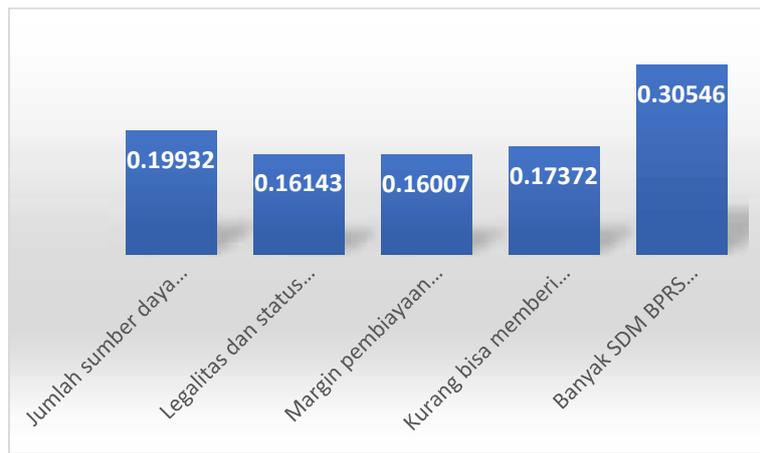
Gambar 5 menunjukkan bahwa di antara keempat aspek SWOT, aspek kekuatan memiliki skor prioritas yang paling tinggi dengan skor 0.44444 dengan urutan aspek secara prioritas yaitu: 1) kekuatan; 2) kelemahan dan peluang; dan 3)

ancaman. Perhitungan *rater agreement* atau nilai kesepakatan responden menghasilkan nilai W sebesar 0.518. Hal ini dapat diartikan bahwa 51,8 persen responden sepakat bahwa aspek kekuatan menjadi aspek yang paling prioritas dalam menginkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani. Artinya, aspek kekuatan menjadi aspek yang paling berpengaruh dalam meralisasikan inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani.



Gambar 6. Aspek kekuatan

Berdasarkan studi literatur dan pendapat para pakar yang menjadi responden dalam penelitian ini, masing-masing aspek yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terdiri dari lima elemen. Pada aspek kekuatan, pengalaman dan kemampuan (profesionalisme) IPB dalam mengelola inkubator bisnis memiliki skor prioritas yang paling tinggi dengan skor 0,37571 dengan urutan prioritas yaitu: 1) pengalaman dan kemampuan (profesionalisme) IPB dalam mengelola inkubator; 2) dukungan akses (*support*) dan jaringan yang dimiliki perguruan tinggi; 3) adanya kesamaan tujuan dari IPB dan BPRS; 4) syariah *compliance*; dan 5) tempat (*space*) dan fasilitas yang dimiliki kampus. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman dan kemampuan (profesionalisme) IPB dalam mengelola inkubator menjadi elemen prioritas untuk menginkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 8. Kemudian perhitungan kesepakatan para responden (*rater agreement*) memiliki nilai sebesar 0.562, yang berarti bahwa sebesar 56,2 persen sepakat dengan hasil prioritas pada aspek kekuatan tersebut dan sisanya memiliki jawaban yang variatif.



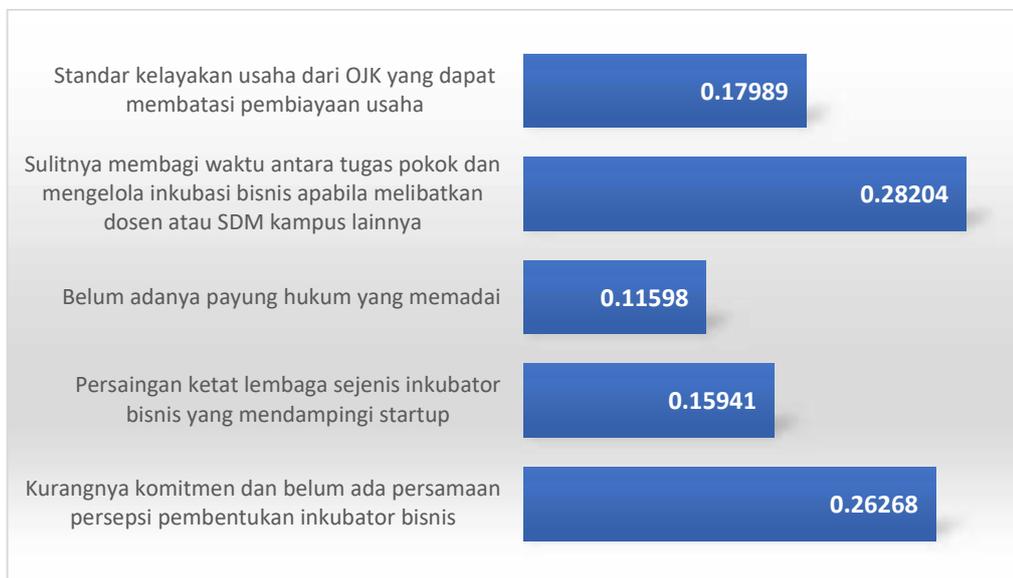
Gambar 7. Aspek kelemahan

Pada aspek kelemahan, banyak SDM BPRS yang kurang berpengalaman dalam memberikan pembiayaan bisnis mahasiswa memiliki skor prioritas yang paling tinggi dengan skor 0.30540, dengan urutan prioritas yaitu: 1) banyak SDM BPRS yang kurang berpengalaman dalam memberikan pembiayaan bisnis mahasiswa; 2) jumlah sumber daya pengelola inkubator masih rendah (manajerial); 3) kurang bisa memberi dana yang besar; 4) legalitas dan status Inkubator bisnis IPB belum mendorong kemandirian; dan 5) margin pembiayaan BPRS yang kurang bersaing. Hal ini menunjukkan bahwa banyak SDM BPRS yang kurang berpengalaman dalam memberikan pembiayaan bisnis mahasiswa menjadi elemen prioritas untuk diatasi dalam menginkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani seperti yang ditunjukkan pada Gambar 9. Kemudian perhitungan kesepakatan para responden (*rater agreement*) memiliki nilai sebesar 0.278 yang berarti bahwa sebesar 27,8 persen sepakat dengan hasil prioritas pada aspek kelemahan tersebut dan sisanya memiliki jawaban yang variatif.



Gambar 81. Aspek peluang

Pada aspek peluang, program ekonomi kreatif dari pemerintah yang dapat mendukung program inkubasi startup memiliki skor prioritas yang paling tinggi dengan skor 0.22223 dengan urutan prioritas yaitu: 1) program ekonomi kreatif dari pemerintah yang dapat mendukung program inkubasi startup; 2) sudah ada contoh model pendampingan pembiayaan bisnis pada mahasiswa yang dapat diterapkan; 3) mulai meningkatnya kesadaran akan pentingnya pendampingan melalui inkubator bisnis; 4) dukungan regulasi dan kebijakan pemerintah; dan 5) adanya lembaga lain yang mendukung dan ikut menjamin kelayakan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa program ekonomi kreatif dari pemerintah yang dapat mendukung program inkubasi startup menjadi elemen prioritas untuk dimanfaatkan dalam upaya menginkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 10. Kemudian perhitungan kesepakatan para responden (*rater agreement*) memiliki nilai sebesar 0.1 yang berarti bahwa sebesar 10 persen sepakat dengan hasil prioritas pada aspek peluang tersebut dan sisanya memiliki jawaban yang variatif.



Gambar 9. Aspek ancaman

Pada aspek ancaman, sulitnya membagi waktu antara tugas pokok dan mengelola inkubasi bisnis apabila melibatkan dosen atau SDM kampus lainnya memiliki skor prioritas yang paling tinggi dengan skor 0.28204 dengan urutan prioritas yaitu: 1) sulitnya membagi waktu antara tugas pokok dan mengelola inkubasi bisnis apabila melibatkan dosen atau SDM kampus lainnya; 2) kurangnya komitmen dan belum ada persamaan persepsi pembentukan inkubator bisnis; 3) standar kelayakan usaha dari OJK yang dapat membatasi pembiayaan usaha; 4) persaingan ketat lembaga sejenis inkubator bisnis yang mendampingi startup; dan 5) belum adanya payung hukum yang memadai. Hal ini menunjukkan bahwa sulitnya membagi waktu antara tugas pokok dan mengelola inkubasi bisnis apabila melibatkan dosen atau SDM kampus lainnya menjadi elemen prioritas untuk diatasi dalam upaya menginkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 11. Kemudian perhitungan kesepakatan para responden (*rater agreement*) memiliki nilai sebesar

0.337 yang berarti bahwa sebesar 33,7 persen sepakat dengan hasil prioritas pada aspek ancaman tersebut dan sisanya memiliki jawaban yang variatif.

1.1 Strategi Pengembangan *Human Capital* Ekonomi Syariah

Setelah melakukan analisis terhadap keempat kriteria, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terhadap inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani, selanjutnya penelitian dilanjutkan dengan perumusan strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani. Perumusan strategi dalam penelitian ini mempertimbangkan keempat kriteria yang digunakan. Strategi yang dirumuskan diharapkan dapat mampu meminimalkan kelemahan, serta dapat mengatasi ancaman dengan memanfaatkan kekuatan serta peluang yang dimiliki. Berdasarkan matriks SWOT pada Tabel 2, maka terdapat lima strategi yang dirumuskan dari kombinasi antara faktor internal dan eksternal dalam penelitian ini.

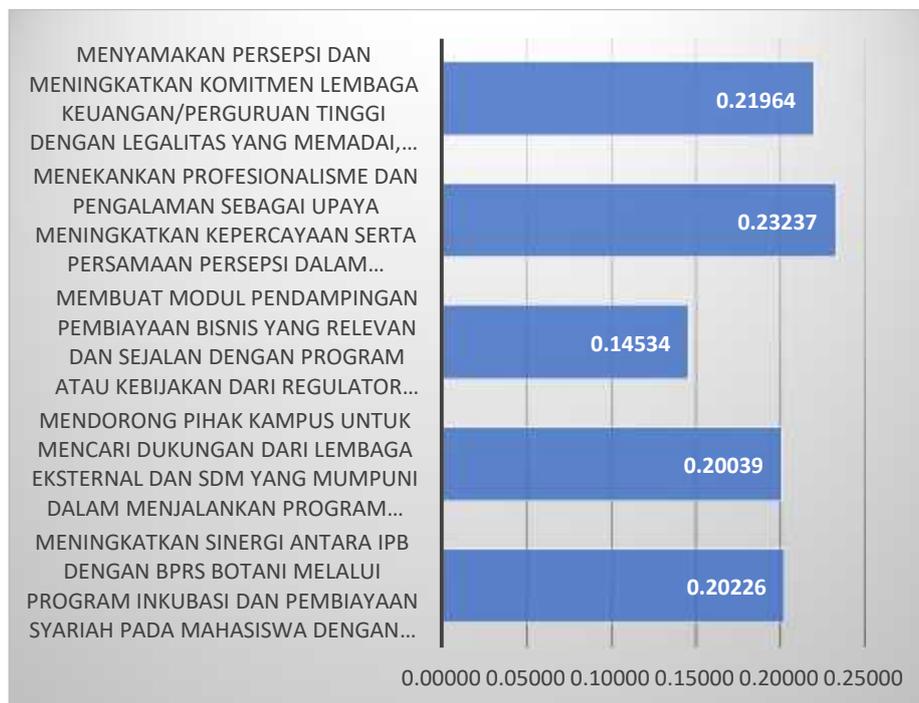
Tabel 3. Strategi berdasarkan kombinasi SWOT

		Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Internal		S1. Pengalaman dan kemampuan (profesionalisme) IPB dalam mengelola inkubator bisnis	W1. Jumlah sumber daya pengelola inkubator masih rendah (manajerial)
		S2. Tempat (space) dan fasilitas yang dimiliki kampus	W2. Legalitas dan status Inkubator bisnis IPB belum mendorong kemandirian
		S3. Dukungan akses (support) dan jaringan yang dimiliki perguruan tinggi	W3. Margin pembiayaan BPRS yang kurang bersaing
		S4. Syariah Compliance	W4. Kurang bisa memberi dana yang besar
		S5. Adanya kesamaan tujuan dari IPB dan BPRS	W5. Banyak SDM BPRS yang kurang berpengalaman dalam memberikan pembiayaan bisnis mahasiswa
Eksternal			
	Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
	O1. Adanya lembaga lain yang mendukung	Meningkatkan sinergi antara IPB dengan	1. Mendorong pihak kampus untuk mencari dukungan

<p>dan ikut menjamin kelayakan usaha</p> <p>O2. Dukungan Regulasi dan kebijakan pemerintah</p> <p>O3. Mulai meningkatnya kesadaran akan pentingnya pendampingan melalui inkubator bisnis</p> <p>O4. Sudah ada contoh model pendampingan pembiayaan bisnis pada mahasiswa yang dapat diterapkan</p> <p>O5. Program ekonomi kreatif dari pemerintah yang dapat mendukung program inkubasi startup.</p>	<p>BPRS Botani melalui program inkubasi dan pembiayaan syariah pada mahasiswa dengan memanfaatkan SDM, fasilitas, dan akses yang dimiliki.</p> <p>(S2, S3, S5, O1, O4, O5)</p>	<p>dari lembaga eksternal dan SDM yang mumpuni dalam menjalankan program inkubasi</p> <p>(W1, W4, W5, O1, O2, O5)</p> <p>2. Membuat modul pendampingan pembiayaan bisnis yang relevan dan sejalan dengan program atau kebijakan dari regulator terkait</p> <p>(W5, O1, O3, O4, O5)</p>
Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<p>T1. Kurangnya komitmen dan belum ada persamaan persepsi pembentukan inkubator bisnis</p> <p>T2. Persaingan ketat lembaga sejenis inkubator bisnis yang mendampingi startup</p> <p>T3. Belum adanya payung hukum yang memadai</p> <p>T4. Sulitnya membagi waktu antara tugas pokok dan mengelola inkubasi bisnis apabila melibatkan dosen atau SDM kampus lainnya</p>	<p>Menekankan profesionalisme dan pengalaman sebagai upaya meningkatkan kepercayaan serta persamaan persepsi dalam mewujudkan inkubator bisnis yang Ideal.</p> <p>(S1, S3, S4, S5, T1, T2, T3, T4, T5)</p>	<p>Menyamakan persepsi dan meningkatkan komitmen lembaga keuangan/perguruan tinggi dengan legalitas yang memadai, kapasitas SDM yang sesuai, dan membantu alternatif pendanaan usaha.</p> <p>(W1, W2, W4, W5, T1, T3, T4)</p>

T5. Standar
kelayakan usaha dari
OJK yang dapat
membatasi
pembiayaan usaha.

Dari hasil pengolahan data, prioritas utama dari strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani adalah menekankan profesionalisme dan pengalaman sebagai upaya meningkatkan kepercayaan serta persamaan persepsi dalam mewujudkan inkubator bisnis yang ideal dengan nilai *geometric mean* sebesar 0,23237. Selanjutnya, yang menempati prioritas kedua adalah menyamakan persepsi dan meningkatkan komitmen lembaga keuangan/perguruan tinggi dengan legalitas yang memadai, kapasitas SDM yang sesuai, dan membantu alternatif pendanaan usaha, dengan nilai *geometric mean* sebesar 0,21964, dan prioritas ketiga adalah meningkatkan sinergi antara IPB dengan BPRS Botani melalui program inkubasi dan pembiayaan syariah pada mahasiswa dengan memanfaatkan SDM, fasilitas, dan akses yang dimiliki, dengan nilai *geometric mean* sebesar 0,20226. Urutan prioritas strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani dapat dilihat pada Gambar 12. Kemudian perhitungan kesepakatan para responden (*rater agreement*) memiliki nilai sebesar 0.134 yang berarti bahwa sebesar 13.4 persen sepakat dengan hasil prioritas tersebut dan sisanya memiliki jawaban yang variatif.



Gambar 10. Prioritas strategi inkubasi bisnis *startup* mahasiswa IPB melalui pembiayaan syariah BPRS Botani

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan aspek kekuatan yang paling memengaruhi adalah pengalaman dan kemampuan (profesionalisme) IPB dalam mengelola inkubator bisnis. Aspek kelemahan yang paling paling memengaruhi adalah banyak SDM BPRS yang kurang berpengalaman dalam memberikan pembiayaan bisnis mahasiswa. Aspek peluang yang paling paling memengaruhi adalah program ekonomi kreatif dari pemerintah yang dapat mendukung program inkubasi startup. Aspek ancaman yang paling paling memengaruhi adalah sulitnya membagi waktu antara tugas pokok dan mengelola inkubasi bisnis apabila melibatkan dosen atau SDM kampus lainnya. Sedangkan prioritas strateginya adalah menekankan profesionalisme dan pengalaman sebagai upaya meningkatkan kepercayaan serta persamaan persepsi dalam mewujudkan inkubator bisnis yang ideal.

Daftar Pustaka

- Agustina TS. 2011. Peran inkubator bisnis perguruan tinggi dalam meminimalkan resiko kegagalan bagi wirausaha baru pada tahap awal (startup). *Majalah Ekonomi*. 21(1): 64-74.
- Ascarya. 2010. The development of islamic financial system in indonesia and the way forward. *Occasional Papers*. No. OP/10/02, 2010.
- Ascarya. 2011. The persistence of low profit and loss sharing financing in islamic banking: the case of indonesian economic and business studies. *LIPi economic research center*. 1.
- Ascarya. 2005. Analytic network process (ANP) pendekatan baru studi kualitatif. Jakarta (ID): *Seminar Internasional Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi*; 2005 Januari 27.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2020. Pengangguran Terbuka Menurut Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan. Jakarta (ID): Badan Pusat Statistik.
- Budiyanto H, Suprpto A, Poerwoningsih D. 2017. Program pengembangan kewirausahaan dalam bentuk inkubator bisnis di perguruan tinggi bagi mahasiswa pemilik usaha pemula. *Proceeding of Seminar Nasional Sistem Informasi*, UNMER Malang: 14 September 2017. Hal. 385-394.
- Darwanto, Swastawati F, Martono KT. 2015. Strategi start-up bisnis bagi wirausaha mahasiswa berbasis riset inovasi ipteks perguruan tinggi. *Prosiding Sentrinov*. 1: 644-650.
- Hendarman. 2011. Kajian kebijakan PMW (program mahasiswa wirausaha). *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*.17(6).

- Jaharuddin, Purnawan I, Mujiastuti R, Prasetyawati M, Muthmainnah RN. 2019. Strategi melahirkan mahasiswa pengusaha pemula (studi kasus mahasiswa universitas muhammadiyah jakarta). *JKB*. 24(13): 25-37
- Lasminiasih. 2015. Program perancangan kegiatan kredit mikro (dana bergulir) bagi mahasiswa di perguruan tinggi. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*. 5(1): 1-8
- Lupiyoadi, Rahmat. 2004, *Entrepreneurship, from mindset to strategy*. Ed ke-2. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Masluri, Nurkamid M, Soegiarto D. 2014. Pengembangan wirausaha baru bagi mahasiswa. *Dian Mas*. 3(2): 111-120.
- Ramdhani R. 2020. Faktor-faktor yang memengaruhi keputusan masyarakat kampus terhadap produk pembiayaan (studi kasus: BPRS BOTANI IPB University) [Skripsi]. Bogor: IPB University.
- Saaty TL, Vargas LG. 2008. *the analytical network process*. Pittsburgh (US): Springer.
- Saaty TL. 2005. *Theory and applications of the analytic network process*. Pittsburgh (US): RWS Publications.
- Saaty TL, Vargas LG. 2006. *Decision making with the analytic network process: economic, political, social and technological applications with benefits, opportunities, costs and risks*. Pittsburgh (US): Springer.
- Supangkat, Suhono Harso Dr., Sigit Purwanto, Purnomo Yustianto, dan Mifta Priyanto. 2005. *New Enterproce Berbasis Inovasi Dari Kampus Dalam Kerangka Entrepreneurial Economic Development*. Artiker. *Entrepreneurial Economic Development Strategy*, Pusat Inkubator Bisnis – ITB. Bandung.
- Supangkat, Suhono Harsi Dr., Sigit Purwanti. 2008. *Membangun Jaringan Kerjasama Untuk Pendidikan Entrepreneur*. Seminar & Expo Innovative Indonesian Entrepreneurship Education : 2008 Jul 8-9; Jakarta, Indonesia. Jakarta: Prasetya Mulya Business Scholl.
- Timmons AJ, Spinelli S. 2003. *New Venture Creation Entrepreneurship For The 21st Century*. New York: Mc Graw Hill.