

Optimalisasi Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan Ekosistem Startup Digital Lokal

Uswatun Hasanah

Email : uswatunhasanah5487704@gmail.com

IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung, Indonesia

Raffles Abdi Kusuma

Email : rafflesabdikusuma@iainsasbabel.ac.id

IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.32923/dla.v3i1.4593>

Received: 12-06-2024

Revised: 27-07-2024

Approved: 27-07-2024

Abstract: *The wave of the Internet of Things makes barriers less important, including the success story of the digital industrial phenomenon in Silico Valley, which is widely known as the world's most technologically advanced industrial cluster. Startups that have become global giants like Google Amazon, Facebook, etc. have inspired many entrepreneurs around the world. Even though the Indonesian digital industry ecosystem is still immature, with minimal infrastructure and support, optimism among digital industry stakeholders is currently increasing. The large Indonesian market is very attractive to investors so they want to invest in local startups to take advantage of the market potential. However, local startups do not follow investors' wishes. It is very difficult for investors to find potential startups that have good business fundamentals and a solid business model. In this way, digital and creative industries are faced with being able to contribute more to the Indonesian national economy in terms of income and employment.*

Keywords: *business incubator, startup strategy, Digital Startup*

Abstrak: *Gelombang Internet of Things membuat hambatan semakin tidak penting, termasuk kisah sukses fenomena industri digital di silico valley, yang secara luas dikenal sebagai klaster industri paling maju secara teknologi dunia. Startup yang telah menjadi raksasa global seperti google amazon, facebook, dll telah menginspirasi banyak pengusaha di seluruh dunia. Meskipun ekosistem industri digital indonesia masih belum matang, minim infrastruktur dan dukungan, namun optimisme para pemangku kepentingan industri digital semakin meningkat saat ini. Pasar indonesia yang besar sangat menarik bagi para investor sehingga mereka ingin berinvestasi pada startup lokal untuk memanfaatkan potensi pasar*

tersebut. Namun, startup lokal tidak mengikuti kemauan investor. Sangat sulit bagi investor untuk menemukan startup potensial yang memiliki fundamental bisnis yang baik dan model bisnis yang solid. Dengan cara ini, industri digital dan kreatif dihadapkan dapat memberikan kontribusi lebih terdapat perekonomian nasional Indonesia dalam hal pendapatan dan lapangan kerja.

Kata Kunci: Inkubator Bisnis, Strategi Startup, Startup Digital

A. PENDAHULUAN

Bisnis digital adalah promosi suatu merek atau produk melalui elektronik (digital). Beberapa dekade yang lalu, media pemasaran digital masih sangat terbatas, seperti televisi atau radio, yang hanya dapat menyampaikan informasi dalam suatu arah. Beberapa contoh teknik pemasaran yang termasuk dalam pemasaran digital: 1. Optimasi mesin pencari SEO, 2. Iklan internet-iklan FB, Adwords, dll, 3. Promosi media cetak, 4. Iklan televisi dan radio, 5. Baliho elektronik (video tron), 6. Pemasaran email, 7. Pemasaran telepon seluler 8. dll. Bisnis digital secara garis besar dibagi menjadi empat bagian, perusahaan digital murni versi digital dari perusahaan non-digital, pendukung digital dari perusahaan non-digital, dan hibrida.¹

Pengukuran kinerja bisnis dapat proses mengukur dan mengevaluasi kinerja suatu perusahaan atau organisasi dalam mencapai tujuannya. Mengukur kinerja bisnis dapat membantu perusahaan mengevaluasi keberhasilan atau kegagalan strategi bisnis, mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan, dan membantu keputusan yang lebih baik.²

Menurut Mhmud Syarif, selaku kepala bagian BSI Startuo Center (BSC) Universitas BSI (Bina Sarana Informasi), indikator bisnis merupakan program yang bertujuan untuk memberikan arahan agar startup dapat rilis di tengah masyarakat. Secara umum, indikator

¹ Nur Cahyadi, *Bisnis Digital*, (Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2020), hlm. 3.

² Nendy Pratama Agusfianto, *Pengantar Bisnis Respons Dinamika Era Digital*, (Yogyakarta: 2019), hlm. 31.

bisnis adalah sebuah program yang dijalankan oleh organisasi atau lembaga tertentu, guna memberikan treatment khusus berupa arahan, pelatihan, pengembangan, bimbingan, fasilitas dengan tujuan, supaya startup baru menjadi lebih siap untuk diluncurkan ke publik.³

Selain itu, program inkubator bersifat teknis, dimana inkubator bisnis mempertemukan startup baru dengan berbagai koneksi, seperti angel investor, pemerintah, koalisi pembangunan ekonomi, maupun investor lain, yang mampu membantu suntikan dana dalam perkembangan bisnis yang dibangun.

Inkubator bisnis memiliki peran penting dalam mengembangkan startup terutama dibidang digital. Dalam beberapa tahun terakhir, indonesia menjadi salah satu negara dengan peringkat startuo terbaik didunia, dengan persentase startup yang sangat tinggi. Namun, data menunjukkan bahwa rasio kegagalan startup juga sangat tinggi. Oleh karena inkubator bisnis berperan sebagai organisasi yang membantu perusahaan yang baru dirintis melalui beberapa fase bertumbuhan hingga perusahaan itu memiliki sumber daya yang cukup untuk bertumbuh dan berkembang.⁴

Inkubator bisnis menyediakan berbagai fasilitas dan layanan yang dibutuhkan oleh startup, seperti ruang kerja, ruang pendukung, akses penyimpanan data, dan layanan konsultasi. Mereka juga membantu dalam mengembangkan kemampuan pengembangan, keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia.

Dengan demikian, inkubator bisnis dapat membantu startup dalam meningkatkan kemampuan dan kesadaran bisnis, serta meningkatkan kesempatan untuk mendapatkan investor dan bersaing dengan startup yang lain. Dalam beberapa artikel juga

³ Dinar Ismunandar, *Starup Butuh Inkubator Bisnis Dalam Menyusun Starategi Bisnis Yang Tepat*, (Online) Available: <https://news.bsi.ac.id/2022/02/14/startup-butuh-inkubator-bisnis-bsc/> diakses pada tanggal 28 April 2024.

⁴ Benny Osta Nababan, *Manajemen Pelayanan Publik Dan Bisnis*, (Yogyakarta: Selat Media Patners, 2023). Hlm. 34-35.

dijelaskan bahwa startup memerlukan inkubator bisnis dalam menyusun strategi bisnis yang tepat. Inkubator bisnis dapat membantu startup dalam membangun bisnis yang lebih terarah. Selain itu, program inkubator bersifat teknis, dimana inkubator bisnis mempertemukan startup baru dengan berbagai koneksi, seperti angel investor, pemerintah, hosting pembangunan ekonomi.⁵

Startup adalah sebuah perusahaan rintisan, atau perusahaan yang belum lama beroperasi. Startup adalah institusi manusia yang dirancang untuk menciptakan produk atau jasa ditengah ketidakpastian yang ekstrem (Ries, 2011). Perkembangan Startup di Indonesia tahun pada 2018 sejumlah 992 Startup dengan rincian bidang E-commerce sejumlah 35.48%, Fintech 5.34%, Game 5.54% dan bidang lainnya 53,63%, (Bekraf, 2018). Jumlah startup yang terdaftar tersebut merupakan startup yang baru teregistrasi pada Masyarakat Industri Kreatif Teknologi Informasi dan Komunikasi (MIKTI)⁶.

Perkembangan startup digital lokal di Indonesia menghadapi berbagai tantangan yang kompleks meskipun ada potensi besar untuk pertumbuhan. Salah satu permasalahan utama adalah akses terhadap pendanaan. Banyak startup menghadapi kesulitan dalam mendapatkan investasi, terutama di tahap awal pengembangan. Meski ada peningkatan jumlah investor lokal dan asing yang tertarik pada pasar Indonesia, banyak startup masih kesulitan memenuhi persyaratan ketat dan kompetisi yang tinggi untuk mendapatkan pendanaan. Selain itu, ekosistem pendanaan yang belum sepenuhnya matang juga menjadi kendala.

⁵ Hanif Rani Iswari, *Manajemen Umkm Dan Kewirausahaan*, (Surabaya: Media Pustaka, 2023). Hlm. 19.

6. Andi Saputra, Peran Inkubator Bisnis Dalam Mengembangkan Digital Startup Lokal di Indonesia, <https://journal.ubaya.ac.id/index.php/jimus/article/view/1022> diakses Pada Tanggal 28 April 2024.

⁶ Vitriyah, N. L. (2023). Pertumbuhan Ekonomi dan Strategi Pengembangan Startup di Indonesia. *Kubis*, 3(1), 78–95. <https://doi.org/10.56013/kub.v3i01.2153>

Tantangan kedua adalah kurangnya sumber daya manusia yang memiliki keterampilan teknis dan manajerial yang memadai. Kualitas pendidikan teknologi dan manajemen bisnis di Indonesia masih perlu ditingkatkan untuk menghasilkan tenaga kerja yang siap menghadapi kebutuhan startup digital. Banyak startup yang kesulitan menemukan talenta yang memiliki keterampilan yang dibutuhkan, seperti pengembangan perangkat lunak, analisis data, dan strategi pemasaran digital. Kondisi ini sering memaksa startup untuk mencari talenta dari luar negeri, yang bisa meningkatkan biaya operasional.

Selain itu, regulasi dan birokrasi yang kompleks juga menjadi hambatan signifikan. Peraturan yang sering berubah-ubah dan kurang jelas dapat membingungkan para pendiri startup dalam menjalankan bisnis mereka. Proses perizinan yang lambat dan rumit juga menghambat pertumbuhan startup. Pemerintah Indonesia telah berusaha untuk memperbaiki kondisi ini melalui berbagai inisiatif dan kebijakan untuk mendukung ekosistem startup, namun implementasinya masih perlu ditingkatkan agar lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu perlu ditinjau kembali bagaimana cara mengoptimalkan peran inkubator bisnis dalam mengembangkan ekosistem startup digital lokal.

B. PEMBAHASAN

1. Peran Inkubator Bisnis startup

Peran inkubator diperlukan untuk membina startup agar dapat beroperasi dan berkembang. Inkubator bisnis adalah lembaga perantara yang melakukan proses inkubasi terhadap peserta proses inkubasi (tenant, klien inkubator atau inkubator) dan memiliki bangunan fisik sebagai ruang komersil sehari-hari bagi peserta inkubator. Sementara itu, proses inkubator yang relevan mencakup kegiatan kepemimpinan, pendampingan dan

pengembangan yang diberikan oleh inkubator bisnis kepada para peserta inkubator.⁷

Inkubator bisnis ini berperan sebagai mitra dan perantara yang dapat membantu wirausahawan baru dalam tahap perkembangan untuk meminimalkan resiko kegagalan usaha, memperkuat manajemen usaha, memasuki pasar dan mendukung inovasi produk yang lebih baik.⁸

Tugas seorang mentor adalah membantu startup digital berinovasi, meski tidak di semua ini. Mentor harus mampu memberikan rekomendasi tentang siapa atau apa yang harus dilakukan berdasarkan pengalamannya.

Peran residen mentor adalah mitra tetap dan membantu memastikan tercapainya tujuan yangtelah ditetapkan secara lebih intensif. Pada saat yang sama, mentor tamu hanya diundang sesekali untuk memberikan informasi tambahan. Demikian pula, mentor global terkadang diundang untuk memberikan wawasan kepada inkunator, namun mereka berasal dari luar negeri. Memberikan situasi global. Selain itu, produk mereka bersaing di seluruh dunia. Selain itu, kehadiran mentor global juga berperan dalam mentransfer pola pikir Silicon Valley kepada para startup.⁹

Model yang baku untuk sebuah inkubator bisnis masih belum ditemukan dengan eksplisit dalam berbagai jurnal penelitian. Meskipun demikian, dari beberapa penelitian sebelumnya, Bergek dan Norrman (2008) menyimpulkan ada beberapa komponen utama dari permodelan sebuah inkubator bisnis, yaitu¹⁰:

⁸ Andi Nur Baumassepe, *Menyerah Bukan Pilihan*, (Surabaya: Ninitomo Press, 2020), hlm. 43.

⁹ Indra Utoyo, *Silicon Valley Mindset*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2016). Hlm. 2.

¹⁰ Saputra, A. (2015). Peran Inkubator bisnis dalam mengembangkan digital startup lokal di Indonesia. *CALYPTRA*, 4(1), 1-24.

- a. **Selection** merujuk pada keputusan yang diambil oleh incubator menyangkut usaha rintisan mana yang disetujui untuk dibina dan yang ditolak.
- b. **Infrastructure** meliputi fasilitas fisik seperti bangunan kantor serta fasilitas administratif.
- c. **Business support** seringkali dihubungkan dengan aktivitas yang bertujuan untuk pengembangan incubatee, seperti kegiatan coaching/training.
- d. **Mediation** merujuk pada bagaimana inkubator bisnis dapat menghubungkan usaha rintisan kepada pelaku industri lainnya (sesama pelaku usaha rintisan maupun investor).
- e. **Graduation** berhubungan dengan kebijakan exit dari inkubator tersebut (misal: dalam kondisi bagaimana usaha rintisan harus keluar dari inkubator).

Dari penelitian tersebut, bahwa Inkubator bisnis memainkan peran krusial dalam mengoptimalkan terbentuknya ekosistem startup digital di tingkat lokal. Pada tahap seleksi, proposal bisnis dari startup lokal tentunya menjadi dasar bagi pemilihan startup mana yang dapat didukung perkembangannya. Namun tidak semua perusahaan pemula memiliki kemampuan yang baik dalam membuat proposal bisnis menjadi kendala dilapangan. Oleharena inkubator bisnis dapat meberikan dukungan dengan berbagai pelatihan bagi sumber daya startup lokal.

Peran sentral inkubator bisnis juga dapat memberikan akses terhadap bimbingan dan mentor yang berpengalaman. Para mentor ini, yang sering kali adalah pengusaha sukses atau profesional di bidang tertentu, memberikan pengetahuan praktis dan strategi bisnis yang dapat membantu startup menghindari kesalahan umum dan mempercepat pertumbuhan mereka.

Program pelatihan yang disediakan oleh inkubator mencakup berbagai aspek bisnis seperti pengembangan produk, pemasaran, manajemen, dan keuangan, yang semuanya penting untuk keberhasilan startup. Bimbingan dari mentor juga dapat membantu startup dalam membangun jaringan dan kemitraan strategis yang dapat membuka peluang baru.

Selain itu, salah satu fungsi utama inkubator bisnis adalah memberikan akses terhadap pendanaan awal. Inkubator biasanya memiliki jaringan luas dengan investor, baik lokal maupun internasional, yang dapat membantu startup mendapatkan modal yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka. Selama ini inkubator sering kali menawarkan program pendanaan internal atau *seed funding* yang dapat membantu startup mengatasi tantangan keuangan di tahap awal.

Peluang *Mediation* oleh Inkubator bisnis, tentunya dapat menciptakan ekosistem startup lokal yang mendukung kolaborasi dan inovasi. Dengan mengumpulkan berbagai startup di satu tempat, inkubator menciptakan ekosistem yang dinamis di mana para pendiri dapat berbagi ide, saling memberikan dukungan, dan bekerja sama dalam berbagai proyek. Kolaborasi ini dapat menghasilkan inovasi yang lebih cepat dan solusi kreatif untuk berbagai masalah bisnis. Selain itu, inkubator dapat sering-sering mengadakan acara seperti workshop, dan kompetisi yang dapat membantu startup mendapatkan visibilitas dan menarik perhatian investor serta mitra potensial. Melalui pendekatan yang komprehensif ini, inkubator bisnis memainkan peran vital dalam memperkuat dan mengoptimalkan ekosistem startup digital di tingkat lokal.

2. Strategi Mengembangkan Startup Lokal

a. Strategi Manajemen Marketing

Strategi manajemen marketing yang efektif sangat penting dalam mengembangkan startup lokal agar dapat bertahan dan berkembang di pasar yang kompetitif. Salah satu strategi kunci adalah memahami target pasar secara mendalam. Startup harus melakukan riset pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan, preferensi, dan perilaku konsumen yang menjadi target mereka. Dengan data ini, startup dapat mengembangkan produk atau layanan yang tepat sasaran dan menawarkan nilai tambah yang jelas bagi konsumen. Selain itu, startup perlu membangun brand identity yang kuat dan berbeda dari pesaing. Brand identity yang jelas akan membantu startup membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pangsa pasar.

Strategi lainnya adalah memanfaatkan digital marketing secara maksimal. Di era digital ini, startup lokal harus memanfaatkan berbagai platform online seperti media sosial, website, dan email marketing untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Konten yang menarik dan relevan harus diproduksi secara konsisten untuk menjaga engagement dengan pelanggan. Selain itu, penggunaan alat analitik digital dapat membantu startup memahami efektivitas kampanye marketing mereka dan melakukan penyesuaian yang diperlukan. Memanfaatkan SEO (Search Engine Optimization) dan SEM (Search Engine Marketing) juga penting untuk meningkatkan visibilitas online dan mendatangkan trafik organik serta berbayar yang berkualitas. Dengan strategi digital marketing yang tepat, startup dapat meningkatkan brand awareness, menarik lebih

banyak pelanggan, dan pada akhirnya mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Berdasarkan Strategi WO (*weakness-opportunity*) yang diungkapkan dalam penelitian Nurul Lailatul Vitriyah (2023) merupakan strategi yang berdasarkan pemanfaatan peluang dengan cara meminimalkan kelemahan (Freed, 2010). Besarnya peluang yang ada untuk mengembangkan startup di Indonesia dapat meminimalkan kelemahan startup sebagai berikut: 1. Meningkatkan promosi untuk menambah kunjungan situs agar pasar lebih luas. Pengembangan pasar melalui media sosial dan aplikasi dan tidak hanya berbasis web. Pendanaan modal dari Venture Capital dan Angel Capital untuk startup dapat menjadi sarana promosi startup untuk meningkatkan kunjungan situs startup¹¹.

b. Strategi Pengembangan Usaha

Beberapa teori yang dapat membantu meningkatkan strategi pengembangan usaha digital oleh inkubator bisnis yang berhubungan dengan kewirausahaan dan inovasi. Berikut adalah beberapa strategi utama yang dapat diterapkan, beserta teorinya:

1. **Teori Sumber Daya Berbasis (Resource-Based View - RBV):**
 - **Akses ke Sumber Daya Kritis:** Berdasarkan RBV, keunggulan kompetitif startup berasal dari sumber daya yang unik dan sulit ditiru. Inkubator menyediakan akses ke sumber daya kritis seperti mentor berpengalaman, jaringan investor, teknologi, dan fasilitas pendukung. Dengan memanfaatkan sumber daya ini, startup dapat membangun kapabilitas yang membedakan mereka dari pesaing.

¹¹ Vitriyah, N. L. (2023), Halaman 84

- **Pengembangan Kapasitas Internal:** Inkubator membantu startup dalam mengembangkan kapasitas internal mereka melalui pelatihan dan bimbingan. Ini mencakup peningkatan keterampilan manajerial, teknis, dan operasional yang diperlukan untuk mengelola bisnis digital secara efektif.
2. **Teori Jaringan Sosial (Social Network Theory):**
- **Membangun Jaringan dan Hubungan:** Menurut teori jaringan sosial, keberhasilan startup sering kali bergantung pada kemampuan mereka membangun dan memanfaatkan jaringan. Inkubator membantu startup membangun hubungan dengan investor, mitra bisnis, pelanggan potensial, dan komunitas startup lainnya. Jaringan ini menyediakan peluang kolaborasi, pendanaan, dan akses ke pasar.
 - **Pemberdayaan melalui Hubungan Sosial:** Inkubator juga memfasilitasi pertukaran pengetahuan dan pengalaman di antara startup dalam jaringan mereka, mendorong kolaborasi dan inovasi yang dapat mempercepat pertumbuhan bisnis.
3. **Teori Inovasi Terbuka (Open Innovation Theory):**
- **Kolaborasi dan Co-Creation:** Teori inovasi terbuka menekankan pentingnya kolaborasi eksternal dalam proses inovasi. Inkubator mendorong startup untuk berkolaborasi dengan entitas eksternal seperti universitas, lembaga penelitian, dan perusahaan besar untuk mengakses pengetahuan, teknologi, dan pasar baru.
 - **Menggunakan Eksternal Ide dan Teknologi:** Inkubator mendukung startup dalam mengadopsi dan mengintegrasikan ide-ide dan teknologi dari luar untuk mempercepat pengembangan produk dan layanan inovatif.

4. **Teori Siklus Hidup Startup (Startup Lifecycle Theory):**

- **Tahap Validasi dan Pengembangan:** Inkubator menyediakan program yang disesuaikan dengan tahap perkembangan startup, mulai dari validasi ide hingga pengembangan produk dan peluncuran ke pasar. Inkubator membantu startup dalam melakukan riset pasar, uji coba produk, dan iterasi berdasarkan umpan balik pelanggan.
- **Pendampingan dalam Skala Up:** Ketika startup memasuki tahap pertumbuhan, inkubator menyediakan dukungan untuk ekspansi pasar, peningkatan kapasitas produksi, dan pengelolaan operasional yang lebih kompleks.

c. **Strategi Manajemen Produksi**

Misalnya, untuk meningkatkan produksi dalam Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus (PPUPIK) di Hashtag Indonesia, perusahaan akan merekrut pegawai di bidang desain grafis. Langkah ini penting untuk menciptakan desain antarmuka pengguna yang memikat untuk aplikasi yang dipesan oleh pelanggan. Selain itu, diperlukan juga tenaga dukungan teknis yang mampu menyelesaikan proses verifikasi dan pengujian aplikasi sebelum diserahkan kepada pelanggan, memastikan bahwa produk akhir berkualitas tinggi.

Setelah memperluas produksinya sekitar tiga tahun terakhir, selanjutnya startup digital tentunya akan mencari investor untuk meningkatkan pendapatan. Dengan adanya dukungan investasi diharapkan dapat mempercepat pertumbuhan dan memperluas cakupan pasar, serta meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan.

d. Strategi Publikasi

Strategi publikasi bagi startup digital lokal melalui peran inkubator bisnis melibatkan berbagai pendekatan untuk meningkatkan visibilitas dan kredibilitas startup¹². Inkubator bisnis membantu startup dalam mengembangkan konten yang menarik dan relevan, serta mendistribusikannya melalui berbagai saluran media, termasuk media sosial, blog, dan situs web perusahaan¹³. Selain itu, inkubator sering memiliki hubungan baik dengan media massa dan outlet berita, yang memungkinkan startup untuk mendapatkan liputan pers dan eksposur yang lebih luas. Inkubator juga mengorganisir dan memfasilitasi partisipasi startup dalam acara industri, pameran, dan konferensi, yang dapat menjadi platform efektif untuk networking dan promosi¹⁴. Melalui pendekatan ini, inkubator bisnis memainkan peran kunci dalam membantu startup membangun brand awareness dan menarik perhatian investor serta pelanggan .

Jumlah publikasinya akan ditingkatkan baik melalui media cetak di surat kabar lokal Aceh maupun radio. Selain itu, media sosial akan terus berlanjut melalui Instagram, Facebook, dan YouTube. agar semakin banyak orang yang mengetahui Hashtag Indonesia.¹⁵

3. Tujuan dan Peran Inkubator Bisnis Startup

Tujuan inkubator bisnis adalah untuk mendukung dan mengembangkan perusahaan, terutama startup, dengan

¹² Calderon, J. (2020). "The Role of Business Incubators in Supporting Digital Startups." *Journal of Business Research*, 123, 345-357.

¹³ Brown, R., & Mawson, S. (2019). "Networking, mentorship and the success of new ventures: A critical review." *International Small Business Journal*, 37(5), 589-611.

¹⁴ Smith, H. (2018). "Leveraging Media and Public Relations for Startups." *Startup Journal*, 45(2), 201-215.

¹⁵ Nanang Prihatin, *Membangun Startup Software House*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2012). Hlm. 72-73.

menyediakan berbagai sumber daya dan fasilitas yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Inkubator bisnis bertujuan untuk mempercepat pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan, serta membantu startup baru dalam tahap awal proses dengan terhubung dengan angel investor, pemerintah, kelompok pengembangan bisnis, dan investor lainnya.

Tujuan bisnis inkubator adalah sebagai berikut:

- Memberikan peluang pertumbuhan bagi perusahaan bisnis kecil.
- Memperkenalkan pemilik perusahaan kepada investor secara online.
- Membuka lapangan pekerjaan.
- Memasarkan bisnis dari ide-ide kecil.

Peran dan fungsi layanan inkubator bisnis meliputi: Bantuan dengan dasar-dasar bisnis; Kegiatan jaringan; Bantuan pemasaran; Riset Pasar; Akses Internet berkecepatan tinggi; Bantuan dengan akuntansi/manajemen keuangan; Akses ke pinjaman bank, dana pinjaman dan program jaminan; Membantu dengan keterampilan presentasi; Tautan ke sumber daya pendidikan tinggi; Tautan ke mitra strategis Akses ke investor malaikat atau modal ventura; Program pelatihan bisnis yang komprehensif; Dewan penasehat dan mentor; Identifikasi tim manajemen; Bantuan dengan etika bisnis; Bantuan komersialisasi teknologi; Membantu kepatuhan terhadap peraturan; Manajemen kekayaan intelektual.¹⁶

a. Keuntungan

Ada beberapa keuntungan dari menggunakan program inkubator. Pertama adalah kamu kemungkinan besar akan mendapatkan tempat kerja awal yang bisa kamu gunakan selama

¹⁶ Hanif Rani Iswari, *Manajemen Umkm Dan Kewirausahaan*, (Surabaya: Media Pustaka, 2023). Hlm. 19.

menjalankan bisnis. Hal ini bisa sangat membantumu dalam menghemat biaya awal. Selain itu, kamu juga tidak perlu susah-susah mencari akses ke hal-hal penting yang bisa mempercepat berkembangnya bisnismu. Inkubator bisnis akan membantumu mencarikan semua yang kamu butuhkan dalam membangun sebuah bisnis.

Selama dibimbing, kamu bisa dengan mudah belajar dan berdiskusi pada orang-orang yang berpengalaman menghindari kesalahan dalam merintis sebuah usaha. Tentu saja, dengan inkubator bisnis kamu juga bisa dengan lebih mudah mendapatkan investor yang tepat. Selama mengikuti program ini, perkembanganmu di tahun-tahun pertama juga akan dipantau apakah berjalan ke arah yang benar.

b. Kerugian

Salah satu kelemahan paling umum dari inkubator bisnis adalah sulitnya untuk mengikuti program inkubator. Proses lamaran bisa sangat kompetitif. Sebelum mendaftar program inkubator bisnis, pastikan Anda memiliki program yang matang dan rencana bisnis yang terperinci. Setelah Anda diterima dalam program ini, diperlukan waktu yang cukup lama sebelum Anda dapat berjalan sendiri sepenuhnya. Menyelesaikan satu atau dua tahun dalam program ini mungkin tidak mudah.

C. KESIMPULAN

Inkubator bisnis adalah layanan yang ditawarkan oleh berbagai institusi untuk mendukung dan mengembangkan perusahaan, terutama startup. Program ini membantu startup baru di tahap awal mereka dengan terhubung dengan angel investor, pemerintah, kelompok pengembangan bisnis, dan investor lainnya sehingga perusahaan baru memiliki modal yang cukup untuk membangun bisnis.

peran inkubator bisnis dalam mengembangkan startup digital lokal di Indonesia sangat signifikan. Mereka dapat membantu pengusaha baru, memberikan dorongan pendanaan dan pelatihan, serta meningkatkan kapasitas pelaku startup lokal. Oleh karena itu, inkubator bisnis harus terlibat dalam strategi pemerintah untuk meningkatkan daya saing industri digital Indonesia dan memperkuat perekonomian nasional.

Secara keseluruhan, perkembangan startup digital lokal di Indonesia menunjukkan potensi besar tetapi menghadapi berbagai tantangan yang kompleks. Akses terhadap pendanaan yang masih sulit, kurangnya sumber daya manusia dengan keterampilan yang memadai, serta regulasi dan birokrasi yang kompleks merupakan beberapa permasalahan utama yang perlu diatasi. Meski ada peningkatan minat investor dan upaya pemerintah untuk mendukung ekosistem startup, masih diperlukan langkah-langkah lebih lanjut untuk menciptakan lingkungan yang lebih kondusif bagi pertumbuhan startup digital. Dengan mengatasi tantangan-tantangan ini, startup di Indonesia dapat lebih optimal dalam mengembangkan inovasi dan berkontribusi pada perekonomian digital negara.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusfianto Nendy Pratama. 2019. *Pengantar Bisnis Respons Dinamika Era Digital*. Yogyakarta.
- Baumassepe Andi Nur. 2020. *Menyerah Bukan Pilihan*. Surabaya. Ninitomo Press.
- Brown, R., & Mawson, S. (2019). "Networking, mentorship and the success of new ventures: A critical review." *International Small Business Journal*, 37(5), 589-611

- Cahyadi Nur. 2020. *Bisnis Digital*. Indramayu. CV. Adanu Abimata.
- Calderon, J. (2020). "The Role of Business Incubators in Supporting Digital Startups." *Journal of Business Research*, 123, 345-357.
- Iswari Hanif Rani. 2023. *Manajemen Umkm Dan Kewirausahaan*. Surabaya. Media Pustaka.
- Ismunandar Dinar. *Startup Butuh Inkubator Bisnis Dalam Menyusun Strategi Bisnis Yang Tepat. (Online) Available: <https://news.bsi.ac.id/2022/02/14/startup-butuh-inkubator-bisnis-bsc/>* diakses pada tanggal 28 April 2024
- Nababan Benny Osta. 2023. *Manajemen Pelayanan Publik Dan Bisnis*. Yogyakarta. Selat Media Patners.
- Prihatin Nanang. 2012. *Membangun Startup Software House*. Yogyakarta. Penerbit Deepublish.
- Smith, H. (2018). "Leveraging Media and Public Relations for Startups." *Startup Journal*, 45(2), 201-215
- Saputra Andi. *Peran Inkubator Bisnis Dalam Mengembangkan Digital Startup Lokal di Indonesia. <https://journal.ubaya.ac.id/index.php/jimus/article/view/1022>* diakses Pada Tanggal 28 April 2024.
- Utoyo Indra. 2016. *Silicon Valley Mindset*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Vitriyah, N. L. (2023). Pertumbuhan Ekonomi dan Strategi Pengembangan Startup di Indonesia. *Kubis*, 3(1), 78-95. <https://doi.org/10.56013/kub.v3i01.2153>