

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Bandung Digital Valley (BDV)

Bandung Digital Valley memiliki beragam program yang akan turut mengembangkan berbagai metode pembelajaran hingga pengembangan bisnis dibidang IT dan ide kreatif. Diharapkan akan lahir banyak produk-produk kreatif digital dari pusat inkubasi ini. Bertempat di kompleks Telkom Research and Development Center (RDC) Gegerkalong, Bandung Digital Valley ini memiliki fasilitas yang lengkap sebagai inkubator. Dukungan peralatan dan teknologi yang dimiliki PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. menjadi pembeda dengan inkubator-inkubator lainnya. Selain itu, dilakukan pula berbagai kegiatan yang akan meningkatkan kompetensi para *startup* yang tergabung didalamnya.

Konsep Bandung Digital Valley mengadaptasi dari Silicon Valley. Silicon Valley merupakan pusat industry kreatif yang mencakup segala bidang termasuk *hardware*, IT, Universitas, dan *venture capital*. Silicon Valley sendiri merupakan daerah meliputi San Jose, Santa Clara, Sunnyvale, Palo Alto dan lainnya yang menjadi lokasi berawalnya perusahaan seperti *Apple Computer*, *Ciscom System*, *Microsoft*, *Google*, *Hewlett-Packard*, *Intel*, *Yahoo!* dan lainnya. Kesuksesan wilayah tersebut didorong oleh dua faktor utama yaitu kreativitas inovasi dan *entrepreneurship*.



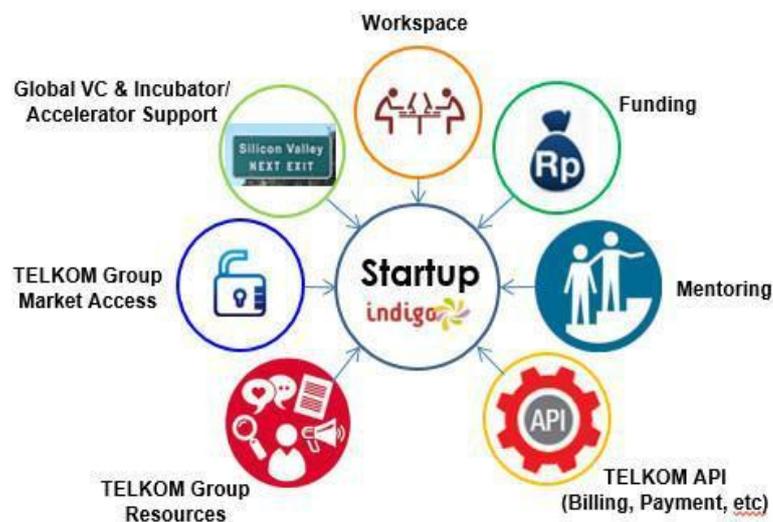
Gambar 1.1 *Sharing Ilmu Bersama Bill Reichert Mengenai Silicon Valley*

Sumber : www.bandungdigitalvalley.com

1.1.2 Indigo

Industri kreatif termasuk di dalamnya industri kreatif digital merupakan tulang punggung pertumbuhan di Indonesia, namun *talent/founder* maupun ekosistem digitalnya masih perlu disempurnakan. Menumbuhkan industri digital membutuhkan kolaborasi dari berbagai pihak, yang umumnya dikenal sebagai kolaborasi quad-helix ABG-C (*Academic, Business, Government* dan *Community*). Salah satu wujud nyata-nya adalah Program Indigo.

Telkom sebagai perusahaan telekomunikasi terbesar di Indonesia membutuhkan inovasi digital untuk pertumbuhan bisnis di masa yang akan datang. Inovasi tersebut bisa datang dari internal perusahaan, dan juga diharapkan dapat berasal dari eksternal, yaitu dari para *startup* yang dapat bekerjasama secara mutualisme dengan Telkom.



Gambar 1.2 Proses *Startup* Indigo

Sumber : Dokumentasi BDV

Program Indigo merupakan program pembinaan talent digital (*startup*) yang diselenggarakan Telkom untuk membangun ekosistem *digitalpreneur* di Indonesia, melalui fasilitas kreatif digital, pendanaan dan akses pasar untuk mempercepat industri kreatif digital Indonesia.

Program Indigo merupakan penggabungan program sebelumnya yang sudah ada yakni Indigo Incubator, Indigo Accelerator, dan Indigo Venture. Melalui program Indigo, Telkom memberi kesempatan bagi para *startup* untuk merealisasikan karya kreatif mereka, baik yang masih dalam bentuk ide, produk yang sudah memiliki pengguna, bisnis yang sudah mendatangkan pendapatan, serta bisnis yang membutuhkan akselerasi dan pendanaan lebih lanjut. Program Inkubasi diselenggarakan oleh Telkom Group bersama MIKTI (Masyarakat Industri Kreatif TIK Indonesia) ditujukan bagi *startup* yang ingin mengembangkan bisnisnya di bidang digital. *Startup* yang terpilih akan mendapat dukungan inkubasi mulai 7 bulan sampai dengan 18 bulan tergantung tahapannya dan mendapatkan berbagai fasilitas seperti akses pasar melalui channel pemasaran.

Program Indigo mengusung tema “*Building Strong Indonesia’s Digitalpreneur with Silicon Valley Mindset*” dan tagline “*Work Together Grow Together*”. Kesempatan bagi *Startup* untuk tumbuh menjadi perusahaan global bersama Telkom Group sangat terbuka lebar karena berkesempatan memiliki akses langsung terhadap *customer base* Telkom Group sebesar 150 juta pelanggan lebih, baik pelanggan *fixed line* maupun mobile, bekerja sama dengan seluruh perusahaan di Telkom Group, bahkan memasuki pasar global melalui *representative* Telkom Group International Office di 10 negara. Valley Mentor, merupakan pelatih yang mampu memberikan pendanaan sejumlah mulai Rp. 120 juta sampai dengan Rp 2 Milyar dengan share saham mulai 6% sampai dengan 25% per *startup*, fasilitas kerja yang nyaman dan dinamis di Bandung Digital Valley, Jogja Digital Valley, dan Jakarta Digital Valley.

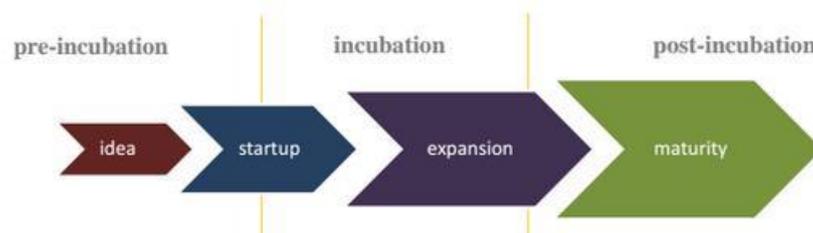
1.1.3 Program Inkubasi

Secara umum, inkubator adalah lokasi fisik yang menyediakan layanan untuk individu atau perusahaan kecil. Layanan yang disediakan meliputi ruang kantor, jangka waktu penggunaan yang fleksibel, akses terhadap teknologi, pembiayaan, dan bantuan teknis seperti pemasaran,

hukum, keuangan, SDM, dan lainnya. Dengan menempatkan sekelompok entitas yang memiliki tujuan yang sama dan saling melengkapi, inkubator juga merangsang terjadinya proses transfer ilmu, baik secara formal maupun informal.

Dalam menjalankan bisnisnya, *startup* akan menemui banyak risiko. Hal ini disebabkan beberapa faktor, salah satunya adalah kurangnya pendanaan dan pengalaman.

Inkubator bisnis dapat dianggap sebagai sarana untuk mematangkan *startup*. Inkubator bisnis dapat menjadi fasilitator yang akan memberikan pendampingan dan dukungan pada *startup* dalam merancang bisnis yang akan dijalankan. Dukungan tersebut dapat berupa dukungan fisik yaitu penyediaan *co-working space*, perangkat teknologi, akses internet, hingga dukungan non-fisik seperti *workshop*, *coaching*, *mentoring*, dan bantuan finansial.



Gambar 1.3 Tahapan Inkubasi Bisnis

Sumber: A Start-up Guide for Incubator Developers

Terdapat tiga tahap bagi *startup* untuk terus bertumbuh sampai bisa dikatakan dewasa atau “*mature*” memasuki dunia luar. Tahapan tersebut adalah :

1. *Pre-incubation*

Tahap ini membantu sekelompok orang yang memiliki ide. Pada tahap ini, dibutuhkan inovasi dengan menggunakan teknologi tinggi. Tahapan ini memiliki risiko yang sangat tinggi.

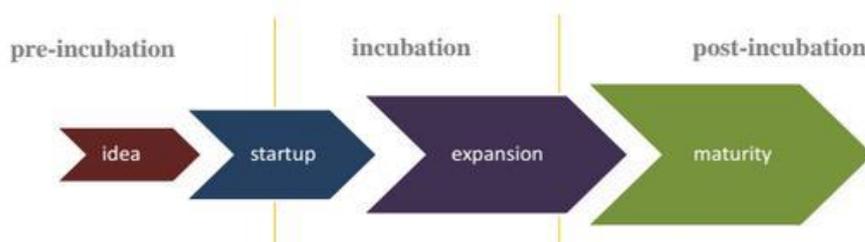
2. *Incubation*

Ide yang telah tervalidasi dikembangkan menjadi rencana kerja. Pada tahap ini, telah terbentuk tim dan rincian operasi yang akan dilakukan. Inkubator dapat membantu dalam perencanaan, membangun tim, menyediakan sumber daya, dan berinvestasi dalam perusahaan *startup*.

3. *Post-incubation*

Pada tahap ini, proses inkubasi telah selesai dan perusahaan *startup* yang telah dibina siap untuk diluncurkan ke pasar atau investor. Inkubator tidak lagi perlu untuk melakukan intervensi pada tahap ini.

Model ini kemudian diadaptasi menjadi tahapan pengembangan komunitas *startup* yang dilaksanakan oleh PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk.



Gambar 1.4 Tahapan Pengelolaan Komunitas *Startup* PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk.

Sumber: Dokumentasi Inovasi and Design Center

Tahapan pengelolaan dimulai dari menumbuhkan bibit *digitalpreneur* di tanah air dengan membentuk *Digital Inovasi Lounge* (DiLo) sebagai pusat interaksi untuk anak-anak muda yang memiliki minat masuk ke bidang kreatif digital. Disini dilakukan proses pre-inkubasi yang menyiapkan komunitas digital kreatif sebelum memasuki inkubator.

Tahapan selanjutnya yaitu inkubasi yang dilakukan di Bandung Digital Valley dan Jogja Digital Valley. Di BDV dan JDV, komunitas *startup* yang lolos seleksi melalui Indigo Incubator akan mendapat

dukungan berupa pembinaan dengan mentor dan pendanaan. Di Indigo Incubator akan dilakukan *customer validation*, *product validation*, dan *business model validation*. Setelah lolos, komunitas *startup* akan masuk ke akselerator yang dilakukan di Jakarta Digital Valley. Akan dilakukan *market validation* dan *value validation* sehingga *startup* tersebut siap untuk diluncurkan ke pasar.

1.1.4 Program Indigo Incubator

Indigo Incubator adalah program komprehensif yang didesain khusus untuk mendukung perkembangan *startup* di Indonesia. Output dari program ini adalah terbentuknya sejumlah *startup* dengan karya kreatif digital yang telah teruji baik dari sisi pasar, produk maupun bisnisnya, sehingga siap untuk dikembangkan lebih lanjut menjadi entitas bisnis dengan skala nasional atau bahkan global.. Program ini diselenggarakan oleh PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. sebagai bentuk dukungan terhadap industri kreatif digital yang menjadi tulang punggung pertumbuhan industri kreatif Indonesia di masa depan. PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. memberikan kesempatan kepada pada *startup* untuk merealisasikan karya kreatif mereka baik yang masih dalam bentuk ide, produk, maupun yang telah menjadi bisnis. Program ini dapat diikuti oleh seluruh warga Indonesia, *startup/entrepreneur* dengan tim yang solid dan memiliki inovasi kreatif digital dan terbuka untuk setiap kalangan baik yang sudah pernah mengikuti kompetisi sejenis.



Gambar 1.5 Indigo Incubator 2015

Sumber : www.indigoincubator.com

Program Indigo Incubator pertama kali diluncurkan pada tanggal 22 Maret 2013. Total waktu pelaksanaan program Indigo Incubator adalah Sembilan bulan dengan terlebih dahulu diadakan *Kick Off* dan *roadshow* untuk mensosialisasikan serta mempromosikan program ini ke kota-kota besar di Indonesia seperti Jakarta, Bandung, Jogjakarta, Medan, Palembang, Surabaya, Denpasar, Malang, Makassar, dan Balikpapan. Para *startup* yang memiliki komitmen, persistensi, dan determinasi yang tinggi mendaftarkan karya kreatif mereka dalam bentuk ide, produk, maupun bisnis ke website Indigo Incubator (*sumber: www.indigoincubator.com*). Tahap seleksi calon *tenant* dari Indigo Incubator terdiri dari dua *batch*. *Batch* pertama untuk kategori ide, produk, dan bisnis dan *batch* kedua untuk kategori produk dan bisnis. Para *tenant* yang lolos tahap penjurian akan menjalani masa inkubasi yang diadakan di Bandung Digital Valley dan Jogja Digital Valley. Program inkubasi ini diselenggarakan oleh Telkom Group bersama MIKTI (Masyarakat Industri Kreatif TIK Indonesia) ditujukan bagi *startup* yang ingin mengembangkan bisnisnya di bidang digital.

Setiap tahunnya Indigo Incubator memiliki tema dan kategori yang berbeda-beda. Pada tahun 2014 Indigo Incubator mengusung tema “*Building Strong Digitalpreneur*”. Kemudian terdapat sepuluh kategori yang dapat dipilih oleh peserta *startup*, yaitu *tourism, finance & banking, koperasi, education, public service, transportation & logistic, health apps, smart home & mobility, serta digital media entertainment & digital advertising*. Sedangkan pada tahun 2015 Indigo Incubator mengusung tema “*Building Strong Indonesia’s Digitalpreneur with Silicon Valley Mindset*” dengan *tagline “Work Together Grow Together”*. Pada tahun 2015 terdapat enam kategori produk yang dapat dipilih oleh *startup*, yaitu *City & Government Solution, Business Solution, Home Solution, Commerce, Personal Apps, dan Social Media & Community*. Beberapa *startup* yang telah mengikuti program Indigo Incubator diantaranya adalah Cerita Perut, Jarvis Store, Kakatu, Hyjabs, Persona, Siji, Warung Rakyat, X-Igent, Sasbuzz, Run System, dan Cookies.



Gambar 1.6 Tahapan Seleksi Indigo Incubator 2015

Sumber : www.indigoincubator.com

Terdapat tiga tahap bagi startup untuk terus bertumbuh sampai bisa dikatakan dewasa atau “*mature*” memasuki dunia luar. Untuk Program Indigo Incobator sendiri, tahap kedua yaitu ***Incubation*** menjadi titik penting bagi para startup karena di tahap itulah startup bisa dikatakan resmi di inkubasi. Berikut gambaran singkat mengenai dua tahapan program Indigo Incubator :

1. Tahap Pra-Inkubasi



Gambar 1.7 Tahap Pra-Inkubasi

Sumber : Laporan Indigo Incubator 2016

Berbeda dengan tahun sebelumnya, sebelum memasuki tahap inkubasi peserta Indigo Incubator 2015 yang lolos tahap registrasi akan mengikuti tahap pra-inkubasi bersama MIKTI. Program ini dapat diikuti

oleh seluruh insan digital di Indonesia. Program *workshop* ini diselenggarakan di Bandung Digital Valley (BDV) dan Jogja Digital Valley (JDV). Tahap ini diadakan selama satu bulan dalam empat kali pertemuan. Setelah sesi *workshop* selesai, para peserta diberikan *challenge* untuk mengisi *Javelin Board*. Masing-masing tantangan harus dikerjakan dalam waktu satu minggu terhitung dari diadakannya setiap sesi pra-inkubasi. Selanjutnya apabila telah selesai, para tim harus mengirimkan *report* mengenai *challenge* yang telah diselesaikan.

Para peserta dapat dengan leluasa bertanya, *sharing*, dan berdiskusi dengan seluruh mentor yang ada pada BDV dan JDV. Bagi peserta yang berhalangan hadir dapat mengikuti tahap pra-inkubasi ini melalui *video conference* atau *streaming online* pada DiLo yang ada di kota masing-masing. Selain itu terdapat *Boothcamp* yang diselenggarakan di Jakarta, Bogor, Medan, Surabaya, Malang, Solo, Denpasar, Balikpapan dan Makassar. Pada *Boothcamp* ini akan terdapat mentor dari BDV dan JDV yang datang untuk memberikan materi secara offline. Sehingga apabila masih ada topic yang belum dipahami pada sesi *streaming*, *startup* dapat berdiskusi langsung dengan tim mentor. Sesi *Boothcamp* diperuntukkan untuk seluruh *startup* yang sudah mendaftar.

Diluar sesi *workshop* dan *Boothcamp* para mentor BDV dan JDV akan *stand by* untuk membantu tim *startup* untuk *personal coaching*. *Personal coaching* ini hanya diperuntukkan bagi tim yang mengikuti sesi pra-inkubasi saja. Hasil yang diperoleh peserta di tahap pra-inkubasi akan menjadi faktor penilaian untuk bisa masuk pada tahap selanjutnya pada Indigo Incubator 2015.

2. Tahap Inkubasi

Masa inkubasi diadakan selama 7 bulan. Para peserta *startup* yang berhasil lolos pada tahap ini mendapatkan berbagai fasilitas seperti, akses pasar melalui *channel* pemasaran Telkom, pendampingan bisnis dan teknis oleh para mentor (*Resident Mentor*, *Visiting Mentor* dan *Silicon Valley*

Mentor), pendanaan sejumlah Rp. 250 juta per-*startup* dengan opsi pendanaan lanjutan hingga Rp. 2 Milyar di tahap akselerasi (*Indigo Accelerator*) bagi produk yang memiliki prospek bisnis yang sangat baik, fasilitas kerja yang nyaman dan dinamis di Bandung Digital Valley, Jogja Digital Valley, Jakarta Digital Valley, lengkap dengan akses internet kecepatan tinggi dan beragam *device* dan *server* yang dapat digunakan untuk mendukung proses pengembangan aplikasi, serta akses ke berbagai Platform Digital Telkom Group, yang akan meningkatkan kualitas produk digital, seperti *Payment Gateway, Cloud Services & Big Data*. Pada akhir program inkubasi dilakukan proses kualifikasi untuk menentukan status kelulusan *tenant*. Kualifikasi tersebut terdiri dari *customer validation, product validation, dan business validation*. *Tenant* yang dinyatakan lulus kemudian mengikuti *demo day* dan *business connect* untuk menjajaki peluang kerjasama strategis termasuk pendanaan investasi lanjutan.

1.1.5 Startup Inkubasi

Sejak tahun 2013, terdapat lebih dari 2212 startup yang berpartisipasi dalam seleksi program indigo. Namun hanya terdapat lebih dari 76 startup yang terpilih untuk diinkubasi. Proposal yang masuk kepada pihak indigo meningkat setiap tahunnya, dimulai tahun 2013 dengan jumlah proposal sebanyak 439 proposal, kemudian di tahun 2014 sebanyak 398 dan mengalami peningkatan dua kali lebih banyak sebesar 709 di tahun 2015.

Berikut informasi singkat mengenai startup inkubasi binaan *Indigo Incubator* pada batch 2015 :

1. Pershoenalize

Pershoenalize adalah sebuah online retail brand sepatu wanita dimana pelanggan dapat mendesain sendiri sepatu yang sesuai dengan keinginannya dengan menggunakan fitur aplikasi desain Pershoenalize. Startup yang satu ini juga membantu teman-teman yang kesulitan mencari ukuran sepatu size besar.

Didirikan sejak : 2011

Alamat : Jl. Terusan Sariasih no.52, Sarijadi Bandung, Indonesia

Situs : <http://www.pershoenalize.com/>

Anggota : Nazmi ahmad, Arizal Khoironi

2. Layerfarm Manager

Merupakan platform yang membantu para peternak ayam petelur memonitor dan menganalisis performa produksi telur harian ternak mereka. Peternak juga bisa memonitor pengeluaran pakan, berat ternak, hingga membantu pengelompokan ternak.

Didirikan sejak : 2011

Situs : <http://layerfarm.com/>

Anggota : Agung Suyono

3. Deca Deco

Merupakan startup asal Denpasar yang menyediakan marketplace khusus untuk produk dekorasi rumah. Startup ini kini tengah mengembangkan fitur yang memungkinkan penggunaanya membuat desain 3D ruangan dengan mudah.

Didirikan sejak : 2015

Situs : <http://decadeco.com/>

Anggota : Emilia Meliana, Rendy Hartono

4. GoPos

Merupakan aplikasi kasir instan yang memudahkan pemilik bisnis mencatat dan merekap laporan, serta mencetak struk penjualan mereka. GoPos menerapkan biaya sewa Rp1.700 per harinya. Untuk saat ini aplikasi GoPos sudah berganti nama menjadi Nutapos.

Didirikan sejak :

Situs : <http://www.nutapos.com/>

Anggota : Erich Hartawan, Muhammad Husnan

5. EduShare

Startup asal Bandung ini memiliki solusi bagi pendidikan di Indonesia. Edushare merupakan aplikasi pendukung proses pembelajaran formal dan nonformal. EduShare dapat digunakan untuk mendukung pembelajaran di sekolah maupun proses pembelajaran siswa secara individu. EduShare menjangkau pendidikan dasar dan menengah di Indonesia, dilengkapi dengan proses analisis dan validasi materi dan butir soal secara otomatis dan akurat. sehingga mampu memberikan proses pembelajaran yg berkualitas, dilengkapi dengan gamification yg mampu menumbuhkan motivasi belajar mandiri.

Didirikan sejak : 2014

Situs : <http://edusharelink.wixsite.com/>

Anggota : Oktariani Nurul Pratiwi, Iqbal Pamungkas

6. Venuekita

Merupakan portal online yang mempertemukan pemilik ruangan dengan pemilik ruangan, ini berawal dari menyadari sulitnya memesan sebuah ruangan baik untuk training, meeting atau event. Venuekita akan menghubungkan antara pemilik venue (hotel, restoran, pemilik ruang meeting, gedung perkantoran, gedung perkawinan) dengan pengguna (perusahaan untuk meeting, pasangan yang akan menikah, anak untuk acara ulang tahun). Selain itu pengguna akan bisa menyortir venue berdasarkan budget, kapasitas, lokasi, dan lain-lain.

Alamat : Ruko Tama Indah

Jl. Jembatan III Raya No. 36 AA-AB, Pluit, Jakarta Utara

Situs : www.venuekita.com

Anggota : Celine Safanajong, Rudy Yulianto

7. Pora The Lake Rescuer

Pora the Lake Rescuer merupakan game Android besutan NED Studio. Pora merupakan game puzzle yang mengharuskan penggunanya “membersihkan” danau toba dengan berbagai game play yang menarik.

Situs : <http://www.nedstudio.net/>

Anggota : Jonathan Tambun, Debora Pakpahan

8. AMTISS

Amtiss merupakan aplikasi web dan mobile untuk management asset, inspeksi, dan survey. Perusahaan dengan berbagai jenis asset seperti mesin, mekanikal, elektrikal, properti hingga sales persons dapat menggunakan aplikasi ini. Aplikasi Amtiss ini memudahkan tim lapangan memberikan laporan secara real time & terotentifikasi, juga menyediakan otomatisasi laporan untuk dianalisa oleh manajemen secara instan. AMTISS jadi solusi bagi perusahaan, maupun industri yang ingin selalu memantau asset yg dimiliki kapanpun dan dimanapun. Alamat : Menara Multimedia Lt.6 Jl Kebon Sirih No 12 Jakarta, Indonesia

Situs : <http://amtiss.com/>

Anggota : Ivan F Gautama, Rizka Dwitama

9. AppAja

Didirikan dengan tujuan membantu pengguna menemukan cara tercepat dan termurah untuk bepergian di Jakarta. Aplikasi mobile ini menunjukkan peta rute, perkiraan waktu dan jarak, harga, serta memungkinkan pengguna untuk saling berbagi informasi.

Situs : <http://www.appaja.com/>

Anggota : Robin Duthell, Daisy Darmawati

10. AMRSE

Merupakan startup yang menawarkan layanan pengelolaan energi seperti energi listrik, air, dan gas. Singkatnya, perusahaan bisa memantau pengeluaran dan biaya pemakaian listrik melalui platform yang disediakan startup ini. Untuk menggunakan layanan ini, pihak Amrse akan memasang alat bernama Meter Device yang terhubung dengan metrik listrik pengguna. Meter Device tersebut kemudian akan mengirimkan data ke server Amrse. Data itulah yang nanti akan dilihat pengguna.

Situs : <http://amrse.com/>

Anggota : Yogie Putra, Christian Jonathan, Roy Elkki, Piter

11. PrivyGate

Merupakan startup di balik platform sosial DebatingGuru. Platform tersebut memungkinkan pengguna terhubung dan berdiskusi dengan para pembuat kebijakan dan ahli hukum, maupun dengan pengguna lainnya. Selain DebatingGuru, PrivyGate juga mengembangkan PrivyDoc dan PrivyChamber yang juga masih berfokus pada sektor hukum.

Situs : <http://www.privygate.com/>

Anggota : Marshall Pribadi, Harjo Winoto

12. Goers

Merupakan aplikasi direktori seputar event yang diluncurkan untuk perangkat Android dan iOS. Melalui aplikasi ini, pengguna bisa mencari event dan kegiatan apa saja yang mereka bisa ikuti di kota mereka. Selain mencari, mereka bisa juga langsung memesan tiket event atau kegiatan melalui aplikasi ini.

Situs : <http://goersapp.com/>

Anggota : Sammy Ramadhan, Niki Tsuraya Yaumi

13. Modegi

Modegi memiliki produk home solution, terdiri dari produk-produk smart home system yang diantaranya adalah smart lamp, smart switch, dan benar-benar bisa dikatakan smart product, karena tidak hanya bisa dikontrol melalui smartphone, tetapi juga dapat mempelajari kebiasaan (habit) pengguna.

Situs : <http://www.modegi.com/>

Anggota : Yoshiadi Wicaksono, Fika Anggita, Barzia K, Hendrawan, Nur Rohman Fajri

14. Pasar Laut

Pasar Laut merupakan marketplace jual beli hasil laut online pertama. Siapapun bisa menjual dan membeli hasil laut Indonesia dengan mudah. Aman dan cepat. Hasil laut yang dijual disini baik hasil laut mentah, lahan maupun kerajinan loh.

Situs : <http://pasarlaut.com/>

Anggota : Farid N. Aslam, Indraka Fadhlillah

15. Qlue

Merupakan sosial media yang diperuntukan untuk menerima laporan dari user terdapat administrasi kota dan hal lainnya terkait public service. Slogannya adalah qlue for smart city.

Situs : <https://www.qlue.co.id/>

Anggota : Rama Raditya, Edo Hokandar

Secara lebih lengkap dapat dilihat pada grafik 1.1.

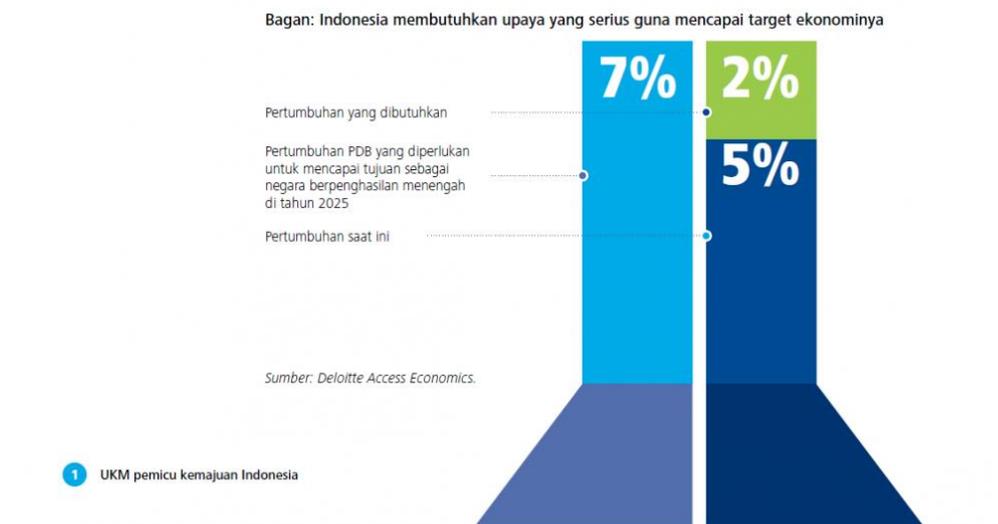
 Startup Indigo Incubator 2015 			
 Pershoenalize	Online retail brand sepatu wanita dimana pelanggan dapat mendesain sendiri sepatu yang sesuai keinginannya dan melakukan order pembelian	 AppAja	Waze for public transportations - it gives users the best alternatives of the available public transportation in Jakarta to reach his/her destination
 Layerfarm Manager	Aplikasi untuk memonitor dan menganalisa performansi produksi telur harian dari suatu kandang yang dimiliki peternak ayam petelur	 AMRSE	Energy management solution that provides periodical data of energy usage and billing for saving purposes
 Deca Deco	Marketplace khusus untuk produk-produk interior/home decor , yang telah diseleksi kualitas dan desainnya	 Privygate	Web & mobile application that enables users to compose, organize, and legally sign documents, from contracts, invoices, and any kind of formal letters
 GoPOS	Cloud-based POS system . Aplikasi kasir pra bayar offline berbasis Mobile, dengan biaya sewa Rp 1.700 perhari	 Goers	Goers offers tailored event selections around you - so that users may find and pick the nearby events that suit their interest the most. Instantaneously
 Edushare	Aplikasi pendukung proses pembelajaran formal dan nonformal pendidikan dasar dan menengah di Indonesia	 Modegi	Smart home system untuk penerangan, switch, remote, sensor, alarm yg dapat dikontrol melalui smartphone, dan juga dapat mempelajari kebiasaan (habit) pengguna.
 Parquer	Aplikasi mobile yang akan mempermudah dalam mencari informasi mengenai tingkat okupansi melakukan pemesanan tempat parkir secara online	 Pasar Laut	Portal Informasi dan Jual Beli hasil laut secara online . Informasi seputar hasil laut ditampilkan secara langsung (update) dengan kondisi yang ada. Untuk jual beli mencakup hasil laut mentah (bahan baku) dan juga olahan hasil laut.
 VenueKita	Portal online yang mempertemukan pemilik ruangan dan pengguna ruangan (seperti Agoda untuk ruangan)	 PasarLaut	Untuk jual beli mencakup hasil laut mentah (bahan baku) dan juga olahan hasil laut.
 Pora	Mobile game yang mengisahkan perjuangan Pora, karakter ikan danau yang terinspirasi dari ikan pora-pora yang merupakan satwa endemik di Danau Toba	 PasarLaut	Untuk jual beli mencakup hasil laut mentah (bahan baku) dan juga olahan hasil laut.
 AMTtISS	Aplikasi Web & Mobile untuk manajemen asset, inspeksi & survey	 PasarLaut	Untuk jual beli mencakup hasil laut mentah (bahan baku) dan juga olahan hasil laut.

Grafik 1.1
Startup Inkubasi Indigo Batch 2015

Sumber : File Presentase BDV

1.2 Latar Belakang Penelitian

Di tahun 2015 kemarin Google Indonesia bekerja sama dengan *Deloitte Access Economics*, mengumumkan laporan penelitian “*SME’s Powering Indonesia’s Success: The Connected Archipelago’s Growth Engine*” yang mengungkap bahwa keterlibatan Usaha Kecil Menengah (UKM) secara digital dapat membantu meningkatkan pertumbuhan Ekonomi tahunan Indonesia sebesar 2% pada tahun 2025 nanti. Dalam rilisnya, IDC turut mengutarakan bahwa salah satu sektor teknologi yang akan turut mengembangkan ekonomi Indonesia adalah pertumbuhan *Startup*. Hal tersebut ditunjukkan melalui grafik 1.1 dibawah.



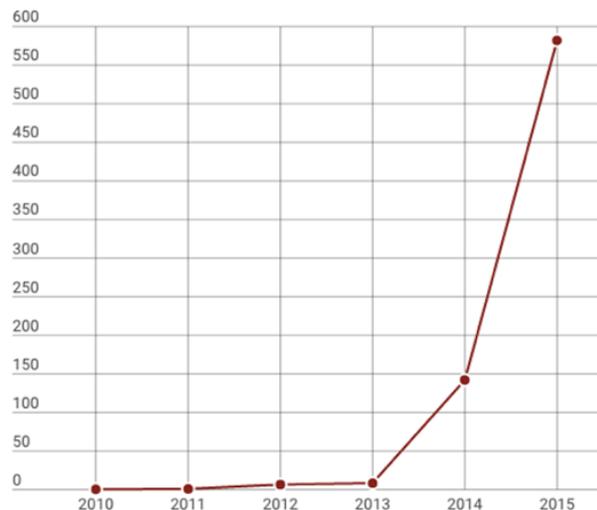
Grafik 1.2

Prediksi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tahun 2025

Sumber : <https://dailysocial.id/post/ukm-digital-pertumbuhan-ekonomi>

Tidak dapat dipungkiri bahwa perkembangan *startup* di Indonesia terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Berdasarkan informasi dari Techinasia pada kuartal pertama 2015, salah satu negara yang paling disorot pada kuartal pertama ini adalah Indonesia. Jumlah *startup* yang menerima pendanaan meningkat secara signifikan dibanding kuartal sebelumnya. Pada kuartal pertama ada 24 *startup* Indonesia yang memperoleh investasi, sementara pada kuartal sebelumnya hanya ada 14 *startup* di tanah air yang memperoleh pendanaan.

Negara lainnya yang juga mengalami peningkatan adalah Malaysia dan Thailand. Grafik 1.2 menunjukkan pertumbuhan pendanaan *startup* di Indonesia dari berbagai Investor dalam US \$.



Grafik 1.3

Pertumbuhan Pendanaan *Startup* Indonesia dari Tahun 2011

Sumber : <https://id.techinasia.com/ulasan-5-tahun-pertumbuhan-pendanaan-emstartupem-di-indonesia-sejak-2011>

Chief Executive Officer (CEO) dari *TemanMacet.com* Ronald Widha, mendefinisikan *startup* sebagai perusahaan baru yang bukan hanya bersentuhan dengan teknologi, dunia maya, aplikasi atau produk tetapi bisa juga mengenai jasa dan gerakan ekonomi rakyat yang bisa mandiri tanpa bantuan korporasi yang lebih besar dan mapan. Demikian dengan Alyson Shontell melalui artikelnya pada situs berita Amerika *Business Insider*, mengatakan tidak ada definisi pasti secara umum mengenai *startup*, namun *startup* bisa ditentukan oleh usia, pertumbuhan, pendapatan, profitabilitas atau stabilitasnya. Selain itu masih banyak lagi definisi yang dikemukakan oleh para CEO dan pemerhati ekonomi terutama di kalangan bisnis digital. Dari studi literatur yang dilakukan penulis, dapat dikatakan sampai saat ini belum ada kepastian mengenai definisi *startup* tetapi terdapat pemahaman

yang sama mengenai karakteristiknya yaitu perusahaan dengan pertumbuhan yang pesat, bergerak secara digital, dan biasanya dioperasikan tidak lebih dari 20 orang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *startup* adalah perusahaan yang ditekuni oleh kurang dari 20 orang pegawai yang bisnisnya beroperasi secara digital dan mempunyai pergerakan sangat cepat.

Perusahaan-perusahaan besar yang terkenal seperti Lazada, Urbanesia, Gojek, Uber bahkan Kaskus menjadi contoh kesuksesan *startup* di dunia nyata. Melalui inovasi produk yang mereka hasilkan membuat dampak dan manfaat bagi pemecahan masalah-masalah pada umumnya. Salah satu contoh yaitu Gojek yang memberikan solusi digital alternatif untuk kemudahan transportasi di Indonesia sekaligus peluang kerja untuk para ojek pangkalan lewat aplikasi yang disediakan secara aman dan mudah. Riset dari *DailySocial* menunjukkan terdapat setidaknya lebih dari 1500 *Startup* lokal yang ada di Indonesia saat ini. Jika *Startup* lokal yang ada dikelola dengan baik, kemungkinan Indonesia untuk menghasilkan perusahaan seperti *Facebook* atau *Google* menjadi sangat besar meninjau dari kemajuan *Startup* yang terjadi sampai saat ini.

Namun, disamping perusahaan *startup* yang telah berhasil, terdapat pula kendala yang dihadapi banyak *startup* lokal di Indonesia. Sebagian *Startup* lokal terkenal yang lama mengalami kegagalan. Penulis telah melakukan analisis mandiri dari 5 *startup* lokal sebagai contoh ditunjukkan lewat tabel 1.1.

Tabel 1.1
5 Startup Lokal Yang Gagal Tahun 2011-2015

No.	Nama <i>Startup</i> / Pendiri	Penjelasan Singkat	Tahun Aktif	Alasan Berhenti Beroperasi
1.	Sedapur.com / Soegianto Widjaja	Situs marketplace khusus makanan yang melayani dalam bidang pemesanan makanan dan bahan makanan.	2011-2013	Kesalahan Strategi Bisnis

(Bersambung)

(Sambungan)

		Pernah meraih penghargaan Nokia Entrepreneurship 2011		
2.	Valadoo.com / Jaka Wiradisuria	Situs marketplace layanan travel di Indonesia	2010-2015	Kesalahan Bisnis Model dan Sistem Marketing yang kurang efisien
3.	BukuQ.com / Fajar Endra Nusa	Berisi tentang review buku dan tempat berbagi mengenai buku-buku favorit, sempat menjuarai Indosat Wireless InovasiContest pada tahun 2009.	2009-2012	Masalah Internal
4.	SixReps.com / Denny Santoso	Situs jejaring sosial antar para pecinta fitness dan olahraga.	2013	Pivot ke e-commerce
5.	KayaKarya.com / Jeannie Tan	Situs Direktori Jasa Kreatif Indonesia. Tercatat sebagai Juara 2 SWA <i>Startup</i> kategori Bisnis.	2010-2011	Kalah saing dengan perusahaan lain yang sejenis

Sumber : Hasil Analisis Mandiri Penulis, 2016

Dikutip dalam sebuah laporan wawancara singkat kepada Molly Nagler (*Startup Mentor* di Silicon Valley) mengatakan “***Jika founder Startup gagal saat melakukan eksekusi maka ia berkesempatan untuk belajar sesuatu yang baru dan ilmu baru, seperti konsep trial and error pada umumnya***” (sumber:wartaekonomi.com, diakses pada 2 November, 2016). Hal ini memiliki implikasi terhadap karakteristik perkembangan *startup* yang begitu cepat,

sehingga ketika *startup* mengalami kegagalan kemungkinan untuk terus bertumbuh dan berinovasi dengan cara apapun tentunya masih ada.

Merujuk pada hal tersebut, di Indonesia sudah terdapat program-program yang mendukung keberadaan dan tumbuh kembang *Startup* untuk terus berinovasi, salah satunya adalah **Gerakan Nasional 1000 *Startup* Digital** yang telah resmi diadakan pada 17 Juni 2016 di Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. Tujuan utama dari gerakan tersebut adalah melahirkan perusahaan rintisan berbasis teknologi digital yang berkualitas dan memberikan dampak positif dengan menyelesaikan permasalahan besar di Indonesia. Selain itu Presiden Republik Indonesia Joko Widodo menambahkan **“Saat ini fokus pemerintah adalah bagaimana mempercepat langkah yang dibutuhkan supaya ketertinggalan perkembangan *Startup* tidak terlalu jauh”** (Sumber:Indonesia E-Commerce Summit & Expo (IESE)). Hal tersebut membuktikan bahwa pemerintah benar-benar mendukung *Startup* di Indonesia untuk terus berkembang dan berinovasi.

Salah satu wujud nyata untuk mencapai hal tersebut adalah dengan dibentuknya komunitas *founder-founder startup* yang biasa disebut *Incubator*. Inkubator sendiri bertujuan untuk memberikan bantuan untuk para *entrepreneur* pada fase awal dalam bisnis berupa konsep bisnis, model bisnis dan pembuatan produk awal (sumber:finansialku.com). Beberapa contoh Inkubator yang terkenal di Indonesia yaitu Ikitas Inkubator di Semarang, Stasion Inkubator di Malang, Global Entrepreneurship Program Indonesia (GEPI) di Jakarta, Start di Surabaya, Jogja Digital Valley di Joga, serta Bandung Digital Valley di Bandung.

Mengacu pada kesuksesan Inkubator Silicon Valley di Amerika Serikat yang telah menghasilkan perusahaan *startup* dengan kesuksesan gemilang seperti Google, Facebook, hingga Youtube. Telkom Group terdiri dari Telkom Inovasi& Design Center (IDeC), Divisi Digital Business (DDB), dan PT. Metra Digital Investama (MDI) membuat program ***Indigo Incubator*** sebagai sarana inkubasi untuk memfasilitasi setiap *startup* dalam pengembangan bisnis sekaligus pendanaannya yang bertempat di Bandung Digital Valley (BDV). Program Indigo merupakan program pembinaan *talent digital (startup)* untuk membangun

ekosistem digitalpreneur di Indonesia, melalui fasilitas kreatif digital, pendanaan dan akses pasar untuk mempercepat industri kreatif digital Indonesia. Di tahun 2016 sekarang Indigo Incubator kembali membuka program Inkubasi Batch Dua setelah sejak 2013 mencetak kesuksesan *startup* salah satunya PasarLaut.com di tahun 2015 kemarin.

Berdasarkan wawancara singkat dengan Utari Octavianty (CFO *PasarLaut.com*) 8 September 2016, pasarlaut bertumbuh dan terus berkembang dikarenakan hasil pembinaan program *Indigo Incubator*. Lewat kerja sama dengan BDV Pasarlaut terus diperkaya baik pengetahuan dalam bisnis, dana, dan khususnya area *startup* sendiri.

Terdapat juga salah satu kegiatan yang diadopsi oleh Pasarlaut sampai sekarang yaitu ***Morning Glory yang merupakan kegiatan sharing knowledge rutin dilakukan setiap Selasa*** bertujuan untuk berbagi pengetahuan satu sama lain antar *startup* yang di inkubasi maupun yang menetap di BDV. Secara teknis, kegiatan ini biasanya dilakukan setiap Selasa dimulai pukul 8 atau 9 pagi dan diikuti oleh semua *startup*. Hal yang dibahas merupakan segala hal terkait bisnisnya baik dari sisi finansial, marketing, perluasan pasar dan lainnya, tapi yang terpenting adalah melakukan *sharing* mengenai detail *to-do-list* yang telah dilakukan selama seminggu berjalan dan bagaimana mengatasi setiap kendala dalam *to-do-list* tersebut. Hal menarik dalam program ini adalah setiap pembahasan tidak memiliki batas apapun dan tidak semata terikat pada agenda pembahasan juga waktu yang terus berjalan, sehingga *morning glory* menjadi menjadi kesempatan dimana setiap *startup* akan bisa meluapkan semua hal yang diketahuinya baik itu *sharing*, ataupun berargumen.

Program *Indigo Incubator* bersama mentor-mentor di dalamnya menyadari bahwa kegiatan tersebut harus terus dilakukan untuk meningkatkan inovasi founder-founder *startup* dalam berkarya. Era *Startup* ini menjadi fokus dari berbagai kalangan baik masyarakat dan pelaku bisnis, beberapa beranggapan *startup* identik dengan budayanya yang bebas melakukan *sharing*. Hal tersebut merupakan bagian dari *Knowledge Management* yang manfaatnya adalah mendorong proses pembelajaran yang berimplikasi terhadap peningkatan

kemampuan inovasi melalui penciptaan *knowledge* baru (Tobing, 2007). Chauhan dan Bontis (2004) serta Kawalek (2004) menyatakan bahwa sekarang merupakan zaman "*knowledge era*", dimana hanya organisasi yang mampu mengelola *knowledge*-nya secara optimal saja yang mampu bertahan di lingkungan yang kompetitif. *Knowledge sharing* adalah aplikasi dari *knowledge management* yang harus diupayakan agar menjadi *knowledge culture* di suatu organisasi. *Knowledge sharing* juga dapat didefinisikan sebagai budaya interaksi sosial, yang menyertakan pertukaran pengetahuan, pengalaman, dan skill, antar pegawai melalui seluruh departemen atau organisasi (Lin dalam Ade Irma, 2015).

Pengembangan *knowledge sharing* harus mempertimbangkan elemen-elemen dari *knowledge sharing*, seperti peserta (karyawan), *contributor*, media dan tersedianya orang yang memfasilitasi *knowledge sharing* itu sendiri (Tobing dalam Ranto, 2015:135). Fungsi organisasi dalam penciptaan pengetahuan adalah memberikan dukungan fasilitas bagi para individu dalam mengembangkan pengetahuannya karena pengetahuan yang terdapat dalam organisasi merupakan pengetahuan yang tercipta dari orang-orang dalam organisasi tersebut.

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Agnesia Candra S (*Incubation Assessment*, BDV) dan Chintya Dewiranti (unit Public Relation, BDV) (pada tanggal 21 Oktober dan 18 November 2016), *Indigo Incubator* beserta BDV telah menerapkan *knowledge sharing* melalui beberapa program dan kegiatan lain seperti :

1. *Daily Event*

Bandung Digital Valley memiliki beberapa kegiatan rutin yang akan dilaksanakan setiap minggu yaitu **wiRABUsaha** dan **Technical Thursday**. **wiRABUsaha** adalah event berkala di hari Rabu yang akan membahas aspek Bisnis dari *startup*. *Technical Thursday* adalah event sharing mengenai hal teknis yang diselenggarakan di hari Kamis.

2. *Business Bridge*

Merupakan sebuah media penghubung yang menjembatani proses bisnis antara developer dan investor dalam bidang IT, khususnya dalam pengembangan *web, mobile apps, desain grafis, program database*.

Lain-lain :

3x *Coaching Week, Knowledge Sharing* dengan Digital Coalision dan International partner diantaranya MaGIC, dicoding, #startuplokal, ima, MIKT, dan mozzilians.

Serta lebih lengkap dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut.

Tabel 1.2
Timeline Kegiatan BDV Tahun 2015

Kegiatan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Roadshow Kampus		SBM – ITB								Telkom University		
Competition	Global Game Jam 2015									Hackathon Merdeka 2.0		
Wirabusaha							wiRABUSaha #8 Ngabuburit & Buka Bersama Direktur EBS Telkom	wiRABUSaha #9 Pivot dan Growth Hacking wiRABUSaha #10 Best Practice Building Startup Company		wiRABUSaha #13 Fundraising dan Sosialisasi Indigo Batch 2	Wirabusaha #14 Tata Kelola Keuangan dalam Pengembangan Bisnis UKM	wiRABUSaha #15
Technical Thursday						Technical Thursday #10 From Silicon Animasi Technical Thursday #13 Android Design Support Library	Technical Thursday #11 From Silicon Valley to iValley by Dr. Adel Youssef Technical Thursday #12 The Introduction to IoT	Technical Thursday #14 Design Thinking	Technical Thursday #16 Create your own video promo under \$100	Technical Thursday #17 Crash Course to Design Thinking	Technical Thursday #18 UI/UX Memudahkan Pengguna, Menyusahkan Pembuat?	Technical Thursday ke #19
Startup Gathering	Say-O (Share About Your Community)								Startup Talk About Business Model (Startup Bandung Meet Up)			
Program startup, Member dan Komunitas		Kick Off Indigo 2015 Talent Development Saturday #16	Roadshow Indigo 2015 (P Kota) Roadshow Echelon ID	Pra Inkubasi Indigo 2015 Training iOS “Learning Developing End-on-end iOS App With Swift	Talkshow “Kekuatan Massa Untuk Perubahan”	Talent Development Saturday #16	Freelancer Ask Me Anything	Talent Development Saturday #17 APP SUCCESS Google’s Event	Talent Development Saturday #18	Workshop Optimasi Facebook	Talent Development Saturday #19	Utah BDV ke-4 FGD Kajian E-commerce dalam UMKM Sektor rill

Sumber : Bandung Digital Valley

Selama tahun 2015, kegiatan *Morning Gory* juga sudah dilakukan secara rutin sejak bulan Juli sampai dengan Desember. Setiap acara diikuti oleh kurang lebih 17 sampai dengan 20 peserta dari perusahaan *startup*, dengan *Host* dan *Speaker* diadakan bergantian setiap waktu sesuai jadwal bagi para *startup*.

Tabel 1.3

Timeline Sebagian Kegiatan *Morning Glory* BDV Tahun 2015

Tgl	Speaker	Jumlah Peserta	Host
31 Juli	Amtiss, Parquer, Pasar Laut, Modegi, Venuekita, Edushare, dan Pershoenalize	14	Modegi
7 Agustus	Amtiss, Parquer, Pasar Laut, Modegi, Venuekita, Edushare, dan Pershoenalize	20	Edushare
4 September	Amtiss, Parquer, Pasar Laut, Modegi, Venuekita, Edushare, dan Pershoenalize	20	Pasar Laut
2 Oktober	Amtiss, Pasar Laut, Modegi, Venuekita, Edushare, dan Pershoenalize	18	Pershoenalize
13 November	Amtiss, Pasar Laut, Modegi, Venuekita, Edushare, dan Pershoenalize	20	Edushare
4 Desember	Amtiss, Pasar Laut, Modegi, Venuekita, Edushare, dan Pershoenalize	20	Pasar Laut

Sumber : Bandung Digital Valley

Penerapan *knowledge sharing* di organisasi/perusahaan memang sangat memberikan keuntungan, yaitu meningkatkan kemampuan dalam melihat kesempatan dengan lebih cepat, sehingga penciptaan inovasi juga akan lebih cepat tanpa menghabiskan banyak biaya operasional (Nawawi, 2012:24-25). *Startup* sangat perlu untuk terus berinovasi dalam perkembangannya karena sebagai perusahaan yang hanya bermodalkan ide, pelaku *startup* harus memikirkan bagaimana idenya tersebut bisa diterapkan dalam kehidupan nyata. Karena itu dibutuhkan proses *knowledge sharing* yang dapat dilakukan melalui berbagai interaksi dan media agar pengetahuan yang terdapat dalam benak pegawai dapat diketahui oleh pegawai lain (Nawawi, 2012:49). Walaupun bisnis antar *startup* yang diinkubasi berbeda satu sama lain, namun pengetahuan masing-masing pelaku *startup* bisa berkembang secara bersamaan untuk mencapai tujuan masing-masing demi mengembangkan ide atau produknya.

Dimulai tahun 2015, dalam seleksinya panitia Indigo Incubator sudah tidak menerima karya dengan kategori *Innovative Idea*, karya yang akan diterima hanya untuk kategori *Innovative Product* dan *Innovative Business*. *Inovative product* adalah produk yang telah terbukti disukai oleh pengguna namun belum teruji dari segi revenue/bisnis. Sedangkan *Innovative business* adalah product yang telah terbukti disukai pasar dan teruji dapat mendatangkan revenue yang layak (sumber: *Harian TI - October 15, 2015*). Program ini dimaksudkan untuk meningkatkan inovasi yang sudah dimiliki para *startup* yang untuk terus dikembangkan dalam inkubasi. Hal tersebut diperlukan bagi para *startup* demi mempertahankan karya terbaik mereka dalam bersaing.

Program ini benar-benar dikhususkan untuk mendukung kemajuan Indonesia dengan mengedepankan inovasi sebagai sasaran utama peningkatan perekonomian lewat para *startup*. Sehingga setiap kegiatan pada program ini dibuat untuk menunjang dan terus memotivasi para *Startup* dalam mengembangkan ide kreatif dan kompetensinya.

Inovasi-inovasi yang lahir di suatu organisasi/perusahaan tidak terlepas dari hasil pemikiran, ide-ide, kreativitas dan kompetensi dari SDM nya, hal ini menunjukkan betapa pentingnya aset intangible yang melekat pada diri seseorang,

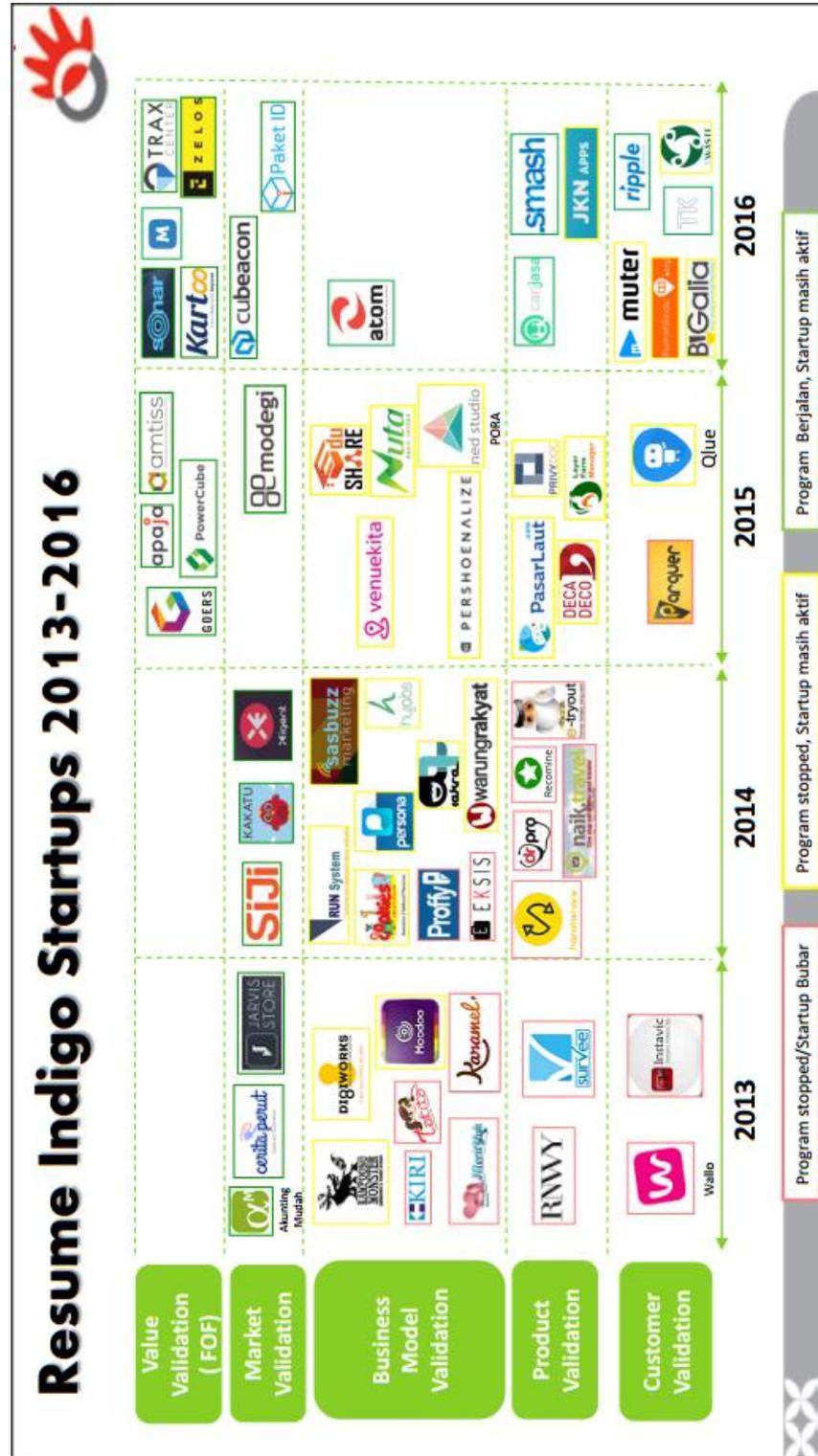
dimana aset intangible tersebut menentukan kualitas inovasi yang lahir di suatu perusahaan. Inovasi-inovasi inilah yang akan membuat kinerja suatu perusahaan meningkat (Ellitan dan Anatan, 2009:21). Sebagai perusahaan yang meraih peringkat 4 (empat) untuk penilaian kriteria *MAKE (Most Admired Knowledge Enterprise)* se-Asia yang ke tiga mengenai inovasi, Telkom terus dipercaya untuk melakukan *knowledge management* khususnya *sharing knowledge*. Hal tersebut di implikasikan lewat program *Indigo Incubator* agar diaplikasikan dalam oleh para *startup* yang diinkubasi.

Telkom juga telah memberangkatkan sejumlah *Startup* binaan *Indigo Incubator* ke Silicon Valley, Amerika Serikat. Melalui program **Immersion** yang berlangsung tanggal 9-16 April 2016, Telkom mendayagunakan koneksi yang dibangun Telkom Group melalui MDI Ventures memberangkatkan beberapa perwakilan dari *startup* terbaik di Indigo untuk pergi ke Amerika Serikat bertemu dengan *startup* yang sudah mendunia seperti *Uber, Facebook, Apple* dan *Google*, dan juga *venture capital* Kleiner Perkins Caufield & Byers (KPCB). Program tersebut memberangkatkan perwakilan dari tiga *startup* di *Indigo Incubator*, masing-masing adalah **Kakatu, AMTISS, dan Goers**. Hal tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan lagi kemampuan inovasi yang sudah dimiliki para *startup* terpilih melalui *knowledge sharing* namun secara global.

Grafik 1.3 menunjukkan perkembangan *startup* yang mengikuti program Indigo Incubator dari tahun 2013-2016. Melalui grafik dapat diperoleh keterangan tahapan yang telah dilalui oleh para *startup* selama diinkubasi. Selain itu terdapat juga keterangan *startup* apa saja yang sudah berhenti, bubar, ataupun masih lanjut mengikuti program sekaligus tahapan lanjutan.

Grafik 1.4

Pertumbuhan *Startup* Indigo dari Tahun 2013-2016



Sumber : Bandung Digital Valley

Tabel 1.4

Tiga Startup Indigo Incubator yang mengikuti program Immersion

No	Startup	CEO	Keterangan
1	Goers	Sammy Ramadhan	Aplikasi ini memberikan informasi event yang sedang berlangsung atau akan digelar di ibukota, lengkap dengan fitur pemesanan tiket yang bisa dikustomisasi sesuai peminatan.
2	Amtiss	Ivan F. Gautama	Aplikasi dalam memonitor penggunaan sumber daya, bahan baku & suku cadang, jadwalkan pemeliharaan rutin & implementasikan telemetri sensor untuk memaksimalkan umur peralatan berat perusahaan.
3	Kakatu	Muhammad Nur Awaludin	Aplikasi untuk orangtua pintar agar dapat membatasi aplikasi-aplikasi mana saja yang bisa diakses pada perangkat smartphone Android anak, termasuk terhadap layanan native seperti browser.

Sumber : Hasil Analisis Mandiri Penulis, 2016

Indigo creative nation **Immersion Program** Telkom Indonesia

GOERS

amtiss

KAKATU

11 – 15 April 2016 @Silicon Valley

SV Overview → Startup Indigo terbaik berkesempatan mengikuti Silicon Valley Immersion Program dan akan bertemu langsung dengan Luminary dan Entrepreneur di kantor partner di Silicon Valley selama 1 minggu, sekaligus mengadakan "pitch" meeting dengan investor dari Silicon Valley

Pitching →

Fundraising →

Product Market Fit →

Gambar 1.8

Tiga Startup Indigo Incubator yang mengikuti program Immersion

Sumber : File presentasi BDV

Deputi EGM Coherence dan Inovasi, Management Digital Service Division Telkom, Ery Punta mengatakan “*Kesuksesan inovasi tidak hanya ditentukan oleh kemampuan untuk membuat produk. Namun, juga bagaimana Telkom mampu mengelola talenta sebagai insan yang berkreasi dan melahirkan produk yang bermanfaat*”. Mengembangkan inovasi di tempat kerja dimulai dengan mengembangkan kreativitas individu, sedangkan ide baru berasal dari motivasi, pemikiran, dan implementasi oleh individu di tempat kerja (Ranto, 2015:137). Sehingga melalui kegiatan *knowledge sharing*, inovasi akan meningkat dan memberikan pengaruh yang positif bagi perusahaan, salah satunya untuk memperbaiki kinerja inovasi yang sudah ada (Ellitan dan Anatan 2009:21).

Kembali pada grafik 1.3 dapat dilihat empat tahun program *Indigo Incubator* dijalankan terdapat *startup* yang akhirnya bubar, masih aktif ataupun melanjutkan program inkubasi. **Ketika *startup* bubar maka inovasi yang dihasilkan dapat saja berhenti dan tidak dimanfaatkan dengan baik dikemudian hari**, padahal proses inkubasi selama 6 bulan dimaksudkan agar para *startup* bisa terus mengembangkan atau membuat inovasi baru sebagai hal yang dapat ditawarkan di pasar sekaligus memiliki nilai guna. Dengan adanya kegiatan *knowledge sharing* yang menjadi kebanggaan program *Indigo Incubator* maka diharapkan program tersebut bisa menjadi wadah *startup* untuk saling berbagi pengetahuan dalam terus mengembangkan inovasinya. Selain itu program tersebut juga dibawahi oleh Divisi Open Innovation yang harusnya bisa menghasilkan *startup* lulusan inkubasi yang dapat bertahan kedepannya.

Dengan alasan tersebut, program *knowledge sharing* yang dilaksanakan oleh pihak Indigo patut dipertanyakan keberhasilannya karena program-program tersebut sudah dilakukan sejak tahun pertama *Indigo Incubator* diadakan. Karena di sisi lain terdapat juga *startup* yang merasakan manfaat program *knowledge sharing* dalam meningkatkan inovasi perusahaan, seperti pasarlaut ataupun tiga *startup* yang berhasil dikirimkan ke *Sillicon Valley* untuk mengikuti program Immerson.

Berdasarkan data dan fenomena yang ada tentang kegiatan *knowledge sharing* di Program *Indigo Incubator* peneliti memiliki ketertarikan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kegiatan *knowledge sharing* terhadap inovasi pada perusahaan *startup*, khususnya di Program *Indigo Incubator*. Oleh karena itu, peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Knowledge Sharing Terhadap Inovasi (Studi Pada 15 Perusahaan Startup Di Program Indigo Incubator, Bandung Digital Valley)”**.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kegiatan *knowledge sharing* pada Perusahaan *Startup* di Program Indigo Incubator, Bandung Digital Valley?
2. Bagaimana *Inovasi* yang dihasilkan oleh Perusahaan *Startup* di Program Indigo Incubator, Bandung Digital Valley?
3. Bagaimana pengaruh *knowledge sharing* terhadap *Inovasi* pada Perusahaan *Startup* di Program Indigo Incubator, Bandung Digital Valley?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan di atas:

1. Mengetahui kegiatan *knowledge sharing* pada Perusahaan *Startup* di Program Indigo Incubator, Bandung Digital Valley.
2. Mengetahui *Inovasi* yang dihasilkan oleh Perusahaan *Startup* di Program Indigo Incubator, Bandung Digital Valley.
3. Mengetahui seberapa besar pengaruh *knowledge sharing* terhadap *Inovasi* pada Perusahaan *Startup* di Program Indigo Incubator, Bandung Digital Valley.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan dua kegunaan yaitu :

1.5.1 Kegunaan Teoritis

Diharapkan dapat memberikan sumbangan yang berarti terhadap pengembangan literatur ilmu pengetahuan, khususnya mengenai Sumber Daya Manusia. Sekaligus menjadi bahan referensi bagi pembaca dalam mengkaji pengembangan Sumber Daya Manusia terkait dengan pengaruh penerapan *knowledge sharing* dan *Inovasi*.

Selain itu penelitian ini juga diharapkan untuk digunakan sebagai sarana pembelajaran berpikir ilmiah dan penerapan pengetahuan yang selama ini diperoleh selama perkuliahan berkenaan dengan *Human Resource Management*.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Bagi Universitas hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan menjadi salah satu informasi yang positif dalam rangka meningkatkan peningkatan *knowledge* serta mendukung pencapaian tujuan universitas.

1.6 Sistematika Penulisan Penelitian

Sistematika penulisan ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tinjauan terhadap objek studi, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dari penelitian, kegunaan penelitian, batasan penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan diuraikan teori-teori yang melandasi atau yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi metodologi penelitian yaitu metode pengumpulan data dan metode analisisnya untuk membuktikan hipotesa yang telah disusun.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisi temuan-temuan dalam data yang berhasil dikumpulkan analisisnya serta pembuktian hipotesa penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan disimpulkan hasil-hasil analisis data dan implikasinya serta keterbatasan-keterbatasan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka ini berisi kajian kepustakaan (*reference review*) yang merupakan sumber berupa buku, email atau peraturan-peraturan yang menjadi acuan dalam penulisan penelitian ini.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Pada lampiran penelitian ini berisi tentang data-data hasil pengamatan, wawancara dan instrumen angket.