



EVALUASI KEGIATAN PERLUASAN KESEMPATAN KERJA

KEDEPUTIAN BIDANG KEPENDUDUKAN DAN KETENAGAKERJAAN
DIREKTORAT KETENAGAKERJAAN

KEMENTERIAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN NASIONAL/BADAN
PERENCANAAN PEMBANGUNAN NASIONAL 2021

Daftar Isi

RINGKASAN: EVALUASI KEGIATAN PERLUASAN KESEMPATAN KERJA..... *Error! Bookmark not defined.*

I. PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang	1
Tujuan	1
Metode.....	2
II. TINJAUAN LITERATUR	3
III. PERKEMBANGAN PENCIPTAAN WIRASUSAHA 2015-2020: HASIL SURVEI ANGKATAN KERJA NASIONAL.....	5
IV. HASIL EVALUASI KEGIATAN TENAGA KERJA MANDIRI DAN INKUBASI BISNIS	8
4.1 Hasil Evaluasi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri	8
Seleksi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri	8
Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri	8
Pendampingan Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri	9
Pasca Pendampingan Tenaga Kerja Mandiri	9
4.2 Hasil Evaluasi Kegiatan Inkubasi Bisnis	11
Peserta Kegiatan Inkubasi Bisnis	11
Sosialisasi dan Seleksi Kegiatan Inkubasi Bisnis	11
Pembekalan Kegiatan Inkubasi Bisnis	12
Pendampingan Kegiatan Inkubasi Bisnis	13
4.3 Alternative Solusi.....	16
V. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	19
5.1 Kesimpulan.....	19
5.2 Rekomendasi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri dan Inkubasi Bisnis	22
DAFTAR PUSTAKA.....	24

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang potensial sebagai penyangga perekonomian masyarakat. Jumlah unit usaha UMKM sebanyak 65,5 juta unit atau sekitar 99,99 persen dari total unit usaha di tahun 2019. Jumlah pertambahan UMKM seama periode 2018-2019 sebanyak 1,27 juta unit. Perannya UMKM sangat penting sebagai penyedia dan membantu perluasan kesempatan kerja, serta mendorong pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat. Jumlah pekerja yang terserap di UMKM sebanyak 119,56 juta orang atau sekitar 96,92 persen dari total pekerja di semua usaha (termasuk usaha skala besar). Usaha skala besar hanya memberikan serapan pekerja sebesar 3,1 persen. Rata-rata tambahan serapan pekerja sebanyak 2,58 juta periode sebelum *pandemic* (2018-2019). Sumbangan UMKM terhadap pendapatan nasional sebesar 61,1% PDB, sisanya disumbangkan oleh Usaha skala besar. UMKM juga ikut berperan dalam *export* nasional dengan pangsa sebesar 14,4% dan Usaha skala besar 85,6 persen (Kementerian Koperasi dan UMKM)¹

Mengingat peran UMKM sangat besar dalam perekonomian dan ketenagakerjaan maka pemerintah menargetkan rasio Kewirausahaan Nasional dari 3,3 persen (2020) menjadi 3,95 persen (2024) dan pertumbuhan wirausaha sebesar 4% pada tahun 2024. Target di tahun 2024 diperkirakan sebanyak 30 juta UMKM *onboarding*, sementara saat ini baru mencapai 13,7 juta. Target UMKM di tahun 2024 juga diharapkan mampu memberikan kontribusi 17,5 persen terhadap total ekspor nasional (RPJMN 2020-2025). Target ini mendorong perlu ada Kegiatan-Kegiatan untuk mendorong pembentukan wira usaha baru dan mendorong wirausaha pemula untuk bisa naik kelas ke wirausaha mapan.

Salah satu program prioritas pemerintah Indonesia dalam meningkatkan perluasan kesempatan kerja adalah kegiatan fasilitasi penciptaan dan pengembangan lapangan pekerjaan (Peraturan Pemerintah No. 33 Tahun 2013 tentang Perluasan Kesempatan Kerja). Upaya pengembangan lapangan pekerjaan melalui kewirausahaan dilakukan oleh banyak Kementerian/Lembaga, seperti Kementerian Ketenagakerjaan, Kementerian Pendidikan, Kementerian Perindustrian, Kementerian Koperasi dan UMKM, termasuk Bank Indonesia. Kementerian Ketenagakerjaan merupakan satu-satunya kementerian yang mendapatkan jatah yang cukup besar dalam melakukan pembentukan UMKM baru dan pembimbingan UMKM yang sudah ada. Kegiatan Perluasan Kesempatan kerja yang akan dilakukan mencakup; (1) Kegiatan Penciptaan Wirausaha Baru melalui pembentukan Tenaga Kerja Mandiri untuk menciptakan lapangan usaha, (2) Kegiatan Inkubasi Bisnis untuk menghasilkan maupun mengembangkan produk baru dan meningkatkan keahlian, pengetahuan, keterampilan, pengalaman bagi pelaku usaha guna menyiapkan wirausaha produktif.

Tujuan

- a. Mengevaluasi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri (TKM) dan Kegiatan Inkubasi Bisnis (IB) mulai dari proses sosialisasi sampai pasca pendampingan; dan memberikan alternatif solusi dengan mengacu pada praktik baik program pengembangan kewirausahaan dari Kementerian/institusi lain.

¹ https://kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1617162002_SANDINGAN_DATA_UMKM_2018-2019.pdf download 6 Desember 2021

Metode

Data yang dikumpulkan adalah informasi yang bersifat kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif dikumpulkan dengan *Focus Group Discussion* (FGD) melalui daring zoom pada sejumlah kelompok nara sumber: (i) kelompok pengambil kebijakan dari Kementerian, (ii) Kelompok pelaksana program dari Dinas Ketenagakerjaan, (iii) kelompok penerima program, (iv) Lembaga Keuangan dan (v) Institusi dari *Platform Digital marketing*.

Data kuantitatif menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan menggunakan *survey online* dengan *google form* dengan cara mengirimkan *link* kuesioner terstruktur ke semua nomor hand phone ketua kelompok TKM dan peserta individu IB. Responden adalah peserta IB perorangan dan ketua Kelompok program TKM. Data daftar nama dan nomor hand phone (HP) ketua kelompok TKM diperoleh dari Direktorat Bina Penempatan dan Perluasan Kesempatan Kerja PKK Kementerian Ketenagakerjaan² dan data peserta program IB diperoleh dari BPPPK PKK Lembang. Pertanyaan dalam bentuk *googe form* dikirimkan *link* kuesioner tersebut nomor HP ke semua peserta IB tahun 2020 dan Ketua Kelompok program TKM 2020 ke nomor HP ketua kelompok yang mempunyai nomor *Handphone*. Semua ketua kelompok TKM tahun 2020 dan peserta IB 2019 dan 2020 untuk wilayah provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah dan Banten.

Jumlah ketua kelompok yang dikirim *link* kuesioner TKM sebanyak 3092 orang dan yang dikirim link kuesioner IB sebanyak 1588 orang. Periode pengisian kuesioner selama Sembilan hari dari 28 September sampai 5 Oktober 2021 untuk TKM; selama tujuh hari dari 26 September -2 Oktober 2021 untuk IB. Responden yang menjawab kuesioner dengan lengkap sebanyak 301 orang ketua kelompok TKM untuk dan 373 orang untuk peserta IB perorangan atau dengan *response rate* kuesioner 9,7 persen untuk TKM dan 23,5 persen untuk IB.

Informasi yang dikumpulkan dalam pengumpulan data primer dalam bentuk kuantitaif dan kualitatif adalah aspek sosialisasi program, pembekalan, pendampingan, pasca pendampingan dan keberlanjutan program untuk program TKM dan IB. Pelaksana program Kementerian Ketenagakerjaan di Tingkat Pusat dan 3 kabupaten kota (Dinas Kota Bandung, Kota Semarang dan Kabupaten Tangerang). Praktek baik implementasi program pembentukan wirausaha baru dan pengembangan wirausaha dari digali dari: Kementerian Koperasi dan UMK Kementerian Ketenagakerjaan, Kementerian Koperasi dan UMKM, Kementerian Perindustrian, Kementerian Pendidikan dan Ristek, Bank Indonesia, BRI, Tokopedia dan Titipku

² Pemerintah kabupaten/kota juga mempunyai program kewirausahaan tidak masuk dalam responden terstruktur karena kesulitan untuk mengakses daftarnya.

II. TINJAUAN LITERATUR

Kewirausahawan seringkali menjadi profesi pilihan setelah profesi lain. Untuk menjadi wirausaha perlu kemampuan khusus. Salah satunya adalah inovasi. (Bessant & Tidd, 2015) menyatakan bahwa inovasi itu penting namun itu tidak terjadi secara otomatis, Inovasi ini didorong oleh kewirausahaan, perpaduan yang kuat antara visi, semangat, energi, antusiasme, wawasan, penilaian, dan kerja keras yang memungkinkan ide-ide bagus menjadi kenyataan. Selain itu, Ciri lain dari wirausaha adalah mau mengambil resiko dan kreatif untuk mencari jalan keluar dari kesulitan atau kegagalan dalam berusaha. Cara penyelesaian masalah ini juga sesuai dengan budaya karena inovasi dan kreatifitas ini terkait dipengaruhi dengan cara berpikir dan bereaksi. (Druker, P, 1970; Hirsrich, 1990 dan Kluckohm, C, 1951).

Entrepreneurship adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk memulai kegiatan ekonomi baru dan kecil dengan modalnya sendiri dan kewirausahaan adalah kemampuan dari fondasi satu tim di mana orang dapat saling melengkapi keterampilan dan kemampuan (Branch & Province, 2013). Seorang wirausaha umumnya memiliki kemampuan yang khusus yaitu memiliki motivasi, sikap, perilaku dan pengetahuan khusus. (Baumol, 1996; Bygrave, 2009; Hmieleski & Lerner, 2016). Kemampuan ini menjadi necessity condition untuk dapat menghadapi naik turunnya usaha serta untuk dapat tumbuh berkembang.

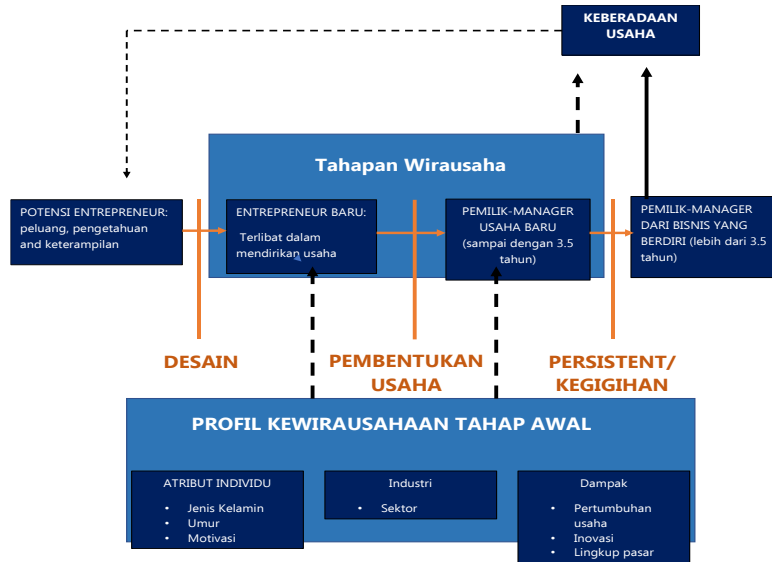
Untuk menjadi pengusaha yang unggul setidaknya memiliki lima kualifikasi, yaitu

1. Berani mengambil risiko serta mampu memperhitungkan dan berusaha menghindarinya
2. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
3. Antisipatif terhadap perubahan akomodatif terhadap lingkungan.
4. Kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar dan meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
5. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melalui investasi. (Darojat & Sumiyati, 2015)

Pendidikan dan training menjadi penting dalam meningkatkan minat dan intensi orang dalam berusaha (Al-Awlaqi et al., 2021; do Paço et al., 2015; Farashah, 2013). Training memiliki dampak yang positif terhadap tiga dimensi dari orientasi kewirausahaan. Dimensi kewirausahaan yang digunakan yaitu: *risk-taking, innovativeness, and proactiveness* (Al-Awlaqi et al., 2021). Pelatihan kewirausahaan sendiri merupakan menyampaikan kepada orang-orang seperangkat ataupun sekumpulan materi seperti pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan untuk berusaha (Branch & Province, 2013).

Wirausaha dapat dibagi menurut tahapan-tahapan kemampuannya secara garis besar menjadi calon wirausaha, wirausaha pemula dan mapan. Pada fase **calon wirausaha** adalah usahawan yang menjalankan rintisan usaha namun hanya berfokus pada pemenuhan pendapatan untuk keluarga sendiri, berkomitmen, adaptif, inovatif dan memiliki ketrampilan. Fase **wirausaha pemula** yaitu ketika wirausaha sudah memikirkan adanya tabungan, memiliki legalitas usaha (ijin usaha) dan sudah mulai memiliki literasi keuangan serta menggunakan teknologi (GEM, 2021). Untuk **wirausaha mapan** adalah wirausaha yang sudah menjalankan usahanya beberapa waktu, memiliki legalitas dan juga sudah mahir literasi keuangan serta menggunakan teknologi. Penguatan kapasitas ini diharapkan membantu wirausaha menjadi mandiri, bertumbuh dan berlanjut usahanya.

Gambar 2.1. Tahapan Kewirausahaan

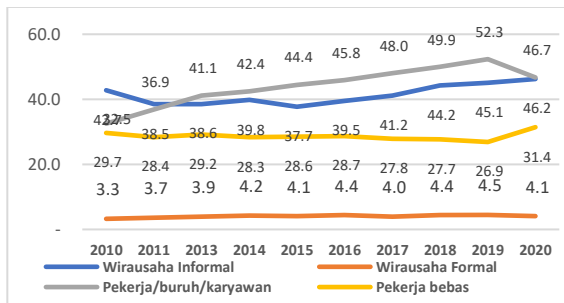


Sumber: Global Entrepreneur Monitor: 2020 Global Report

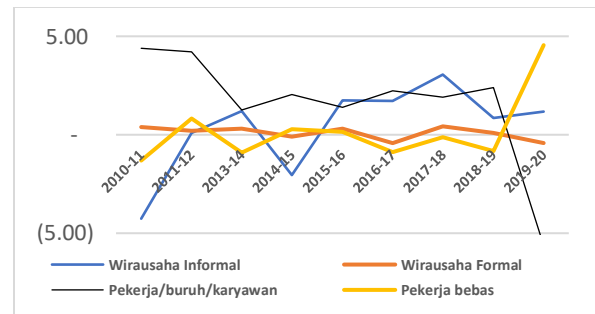
III. PERKEMBANGAN PENCIPTAAN WIRASUSAHA 2015-2020: HASIL SURVEI ANGKATAN KERJA NASIONAL

Dalam studi ini pekerja dengan status (iii) usaha sendiri dibantu buruh tetap/buruh dibayar disebut wirausaha formal, dan pekerja dengan status (i) usaha sendiri dan (ii) usaha sendiri dibantu dengan buruh tidak tetap/buruh tidak dibayar. Wirausaha formal dan wirausaha informal dalam *Draft* Dokumen Kewirausahaan Nasional 2021³ berturut-turut disebut Wirausaha mapan dan wirausaha pemula. Hasil survey Sakernas, jumlah wirausaha di Indonesia mengalami peningkatan selama 10 tahun terakhir. Pada tahun 2010, jumlah wirausaha dari 45,9 juta meningkat menjadi 50 juta pada tahun 2020 atau rata-rata . Jumlah wirausaha di Indonesia didominasi oleh wirausaha informal, pada tahun 2020 sebanyak 46 juta pekerja meningkat dibandingkan tahun 2010, sebanyak 42 juta pekerja. Sementara, jumlah wirausaha formal yaitu berusaha dibantu oleh buruh tetap/buruh dibayar jumlahnya masih relatif kecil hanya 4 juta pekerja pada tahun 2020.

Gambar 3.1 Jumlah Pekerja dan Wirausaha, 2010-2020 (Juta Orang)



Gambar 3.2 Perubahan Jumlah Pekerja dan Wirausaha, 2010-2020 (Juta Orang)

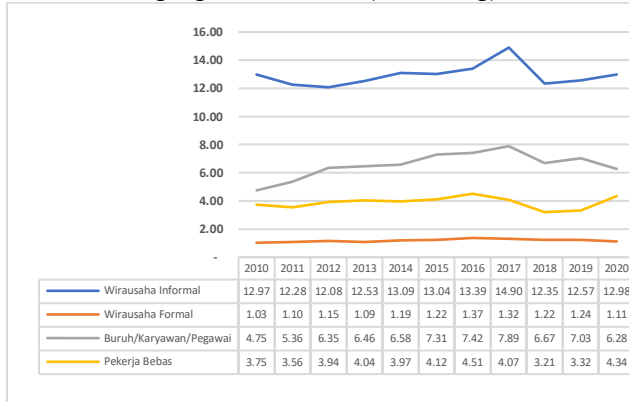


Sumber: www.bps.go.id diolah

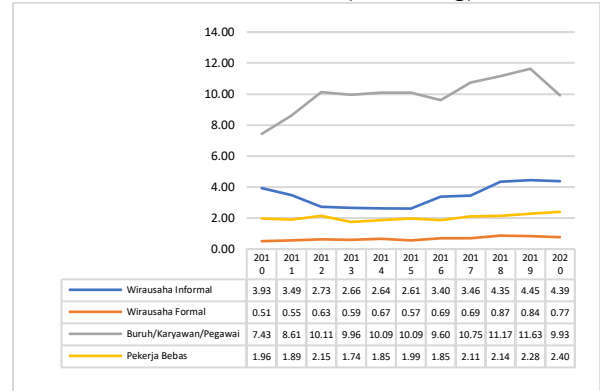
Di tahun 2020, tiga sector yang menyerap tenaga kerja terbanyak adalah pertanian, industri dan perdagangan. Struktur tenaga kerjanya sector perdagangan didominasi oleh wirausaha informal sebanyak 12,89 juta pekerja, kemudian pekerja/buruh/karyawan sebanyak 6,28 juta, sementara untuk wirausaha formal jumlahnya hanya 1,11 juta pekerja. Sedangkan struktur di sector industri, jumlah terbanyak adalah kelompok pekerja/buruh/karyawan, kemudian wirausaha informal dan pekerja bebas. Urutan tersebut di sector perdagangan dan sector industri tidak menunjukkan perubahan dalam 10 tahun terakhir.

³ Draft Lampiran Peraturan Presiden 2021 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional

Gambar 3.3 Jumlah Pekerja dan Wirausaha Sektor
Perdagangan, 2010-2020 (Juta orang)

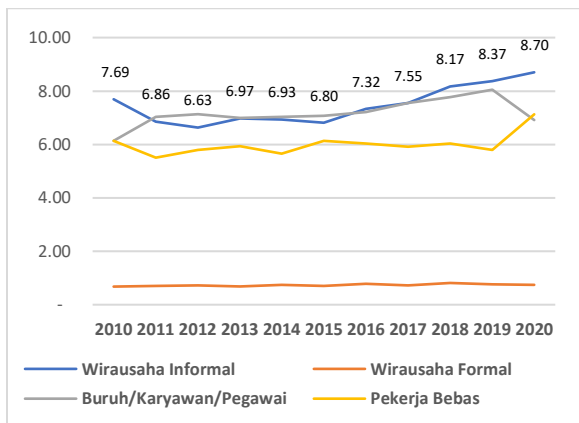


Gambar 3.4 Jumlah Pekerja dan Wirausaha Sektor
Industri, 2010-2020 (Juta orang)

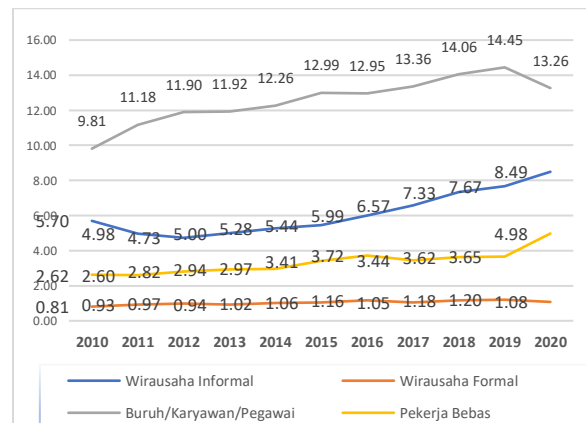


Struktur pekerja menurut jenjang pendidikan menunjukkan pola yang berbeda-beda. Pada yang pendidikan maksimal SLTP, di periode tiga tahun terakhir didominasi pada wirausaha informal, kemudian pekerja bebas. Jumlah wirausaha informal tidak menunjukkan perbedaan yang cukup berarti, kecuali di masa pandemic, jumlah wirausaha informal jauh lebih banyak. Mereka yang pendidikan SLTA dan PT, didominasi oleh status pekerja/buruh/karyawan kemudian wirausaha informal. Perbedaan jumlah wirausaha informal dan status pekerja/buruh/karyawan di jenjang pendidikan tinggi jauh lebih besar di PT dibandingkan SLTA. Artinya, mereka yang SLTA lebih berminat untuk menjadi wirausaha informal, dibandingkan di PT.

Gambar 3.5 Jumlah Pekerja dan Wirausaha
Pendidikan SLTP, 2010-2020 (Juta Orang)

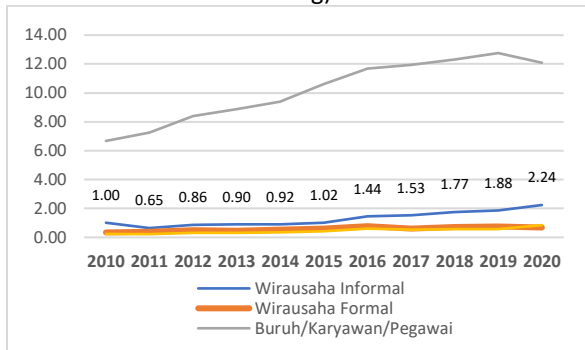


Gambar 3.6 Jumlah Pekerja dan Wirausaha
Pendidikan SLTA, 2010-2020 (Juta Orang)



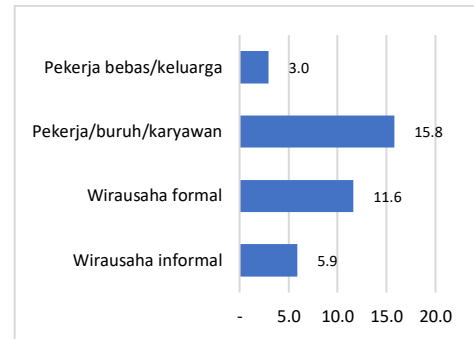
Sumber: www.bps.go.id diolah

Gambar 3.7 Jumlah Pekerja dan Wirausaha Pendidikan Perguruan Tinggi, 2010-2020 (Juta Orang)



Sumber: www.bps.go.id diolah

Gambar 3.8 Persentase Wirausaha dan Pekerja yang Pernah Ikut Pelatihan & Bersertifikat: Menurut Status Tahun 2019



Sumber: Diolah dari Sakernas 2019

Pelatihan kerja adalah merupakan salah satu upaya meningkatkan kualitas sumberdaya manusia. Melalui pelatihan pekerja akan meningkatkan dan mengembangkan kompetensi kerja sehingga dapat meningkatkan produktifitasnya atau mampu mengembangkan usaha. Namun Sakernas 2019 menunjukkan persentase wirausaha formal yang mengikuti pelatihan dan bersertifikat masih rendah (11,6%) dan wirausaha informal lebih rendah lagi (5,9%). Angka tersebut jauh tertinggal bila dibandingkan dengan status pekerja/buruh/karyawan (15,8%).

IV. HASIL EVALUASI KEGIATAN TENAGA KERJA MANDIRI DAN INKUBASI BISNIS

4.1 Hasil Evaluasi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri

Evaluasi Kegiatan Inkubasi bisnis menyajikan kondisi peserta Kegiatan Inkubasi Bisnis (IB), proses sosialisasi dan seleksi, Pembekalan, Pendampingan, Monitoring dan Evaluasi dan Pasca Pendampingan.

Seleksi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri

Petunjuk teknis Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri (TKM) menjelaskan bahwa tujuan seleksi adalah menghimpun data dan informasi masyarakat yang sesuai dengan kriteria peserta penciptaan wirausaha baru tenaga kerja mandiri (TKM). Seleksi dilakukan secara sederhana, sesuai dengan tujuan Kegiatan ini yang ingin membuka akses untuk memiliki kemampuan wirausaha.

Proses seleksi yang dilakukan adalah

- a. Seleksi administrasi
- b. Wawancara untuk melihat jiwa kewirausahawan calon TKM

Dalam proses seleksi diharapkan dapat dipilih calon wirausaha pemula yang memiliki jiwa kewirausahawan tinggi. Hal ini ditangkap dari *gesture* calon dan juga proposal usaha yang diajukan. Umumnya motivasi berwirausaha adalah ingin memiliki usaha sendiri dan untuk memperoleh penghasilan di samping memilih kebebasan/fleksibilitas dan pada pembuktian diri.

Untuk menjadi wirausaha perlu motivasi kuat. Kondisi ekonomi yang tidak menentu dan harus dilakukan pembukaan pasar baru untuk produknya memerlukan motivasi karena perlu kesabaran untuk membangun jejaring. Selain itu untuk menjadi wirausaha perlu ketahanan mental, inovasi dan keluwesan melihat peluang pasar. Dan ini juga memerlukan proses yang tidak instan.

Metode yang digunakan untuk melakukan seleksi adalah administrasi, wawancara dan administrasi & wawancara. Lebih dari separuh mengikuti proses seleksi berupa seleksi berkas/administrasi saja, metode wawancara dan administrasi & wawancara adalah metode kedua terbesar.

Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri

Tahapan berikut adalah tahapan utama dalam Kegiatan TKM yaitu pembekalan. Dengan pembekalan ini diharapkan terpenuhi outcome sebagai indikator keberhasilan Kegiatan yaitu

1. Peningkatan usaha atau penguatan kelembagaan yang tercipta sehingga usaha yang dijalankan diharapkan mengalami keberlanjutan dan bertumbuhan skala usaha.
2. Peningkatan jumlah pekerja yang dipekerjakan. Dengan bertumbuhnya usaha TKM maka dapat menjadi solusi bagi peningkatan lowongan kerja bagi pencari kerja.

Petunjuk teknis Kegiatan TKM menjelaskan bahwa proses pembekalan adalah proses pemberian materi yang berisi tentang pengetahuan, sikap, perilaku serta ketrampilan praktek. Pembekalan diberikan oleh Instruktur yang disediakan dan memberikan materi sesuai bidang keahliannya. Jika ditelaah, maka bidang usaha yang diselenggarakan terdiri dari bidang usaha yang konvensional dan kekinian. Instruktur dengan bidang keahlian yang kekinian, seperti contohnya pelatihan TKM barista kopi, kurang sesuai harapan. Apabila Lembaga penyelenggara tidak memiliki instruktur yang sesuai bidang usaha yang dilatih maka

dapat mengundang instruktur yang kompeten, dapat melalui juga pemberdayaan masyarakat misalnya CSR atau magang.

Materi pembekalan yang banyak diterima oleh responden yaitu materi yang berkaitan dengan cara membangun Jaringan usaha, Teknik produksi, dan manajemen pemasaran. Materi akses terhadap pendanaan belum banyak diterima oleh responden dan menjadikan materi ini paling banyak diminati di program berikutnya. Materi pembekalan dirancang tidak hanya mampu memberi bekal ketrampilan namun juga memberikan gambaran proses membangun usaha yang tidak mudah sehingga memerlukan motivasi kuat. Pelatihan dapat dilakukan secara bertahap sesuai dengan kompetensi dan pe-level-an kewirausahawan.

Materi lain yang dianggap dapat membantu peserta adalah *onboarding* untuk itu informan platform usaha menyarankan perlunya *service excellence* berupa menjaga kualitas, kejujuran serta ketepatan. Selain itu perlu materi tentang bagaimana menyajikan foto produk yang baik, bagaimana menjelaskan produk secara tepat serta bagaimana menarasikan secara menarik. Wirausaha perlu kesadaran untuk melakukan inovasi secara terus menerus selain untuk mengikuti selera pasar juga untuk memperluas pasar.

Bidang usaha yang dipilih oleh peserta umumnya terkait dengan bidang usaha yang diketahui peserta atau ekspektasi keberhasilan usaha di masa depan. Menjadi penting bagi penyelenggara inkubasi untuk betul-betul memperhatikan permintaan pasar. TKM pemula sedikit pengetahuan akan bidang usaha yang memiliki *comparative advantage*. Dengan evaluasi pasar, maka bidang usaha yang ditawarkan akan sesuai dengan keunggulan dan permintaan yang akan memastikan usaha TKM minimalnya dapat bertahan. Dengan sudah dipilihkannya bidang usaha yang sesuai maka diharapkan permintaan dan jejaringnya sudah tersedia dan masih terbuka untuk usaha baru. Untuk program TKM yang merupakan anggaran APBD pemilihan Bidang Usaha yang dipilih juga menggunakan prinsip yang sama.

Pendampingan Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri

Pendamping adalah masyarakat yang direkrut dan telah mendapatkan pembekalan sebagai pendamping TKM yang bertugas untuk membimbing dan memfasilitasi peserta Kegiatan serta membentuk pola pikir Wirausahawan. Pendamping biasanya dikontrak oleh kemenaker selama 6 bulan. Namun mulai mendampingi apabila TKM sudah selesai pembekalan. Pendamping ini umumnya pernah atau masih memiliki usaha sehingga memiliki pengalaman nyata dalam berwirausaha. Walaupun pendampingan hanya dilakukan selama kontraknya, namun ada beberapa pendamping yang masih melakukan pendampingan secara informal kepada peserta. Agar pendampingan dapat dilakukan secara *intens* maka diusulkan pendamping tinggal di wilayah dekat dengan tempat tinggal peserta TKM.

Pendampingan tidak berjalan seperti rancangan program TKM. Hal ini diakibatkan karena pelaksanaan pembekalan TKM yang mendekati akhir tahun anggaran, karena waktunya yang sangat pendek maka pendampingan juga tidak dapat terlaksana sesuai harapan.

Pasca Pendampingan Tenaga Kerja Mandiri

Bantuan Modal. Bantuan alat usaha diberikan kepada kelompok untuk digunakan secara bersama sama. Peserta TKM menyampaikan terjadi permasalahan dalam manajemen pengelolaan sumber daya kelompok untuk dapat mengelola peralatan produksi yang jumlahnya terbatas untuk kepentingan Bersama.

Bantuan lain yang diinginkan oleh peserta program adalah bahan baku. Wirausahawan purna program TKM umumnya berusaha dengan skala kecil sehingga tidak mampu bersaing. Kelompok usaha TKM perlu membentuk *cluster* komunitas yang ketika bergabung dapat membentuk skala ekonomi.

Monitoring dan Evaluasi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri. Proses terakhir dari program TKM adalah monitoring dan evaluasi. Monitoring dan evaluasi dalam petunjuk teknis dilakukan oleh Lembaga pemerintah ketenagakerjaan provinsi/kabupaten/kota. Monitoring ini kadang kala dilakukan bersama dengan pendamping. Kelompok peserta Kegiatan tidak melakukan melakukan pelaporan. Monitoring ini dilakukan untuk melihat apakah pelaksanaan setiap tahapan Kegiatan TKM berjalan dengan baik dan apabila terjadi hambatan didiskusikan penyelesaian terbaiknya.

Pelaporan dilakukan oleh Lembaga pelaksana Kegiatan TKM. Evaluasi tidak dilakukan secara menyeluruh mengingat keterbatasan anggaran. Evaluasi sulit dilakukan karena ikatan peserta Kegiatan TKM dengan pelaksana Kegiatan berakhir saat purna Kegiatan. Tidak cukupnya waktu untuk melihat hambatan dan kebutuhan wirausaha berdasarkan bidang usaha berdasarkan karakteristik. Monitoring dan evaluasi ini juga penting dalam mempertimbangkan pelaksanaan Kegiatan TKM yang akan datang. Antara lain bidang usaha yang kurang memberikan keuntungan, sulit berhasil sampai bagaimana memilih calon peserta yang tepat. *Revisit* mantan peserta dapat mengumpulkan informasi melalui kunjungan langsung, online maupun menggunakan kuesioner. Evaluasi secara berkala dengan melihat trend akan menajamkan perbaikan perencanaan dan pelaksanaan Kegiatan TKM di masa depan. *Data base* peserta juga perlu dikumpulkan. Selain untuk membuat *cluster* komunitas juga untuk pengecekan keberlangsungan usaha sampai titik watu tertentu.

Keberlanjutan Usaha Peserta Tenaga Kerja Mandiri. Kegiatan TKM dirancang agar usaha dijalankan secara berkelompok. Sebagian besar (81%) setelah pembekalan membentuk kelompok untuk usaha bersama dan 91% dari mereka masih menjalankan usahanya saat ini. Ketidakberhasilan dalam mempertahankan usaha ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu: anggota kelompok membuka usaha sendiri, karena ada pekerjaan di tempat lain, anggota kelompok bekerja di tempat lain, omzet yang dihasilkan kecil, anggota kelompok membuka usaha sendiri, kurangnya motivasi anggota dan tidak kendala modal dalam menjalankan operasional usaha.

Berdasarkan penurunan omzet dibandingkan dengan awal usaha berdiri, dari 261 responden sebagian besar tidak mengalami penurunan omzet (41%), namun 28% mengalami penurunan usaha, 22% mengaku pendapatannya sama saja dan 10% sisanya tidak begitu yakin apakah terjadi penurunan omzet dalam usaha mereka.

Terdapat tiga hambatan yang banyak dirasakan oleh responden dalam mengembangkan usaha kelompok yaitu, yaitu karena adanya pembatasan karena covid, kesulitan dalam mendapatkan tambahan modal, dan kurangnya kemampuan dalam hal pemasaran. Kondisi ini selaras dengan temuan sebelumnya (pembahasan tentang proses pembekalan), bahwa materi yang paling dibutuhkan oleh peserta Kegiatan TKM yaitu akses pendanaan, kemampuan dalam membangun jaringan usaha dan teknik pemasaran baik secara online maupun offline

Keikutsertaan dalam komunitas dagang atau *clustering* usaha, dapat tercipta jejaring. Melalui jejaring ini bisa didapatkan informasi tentang bahan baku, metode, peluang pasar dan inovasi baru. Dari peserta TKM yang menjawab survey kuantitatif, sebanyak 80% responden sudah mengikuti komunitas dagang.

Dengan perkembangan pandemi Covid 19, menjalankan usaha berubah. Onboarding dan penggunaan internet menjadi faktor yang penting. Sebanyak 80% responden sudah memanfaatkan internet. Jika dilihat

berdasarkan pada jenjang pendidikan, Internet banyak dimanfaatkan oleh responden dengan jenjang pendidikan Diploma/Univ dan SAM/Sederajat, dimana lebih dari setengahnya sudah memanfaatkan internet. Sementara untuk responden SMP ke bawah masih kurang dari setengahnya yang sudah memanfaatkan internet. Internet paling sering digunakan untuk memasarkan produk, kemudian mencari teknik produksi baru dan membeli bahan baku.

Pada umumnya pelaku usaha tidak berani memulai pemasaran melalui platform digital karena hal pertama yang mereka lakukan adalah melihat apakah untuk dapat bergabung dengan platform digital harus membayar atau tidak. (Informan Tokopedia). Banyak pelaku usaha yang seringkali memanfaatkan keadaan, saat datang konsumen asing mereka memberikan harga lebih. Padahal yang harus dipertahankan oleh pelaku usaha adalah prinsip mempertahankan daya beli nilai jual produknya.

Pelaku usaha yang masih malas karena merasa usaha yang mereka jualan masih biasa saja dan masih baik-baik aja. Mereka tidak merasa bahwa kondisi tersebut merupakan usaha mereka mengalami krisis. Market place memang bukan salah satu kunci sukses, namun dengan melalui online, mereka bisa belajar untuk merambah pasar yang lebih luas (Informan Titipku dan Tokopedia).

4.2 Hasil Evaluasi Kegiatan Inkubasi Bisnis

Peserta Kegiatan Inkubasi Bisnis

Kategori peserta Inkubasi Bisnis (IB) adalah: (i) Pengangguran /setengah menganggur yang baru mau membuka usaha atau mempunyai rintisan usaha, (ii) Mempunyai usaha dan dalam tahapan menuju berkembang atau mempunyai usaha sudah cukup lama (lebih dari 4 tahun). Sementara itu penerima manfaat mengetahui bahwa sebenarnya target *group* yang diambil yaitu mereka yang sudah memiliki ide bisnis dan wirausaha baru.

Lama usaha beragam mulai dari rintisan usaha hingga usaha sudah lebih dari 4 tahun dan sudah berkembang. Peserta Kegiatan IB belum pernah mengikuti pelatihan dan bantuan pendanaan dari Kementerian Ketenagakerjaan/Dinas Tenaga Kerja. Ditemukan ada penerima manfaat yang sudah mempunyai pengalaman ikut beberapa pelatihan yang dilakukan oleh institusi lain, termasuk PKBL BUMN, dan juga sering mengikuti acara pameran yang diselenggarakan oleh swasta. peserta IB untuk mengikuti Kegiatan beragam kecenderungan karena ingin menambah modal.

Bidang Usaha para peserta IB cukup beragam, namun jenis usaha terbanyak yang dilakukan oleh peserta IB adalah Perdagangan, restoran dan hotel, kemudian industri pengolahan dan sector pertanian. Kelompok umur muda (≤ 24 tahun) lebih banyak di industri pengolahan, dan kelompok umur 25 tahun ke atas lebih banyak di sector perdagangan. Selanjutnya berdasarkan jenjang pendidikan, yang pendidikan \leq SMP dan SLTP lebih banyak di sector perdagangan, dan yang pendidikan PT cenderung di sector perdagangan dan sector Pertanian.

Sosialisasi dan Seleksi Kegiatan Inkubasi Bisnis

Sosialisasi Kegiatan diharapkan terjadi komunikasi umpan balik yang baik dari semua pihak terkait terutama masukan-masukan yang konstruktif. Hasil temuan, sumber informasi Kegiatan IB yang banyak diungkapkan dari jaringan informal, seperti dari teman atau tetangga. Informasi yang diterima juga cenderung kurang lengkap, namun ada juga yang dari surat edaran yang tertulis yang menjadi target Kegiatan adalah UMKM.

Proses sosialisasi dinilai baik sekali dan baik yakni masing-masing 59 persen dan 37 persen. Pola serupa penilaian responden menurut jenjang pendidikan, proses sosialisasi yang dilakukan oleh BBPPK & PKK sudah cukup baik dan tepat sasaran karena terbukti sebagian besar peserta berpendapat sangat baik dan baik.

Hasil temuan kualitatif proses rekrutmen cenderung hanya seleksi administrasi (seleksi pemberkasan) dan sedikit sekali yang melalui proses wawancara dan pengajuan proposal. Proses rekrutmen masih belum menggunakan assessment penentuan kategori calon peserta Kegiatan. Hasil survey, tahapan proses seleksi yang diikuti oleh peserta dikelompokkan menjadi “mengajukan proposal”, “seleksi berkas administrasi”, dan “wawancara”. Seleksi berkas administrasi mencapai 90 persen, yang menyerahkan proposal hanya 10 persen. Proses seleksi berupa wawancara 12 persen peserta. Peserta yang terbanyak seleksi berkas administrasinya adalah yang berpendidikan perguruan tinggi (93 persen) dan usia 25-39 tahun (88 persen). Namun penilaian peserta terhadap proses seleksi hampir semua menilai sangat baik (33,2 persen) dan baik (65,1 persen). Pola penilaian serupa menurut kategori pendidikan juga menurut kategori pendidikan.

Pembekalan Kegiatan Inkubasi Bisnis

Menurut Koordinator Program BPPPK dan PKK, dalam pelatihan diberikan pula *skill development* yaitu diberikan pembekalan kewirausahaan selama 5 hari dan dilanjutkan dengan kunjungan lapangan di Ciburial. Lama pelatihan sesuai dengan pernyataan peserta. Pelatihan secara tatap muka dan dilakukan di Lembang dan ada peserta yang ikut pelatihan secara *online*

Penilaian materi pelatihan tentang manajemen usaha yang diberikan selama pembekalan sudah sesuai, namun karena keragaman pengalaman dan level wirausaha peserta IB menyebabkan penilaian materi pelatihan yang diberikan berbeda-beda. Menurut wirausahawan pemula, materi pelatihan terlalu teoritis dan sangat kurang praktek, mereka lebih membutuhkan pelatihan yang bersifat praktek. Ilmu yang diberikan terlalu luas dan keinginan peserta lebih ke spesialisasi produk pelatihan. Tidak ditemukan kegiatan mediasi membangun jaringan Bisnis matching.

Pelaksanaan pembekalan, sebagian besar (55,5 persen) bulan Oktober-Desember 2020, kemudian Juli-September (34,3 persen), sisanya Januari- Maret 5,4 persen dan bulan April-Juni 4,8 persen. Idealnya pembekalan diberikan di awal tahun sehingga kegiatan pendampingan cukup lama. Pelaksanaan pembekalan dengan cara tatap muka dinyatakan oleh 93,6 persen peserta, tatap muka dan daring 3,8%, dan daring 2,7 persen. Pelaksanaan pembekalan tidak mempertimbangkan wabah Covid, padahal kegiatan pembatasan kegiatan oleh pemerintah telah diumumkan. Materi yang banyak diberikan adalah motivasi usaha 89,4 persen, manajemen pengelolaan 82,8 persen, dan Teknik produksi 52,0 persen. Sebaliknya aspek yang paling sedikit diberikan adalah sertifikasi halal (26,0 persen) dan mendapatkan modal usaha (39,4 persen). Pola materi pembekalan yang diberikan menurut kelompok umur dan pendidikan peserta serupa dengan pola secara umum.

Tabel 4.1 Persentase Peserta Menurut Materi Pembekalan Yang Diterima Dalam Pelatihan

	Motivasi Usaha	Manajemen pengelolaan	Teknik Produksi	Pengemasan Produk	Pemasaran produk offline	Pemasaran produk online	Proses mendapatkan modal usaha	Sertifikasi halal	lainnya
Total	89,5	82,8	52,0	49,6	50,7	54,7	39,4	26,0	2,4
Kelompok Umur									

≤24 Tahun	91,1	82,2	60,0	60,0	60,0	62,2	55,6	33,3	0,0
25-39 Tahun	89,1	85,8	54,5	52,6	51,2	54,5	40,8	26,5	3,3
≥40 Tahun	89,7	77,8	44,4	40,2	46,2	52,1	30,8	22,2	3,3
Pendidikan									
≤SMP	89,6	60,4	33,3	29,2	33,3	35,4	27,1	8,3	2,1
SLTA	85,5	83,0	49,7	51,6	51,6	54,7	39,0	29,6	1,3
PT	93,4	89,2	59,6	53,6	54,8	60,2	43,4	27,7	3,6

Berapa materi masih sudah diberikan, namun ada beberapa yang masih dibutuhkan kembali selain materi baru pelatihan. Materi yang terbanyak dibutuhkan peserta IB adalah membangun jaringan usaha 72,7 persen, dan kemudian akses pendanaan 65,7 persen. Yang paling banyak membutuhkan membangun jaringan dan akses usaha adalah usia 25-39 tahun dan pendidikan PT.

Tabel 4.2. Persentase Materi Pelatihan Yang Masih Dibutuhkan oleh Peserta Inkubasi Bisnis

	Manajemen Pemasaran	Teknik pemasaran on line& off line	Akses pendanaan	Teknik Produksi	Membangun Jaringan Usaha	Lainnya
Total	49,3	50,7	65,7	30,6	72,7	1,9
Umur						
≤24 Tahun	62,2	57,8	62,2	37,8	71,1	0
25-39 Tahun	48,3	50,2	66,4	28,9	75,8	1,9
≥40 Tahun	46,2	48,7	65,8	30,8	67,5	2,6
Pendidikan						
≤SMP	41,7	37,5	50,0	16,7	58,3	4,2
SLTA	52,8	52,2	67,3	35,3	67,9	1,3
PT	48,2	53,0	68,7	30,1	81,3	1,8

Hasil penilaian peserta IB mengenai manfaat pembekalan, hampir semua menyatakan sangat baik (62,7 persen) atau baik dan 36,2 persen. Pola yang konsisten juga terlihat jika dilihat menurut kelompok umur dan pendidikan peserta IB. Meskipun penilaian pembekalan sudah dinilai bagus, namun masih diperlukan perbaikan mengenai pemberian materi yang dibutuhkan peserta.

Pendampingan Kegiatan Inkubasi Bisnis

Pendampingan pasca inkubasi diharapkan dapat memfasilitasi pengembangan usaha seperti pemasaran, pengemasan, izin halal, siup, informasi, teknologi, permodalan, design produk, HAKI dll, namun temuan kualitatif, peran pendampingan tidak terlalu terlihat. Ada kunjungan ke tempat usaha, perannya lebih mengingatkan penyelesaian laporan dan pemberian arahan cara pembuatan laporan akhir.

Hasil kuantitatif, peserta IB yang mendapatkan pendampingan masih rendah (39 persen). Ada sebanyak 14,3 persen pernah mendapatkan pendampingan dari instansi selain Kementerian/Dinas Tenaga Kerja. Penilaian peserta yang mendapatkan pendampingan memberikan manfaat. Mereka menyatakan 62,7 persen sangat bermanfaat, dan 37,3 persen bermanfaat

Pasca Pendampingan Inkubasi Bisnis

Pasca pendampingan untuk melihat pemberian dan pemanfaatan bantuan modal, keberlangsungan usaha, alih usaha, dan hambatan-hambatan yang dihadapi peserta dalam menjalankan usaha.

Pemanfaatan Bantuan Modal Peserta IB. Nilai dana bantuan yang diberikan untuk peserta sebesar Rp 10 juta/orang, dipotong pajak. Penilaian peserta mengenai mekanisme penyerahan dana bantuan kurang teradministrasi dengan baik. Pandangan mereka, sebaiknya dana bantuan ditransfer langsung ke rekening masing-masing peserta. Namun ditemukan penyerahan dana bantuan tidak ada berita acara. Mekanisme ketepatan waktunya juga ditemukan tidak mengikuti ketentuan, seharusnya dana tersebut diberikan setelah pembekalan dilakukan, namun temuan menunjukkan dana diterima sebelum pembekalan diberikan, sehingga sebelum pembekalan mereka sudah mulai usaha barunya. Sebanyak 74,0 persen peserta mendapatkan bantuan modal sebelum pembekalan, kemudian setelah pembekalan (19,8 persen) dan masa pembekalan. Pola menurut umur dan pendidikan menguatkan pola temuan tersebut. Pemberian bantuan modal sebelum pembekalan dilakukan membuat pemanfaatan bantuan dan pembekalan kurang efektif karena ada kemungkinan peserta tidak hadir ikut pembekalan dan juga peserta belum mendapatkan wawasan berwirausaha.

Motif peserta Kegiatan adalah untuk mendapatkan bantuan modal sehingga dengan bantuan tersebut akan sangat bermanfaat. Hasil survey, pemanfaatan modal terbanyak dipakai untuk membeli bahan baku (88,5 persen) dan membeli peralatan (86,3 persen), membayar tenaga kerja (49 persen) dan membayar sewa tempat usaha (30 persen). Hanya sedikit (6,7 persen) untuk pemanfaatan lainnya. Pemanfaatan terbanyak modal untuk bahan baku adalah mereka yang umur ≤ 24 tahun (98 persen) dan untuk membeli peralatan di umur ≥ 40 tahun (90 persen). Pola pemanfaatan menurut pendidikan, pemanfaatan tertinggi untuk membeli bahan baku dan peralatan di jenjang pendidikan PT. Untuk yang berpendidikan SMP ke bawah, ada perbedaan yang menyolok antara persentase untuk membeli bahan baku jauh lebih banyak dibandingkan yang menggunakan modal). Indikasi menunjukkan kelompok umur muda atau mereka pendidikan tertinggi SMP, pemanfaatan bantuan modal untuk memenuhi kebutuhan lebih ke jangka pendek, sedangkan untuk umur >40 (sudah berpengalaman) lebih untuk pemenuhan pemanfaatan jangka panjang.

Monitoring dan Evaluasi Kegiatan IB. Monitoring dan evaluasi merupakan salah satu sistem pendukung yang akan turut menentukan keberhasilan Kegiatan pembangunan, dan merupakan alat praktis yang harus menjadi bagian dalam suatu manajemen yang baik. Temuan, pembuatan laporan bersifat perorangan yang berisi antara lain pertanggung jawaban penggunaan dana dan kondisi usahanya. Penilaian mereka, tata cara pembuatan laporan terlalu rumit. Mereka membandingkan pembuatan laporan bantuan Kegiatan dari Dinas UMKM dan Koperasi tidak serumit Kemenaker. Sistem prosedur pelaporan juga belum tersistem dengan baik. Beberapa peserta telah mengirimkan laporan, namun mereka ditagih kembali untuk laporan yang sama. Pengawasan juga perlu diperkuat karena belum ditemukan monitoring perkembangan usaha setelah pemberian dan bantuan. Monitoring dilakukan apabila ditemukan permasalahan terkait penyelesaian/penyerahan laporan kegiatan.

Indikator keberhasilan peserta Inkubator Bisnis bertambahnya omzet penjualan setelah melewati masa Inkubasi sudah tercapai. Hampir 90 persen peserta Inkubator Bisnis mengalami kenaikan omzet pada masa paska inkubasi. Kenaikan omzet tertinggi di peserta dengan usia >40 tahun dan yang pendidikan maksimal SMP. Jadi mereka yang berpengalaman lebih bisa meningkatkan omzet nya. Pada yang

pendidikan PT persentasenya terendah, kemungkinan mereka adalah wirasusaha pemula yang masih belum cukup berpengalaman dalam mengelola usaha.

Keberlanjutan Usaha Inkubasi Bisnis. Setelah mendapatkan bantuan modal dan pelatihan, mereka memanfaatkan bantuan untuk perkembangan usaha, antara lain: (i) membuka usaha baru, (ii) memodifikasi atau menambah variasi produk, (iii) memperbesar skala usaha. Bantuan tersebut berdampak pada peningkatan omset. Temuan kualitatif, besar peningkatan omset sekitar 30 persen. Namun di bulan Agustus 2021, omset usaha menurun karena kebijakan pembatasan kegiatan untuk mencegah penyebaran Covid-19. Beberapa strategi yang dilakukan agar tetap menjalankan usaha cukup beragam. Ditemukan akibat dari penurunan omset, peserta IB: (i) melakukan alih usaha, (ii) mengupayakan strategi pemasaran online, dan (iii) ada yang hanya mampu untuk bertahan dengan mengurangi jumlah pekerja. Kondisi ini erat kaitannya dengan kondisi pandemic, kegiatan pembatasan membuat permintaan menurun..

Hasil survey peserta IB, di masa pasca Inkubasi ditemukan sebanyak 12,6 persen peserta sudah tidak menjalankan usaha lagi, dan 87,4 persen yang masih tetap menjalankan usaha. Semakin muda kelompok umur semakin banyak persentase yang tidak menjalankan usaha lagi, dan semakin tinggi jenjang pendidikan semakin banyak yang tidak menjalankan usaha lagi. Jadi semakin tua usia dan semakin berpendidikan rendah semakin banyak yang masih bertahan usahanya. Usia muda identik dengan belum berpengalaman usaha sehingga lebih rentan. Pada yang pendidikan tinggi juga lebih rentan, kemungkinan *passion* mereka bukan wirausaha sehingga berpindah status pekerjaan sebagai pekerja/buruh/karyawan.

Dinamika keberlanjutan usaha juga terjadi pada peserta IB, sebanyak 40,8 persen peserta IB menyatakan usahanya pernah berhenti sesaat. Persentase tertinggi yang pernah berhenti sesaat adalah usia muda (24 tahun ke bawah) dan pendidikan PT. Semakin tua kelompok umur atau semakin rendah pendidikan semakin tinggi rendah persentase yang berhenti sesaat.

Ciri usaha kecil diantaranya mudah beralih usaha. Dinamika ini terlihat dari 26 persen pernah mengalami alih usaha, persentasenya tertinggi di usia muda (36 persen) dan pendidikan PT (26 persen). Semakin rendah kelompok umur atau semakin tinggi pendidikan semakin besar persentase yang pernah alih usaha. Keuntungan yang tidak sesuai, kesulitan bahan baku atau rendahnya permintaan kemungkinan bisa menjadi alasan mereka alih usaha. Kelompok umur muda juga masih belum pengalaman usaha sehingga belum mampu bertahan pada jenis usaha yang serupa.

Keberhasilan peserta IB diantaranya karena pemanfaatan teknologi digital terutama internet dalam menjalankan usahanya. Hasil survey, 75,9% peserta IB sudah menggunakan internet, persentase tertinggi di usia muda atau yang pendidikan PT. Semakin muda atau semakin tinggi pendidikan semakin banyak persentase yang menggunakan internet dalam usahanya.

Komunitas usaha merupakan jaringan yang bermanfaat untuk mengembangkan usaha. Namun hasil survey sebagian peserta tidak tergabung dalam kelompok usaha, hanya 30 persen yang bergabung dalam kelompok komunitas usaha. Persentase tertinggi yang sudah tergabung dalam jaringan usaha di usia >40 tahun atau yang pendidikan PT. Tergabung dalam jaringan usaha menurut peserta sangat penting, ini terlihat dari harapan peserta agar pelatihan diberikan adalah membangun jaringan usaha.

Hambatan Usaha Peserta Kegiatan IB. Kendala pengusaha mikro salah satunya adalah kurangnya akses modal dalam mendapatkan pinjaman, terutama akses perbankan dan akses pinjaman. Kurang pengetahuan dan informasi menjadi salah satu penyebab mereka tidak bisa mendapatkan dana.

Pemerintah sudah memberikan jalan keluar dengan memberikan Kredit Usaha Rakyat (KUR), namun hasil kualitatif sangat sedikit sekali yang sudah bisa akses dana tersebut. Tiga hambatan terbanyak yang dirasakan peserta adalah kesulitan mendapatkan tambahan modal (62 persen), lemah kemampuan pemasaran (52 persen), dan omzet kecil (41 persen). Persentase terbanyak dalam kesulitan modal adalah yang usia ≥ 40 tahun atau pendidikan PT; sedangkan untuk kemampuan pemasaran di usia muda atau pendidikan PT; serta untuk alasan omzet kecil di usia muda atau pendidikan SLTA.

Tabel 4.3 Persentase Peserta Menurut Hambatan Usaha Yang Dialami, Kelompok Umur dan Pendidikan

Kelompok Umur				
	≤ 24 tahun	25-39 tahun	≥ 40 tahun	TOTAL
Tidak bisa mengelola keuangan	17.8	16.6	15.4	16.4
inovasi produk/produk baru	37.8	33.6	29.9	33.0
kemampuan pemasaran	57.8	55.5	45.3	52.5
Peralatan yang kurang sesuai	20.0	29.4	28.2	27.9
Kesulitan bahan baku	8.9	8.5	12.8	9.9
Kesulitan mendapatkan tambahan modal	53.3	61.6	65.8	61.9
Tempat usaha yang kurang memadai	35.6	39.8	35.9	38.1
Omzet kecil	48.9	43.1	33.3	40.8
Tidak mendapatkan profit	22.2	14.7	8.5	13.7
Lainnya	4.4	10.4	11.1	9.9
Pendidikan				
	\leq SMP	SLTA	PT	TOTAL
Tidak bisa mengelola keuangan	4.2	18.2	18.1	16.4
inovasi produk/produk baru	22.9	30.8	38.0	33.0
kemampuan pemasaran	41.7	49.1	59.0	52.5
Peralatan yang kurang sesuai	22.9	28.3	28.9	27.9
Kesulitan bahan baku	10.4	8.8	10.8	9.9
Kesulitan mendapatkan tambahan modal	54.2	61.6	64.5	61.9
Tempat usaha yang kurang memadai	41.7	34.6	40.4	38.1
Omzet kecil	31.3	45.3	39.2	40.8
Tidak mendapatkan profit	6.3	13.8	15.7	13.7
Lainnya	4.2	10.1	11.4	9.9

4.3 Alternative Solusi

Beberapa pembelajaran dari program pengembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh Kementerian/Lembaga dan Swasta dapat diterapkan sebagai alternative solusi program penciptaan kesempatan kerja bagi Kementerian Tenaga Kerja.

Sistem Data Base Peserta dan Kegiatan. Pembentukan basis data tunggal UMKM dan terintegrasi sangat diperlukan. Sistem data base tidak hanya memuat informasi peserta program melainkan juga semua informasi terkait proses pelaksanaan dan dokumen-dokumennya sehingga memudahkan dalam monitoring dan evaluasi. Pengalaman data base program Kemendikbud Ristek, Tokopedia, Titipku, BI yang baik sehingga memudahkan dalam melakukan pemeriksaan, Monitoring dan evaluasi peserta program. Database diharapkan dapat menjadi acuan dalam untuk pemberian pelatihan lanjutan bagi peserta Kegiatan. Bagi swasta yang memiliki platform digital, misal Tokopedia, dari sistem databasenya

dapat melihat prestasi-prestasi penjual, sehingga Tokopedia memberikan reward seperti bebas ongkos kirim, diskon harga dan lain-lain.

Clustering Kegiatan Usaha (Titipku, Kemenperind). Pelatihan dengan kegiatan peserta yang beragam membuat pelatihan tidak focus dan kurang menyinggung aspek teknis, akibatnya materi pelatihan akan bersifat umum. Pelatihan hendaknya focus menyasar peserta dengan jenis wirausaha yang serupa, sehingga permasalahan dapat terselesaikan lebih mudah. Pengalaman digital platform Titipku yang memfokuskan pada pedagang pasar tradisional, dan Kementerian Perindustrian focus pada wilayah yang tercluster pada industri tertentu.

Kerjasama dengan Lembaga Pelatihan yang Kompeten. Kemampuan Lembaga Pelatihan milik pemerintah sangat terbatas, sementara cakupan peserta pelatihan cukup menyebar dan banyak. Pelaksanaan pelatihan bisa dilakukan oleh Lembaga Pelatihan Swasta yang kompeten. Penyelenggara pelatihan swasta (LPS) atau Lembaga Inkubator setidaknya pernah/potensi bekerja sama dengan UMKM sehingga peserta pelatihan dapat dimagangkan di UMKM mitra. Penyelenggaraan model ini mengutip dari pelatihan kecakapan wirausaha Kemendikbudristek

Pendampingan. Peran pendampingan sangat penting dalam menentukan keberlanjutan dan perkembangan UMKM. Peran pendamping perlu focus, misal pendampingan terkait keuangan, atau Teknik produksi atau terkait aspek legal atau terkait pemasaran. Untuk itu pendamping juga harus memiliki keahlian yang dimaksud, seperti pengalaman platform digital Titipku, dan peran pendamping juga penting sebagai jembatan antara konsumen dan pedagang. Pendamping keuangan adalah mantri bank, ia sudah memiliki kemampuan dibidang keuangan dan intens berada di wilayah binaan peserta Kegiatan (Praktek baik BRI)

Pencatatan Keuangan dan Akses Pendanaan. Salah satu prasyarat yang sering diminta untuk mendapatkan pinjaman dana adalah bukti laporan keuangan usaha. Platform Tokopedia mempunyai terobosan system yang mencatat semua transaksi penjualan atau pembelian selama transaksi dilakukan di Tokopedia. Tokopedia telah bekerjasama dengan Lembaga Keuangan untuk dapat memberikan pinjaman dana pada pedagang di Tokopedia yang mempunyai kinerja yang baik. Database transaksi dari digital platform bisa sebagai salah satu solusi dalam penyediaan data transaksi penjualan/pembelian.

Tidak cukup bergabung di pemasaran digital platform. Untuk dapat meningkatkan permintaan pasar produk UMKM, tidak cukup hanya dengan mengenalkan dan memasukkan UMKM ke dalam platform digital. Menurut Tokopedia, tidak cukup hanya tergabung untuk menjadi UMKM yang berkelanjutan dan berkembang, mereka harus selalu kreatif berinovasi, punya komitmen dan mampu memberikan service excellence, dan punya integritas untuk berkomitmen menjaga kualitas

Pelatihan Meningkatkan Aspek Legal UMKM dan Akses Kebekerjaan. Pelatihan selain untuk meningkatkan kualitas peserta, juga pemberian sertifikat pelatihan bersertifikat. Sistem pelatihan *three in one*, Kementerian Perindustrian dalam pengembangan kewirausahaan juga berupaya untuk mendapatkan izin legal UMKM. Untuk pelatihan yang targetnya masuk ke perusahaan, maka Kemenperin membantu setelah pelatihan dalam penempatan kerja.

Assesment Calon Peserta. Peserta yang homogen lebih memudahkan untuk implementasi dalam kegiatan dan bisa menyentuh aspek teknis dan bisa lebih bisa mencapai sasaran yang diharapkan peserta. Untuk itu proses assesment hendaknya menggunakan instrument yang sesuai dan system digital yang bisa diakses secara luas. Hasil seleksi minimal bisa menentukan termasuk kategori: masyarakat yang baru minat usaha, wirausaha baru dan wirausaha lanjutan. Praktek seleksi peserta Kegiatan oleh Bank Indonesia dan BRI bisa replikasi.

Monitoring Pasca Pelatihan/Pendampingan. Setelah pelatihan, system memonitor perkembangan usaha peserta Kegiatan. Meskipun pelatihan telah dilakukan, namun mereka masih terus didorong untuk mengembangkan usahanya. Bagi mereka yang mampu mengembangkan usaha, maka diberikan kesempatan untuk dalam acara-acara, seperti pameran produk, lomba, pemberian penghargaan atau diikuti dalam pelatihan berikut. Model pemberian reward bisa mengacu pada Kemendibukbudristek, Kemenperin, BRI, dan BI.

V. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Perkembangan Jumlah Wirausaha Nasional

Jumlah wirausaha nasional di masa sebelum pandemi (Sampai tahun 2019), jumlahnya lebih rendah dibandingkan dengan jumlah pekerja dengan status pekerja/buruh/ karyawan, namun di awal tahun pandemi 2020, jumlah pekerja/buruh/karyawan menurun drastis sehingga jumlah pekerja wirausaha menempati urutan pertama. Peran pekerja wirausaha sebagai katip pengaman mereka yang berhenti kerja.

Jumlah pekerja wirausaha informal jauh lebih banyak dibandingkan dengan wirausaha formal, namun fluktuasi penambahan wirausaha informal cukup tinggi. Artinya wirausaha informal mudah hidup dan berhenti. Tiga sektor yang mendominasi pekerja Indonesia adalah pertanian, industri dan jasa. Pekerja wirausaha informal menempati urutan pertama di sektor perdagangan (sekitar 13 juta); di sektor industri 4,4 juta dan urutan kedua setelah pekerja/buruh/karyawan. Pekerja pendidikan tertinggi SMP, jumlah pekerja wirausaha informal adalah terbanyak (8,7 orang). Pendidikan SLTA dan Pendidikan Tinggi, jumlah pekerja wirausaha informal menempati urutan kedua terbanyak setelah pekerja/buruh/karyawan, yakni masing-masing (8,5 juta dan 2,2 juta orang). Makin tinggi jenjang Pendidikan semakin rendah fluktuasi perubahan jumlah pekerja wirausaha informal.

Pekerja wirausaha informal paling kurang akses mendapatkan pelatihan bersertifikat. Persentase tertinggi yang pekerja yang mempunyai pelatihan bersertifikat adalah pegawai/buruh/karyawan (14,8%), kemudian wirausaha formal (11,6%) dan wirausaha informal (5,9%). Kebutuhan pelatihan sangat dibutuhkan mereka yang status wirausaha informal.

Evaluasi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri

Sosialisasi TKM. Target sasaran Kegiatan TKM adalah masyarakat *subsistence* dan usahawan pemula, temuan lapangan menunjukkan bahwa sasaran sudah sesuai dengan harapan. Namun metode sosialisasi yang menggunakan jalur informal belum dapat menjangkau masyarakat luas. Jalur ini dapat menjaring calon peserta yang sudah diketahui mampu dan memiliki keinginan menjadi wirausaha. Kelemahan dari sosialisasi ini adalah bahwa tidak dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas. Metode sosialisasi daring melalui sistem digital dan luring dapat digunakan bersama-sama jalur informal untuk menjangkau masyarakat luas. Metode informal dan luring masih diperlukan karena target sasaran yang *subsistence* umumnya tidak memiliki pengetahuan dan akses pada sistem yang menggunakan internet.

Seleksi TKM. Sistem seleksi TKM menggunakan metode seleksi administrasi dan wawancara. Metode ini sudah tepat untuk mengidentifikasi peserta baik dari sisi kualitas maupun level kemampuannya. Metode ini diperlukan untuk menangkap: menangkap motivasi calon dan menangkap kesiapan calon melalui *business plan*. *Business plan* ini dapat menggambarkan visi awal calon.

Dalam memilih Bidang usaha yang diajukan calon peserta atau ditawarkan Kegiatan TKM, harus dilakukan evaluasi untuk menerima atau menawarkan bidang usaha yang diperkirakan mampu berjalan dengan baik yaitu sesuai *comparative advantage* wilayah serta prediksi permintaan. Peserta Kegiatan TKM sekitar 40

persen peserta berusia diatas 40 tahun. Kegiatan ini perlu menjangkau kaum muda. Dengan menjangkau kaum mud aini maka diharapkan *rate of return* Kegiatan menjadi lebih panjang.

Pembekalan TKM. Pelaksanaan pembekalan terlalu pendek sehingga hanya dapat memberikan keahlian dasar dan waktunya juga tidak mencukupi untuk dapat mahir di keahlian dasar tsb. Jangka waktu pelatihan teknis perlu diperpanjang.

Berdasarkan hasil survey dan FGD kemampuan calon peserta juga bervariasi. Perlu *pe-level*-an tahapan Kegiatan perlu dilakukan karena bervariasinya kemampuan peserta. Peserta bervariasi dari yang pemula, *subsistence* sampai ke yang sudah memiliki pengalaman namun masih belum mapan.

Bidang usaha yang diberikan juga bervariasi untuk itu perlu instruktur dengan berbagai keahlian. Untuk bidang usaha yang kekinian, peserta Kegiatan TKM menyampaikan instruktur yang disediakan kurang memenuhi harapan. Untuk menyediakan instruktur dengan keahlian khusus tersebut, dapat dipenuhi melalui CSR, Magang atau Kekuatan komunitas. Contoh bidang usaha kekinian: barista kopi.

Responden survey menyampaikan bahwa materi yang masih diperlukan adalah permodalan. Kegiatan pelatihan usahawan yang memiliki kompetensi tentang materi tsb dan memiliki jejaring dengan Lembaga keuangan formal dapat diajak bekerjasama seperti Bank Indonesia dan BRI.

Pelaksanaan terlalu dekat akhir tahun sehingga tidak sesuai dengan masa pendampingan. Informan FGD banyak yang tidak mendapatkan pendampingan dan setelah ditelusuri, waktu pembekalan mereka berakhir mendekati masa berakhirnya kontrak pendamping.

Pembekalan secara daring tidak dapat dilakukan untuk keahlian yang bersifat teknis. Pelatihan dengan metoda hybrid dapat menjadi pilihan untuk pelaksanaan Kegiatan TKM dengan di era pandemic Covid 19.

Pelatihan yang diberikan perlu menumbuhkan kemampuan untuk berinovasi. Permintaan pasar bersifat dinamis, dan perlu kejelian untuk dapat mengikuti perkembangan selera dan peluang pasar baru.

Untuk dapat bersaing secara daring perlu dibekali kemampuan *Service Excellence*. Keterbukaan penawaran secara daring perlu diimbangi dengan kemampuan untuk menjaga relasi dengan pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan kejujuran dalam mendiskripsikan produk, ketepatan waktu dalam pengiriman serta penyampaian keunggulan produk.

Bantuan TKM. Bantuan dapat diberikan TKM dalam bentuk tunai atau nontunai. Untuk bantuan nontunai bentuknya peralatan usaha dan bahan baku. Informan menyampaikn bahwa bantuan dalam bentuk peralatan usaha lebih diharapkan. Alasan yan diberikan oleh informan adalah tidak mengetahui kualitas peralatan usaha yang baik, sesuai namun ekonomis.

Pendampingan TKM. Pendampingan TKM merupakan faktor penting dalam membentuk seorang wirausahawan yang tangguh. Wirausahawan dibentuk karena pengalaman dalam menghadapi berbagai permasalahan dan kondisi ekonomi. Untuk dapat sukses, pendamping dapat menjadi tempat berdiskusi, dan penyemangat pada Wirausahawan pemula ini. Kualitas dan kuantitas pendampingan perlu ditingkatkan. Hal in juga disetujui oleh Informan platfrom 1 dan 2 serta Informan BI & BRI.

Pendamping yang tepat adalah pendamping yang memiliki latar belakang pelaku usaha dan tinggal di lingkungan TKM dapat meningkatkan intensitas pendampingan. Dengan pengalaman pendamping maka pendamping bisa membantu mengembangkan jejaring. Untuk dapat dilaksanakannya pendampingan jangka Panjang dan mendalam maka pendamping perlu dikontrak menyesuaikan dengan jadwal pembekalan.

Pasca Pendampingan TKM. Usaha berkelompok memiliki keberlangsungan tinggi, namun ada permasalahan manajemen pengelolaan sumber daya kelompok masih lemah. Kegiatan TKM dirancang agar purna Kegiatan TKM, usaha dijalankan secara berkelompok. Dalam beberapa kasus, usaha dijalankan seperti usaha masing-masing individu namun menggunakan peralatan usaha bergantian. Dan usaha yang dijalankan seperti ini tidak berkelanjutan.

Data peserta kegiatan perlu dalam bentuk sistem digital; sehingga dapat digunakan untuk evaluasi dan monitoring Kegiatan dalam jangka Panjang. Dengan ini maka dapat diketahui keberlangsungan usaha pasca-Kegiatan TKM. Purna pelatihan TKM baik dari fgd maupun survey menyampaikan bahwa bantuan modal sudah dirasa diperlukan. Bantuan ini diperlukan karen habisnya modal akibat penurunan permintaan akibat pandemic Covid 19.

Onboarding dapat menjadi salah satu solusi dalam perluasan permintaan. Namun untuk sukses *onboarding* perlu menguasai bagaimana mengiklankan dan menarasikan produk serta menyajikan produk secara menarik melalui foto atau video. Juga diperlukan kemampuan berinovasi dalam melihat peluang pasar. Untuk membantu para purna TKM dapat memperluas pasar perlu dilakukan business matching baik dengan pasar baru maupun usaha sejenis. Dengan melakukan jejaring clustering usaha ini, dapat berbagi informasi yang penting misalnya tentang bahan baku, selera pasar dsb.

Evaluasi Kegiatan Inkubasi Bisnis

Peserta IB. Peserta Kegiatan IB idealnya adalah mereka yang sudah mempunyai usaha dan dengan mengikuti Kegiatan IB diharapkan bisa meningkat ke IB yang lebih mapan. Namun ditemukan peserta IB yang merupakan korban PKH atau baru mau mempunyai usaha baru. Variasi kemampuan dan pengalaman peserta Kegiatan IB perorangan sangat beragam. Motivasi mereka ikut pelatihan ditemukan untuk mendapatkan bantuan modal usaha.

Sosialisasi IB. Sosialisasi dinilai peserta Kegiatan sangat baik dan baik, namun peserta Kegiatan mendapatkan informasi IB masih dari jaringan informal sehingga jangkauan sosialisasi Kegiatan masih belum cukup luas. Jaringan informal yang dimaksud seperti pertemanan, tetangga atau saudara. Penyebaran informasi juga masih belum memanfaatkan teknologi *digital*, secara masal seperti twitter dan Instagram.

Seleksi dan Rekrutmen IB. Proses seleksi cenderung bersifat seleksi *administrative*, dan proses wawancara hanya 12,3% peserta dan kurang dari 1% yang mengajukan proposal. Proses seleksi juga kurang mempertimbangkan pengalaman pelatihan sebelumnya. Belum ada *assessment* untuk menentukan kategori peserta IB.

Belum terlihat sistem clustering jenis usaha dalam penentuan jenis dan peserta Kegiatan sehingga jenis usaha yang sangat beragam. Akibat dari keragaman jenis usaha peserta Kegiatan, maka materi pelatihan

yang diberikan cenderung ke manajemen usaha secara umum, kurang *focus* dan kurang menyentuh aspek komoditas.

Pembekalan IB. Pelaksanaan Kegiatan cenderung terlambat, pembekalan dilaksanakan tidak pada awal tahun, dan kebanyakan pada kuartal 3 dan kuartal 4 sehingga proses pendampingan menjadi lebih pendek dan laporan keuangan penggunaan bantuan modal juga dipaksa segera habis karena mengikuti tahun anggaran.

Materi pembekalan IB yang lebih ke membangun motivasi dan manajemen secara umum. Aspek manajemen yang diberikan terlalu luas, sementara itu materi terkait akses pendanaan dan membangun jaringan masih kurang tidak banyak peserta yang mendapatkannya.

Pendampingan IB. Pendampingan pasca pembekalan dalam Kegiatan IB tahun 2020 tidak nampak terlihat. Sekitar sepertiga peserta Kegiatan IB yang mendapatkan pendampingan, dan peserta sangat mengharapkan sekali mendapatkan pendampingan. Dari mereka yang mendapatkan pendampingan hampir semua menyatakan pendampingan bermanfaat dan sangat bermanfaat.

Pasca Pendampingan IB. Sekitar seperempat IB melakukan alih usaha, ada kecenderungan semakin muda kelompok umur atau semakin berpendidikan tinggi semakin banyak yang alih usaha. Kelangsungan usahanya, sebanyak 12,6 persen peserta IB tidak menjalankan usaha lagi. Ada kecenderungan semakin muda kelompok umur atau semakin berpendidikan semakin banyak yang sudah tidak menjalankan usaha

Jaringan sangat mendukung keberlanjutan usaha. Namun hanya sekitar sepertiga yang tergabung dalam kelompok, dan ada kecenderungan semakin berumur atau semakin berpendidikan semakin banyak yang tergabung dalam kelompok. Hambatan dalam menjalankan usaha adalah kesulitan kemampuan pemasaran (52,5%), kesulitan mendapatkan tambahan modal 61,9%

5.2 Rekomendasi Kegiatan Tenaga Kerja Mandiri dan Inkubasi Bisnis

Sosialisasi. Sosialisasi dapat dilakukan lebih luas dengan melalui *online* maupun *offline*. *Media social* digunakan sebagai sarana untuk menyebarkan informasi, antara lain melalui *media social* instagram yang dibuat oleh Kementerian Ketenagakerjaan. Sosialisasi Kegiatan bekerjasama dengan Lembaga-lembaga pembina UKM/ UKM Centre yang dikelola oleh Lembaga swasta maupun Lembaga Pemerintah. Dengan sosialisai yang lebih luas, diharapkan mampu menjangkau lebih banyak peserta pelatihan yang potensial.

Seleksi dan Rekrutmen. Proses seleksi perlu ada *assessment* agar dapat mengkategorikan peserta termasuk dalam kelompok: (i) masyarakat yang akan memulai usaha/Calon wirausaha, (ii) Wirausaha pemula, atau (iii) Wirausaha mapan.

Data base peserta Kegiatan mulai dari peserta yang mengikuti seleksi sudah saatnya tersimpan dalam *database* yang terintegrasi. *Data base* memuat historis pengalaman keikutsertaan peserta dalam pelatihan, dan ini untuk menghindari peserta mendapat kan pelatihan yang sama di periode waktu yang berbeda. *Data base* peserta pelatihan dibuat link dengan Disdukcapu untuk menghindari NIK yang *double*. *Data base* dibuat terintegrasi dan bisa diakses oleh K/L yang akan melakukan Kegiatan pengembangan UKM.

Sistem digitalisasi dimulai sejak pendaftaran peserta Kegiatan. Semua dokumen persyaratan peserta *diupload* dalam bentuk *digital*. Tahapan proses seleksi untuk menentukan kesesuaian dengan tujuan Kegiatan menggunakan *assessment* yang juga dibuat dengan *system digital*.

Pembekalan. Pembekalan sebaiknya diaplikasi pada awal periode sehingga proses pendampingan menjadi lebih lama sehingga diharapkan akan lebih efektif. Materi pembekalan IB yang sebaiknya meliputi kombinasi *hard skill* dan *soft skill*, termasuk inovasi usaha untuk melakukan ekspansi. Pembekalan yang diharapkan oleh banyak peserta adalah akses pendanaan, membangun jaringan usaha, Teknik pemasaran secara online dan offline serta Teknik produksi termasuk aspek teknis termasuk foto produk.

Untuk menyelesaikan masalah akses pendanaan UKM, Kementerian Ketenagakerjaan dapat bekerjasama dengan Lembaga Keuangan. Dalam masa pembekalan, peserta Kegiatan dipertemukan dengan Lembaga Keuangan yang sudah menjadi mitra. Pemasaran *digital* menjadi sangat penting dan semakin penting disaat *pandemic*. Kementerian Ketenagakerjaan juga bisa bekerjasama dengan provider *digital platform*. Mitra *digital platform* di masa pembekalan dipertemukan dengan peserta Kegiatan, sehingga peserta menjadi lebih memahami dan lebih termotivasi untuk tergabung dalam platform digital *e-commerce*.

Kementerian Ketenagakerjaan bekerjasama dengan BKPM untuk memberikan pemahaman akan pentingnya NIB dan sekaligus penjelasan proses pengurusannya. Upaya ini diberikan di masa pembekalan agar dapat mengarahkan aspek legal usaha peserta IB dari yang bersifat informasi menjadi mempunyai aspek legal formal.

Pemberian bantuan peserta TKM sebaiknya diberikan dalam bentuk barang/alat dan dengan kepemilikan kelompok dan dilakukan dengan pendekatan *cluster*. Untuk lebih meningkatkan kinerja kelompok maka peserta Kegiatan perlu dibekali dengan manajemen pengelolaan barang secara bersama-sama.

Pendampingan. Proses pendampingan hendaknya bisa membentuk ekosistem yang membantu peserta Kegiatan terbantu mengatasi kesulitan akses pendanaan. Pendampingan IB lebih diarahkan ke magang ke UKM yang sejenis dan skala usaha yang sedikit di atasnya atau yang sudah sukses. Dengan magang, kemampuan wirausaha UKM menjadi lebih baik.

Pasca Pembekalan. Kementerian Ketenagakerjaan menjalin kerjasama dengan K/L untuk menghubungkan peserta Kegiatan IB/TKM dengan komunitas bisnis, seperti CSR perusahaan, Klinik konsultasi UMKM, atau Klinik Bisnis Kementerian Perdagangan.

DAFTAR PUSTAKA

BPS. Keadaan Angkatan Kerja berbagai tahun.

Baumol, William. 1996. Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive, *Journal of Business Venturing*, 1996, vol. 11, issue 1, 3-22

Bygrave, William D.; Zacharakis, Andrew (2009). *The Portable MBA in Entrepreneurship (Bygrave/The Portable) || The Entrepreneurial Process.* , 10.1002/9781118256121(), 1–26. doi:10.1002/9781118256121.ch1

Global Entrepreneurship Research Association. 2020. Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020: Global Report., London Business School, London.

Keith M. Hmieleski and Daniel A. Lerner. 2016. The Dark Triad and Nascent Entrepreneurship: An Examination of Unproductive versus Productive Entrepreneurial Motives. *Journal of Small Business Management*. 54(S1), pp. 7–3

Understanding Entrepreneurial Behavior: A Definition and Model. *Academy of Management Best Paper Proceedings*, p. 66-70, 1986.