
Inovasi Dan Kolaborasi: Peran Smes And Start-Up Incubator Project Officer Dalam Peningkatan Daya Saing Bisnis Di Solo Technopark

Innovation And Collaboration: The Role Of Smes And Start-Up Incubator Project Officers In Enhancing Business Competitiveness At Solo Technopark

Rangga Meulligga Daniarko¹, Nurhadi²

¹⁻² Universitas Pembangunan Nasional Veteran JawaTimur, Surabaya

Korespondensi : 21042010039@student.upnjatim.ac.id

Article History:

Received: Desember 10, 2023;

Accepted: Januari 10, 2024;

Published: Januari 31, 2024

Keywords: Innovation, Collaboration, Business Competitiveness

Abstract: Solo Technopark is a strategic technology and business center located in the city of Solo, Central Java, playing a crucial role in driving the development of technology-based businesses in the region. Within it, there is a division that specializes in comprehensive understanding of business needs and the selection of incubation methods suitable for SMEs and startups, known as SSIPO (SMEs and Startup Incubator Project). This research aims to determine the role of SSIPO in enhancing the competitiveness of businesses in Solo Technopark. The study employs a qualitative descriptive method, gathering data through field observations, interviews with relevant sources, and documentation. The researcher utilizes primary data sources from observations and interviews, as well as references from books, journals, and the UPTD Solo Technopark website. Data analysis technique is adapted using descriptive-narrative methods. The research findings reveal that SSIPO's role involves effective collaboration and innovation-based facilitation for SMEs and startups, initiating three programs specifically designed for these entities.

Abstrak : Solo Technopark merupakan sebuah pusat teknologi dan bisnis yang terletak strategis di kota Solo, Jawa Tengah, memainkan peran yang sangat vital dalam menggerakkan roda pengembangan bisnis berbasis teknologi di wilayah tersebut. Didalamnya terdapat divisi yang berperan khusus dalam mencakup pemahaman mendalam tentang kebutuhan bisnis, pemilihan metode inkubasi yang sesuai untuk umkm dan start-up. Yaitu, SSIPO (Smes and Startup Incubator Project). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran SSIPO dalam peningkatan daya saing bisnis di Solo Technopark. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data dari hasil observasi di lapangan serta melakukan wawancara dengan narasumber terkait dan dokumentasi. Peneliti menggunakan sumber data primer dari hasil observasi dan wawancara serta menggunakan referensi dari buku, jurnal, website UPTD Solo Technopark. Teknik analisis data diadaptasi menggunakan teknik deskriptif-naratif. Hasil penelitian menemukan bahwa peran SSIPO adalah melakukan fasilitasi berbasis kolaborasi dan inovasi yang efektif untuk umkm dan start-up dengan melakukan inisiasi 3 program yang ditujukan khusus untuk pelaku umkm dan start-up.

Kata Kunci: Inovasi, Kolaborasi, Daya saing Bisnis

PENDAHULUAN

Pengembangan pertumbuhan bisnis dan inovasi telah menjadi elemen utama yang tidak dapat diabaikan dalam mendukung perkembangan ekonomi di tengah dinamika era globalisasi yang semakin kompleks. Menyikapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk merancang strategi yang tidak hanya canggih, tetapi juga berkelanjutan dalam pengelolaan bisnis mereka. Dalam konteks ini, perusahaan kecil dan menengah (SMEs) serta start-up muncul sebagai pelaku penting yang memiliki potensi besar dalam merangsang pertumbuhan ekonomi, baik secara lokal maupun global. Solo Technopark, sebuah pusat teknologi dan inovasi yang terletak strategis di kota Solo, Jawa Tengah, memainkan peran yang sangat vital dalam menggerakkan roda pengembangan bisnis berbasis teknologi di wilayah tersebut. Dengan komitmen yang kuat, Solo Technopark muncul sebagai katalisator pertumbuhan ekonomi, yang termanifestasi melalui dedikasinya yang tak tergoyahkan untuk mengembangkan dan memberdayakan perusahaan kecil dan start-up di sekitarnya. Keunikan Solo Technopark tidak hanya terletak pada fasilitas teknologinya yang canggih, tetapi juga pada fokusnya yang tajam terhadap pengembangan perusahaan skala kecil dan start-up. Pusat ini mengakui bahwa keberhasilan ekosistem teknologi tidak hanya diukur dari prestise perusahaan besar, tetapi juga dari kemampuan untuk menumbuhkan dan memajukan entitas bisnis yang baru dan inovatif. Oleh karena itu, Solo Technopark secara aktif menetapkan SMEs (Small and Medium-sized Enterprises) dan start-up sebagai unsur kunci dalam strategi pengembangannya. Melalui pendekatan ini, Solo Technopark telah berhasil membentuk sebuah ekosistem yang dinamis dan berdaya saing, menciptakan lingkungan yang tidak hanya mendukung perkembangan teknologi, tetapi juga menggalang kolaborasi di antara pelaku industri. Kolaborasi ini menjadi landasan bagi pertukaran ide, pengetahuan, dan sumber daya, memungkinkan inovasi berkembang dan menciptakan sinergi yang menguntungkan bagi semua pihak terlibat.

Pentingnya peran Solo Technopark dalam memberdayakan bisnis lokal dapat dilihat dari upayanya untuk memberikan dukungan lebih dari sekadar infrastruktur fisik. Program-program pengembangan kapasitas, pelatihan, dan mentoring khusus untuk perusahaan kecil dan start-up telah dirancang dan diimplementasikan dengan cermat. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan manajerial, kreativitas, dan daya saing perusahaan dalam menghadapi tantangan pasar global yang semakin kompleks. Untuk mencapai tujuan berikut, peran strategis SMEs and Start-Up Incubator Project Officer atau biasa disingkat “SSIPO” cukup penting. SSIPO memiliki

tanggung jawab yang besar dalam koordinasi, fasilitasi, dan integrasi inovasi ke dalam strategi bisnis perusahaan kecil dan start-up yang berada di bawah naungan Solo Technopark. Peran ini mencakup pemahaman mendalam tentang kebutuhan bisnis, pemilihan metode inkubasi yang sesuai, serta fasilitasi kolaborasi yang efektif antara perusahaan kecil dan start-up. Menindaklanjuti pernyataan tersebut, penulis bersama dengan rekan satu tim SMEs and Start-Up Incubator Project Officer membantu pelaksanaan peningkatan daya saing bisnis umkm dan start up melalui inovasi dan kolaborasi dengan melaksanakan program MBKM Magang Bersertifikat di UPTD Solo Technopark. Adapun bentuk kegiatannya dirangkum penulis dalam laporan akhir “Inovasi Dan Kolaborasi: Peran Smes And Start-Up Incubator Project Officer Dalam Peningkatan Daya Saing Bisnis Di Solo Technopark”.

METODE

Penulis menggunakan pendekatan kualitatif dan bersifat deskriptif pada penelitian ini. Metode Kualitatif deskriptif dirasa cocok untuk mendeskripsikan hasil dari penelitian. Dengan objek dalam penelitian ini merupakan Peran Smes And Start-Up Incubator Project Officer Dalam Peningkatan Daya Saing Bisnis Di Solo Technopark dengan pendekatan inovasi dan kolaborasi. Untuk subjek dalam penelitian ini merupakan Abednego Danu Setyawan sebagai mentor Smes And Start-Up Incubator Project Officer di UPTD Solo Technopark. Pemilihan tersebut dilakukan karena adanya hubungan yang relevan antara subjek dan objek terkait pada penelitian ini. Selanjutnya, untuk pengumpulan data dalam penelitian ini berupa wawancara dan observasi secara langsung pada UPTD Solo Technopark dan data data pendukung berupa berkas serta Riwayat dokumentasi program.

HASIL

Berisi Divisi Smes and Startup Incubator Project Officer di Solo Technopark melaksanakan tugas dan perannya setelah mendapatkan briefing serta pembekalan pada bulan pertama, tim menerima pembagian jobdesk yang terperinci serta merencanakan inisiasi program yang ditujukan untuk pelaku UMKM dan startup di wilayah Solo Raya. Dengan pendekatan kolaboratif dan berlandaskan inovasi, penulis bersama tim berhasil merumuskan dan mengimplementasikan tiga program unggulan selama lima bulan terakhir.

1. Program SoloBridge "Bridging SMES To High Level"

Merupakan program kolaborasi antara Bank Mandiri bersama Shopee dan Incubator Bisnis Solothecnopark untuk menumbuhkan kekuatan digital UMKM dalam mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi Surakarta. Kegiatan ini juga menyediakan fasilitas bagi para pelaku UMKM dalam mengembangkan bisnisnya dengan memulai berjualan online melalui Boothcamp, Penetrasi umkm dan Pendampingan. Program berharap dapat merangkul lebih banyak lagi pelaku usaha lokal agar dapat berjualan online dan membangun bisnisnya bersama Bank Mandiri, Shopee dan IBT.

a. Perencanaan

Persiapan acara "SoloBridge" dimulai dengan kolaborasi antara mentor dan tim Smes and Startup Incubator Project Officer. Pertama-tama, melalui serangkaian pertemuan intensif, tim berdiskusi secara mendalam untuk merancang konsep kegiatan yang holistik. Dalam konteks ini menghasilkan tiga point event yang akan dijalankan, bootcamp dianggap sebagai wahana untuk mendeliver materi-materi bisnis kritis, penetrasi digitalisasi UMKM oleh kampus umkm shopee diarahkan pada membawa UMKM ke era digital, dan pendampingan one-on-one dianggap sebagai metode pribadi untuk menjangkau dan membimbing setiap peserta dengan lebih mendalam. Hasil kolaborasi ini menjadi fondasi kuat yang membimbing langkah-langkah selanjutnya. Selanjutnya, tim memasuki tahap penyusunan proposal kegiatan dan Rancangan Anggaran Biaya (RAB). Proses penyusunan ini tidak hanya menggambarkan secara rinci setiap elemen kegiatan, tetapi juga mempertimbangkan aspek-aspek finansial yang sangat terinci. Dalam penyusunan proposal, poin-poin strategis yang berkaitan dengan manfaat bagi UMKM dan dampaknya terhadap ekosistem bisnis lokal menjadi fokus utama. Proposal dan RAB yang telah terbentuk kemudian diajukan untuk mendapatkan persetujuan dari mitra strategis, Bank Mandiri. Proses negosiasi dengan bank menjadi tahap krusial dalam memastikan dukungan finansial yang optimal bagi kelancaran acara. Setelah mendapatkan persetujuan, tim melanjutkan dengan mendetailkan konsep kegiatan. Dalam menyusun timeline, setiap fase dan aspek kegiatan dirinci secara menyeluruh. Rundown acara tidak hanya mencakup urutan waktu, tetapi juga detail-detail teknis yang mendukung kelancaran pelaksanaan. Persiapan desain materi promosi, seperti flyer, menjadi bagian penting untuk meningkatkan visibilitas acara dan menarik perhatian peserta potensial. Registrasi peserta dibuka dengan proses kurasi ketat untuk memilih 80 peserta terbaik yang dianggap memiliki potensi optimal untuk mendapatkan manfaat maksimal dari program "SoloBridge" dan dengan melakukan

meeting secara berkala bersama Mitra Bank Mandiri untuk melakukan update serta konsultasi terkait program yang akan dilaksanakan.

b. Pelaksanaan

Memasuki fase pelaksanaan, bootcamp yang berlangsung pada tanggal 11 hingga 13 Oktober 2023. dirancang sebagai sesi intensif. Workshop dan mentoring disusun untuk memberdayakan UMKM dengan menjadi fondasi bagi peserta dalam mengelola bisnis mereka. Dalam Bootcamp, peserta akan mengikuti pelatihan intensif yang mencakup berbagai aspek bisnis, seperti manajemen, pemasaran, manajemen keuangan, dan strategi pengembangan produk. Selama program ini, para peserta akan mendapatkan pemahaman mendalam tentang cara mengelola bisnis mereka dengan efisien dan efektif. Juga dari mitra Bank Mandiri akan memberikan sosialisasi *livin* dan *livin merchant* sebuah aplikasi kasir yang diharapkan dapat memudahkan umkm dalam transaksi jualbeli.

Selanjutnya, pada tanggal 16 hingga 18 Oktober 2023, dilakukan penetrasi Marketplace secara hybrid. Langkah ini bertujuan untuk memperkenalkan para pelaku UMKM ke platform digital, meningkatkan visibilitas, dan memperluas akses pasar yang mencakup pelatihan yang langsung akan diberikan oleh kampus UMKM Shopee sebagai praktisi nya dalam memberikan materi mengenai strategi penetrasi pasar, pengembangan produk, serta pemanfaatan teknologi dan platform digital terkhusus shopee untuk mencapai lebih banyak pelanggan. Peserta akan belajar cara membuka toko, melakukan optimasi penjualan dan pengoperasian e-commerce.

Pendampingan one-on-one, yang berlangsung mulai 23 Oktober hingga 2 November 2023. Program ini dirancang untuk memberikan dukungan langsung kepada pelaku UMKM dalam memasarkan produk mereka dan membangun merek. Dalam program pendampingan ini, ada tiga pilihan yang dapat diambil oleh para peserta:

1. Pendampingan 1-on-1 Digital Branding: Peserta akan mendapatkan pelatihan intensif tentang bagaimana membangun identitas merek mereka secara digital. Ini mencakup strategi pemasaran online, pengoptimalan media sosial, pembuatan konten yang menarik, serta analisis data untuk mengukur dampak iklan mereka. Para peserta akan memiliki kesempatan untuk bekerja langsung dengan ahli dalam mengasah kemampuan branding digital mereka.
2. Pendampingan Podcast Produk: Program ini akan membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan brand awareness mereka melalui platform digital dalam bentuk podcast dan disupport langsung oleh mitra Bank Mandiri untuk ruang podcast serta host yang memang

sudah tersedia. Menciptakan podcast yang berfokus pada produk atau jasa mereka. Peserta akan diwawancari mengenai produk dan perjalanan bisnis mereka dengan membawa produk yang akan didisplay ditengah meja podcast sekaligus wadah showcase produk.

3. Pendampingan Live Shopee: Bagi para pelaku UMKM yang ingin memaksimalkan kehadiran mereka di platform e-commerce, program ini akan memberikan pelatihan intensif tentang cara mengelola toko online di Shopee. Peserta akan memahami cara mengoptimalkan penjualan online, mengelola inventaris dengan efisien, dan membangun reputasi positif di platform ini. Mereka juga akan mendapatkan panduan praktis tentang cara berinteraksi dengan pelanggan secara efektif dalam lingkungan e-commerce.



Gambar 1. Program SoloBridge "Bridging SMES To High Level"

c. Hasil dan Evaluasi

Dari program Solobridge ini menghasilkan 150 peserta terdaftar dengan hasil kurasi 80 umkm terpilih dari berbagai bidang usaha, dengan 5 peserta pendampingan one on one, 10 peserta podcast produk dan 3 peserta pendampingan praktisi live shopee oleh ahli. Dari program ini ada beberapa hal yang mungkin dapat diperhatikan untuk menjadi evaluasi seperti, komunikasi antar mitra yang harus dijaga kemudian melakukan progress checking secara berkala untuk mengetahui kendala dan kesiapan.

2. Program "Herbalpreneur: Pelatihan Strategi Sukses UMKM Herbal Berkualitas Tinggi"

Acara ini merupakan bagian dari program pelatihan strategi sukses untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di bidang herbal berkualitas tinggi. Acara ini diharapkan dapat memberikan wawasan mendalam kepada para pelaku UMKM di bidang herbal untuk mengembangkan strategi yang efektif dalam meningkatkan kualitas produk mereka. Didukung dengan mengundang narasumber hebat dan terkemuka di bidangnya. "HERBALPRENEUR"

menjadi sebuah wadah bagi para entrepreneur di sektor herbal untuk menggali potensi bisnisnya secara maksimal. Kolaborasi antara Indofarma dan Inkubator Bisnis Solo Technopark menunjukkan komitmen dalam mendukung pertumbuhan UMKM di Indonesia, khususnya di sektor herbal yang semakin berkembang. Terdapat beberapa tahapan atau proses dalam menyelenggarakan acara Festival Entrepreneur "herbalpreneur" ini.

a. Perencanaan

Dalam menghadirkan Festival Entrepreneur "herbalpreneur," langkah pertama dimulai dengan inisiasi awal yang melibatkan Mitra Indofarma dan mentor. Kolaborasi erat mereka membentuk fondasi acara, merumuskan visi, dan menetapkan tujuan yang terukur. Proses ini tidak hanya menciptakan wadah bagi UMKM herbal tetapi juga menegaskan pentingnya kesinambungan dan relevansi acara terhadap industri yang berkembang pesat. Pada tahap berikutnya, Tim SSIPO dan mentor menyelenggarakan pertemuan dan sesi brainstorming yang intensif. Dalam atmosfer ini, ide dan konsep acara diperinci dengan cermat, memastikan bahwa setiap elemen menyokong tujuan keseluruhan. Diskusi mendalam ini tidak hanya membentuk dasar acara, tetapi juga memastikan bahwa keseluruhan konsep memiliki daya tarik dan relevansi yang kuat.

Setelah tahapan kreatif, penulis dan Tim SSIPO bertanggung jawab atas penyusunan proposal dan RAB. Langkah ini mengharuskan untuk merinci rencana acara secara lebih terperinci dan memastikan kesesuaian dengan ketersediaan sumber daya. Revisi dilakukan secara cermat setelah mendapatkan masukan konstruktif dari mentor, yang memastikan kualitas dan keberlanjutan acara. Selanjutnya, Tim SSIPO memimpin registrasi peserta dan menerapkan kurasi untuk memilih 40 peserta terbaik. Proses ini tidak hanya menekankan pada kuantitas tetapi juga kualitas peserta, memastikan kehadiran yang berkontribusi positif dalam acara. Persiapan media promosi, desain cetak, dan administrasi pendaftaran dilakukan dengan cermat untuk mencapai dampak maksimal. Tahapan persiapan ruangan dan logistik mengharuskan Tim SSIPO untuk memastikan semua aspek praktis terkendali. Dari administrasi pendaftaran hingga pengaturan ruangan, setiap detail diurus dengan seksama demi kelancaran pelaksanaan acara. Semua langkah ini diakhiri dengan technical meeting yang melibatkan Tim SSIPO, mentor, mitra Indofarma, dan narasumber. Koordinasi yang kuat di level teknis menjadi kunci untuk memastikan semua pihak terlibat memahami detail teknis acara dengan baik.

b. Pelaksanaan

Hari pelaksanaan tiba pada Senin, 18 Desember 2023, di Ruang Garena, Gedung STC SoloTechnopark. Pemilihan tempat dengan strategis merupakan refleksi dari perhatian pada atmosfer dan representativitas, menciptakan panggung yang ideal untuk acara berkualitas. Acara dibuka dengan sambutan kolaboratif dari perwakilan Mitra Indofarma dan Kepala Divisi Inkubator Bisnis dan Teknologi Solo Technopark. Sambutan ini tidak hanya meresmikan acara tetapi juga menyampaikan pesan kuat tentang dukungan dan komitmen terhadap pertumbuhan UMKM herbal.

Sesi materi dari narasumber yang kompeten menjadi inti dari acara. Narasumber dari Balai POM Surakarta membahas secara mendalam tentang legalitas dan perijinan produk herbal, sementara narasumber dari UPF Yankestrad Tawangmangu fokus pada pengolahan bahan herbal era modern. Peserta diajak untuk merenung dan mendalami langkah-langkah praktis dan inovatif yang dibagikan.

Sebagai puncak acara, showcase produk UMKM herbal menjadi wadah bagi peserta untuk memamerkan produk mereka. Showcase ini bukan hanya sekadar pameran, melainkan juga kesempatan bagi para pelaku UMKM untuk berinteraksi langsung dengan peserta lain, potensial pembeli, dan mitra bisnis. Setiap produk mendapat panggungnya sendiri, membuka peluang lebih luas dalam dunia pasar yang terus berkembang.



Gambar 2. Program "Herbalpreneur: Pelatihan Strategi Sukses UMKM Herbal Berkualitas Tinggi"

c. Hasil dan Evaluasi

Festival entrepreneur "Herbalpreneur" sukses menarik perhatian dengan 80 peserta terdaftar dan kurasi 40 UMKM herbal terpilih yang berpartisipasi dalam program ini. Kehadiran dua narasumber ahli memberikan nilai tambah pada acara tersebut, sementara 100 produk peserta UMKM herbal dipamerkan di ruang mitra Indofarma, menciptakan kesempatan untuk eksposur

dan kolaborasi yang lebih besar. Namun, dalam mengambil langkah evaluasi, perlu diperhatikan kejelasan pembagian tugas tim jomdesk selama acara, sehingga memastikan komunikasi yang efisien dan tugas yang terkoordinasi dengan baik. Di samping itu, proses seleksi peserta dan informasi program di media sosial perlu diperinci lebih lanjut untuk meningkatkan partisipasi yang relevan dan menciptakan transparansi yang lebih baik. Evaluasi seharusnya tidak hanya mencakup aspek logistik dan administratif, tetapi juga fokus pada dampak jangka panjang terhadap pertumbuhan UMKM herbal. Dengan mempertimbangkan aspek-aspek ini, diharapkan program "Herbalpreneur" dapat terus berkembang sebagai pendorong utama dalam memajukan sektor UMKM herbal di Solo Raya.

3. Program Program Capacity Building dan Soft Launching Kolaborasi Menuju Akselerasi UMKM & Start-UP (Solo Technopark X Solutionlabs.id)

Program Capacity Building dan Soft Launching yang berjudul "Kolaborasi Menuju Akselerasi UMKM & Start-Up" di Solo Technopark X Solutionlabs.id merupakan sebuah inisiatif yang bertujuan untuk memberikan pembekalan pengetahuan bisnis dan peluang kerja untuk para mahasiswa dan umkm serta meresmikan kolaborasi yang inovatif dalam mendukung pertumbuhan UMKM dan Start-Up di Indonesia. Terdapat beberapa tahapan atau proses dalam menyelenggarakan acara CAPACITY BUILDING dan SOFT LAUNCHING KERJASAMA (Solo Technopark X Solutionlabs.id) diantaranya,

a. Perencanaan:

Pada tahap perencanaan, kolaborasi antara Solutionlabs.id, Mentor, dan Solo Technopark dimulai melalui pertemuan formal yang bersifat strategis. Dalam inisiasi ini, tercipta suasana brainstorming yang intensif, memungkinkan para pihak untuk saling berbagi visi dan tujuan acara. Proses inisiasi tersebut merupakan hasil dari pertemuan bersama mitra Solutionlabs.id dan Mentor di Solo Technopark. Dalam proses perencanaan, terjadi sesi brainstorming yang mendalam mengenai ide konsep acara. Berbeda dengan dua program sebelumnya, kali ini perencanaan dan persiapannya dilakukan dengan tingkat efisiensi yang tinggi, hanya dalam kurun waktu kurang dari 3 minggu. Tim SSIPO, dengan pendampingan mentor, secara aktif terlibat dalam merumuskan proposal, RAB, Rundown, dan semua aspek teknis serta kreatif lainnya. Selama periode persiapan 3 minggu tersebut, Tim SSIPO dan mitra Solutionlabs.id melakukan pertemuan intensif, menciptakan ruang untuk diskusi mendalam dan update progress program yang teratur.

b. Pelaksanaan:

Acara yang diadakan pada tanggal 19 Desember 2023 di Solo Technopark mengusung dua sesi kegiatan utama, yang dirancang dengan cermat untuk memberikan pemahaman mendalam dan wawasan yang komprehensif kepada para peserta.

1. Sesi Pertama: Capacity Building : Sesi pertama dimulai dengan kegiatan Panel Discussion yang mengangkat tema "Pilihan dan Akselerasi Membentuk Masa Depan Karir dan Bisnis." Acara ini tidak hanya memberikan wawasan mendalam kepada peserta, terutama mahasiswa dan UMKM, mengenai langkah-langkah kritis dalam membentuk karir dan bisnis yang sukses, tetapi juga menghadirkan tiga narasumber terkemuka dari sektor bisnis, sektor start-up, dan sektor legalitas. Diskusi ini dirancang secara teliti untuk memberikan pandangan komprehensif dari berbagai aspek yang dianggap krusial bagi pertumbuhan karir dan bisnis di era digital.
2. Sesi Kedua: Soft Launching Kolaborasi Menuju Akselerasi UMKM & Start-Up : Sesi kedua menjadi puncak acara dengan Soft Launching Kolaborasi antara Solo Technopark dan Solutionlabs.id. Panel Discussion dengan tema "Kolaborasi Menuju Akselerasi UMKM & Start-Up" melibatkan berbagai pihak dari sektor ABGCM+F (Academic, Business, Government, Community, Media, Finance). Mereka membahas strategi kolaboratif yang mendalam untuk mempercepat pertumbuhan UMKM dan Start-Up. Saat Soft Launching, "House of Community SHINE" diresmikan sebagai simbol sinergi dan keberlanjutan dalam mendukung ekosistem UMKM dan Start-Up di Solo Technopark. Acara ini tidak hanya memberikan pemahaman mendalam mengenai potensi akselerasi UMKM dan Start-Up, tetapi juga membangun hubungan kolaboratif yang kokoh di antara berbagai pihak terkait. Dengan harapan dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi perkembangan ekosistem bisnis dan start-up di Solo Technopark dan sekitarnya.



Gambar 3. Program Capacity Building dan Soft Launching Kolaborasi Menuju

Akselerasi UMKM & Start-UP (Solo Technopark X Solutionlabs.id)

c. Hasil dan Evaluasi

Pada program CAPACITY BUILDING dan SOFT LAUNCHING KERJASAMA (Solo Technopark X Solutionlabs.id) Menghasilkan 80 peserta yang terdiri dari mahasiswa magang di Solo Technopark dan pelaku umkm yang menghadirkan 3 narasumber di sektor bisnis, legalitas, dan pelaku start-up di sesi pertama CAPACITY BUILDING. Dan pada sesi kedua SOFT LAUNCHING menghasilkan 50 peserta yang terdiri dari pelaku umkm dan startup, praktisi pendidikan, dinas pemerintahan surakarta dll, yang menghadirkan 2 narasumber pelaku startup (solutionlabs.id) dan 2 moderator. Setelah acara berlangsung beberapa hal yang perlu diperhatikan sebagai bahan evaluasi adalah persiapan yang mungkin dapat lebih maksimal jika ditambah durasi persiapan program nya dan komunikasi tim dilapangan yang dapat melakukan update ketika mengalami kendala atau menemui hal diluar rencana.

KESIMPULAN

Berisi Dalam menjalani pengalaman magang di Divisi Inkubator Bisnis dan Teknologi Solo Technopark membuka wawasan dan pemahaman penulis bersama tim yang mendalam mengenai upaya pengembangan UMKM dan start-up. Dengan berhasil menginisiasi tiga program berfokus pada pengembangan sektor ini, memberikan kontribusi positif terhadap ekosistem bisnis local yaitu, Program SoloBridge "Bridging SMES To High Level, Program "Herbalpreneur: Pelatihan Strategi Sukses UMKM Herbal Berkualitas Tinggi", Program Capacity Building dan Soft Launching Kolaborasi Menuju Akselerasi UMKM & Start-UP (Solo Technopark X Solutionlabs.id). Pengalaman ini tidak hanya memberikan pemahaman tentang strategi inkubasi bisnis dan teknologi, tetapi juga menumbuhkan semangat kolaboratif dan inovatif di antara penulis dan tim. Harapan bahwa program-program dan inisiatif yang telah dicapai dapat terus berkontribusi positif, memperkuat ekosistem bisnis setempat, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan daya saing UMKM serta start-up di masa depan.

Berdasarkan kesimpulan dari pengalaman magang di Divisi Inkubator Bisnis dan Teknologi Solo Technopark, terdapat beberapa saran untuk meningkatkan efektivitas dan dampak positif dari program-program yang telah diinisiasi:

1. Pengembangan Jaringan dan Kolaborasi: Untuk terus memperluas jaringan dengan pihak-pihak terkait, seperti lembaga pendidikan, industri, dan pemerintah. Kolaborasi yang kuat dapat memperkuat program-program inkubasi dan memberikan lebih banyak peluang bagi UMKM dan start-up untuk berkembang.
2. Penguatan Pendidikan dan Pelatihan: Program-program pelatihan dan pendidikan bagi para pelaku UMKM dan start-up perlu diperkuat. Ini dapat mencakup pelatihan keterampilan teknis, manajerial, dan pemasaran untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar.
3. Evaluasi dan Peningkatan Berkelanjutan: Diperlukan evaluasi berkala terhadap program-program yang telah dijalankan untuk mengukur dampaknya. Hasil evaluasi dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan penyesuaian dan peningkatan yang diperlukan agar program-program tersebut semakin efektif.

Dengan harapan dengan saran tersebut Divisi Inkubator Bisnis dan Teknologi Solo Technopark dapat terus menjadi agen perubahan yang memberikan kontribusi positif yang signifikan bagi pertumbuhan dan perkembangan UMKM serta start-up di wilayah tersebut.

DAFTAR REFERENSI

- Anna Triwijayati, Y. P. (2023). Strategi Inovasi Bisnis untuk Meningkatkan Daya Saing dan Pertumbuhan Organisasi di Era Digital. *Jurnal Bisnis dan Manajemen West Science*, 309-310.
- Muhammad Dahri, D. J. (2022). MANAJEMEN KOLABORASI DAN KOMITMEN PERUSAHAAN DALAM OPERASIONAL PELABUHAN SEBAGAI BENTUK IMPLEMENTASI SMART PORT . *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia*, 15732-15735.
- Nur Endah Retno Wuryandari, S. A. (2023). PEMBINAAN UMKM BERBASIS KEMITRAAN: SOLUSI UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING DAN PRODUKTIVITAS. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 387-388.
- Uljanatunnisa, L. H. (2020). ANALISIS MANAJEMEN EVENT: Studi Kasus Program CSR Wirausaha Muda Mandiri 2019. *EXPOSE: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 104-107.
- Website Official Solo Technopark. (2024). [Online]. dari <https://solotechnopark.id/> Diakses pada 8 Januari 2024