

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha rintisan (*startup*), dengan karakteristiknya yang unik dan inovatif (Giglio, *et al.*, 2023), telah menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi global (Ressin, 2022). Keberagaman ide dan pendekatan baru yang *startup* tawarkan tidak hanya menciptakan lapangan kerja baru, tetapi juga merangsang dinamika pasar serta mendorong perkembangan teknologi dan metode bisnis yang revolusioner. Dengan adaptabilitas dan fleksibilitas yang tinggi, usaha rintisan mampu merespons perubahan pasar dengan cepat, menjadikannya kontributor signifikan dalam perekonomian modern. Sebagai entitas bisnis yang seringkali memanfaatkan teknologi canggih dan model bisnis yang disruptif, *startup* mampu menantang dan mengubah struktur pasar tradisional. Lebih jauh, *startup* juga berperan penting dalam pengembangan ekosistem inovasi (Zhu, 2023). Melalui kolaborasi dengan universitas, pusat penelitian, dan perusahaan besar, *startup* berkontribusi pada transfer pengetahuan dan teknologi yang memperkuat kapabilitas inovatif suatu negara.

Usaha rintisan, atau *startup*, adalah entitas bisnis yang secara alami memunculkan inovasi dan ketidakbiasaan/unik dalam ekosistem bisnis (Luchko *et al.*, 2019). Berbeda dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), lebih cenderung untuk melakukan inovasi inkremental, seperti meningkatkan kualitas produk atau layanan yang sudah ada, atau menyesuaikan model bisnis mereka dengan perubahan kebutuhan pasar yang ada (Matricano, 2023). Perbedaan antara *startup* dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terletak pada karakteristik, tujuan, dan pendekatan bisnis keduanya. *Startup* adalah perusahaan baru yang cenderung fokus pada pertumbuhan yang cepat dan pengembangan pasar yang luas. Pendekatan *startup* terhadap pengembangan produk seringkali melibatkan iterasi cepat berdasarkan umpan balik pelanggan, dengan tujuan mencapai skala yang besar dalam waktu yang relatif singkat. Di sisi lain, UMKM

adalah bisnis yang telah beroperasi untuk jangka waktu yang lebih lama, biasanya dengan sumber daya yang terbatas dan target pasar yang lebih lokal.

Startup merupakan entitas berfokus pada inovasi, kecepatan, dan pertumbuhan. *Startup* adalah perusahaan baru yang bertujuan untuk mengembangkan produk atau layanan yang berbeda dari yang sudah ada, dengan tujuan mengganggu industri yang ada dengan memberikan nilai tambah yang baru kepada pelanggan (Giglio, *et al*, 2023 dan Bharsikar, *et al*, 2022). Pendekatan inovatif ini seringkali menghasilkan penciptaan kategori produk atau layanan yang benar-benar baru, yang menantang model bisnis yang sudah ada dan cara tradisional berbisnis. *Startup* membedakan diri mereka dari perusahaan lain dengan pendekatan unik mereka terhadap pengembangan produk dan ekspansi pasar. *Startup* seringkali memulai dengan Minimum Viable Product (MVP) dan terus mengembangkannya berdasarkan umpan balik dan data penggunaan, dengan tujuan pertumbuhan yang cepat dan peningkatan basis pelanggan (Jędrzejczyk, 2023). Keberhasilan *startup* ditentukan oleh beberapa faktor, termasuk keunikan ide, semangat tim dan keahlian domain, serta ukuran pasar. Komitmen dan dedikasi tim juga menjadi faktor kunci untuk kesuksesan *startup* (Blank *et al.*, 2013).

Penguatan usaha rintisan (*startup*) sangat bergantung pada aktivitas inovasi yang berkelanjutan (Usman, 2017). Teknologi memainkan peran krusial sebagai katalis utama dalam adopsi dan penerapan inovasi dalam lingkungan *startup*. Oleh karena itu, investasi yang substansial dalam pengembangan teknologi, baik perangkat keras maupun perangkat lunak, menjadi sangat penting. Selain itu, kolaborasi yang erat dengan institusi penelitian dan pengembangan serta program pelatihan bagi sumber daya manusia adalah langkah-langkah esensial untuk memastikan bahwa inovasi yang dihasilkan dapat diintegrasikan secara efektif ke dalam operasi bisnis sehari-hari. *Government support* (dukungan pemerintah) dan sektor swasta, berupa regulasi yang mendukung dan pemberian insentif, juga merupakan faktor kunci yang dapat mempercepat perkembangan ekosistem inovasi (Costa, 2022). Melalui upaya kolektif ini, *startup* dapat lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar dan terus berinovasi, sehingga menjadi kontributor utama dalam pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Inovasi merupakan salah satu elemen kunci yang mendorong kesuksesan atau keberhasilan suatu perusahaan *startup* (Aminova, 2021). Konsep *startup* telah menjadi subjek penelitian dalam berbagai disiplin ilmu, didefinisikan dengan beragam perspektif oleh para ahli. Menurut Baregheh, Rowley, dan Sambrook (2009), definisi *startup* melibatkan perusahaan yang beroperasi untuk menyelesaikan masalah di mana solusinya tidak jelas, dan keberhasilannya tidak terjamin. *Startup* adalah entitas yang berupaya mengatasi tantangan di lingkungan yang penuh ketidakpastian (Menon, 2022). Inovasi yang dijalankan oleh *startup* seringkali membutuhkan dukungan dari inkubator bisnis karena inkubator menyediakan berbagai sumber daya dan bimbingan yang esensial untuk pertumbuhan awal. Inkubator bisnis menawarkan akses ke infrastruktur yang sulit dijangkau atau mahal. Selain itu, inkubator menyediakan program mentoring dari para ahli industri dan pengusaha sukses yang membantu *startup* menghindari kesalahan umum dan menyusun strategi bisnis yang efektif. Menurut Battistella dkk. (2016), perusahaan rintisan yang menjalani proses inkubasi akan mendapatkan bimbingan yang komprehensif dengan mentor berkualitas tinggi yang akan mendukung dan menawarkan berbagai pengalaman kewirausahaan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan produk dan strategi bisnis mereka.

Pertumbuhan pengusaha berbasis teknologi telah menjadi salah satu sumber pertumbuhan ekonomi yang signifikan di berbagai negara, dengan China (Zhang & Yi, 2024) dan Amerika Serikat (AS) (Le et al., 2022) menjadi contoh yang mencolok dalam hal inovasi dan daya saing tinggi. Dalam konteks ini, keberadaan *role model* atau teladan yang sukses menjadi krusial dalam mendorong perkembangan ekosistem *startup* dan kewirausahaan teknologi. China, sebagai salah satu negara dengan pertumbuhan ekonomi yang cepat, perkembangan *startup* di China telah mengalami pertumbuhan yang pesat dalam beberapa dekade terakhir, didukung oleh kebijakan pemerintah yang pro-inovasi dan investasi besar-besaran dalam teknologi. Kota-kota seperti Beijing, Shanghai, dan Shenzhen telah menjadi pusat utama bagi ekosistem *startup*. Perusahaan-perusahaan besar seperti Alibaba, Tencent, dan Huawei tidak hanya menjadi ikon global tetapi juga berperan sebagai mentor dan investor bagi *startup-startup* baru. Selain itu, pemerintah China telah

mendirikan berbagai inkubator dan akselerator untuk mendukung pengembangan usaha rintisan melalui pelatihan, pendanaan, dan jaringan bisnis. Di sisi lain, AS telah lama menjadi pusat inovasi teknologi global dengan perusahaan-perusahaan seperti Google, Apple, Facebook, dan Amazon yang menjadi ikon dalam industri teknologi. Peran model-model ini tidak hanya memberikan inspirasi tetapi juga memperlihatkan jalan bagi para pengusaha muda untuk mengembangkan ide-ide baru dan mengubahnya menjadi bisnis yang sukses.

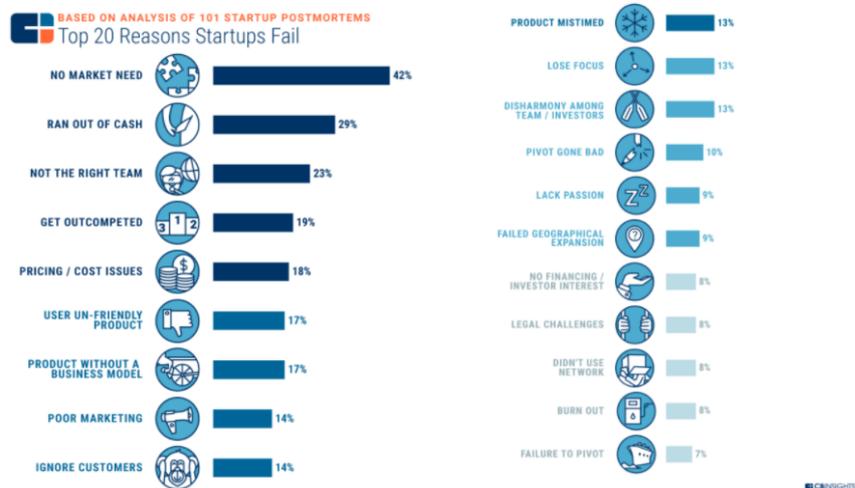
Startup dalam era ekonomi digital saat ini dianggap sebagai kekuatan yang akan mengubah landasan sejarah global ke arah yang benar-benar baru. Perkembangan akses informasi, terus menerus inovasi, dan kemampuan untuk menyelesaikan masalah-masalah sosial dengan cepat telah menjadikan teknologi digital sebagai pemimpin peradaban manusia, membawa kita ke masa depan. Batasan-batasan yang dulu menghambat pendirian perusahaan semakin menipis, sementara biaya sumber daya yang dibutuhkan semakin terjangkau, menyebabkan munculnya berbagai jenis *startup* digital di seluruh dunia, termasuk di Indonesia, yang merupakan salah satu negara dengan potensi ekonomi digital terbesar. Jumlah *startup* di Indonesia ternyata mencapai lebih dari 1.000, menempatkannya sebagai negara ketiga dengan jumlah *startup* terbanyak di dunia, setelah Amerika Serikat dan India. Amerika Serikat memiliki 37.480 *startup*, sedangkan India memiliki 3.928. Indonesia berada di peringkat ketiga dengan 1.559 *startup*. (Ramadhan, 2017).

Startup digital tidak hanya memainkan peran yang cukup penting dalam perkembangan ekonomi dunia. Akan tetapi, saat ini *startup* juga telah menopang ekonomi di Indonesia. Oleh karena itu, pemerintah terus mendukung pertumbuhan *startup* digital di tanah air, tidak hanya sebagai regulator, tetapi juga sebagai fasilitator dan akselerator. Pada tahun 2015, Menteri Komunikasi dan Informatika (Menkominfo) mendukung pencapaian target untuk menciptakan 1 *technopreneur* selama lima tahun ke depan, dan menjadikan valuasi ekonomi digital sebagai alat pendorong PDB hingga mencapai 22 persen pada tahun 2020. Saat ini, wajah Indonesia semakin tampak, pembangunan pusat teknologi utama di ASEAN telah didukung oleh berbagai pihak, baik pemerintah, *venture capital*, investor, dan pasar

lokal. Saat ini, Indonesia sudah memiliki *startup* yang tersebar di seluruh daerah. Persaingan bisnis menjadi tantangan. Hal ini dapat mempersulit *startup* pemula, jika tidak memiliki basis ilmu yang kuat di bidang bisnis.

Berdasarkan data terlihat mengenai perkembangan bisnis startup digital pada bulan Februari 2024, bisnis digital masih didominasi oleh negara maju seperti Amerika dan Inggris. Negara berkembang seperti Bangladesh yang mempunyai bisnis startup digital yang baru. Tren bisnis digital yang didominasi oleh bidang aplikasi layanan pendukung bisnis, terutama di aspek pemasaran bisnis (Kawengian & Giovani Kawengian, 2024).

Banyak *startup* baru yang gagal dalam perkembangannya karena keterampilan bisnis yang tidak memadai, perencanaan bisnis yang salah, penerapan manajemen yang buruk, kegagalan investasi dalam teknologi, dan arus kas yang tidak memadai sehingga perusahaan tidak mampu bersaing dengan pesaing lainnya di pasar. Tingkat kegagalan perusahaan rintisan (*startup*) baik di Indonesia maupun global sangat tinggi, yaitu mencapai angka 90% (Menon, 2022; Kaul, 2021). Pengamat ekonomi digital, Yudi Candra (2019), menyatakan bahwa dari sekitar 1.500 sampai 1.700 *startup* di Indonesia, 99% mengalami kegagalan, sedangkan yang sukses relatif kecil, yaitu hanya sebesar 1% (Wartaekonomi, 2019). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada banyak potensi dan inovasi yang datang dari *startup*, tantangan dalam menjalankan bisnis ini sangat besar. Kurangnya keterampilan bisnis yang memadai mengakibatkan keputusan strategis yang salah dan perencanaan yang lemah, yang pada akhirnya berujung pada kegagalan. Selain itu, manajemen yang buruk dan kurangnya investasi dalam teknologi yang tepat membuat *startup* tidak mampu beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen. Arus kas yang tidak stabil juga merupakan faktor utama yang seringkali menghambat kemampuan *startup* untuk bertahan dan tumbuh.



Gambar 1.1. Alasan Kegagalan Startup

Sumber: CBInsights

Kerentanan perusahaan rintisan (*startup*) terhadap peristiwa internal dan eksternal sebagian besar disebabkan oleh ukuran mereka (Freeman *et al.*, 1983). Artinya, semakin kecil sebuah perusahaan, semakin sedikit sumber daya yang biasanya dikontrolnya. Dengan demikian, seorang karyawan penting yang meninggalkan pekerjaan, penurunan opsi pembiayaan, penurunan permintaan karena masuknya pesaing ke pasar atau, dalam hal ini, krisis yang melanda ekonomi global dapat secara serius mempengaruhi aktivitas perusahaan. Tanggung jawab bisnis kecil bisa sama dengan tanggung jawab bisnis baru (Freeman *et al.*, 1983). Menurut Stinchcombe (1965), perusahaan rintisan (*startup*) memiliki risiko kegagalan yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang lebih tua, karena mereka tidak memiliki model bisnis yang mapan, memiliki tingkat legitimasi yang rendah, dan bergantung pada kerja sama dengan pihak yang tidak dikenal. Terlepas dari kelemahan-kelemahan ini, *startup* juga memiliki karakteristik tertentu yang dapat membantu mereka di saat krisis. Mengingat ukurannya yang lebih kecil, *startup* cenderung cukup fleksibel ketika ada peluang atau ancaman yang muncul di lingkungan mereka. Selain itu, semakin kecil organisasi, semakin dekat para pengambil keputusan dengan pelanggan dan pelaku lain yang dapat memberikan mereka informasi pasar yang berharga, yang dapat membantu mereka ketika menghadapi krisis (Eggers, Hansen, Davis, 2012).

Bagi *startup* yang baru merintis, memerlukan suatu wadah yang dapat merubah pola bisnis dan *mindset* agar lebih terarah dan siap untuk diluncurkan ke tengah masyarakat, mulai dari mengembangkan bisnis hingga memperoleh investor. Salah satu wadah yang dapat melakukan hal tersebut disebut dengan Inkubator Bisnis. Peran inkubator bisnis sangat strategis dalam mengembangkan UKM agar lebih inovatif, karena melalui inkubator bisnis teknologi ini, para wirausahawan baru berbasis IPTEK dapat ditingkatkan kapasitas dan kinerja usahanya (Wibowo *et al.*, 2021). Secara umum, menurut Alpenidze *et. al* (2019), perusahaan yang diinkubasi secara signifikan lebih mungkin untuk berhasil daripada perusahaan yang tidak diinkubasi sebab kemungkinan untuk gagal masih tinggi. Melalui bantuan finansial, jaringan, dan bimbingan yang diberikan oleh inkubator, *startup* memiliki kesempatan untuk berkembang dan berkembang lebih cepat, membantu mereka melewati tahap-tahap awal yang sulit dan menuju arah yang lebih baik. Namun, kesuksesan sebuah *startup* tidak hanya bergantung pada keberadaan inkubator, tetapi juga pada kinerja inkubator itu sendiri (Zapata-Guerrero *et al.*, 2020).

Di Indonesia, terdapat 355 inkubator bisnis yang beragam, termasuk yang dimiliki oleh kementerian, pemerintah daerah, sektor swasta, yayasan, serta perguruan tinggi negeri dan swasta terlihat pada Tabel 1.1 dibawah ini. Meskipun angka ini mungkin terlihat signifikan, ternyata jumlahnya masih terbilang sedikit jika dibandingkan dengan negara-negara lain. Hal ini mencerminkan tantangan dalam penyebaran dan pengembangan inkubator bisnis di Indonesia, meskipun peran mereka sangat penting dalam mendukung pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dengan adanya inkubator bisnis, UMKM baru memiliki akses ke sumber daya, dukungan, dan jaringan yang diperlukan untuk bertahan dan berkembang dalam pasar yang kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan upaya lebih lanjut untuk meningkatkan jumlah dan kualitas inkubator bisnis di Indonesia agar dapat memberikan dukungan yang lebih luas dan efektif bagi UMKM di seluruh negeri.

Tabel 1.1. Jumlah Inkubator Bisnis di Indonesia

No	Kepemilikan	Jumlah Inkubator Bisnis
1	Pemerintah Pusat	6
2	Pemerintah daerah	52
3	Lembaga Pendidikan	64
4	Badan Usaha	19
5	Masyarakat	7
6	Dan lain-lain	207
JUMLAH TOTAL		355

Sumber: Sipensi Kemenkop, 2024

Inkubator bisnis teknologi merupakan program yang dilakukan untuk memberikan perlakuan khusus serta pengembangan dan juga pelatihan kepada pemilik usaha baru, agar nantinya usaha tersebut bisa berkembang lebih baik dan berkembang menjadi bisnis yang besar. Inkubasi merupakan suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh inkubator wirausaha kepada peserta inkubasi. Peserta inkubasi adalah wirausahawan atau pemilik usaha yang menjalani proses inkubasi. Perkembangan inkubator bisnis bisa dilihat dengan adanya Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI) dan Kemenristekdikti untuk tahun 2021 dengan anggota sebanyak 182 Inkubator Bisnis yang tersebar di seluruh Indonesia baik itu dari Perguruan Tinggi dan Pemerintahan (Sumber: *website aibinetwork.com* dan *website Kemenristekdikti*). Adapun tujuan dari inkubator bisnis yaitu tertera dalam pasal 2 yang menyatakan menciptakan dan mengembangkan usaha baru dengan nilai ekonomi dan memiliki daya saing tinggi. Tujuan lainnya yaitu mengoptimalkan pemanfaatan SDM yang terdidik dalam menggerakkan perekonomian dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi. Sedangkan menurut Binsawad (2018) tujuan utama dari inkubator bisnis teknologi adalah mendukung inovasi melalui kerjasama bersama antara kompetensi dan sumber daya.

Kombinasi berbagai pengetahuan dan manajemen inkubator membantu inkubator untuk mensukseskan proyek. Hasil penelitian Zibarzani dan Rozan

(2018) menunjukkan bahwa tingkat berbagi pengetahuan diantara perusahaan rintisan menunjukkan kekuatan yang kuat terhadap kinerja inkubator bisnis. Cheng dan Schaeffer (2011) menemukan bahwa fungsi inkubator bisnis memiliki dampak positif terhadap perekonomian pada tahun 1980-an. Sebuah tinjauan literatur menunjukkan dampak inkubator bisnis yaitu pada penciptaan lapangan kerja, pengembangan inkubasi, dan persentase kelulusan inkubasi (Darmawan, 2019). Ada berbagai jenis inkubator, seperti bisnis dan teknologi. Inkubator bisnis dimaksudkan untuk mengembangkan dan merangsang bisnis umum dengan tujuan ekonomi tertentu seperti restrukturisasi industri dan pendapatan serta pemanfaatan sumber daya yang tersedia (Lose, 2019).

Inkubator bisnis teknologi bertujuan untuk mendorong perkembangan teknologi tahap perusahaan dan bisnis baru yang dipromosikan oleh inkubator bisnis (Wasdani, 2022). Salah satu tantangan utama adalah membuat proyek menggunakan inkubator atau menggabungkan inkubator dalam proyek baru. Faktor terpenting dalam inkubator bisnis adalah kinerja yang baik, keberlanjutan proyek, dan pengenalan, karena pertumbuhan ekonomi berbasis pengetahuan, teknologi dan inovasi dianggap sebagai komponen penting dari kinerja (Binsawad *et al.*, 2019). Ekonomi bisnis dapat ditingkatkan oleh organisasi bisnis namun bergantung pada kemampuan untuk berinovasi. Hal ini dikarenakan inovasi dapat berkontribusi pada peningkatan produktivitas, meningkatkan persaingan produk, dan berdampak pada meningkatnya komersialisasi kewirausahaan akademik (Sieg *et al.*, 2023).

Sebuah inkubator yang berkinerja baik mampu memberikan lebih dari sekadar dana. Mereka juga menyediakan akses ke sumber daya yang berharga, seperti *mentorship* dari para ahli industri, pelatihan yang relevan, dan koneksi yang luas dalam komunitas bisnis. Dengan inkubator yang berkinerja optimal, *startup* dapat memaksimalkan potensi mereka, menghadapi tantangan dengan lebih percaya diri, dan mencapai tingkat keberhasilan yang lebih tinggi dalam waktu yang lebih singkat. Dalam keseluruhan ekosistem *startup*, hubungan yang solid antara *startup* dan inkubator menjadi kunci utama dalam merintis jalan menuju keberhasilan yang berkelanjutan. Salah satu yang menjadi peran penting yang mempengaruhi kinerja sebuah perusahaan atau bisnis adalah perkembangan teknologi (Wang *et al.*, 2022).

Menurut penelitian Binsawd *et al.*, (2019) mengenai kinerja inkubator bisnis teknologi, tidak ada standar yang jelas dan pasti untuk mengukur kinerja inkubator. Sementara itu, menurut Hackett dan Dilts (2004) evaluasi kinerja Inkubator Bisnis Teknologi melibatkan dua perspektif utama: finansial dan non-finansial. Menurut Akhgari *et al.* (2018), kinerja layanan sering dianggap sebagai indikator langsung dari kinerja keuangan. Pendekatan Spangenberg dan Theron (2004) menyoroti delapan dimensi kunci dalam pengukuran kinerja non-finansial, termasuk aspek sumber daya manusia, iklim organisasi, kepuasan karyawan, produktivitas dan efisiensi, kemampuan adaptasi, kapasitas, pangsa pasar, dan prospek pertumbuhan. Sementara itu, dari sudut pandang finansial, Pattanasak *et al.* (2022) menetapkan tiga indikator utama: biaya operasional inkubator bisnis (yang mencakup subsidi kepada penyewa atau akses ke jaringan), akses pendanaan dari modal ventura, pinjaman bank, atau sumber dana lainnya, dan indikator keuntungan. Selain itu Adriansyah *et al.*, 2023 mengatakan bahwa indikator kinerja sebuah inkubator dapat dilihat dari aspek organisasi yang penting adalah manajemen inkubator bisnis, dukungan permodalan, teknologi, fasilitas, ide, jaringan, strategi, serta komunikasi atau promosi (Adriansyah & Rimadias, 2023).

Inkubator Bisnis di Indonesia masih harus meningkatkan kinerjanya dengan berbagai cara seperti memperbaiki aspek manajemen inkubator, menambah tenaga pengelola dan pendamping yang berdedikasi, serta mengikuti kegiatan Asosiasi Inkubator Bisnis maupun asosiasi lainnya yang bertujuan untuk membangun kemitraan usaha *tenant*. Berdasarkan penelitian Kiran dan Bose (2020) terdapat beberapa hal yang dinilai dapat mempengaruhi kinerja Inkubator Bisnis Teknologi diantaranya adalah dukungan, tata kelola inkubator, jaringan, fasilitas dan keterkaitan dengan universitas.

Kinerja Inkubator bisnis dapat dipengaruhi juga dengan keterkaitan inkubator bisnis dengan Universitas. Hal membantu dalam mencapai tujuan inovasi dan pertumbuhan, sehingga memberikan pengaruh yang positif terhadap kinerja inkubator bisnis. Terdapat beberapa penelitian yang membahas berbagai indikator untuk menentukan kinerja inkubator. Sebagai contoh, Rothaermel dan Thursby (2005) memeriksa inkubator berbasis universitas berdasarkan kinerja penyewa,

pendapatan yang dihasilkan, total dana yang dikumpulkan, pendanaan modal ventura yang diperoleh dan keberhasilan perusahaan setelah melewati masa inkubasi. Pendekatan ini berfokus pada kesuksesan sebagaimana didefinisikan dalam hal seberapa baik kinerja bisnis yang dihasilkan, pendekatan yang valid tetapi belum tentu yang ideal.

Layanan jaringan yang kuat juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap inkubator bisnis (Alpenidze *et al.*, 2019). Strategi jaringan dapat meningkatkan persepsi, kejelasan, integritas dan keandalan inkubasi serta memungkinkan inkubator bisnis untuk memperoleh legitimasi dan penerimaan sosial. Selanjutnya, studi menegaskan bahwa berbagai fasilitas yang digunakan sangat penting untuk kinerja inkubator bisnis. Infrastruktur yang tepat penting dan diperlukan agar inkubator bisnis berhasil. Beralih kepada pengetahuan, *knowledge management* (manajemen pengetahuan) pada *startup* berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan kinerja melalui kontribusi positif terhadap pertumbuhan *startup* yang berkelanjutan dengan meningkatkan kinerja keuangan, lingkungan, manusia, pasar, organisasi, relasional, teknis, dan teknologi. Ahmed dan Muhammed (2018) menyatakan bahwa manajemen pengetahuan yang tepat meningkatkan kinerja organisasi. Hasil penelitian Liao *et al.*, (2008) menyatakan pengetahuan inersia memberikan efek mediasi lengkap pada inovasi organisasi melalui pembelajaran organisasi.

Penelitian ini memuat apa saja yang mempengaruhi kinerja Inkubator Bisnis Teknologi. Saat ini banyaknya penelitian yang melihat faktor kinerja Inkubator Bisnis Teknologi dari sisi *Resource Based View* saja dan *Knowledge Based View* saja. *Resource Based View* merupakan pandangan dari suatu organisasi sebagai kumpulan sumber daya produktif yang berfokus kepada sumber daya dari organisasi itu sendiri dan menyatakan bahwa organisasi yang berhasil merupakan organisasi yang mempunyai keunggulan tersendiri dan tidak dimiliki oleh orang lain (Lubis, 2022). Sementara itu, *Knowledge Based View* merupakan cara pandang organisasi untuk proses improvisasi perusahaan pada segi perancangan konsep dan teknologi serta bagaimana organisasi merancang perubahan yang diperlukan untuk mencapainya (Arias and Cepeda, 2022).

Resource Based View (RBV) menggambarkan suatu organisasi sebagai kumpulan sumber daya produktif yang berfokus pada sumber daya internal perusahaan. Sumber daya tersebut dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu sumber daya berwujud (*tangible*) dan sumber daya tidak berwujud (*intangible*). Sumber daya berwujud merujuk pada aset yang dapat diamati secara fisik, seperti bangunan dan uang, yang menjadi bagian integral dari perusahaan. Dalam konteks ini, pandangan berbasis sumber daya (RBV) menyoroti pentingnya memahami dan memanfaatkan sumber daya internal organisasi untuk mencapai keunggulan kompetitif (Chen, 2023; Vincent, 2021). Perspektif RBV menjadikan dukungan layanan sumber daya dari inkubator bisnis sebagai faktor yang signifikan dalam membentuk keberhasilan *startup*. Faktor-faktor yang terlibat dalam penilaian ini meliputi kemampuan inkubator bisnis untuk menyediakan fasilitas yang diperlukan, membangun jaringan yang luas, dan menjalin kemitraan yang erat dengan universitas atau lembaga pendidikan lainnya. Dengan memanfaatkan sumber daya ini dengan optimal, *startup* dapat memperoleh keunggulan kompetitif yang kuat dalam pasar yang kompetitif.

Knowledge-Based View (KBV) merupakan sebuah pendekatan yang sangat relevan dalam mengevaluasi kinerja inkubator bisnis, karena memberikan penekanan pada peran pengetahuan dan keahlian organisasi dalam menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Dalam konteks ini, KBV memberikan wawasan yang berharga tentang bagaimana inkubator mengelola dan memanfaatkan pengetahuan dan keahlian mereka untuk mendukung pertumbuhan *startup* yang mereka bina. KBV menyoroti pentingnya pengetahuan dan keahlian yang dimiliki oleh inkubator dalam memberikan layanan dan bimbingan kepada *startup* yang mereka dukung. Hal ini mencakup pemahaman yang mendalam tentang berbagai aspek bisnis, mulai dari pengembangan produk hingga strategi pemasaran dan keuangan. Faktor penilaian KBV dalam kinerja inkubator meliputi konsep *knowledge management* (manajemen pengetahuan), yang mencakup kemampuan inkubator dalam mengumpulkan, menyimpan, dan berbagai pengetahuan yang relevan dengan *startup*, serta konsep *knowledge inertia* (inersia pengetahuan), yang mengacu pada kemampuan inkubator untuk menyesuaikan dan

mengubah pengetahuan mereka sesuai dengan perubahan lingkungan bisnis dan kebutuhan *startup*. Dengan memahami dan menerapkan konsep-konsep ini, inkubator dapat meningkatkan efektivitas layanan mereka dan memberikan dampak yang lebih positif bagi pertumbuhan dan kesuksesan *startup* yang mereka bina.

Dalam membantu mengidentifikasi dan menjelaskan hubungan kompleks antara variabel dan melihat interaksi penting antar variabel maka diperlukan variabel moderasi. Hubungan inkubator dengan universitas menjadi hubungan moderasi pada perspektif RBV. Hal ini karena keterkaitan dengan universitas dapat bertindak sebagai variabel moderasi yang memperkuat hubungan antara berbagai input dan proses yang terjadi di dalam inkubator bisnis dengan hasil kinerja mereka. Menurut hasil penelitian Tsai et al. (2009), inkubator bisnis teknologi yang memiliki hubungan erat dengan universitas menunjukkan keunggulan dalam hal sumber daya kelembagaan dibandingkan dengan inkubator bisnis yang tidak memiliki tautan tersebut. Keterkaitan ini memungkinkan inkubator bisnis teknologi untuk lebih mudah mengakses pengetahuan dan fasilitas yang diperlukan, melakukan pengembangan dan peningkatan efisiensi operasional mereka, dan meningkatkan kapasitas inovasi inkubator bisnis. Sementara itu, *knowledge inertia* (inersia pengetahuan) dijadikan moderasi pada perspektif KBV. *Knowledge inertia* (inersia pengetahuan) mengacu pada perilaku dan strategi pemecahan masalah yang dapat diprediksi dari sebuah inkubator bisnis. *Knowledge inertia* (inersia pengetahuan) ini dapat mempengaruhi kemampuan pemecahan masalah sebuah organisasi atau individu, baik dengan cara memfasilitasi maupun menghambat (Liao, 2002). Inkubator bisnis perlu menyadari keberadaan *knowledge inertia* (inersia pengetahuan) dan berusaha mengelolanya dengan cara yang efektif. Dengan demikian, inkubator dapat mengatasi hambatan *knowledge inertia* (inersia pengetahuan) dan meningkatkan kemampuan untuk berinovasi dan beradaptasi dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

Penelitian ini juga melihat efektivitas Kinerja Inkubator Bisnis Teknologi tersebut dari perspektif *startup*. Menurut (Games et al., 2020), efektivitas inkubator bisnis ditemukan sangat bergantung pada kepuasan inkubator dalam interaksi mereka dengan inkubator. Oleh karena itu, *startup* dapat dikatakan sebagai

komponen penting sebagai penilai kinerja inkubator bisnis. *Output* yang didapatkan pada hasil sebelumnya akan dikonfirmasi dengan hasil penilaian kinerja IBT berdasarkan perspektif *startup*. Hal ini sangat berguna untuk melihat apakah Inkubator Bisnis Teknologi ini memang efektif dan memberikan dampak yang signifikan terhadap *startup* yang dibina.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh variabel berbasis KBV government support (dukungan pemerintah), funding support (dukungan pendanaan), dan incubator governance (tata kelola inkubator) terhadap kinerja inkubator bisnis?
2. Bagaimana pengaruh variabel berbasis RBV facility (fasilitas) dan networking (jaringan) terhadap kinerja inkubator bisnis?
3. Bagaimana pengaruh variabel government support (dukungan pemerintah), funding support (dukungan pendanaan), dan incubator governance (tata kelola inkubator) terhadap knowledge management (manajemen pengetahuan)?
4. Bagaimana pengaruh variabel facility (fasilitas) dan networking (jaringan) terhadap incubator capabilities (kapabilitas inkubator)?
5. Apakah variabel knowledge management (manajemen pengetahuan) memediasi hubungan antara government support (dukungan pemerintah), funding support (dukungan pendanaan), dan incubator governance (tata kelola inkubator) dengan kinerja inkubator bisnis?
6. Apakah variabel incubator capabilities (kapabilitas inkubator) memediasi hubungan antara facility (fasilitas) dan networking (jaringan) dengan kinerja inkubator bisnis?
7. Apakah variabel knowledge inertia (inersia pengetahuan) memoderasi hubungan antara knowledge management (manajemen pengetahuan) dengan kinerja inkubator bisnis?

8. Apakah variabel *linkage with university* (keterkaitan dengan universitas) memoderasi hubungan antara *incubator capabilities* (kapabilitas inkubator) dengan kinerja inkubator bisnis?
9. Bagaimana *startup* memandang dan mengevaluasi kinerja inkubator bisnis teknologi di Indonesia?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, tujuan penelitian ini adalah:

1. Menjelaskan dan menganalisis pengaruh variabel berbasis KBV government support (dukungan pemerintah), funding support (dukungan pendanaan), dan incubator governance (tata kelola inkubator) terhadap knowledge management (manajemen pengetahuan) dan kinerja inkubator bisnis.
2. Menjelaskan dan menganalisis pengaruh variabel berbasis RBV facility (fasilitas) dan networking (jaringan) terhadap incubator capabilities (kapabilitas inkubator) dan kinerja inkubator bisnis.
3. Menjelaskan dan menganalisis pengaruh variabel government support (dukungan pemerintah), funding support (dukungan pendanaan), dan incubator governance (tata kelola inkubator) terhadap knowledge management (manajemen pengetahuan).
4. Menjelaskan dan menganalisis apakah variabel knowledge management (manajemen pengetahuan) memediasi hubungan antara government support (dukungan pemerintah), funding support (dukungan pendanaan), dan incubator governance (tata kelola inkubator) dengan kinerja inkubator bisnis.
5. Menjelaskan dan menganalisis pengaruh apakah variabel incubator capabilities (kapabilitas inkubator) memediasi hubungan antara facility (fasilitas) dan networking (jaringan) dengan kinerja inkubator bisnis.

6. Menjelaskan dan menganalisis pengaruh apakah variabel knowledge inertia (inersia pengetahuan) memoderasi hubungan antara knowledge management (manajemen pengetahuan) dengan kinerja inkubator bisnis.
7. Menjelaskan dan menganalisis pengaruh apakah variabel linkage with university (keterkaitan dengan universitas) memoderasi hubungan antara incubator capabilities (kapabilitas inkubator) dengan kinerja inkubator bisnis.
8. Menjelaskan dan menganalisis apakah startup memandang dan mengevaluasi kinerja inkubator-bisnis teknologi di Indonesia.

1.4. Novelty Penelitian

Kebaruan (novelty) dari penelitian ini adalah terletak pada penggabungan perspektif *Knowledge-Based View* (KBV) dan *Resource-Based View* (RBV) untuk mengidentifikasi faktor yang memengaruhi kinerja inkubator bisnis di Indonesia yang dapat dilihat dari beberapa aspek penting. Pertama, penelitian ini menggabungkan KBV dan RBV secara simultan untuk menganalisis kinerja inkubator bisnis teknologi (IBT), di mana pendekatan ini belum pernah dilakukan sebelumnya dalam konteks IBT di Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif untuk mengidentifikasi faktor-faktor kesuksesan dan efektivitas IBT, serta metode kualitatif melalui *Focus Group Discussion* (FGD) untuk menguji konsistensi hasil tersebut, memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang faktor-faktor yang memengaruhi kinerja IBT. Ketiga, dengan mengintegrasikan RBV dan KBV, penelitian ini menawarkan kontribusi teoritis baru dalam bidang manajemen strategis dan manajemen pengetahuan, memperkaya literatur tentang bagaimana kombinasi sumber daya dan kapabilitas pengetahuan dapat meningkatkan kinerja inkubator bisnis. Keempat, fokus penelitian ini pada inkubator bisnis teknologi di Indonesia memberikan wawasan yang relevan bagi negara berkembang dengan ekosistem startup yang sedang berkembang pesat, menambahkan nilai kontekstual yang signifikan terhadap penelitian sebelumnya yang mungkin lebih banyak dilakukan di negara-negara maju. Terakhir, penelitian

ini menambahkan kompleksitas analisis dengan menggunakan RBV dan KBV sebagai variabel mediasi dan moderasi, memberikan sudut pandang baru dan mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi kinerja inkubator bisnis. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang memengaruhi kinerja IBT, tetapi juga menawarkan pendekatan metodologis dan teoretis yang inovatif dalam bidang studi ini.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi pihak pengelola inkubator bisnis, hasil penelitian dapat sebagai acuan dalam mengoptimalkan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja inkubator bisnis teknologi.
2. Bagi *startup*, hasil penelitian dapat memanfaatkan program dan fasilitas yang disediakan oleh inkubator bisnis teknologi sehingga dapat meningkatkan kapasitas *startup* untuk tumbuh dan berkembang.
3. Bagi ilmu pengetahuan, hasil penelitian berupa penggabungan perspektif *Knowledge Based View* (KBV) seperti variabel: *government support* (dukungan pemerintah), *funding support* (dukungan pendanaan), dan *incubator governance* (tata kelola inkubator) dan *Resource Base View* (RBV) seperti: *facility* (fasilitas) dan *networking* (jaringan) dapat dijadikan sebagai acuan untuk merumuskan indikator yang dapat meningkatkan kinerja inkubator bisnis teknologi di Indonesia.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk mengetahui kerangka dari laporan penelitian ini. Berikut ini merupakan sistematika penulisan dari laporan penelitian ini.

BAB I PENDAHULUAN

Bab pendahuluan ini berisi tentang latar belakang dilakukan penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, *novelty* penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan laporan penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori yang digunakan sebagai acuan dalam melakukan pemecahan masalah dalam penelitian. Landasan teori tersebut yakni kinerja inkubator bisnis dan teknologi, inkubator bisnis dan teknologi, komersialisasi, teori *Resource Based View* (RBV), dan *Knowledge Based View* (KBV).

BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

Bab ini berisikan kerangka konseptual penelitian dan hipotesis penelitian. Kerangka penelitian menjelaskan hubungan atau kaitan antara konsep satu terhadap konsep yang lainnya dari masalah yang ingin diteliti. Kemudian hipotesis berisi dugaan atau jawaban sementara dari pertanyaan penelitian atau harapan yang ingin dicapai oleh tujuan penelitian dan belum tentu benar sehingga hipotesis dapat saja ditolak atau diterima berdasarkan hasil penelitian.

BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

Bab metodologi penelitian ini menjelaskan langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian. Bab ini mencakup pendahuluan, filosofi dan paradigma penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, populasi dan sampel penelitian, variabel penelitian, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, serta kesimpulan dan saran.

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan hasil penelitian seperti profil responden, analisis kuantitatif yang meliputi statistika deskriptif, analisis CFA (*Confirmatory Factor Analysis*), uji validitas konvergen, uji validitas diskriminan, dan analisis model persamaan, serta analisis kualitatif menggunakan analisis tematik.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran yang diperoleh berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan diberikan untuk penelitian selanjutnya.