

**ARKETIPE PROGRAM KEWIRAUSAHAAN  
(*STARTUP ACCELERATOR*) DALAM  
MENINGKATKAN PERTUMBUHAN *STARTUP*  
DI KOTA MALANG**

(Studi Kasus pada Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP)

**SKRIPSI**

Disusun untuk Menempuh Ujian Skripsi  
pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

**HIBATULLAH BAYU PRASETYA  
NIM. 145030201111035**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN  
MALANG  
2018**



**ARKETIPE PROGRAM KEWIRAUSAHAAN  
(*STARTUP ACCELERATOR*) DALAM  
MENINGKATKAN PERTUMBUHAN *STARTUP* DI  
KOTA MALANG**

(Studi Kasus pada Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP)

**SKRIPSI**

Disusun untuk Menempuh Ujian Skripsi  
pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

**HIBATULLAH BAYU PRASETYA  
NIM. 145030201111035**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN  
MALANG  
2018**

## MOTTO

“Saat Allah mendorongmu ke tebing, yakinlah kalau hanya ada dua hal yang mungkin terjadi. Mungkin saja Ia akan menangkapmu, atau Ia ingin kau belajar bagaimana caranya terbang.” - Anonim



## TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Arketipe Program Kewirausahaan (*Startup Accelerator*)  
Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Startup di Kota  
Malang. (Studi Kasus pada Brawijaya Startup Action dan  
Bekup Malang)

Disusun oleh : Hibatullah Bayu Prasetya

NIM : 145030201111035

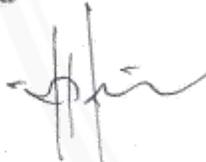
Fakultas : Ilmu Administrasi

Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Konsentrasi/Minat : Pemasaran

Malang, 26 November 2018

Komisi Pembimbing  
Ketua



**Brillvanes Sanawiri, S.AB., MBA**  
NIP. 201201831228 1 001

Anggota



**Ari Irawan, SE., MM**  
NIP. 201304821231 1 001

**TANDA PENGESAHAN**

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 19 Desember 2018

Jam : 10.00

Skripsi atas nama: Hibatullah Bayu Prasetya

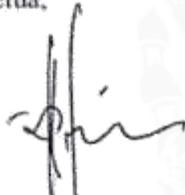
Judul : Arketipe Program Kewirausahaan (Startup Accelerator) Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Startup Di Kota Malang. (Studi Kasus Pada Brawijaya Startup Action dan BEKUP)

dan dinyatakan

**LULUS**

**MAJELIS PENGUJI**

Ketua,



**Brillvanes Sanawiri, S.AB., MBA**  
NIP. 201201831228 1 001

Anggota,



**Ari Irawan, SE., MM**  
NIP. 201304821231 1 001

Anggota,



**Edriana Pangestati, SE, M.Si, DBA**  
NIP. 19770321 200312 2 001

Anggota,



**Inggang Perwangsa Nuralam, SE. M.BA**  
NIP. 201405840411 1 000



## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang sepengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU) No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 26 November 2018



## RINGKASAN

Hibatullah Bayu Prasetya, 2018, **Arketipe Program Kewirausahaan (*Startup Accelerator*) Dalam Meningkatkan Pertumbuhan *Startup* di Kota Malang (Studi Kasus pada Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP)**, Brillyanes Sanawiri, S.AB., M.AB, Ari Irawan., SE., M.M, 122 hal + xii.

Perkembangan startup di Indonesia dipengaruhi oleh penggunaan internet dan progam akselerator. Internet menyebabkan perpindahan arus informasi yang begitu cepat sehingga menciptakan kemudahan produktivitas disegala bidang. Semakin tingginya penggunaan internet menyebabkan peningkatan industry digital di Indonesia sehingga banyak sekali startup di Indonesia. Selain penggunaan internet, program akselerator yang diberikan oleh akselerator dan incubator dari pemerintah maupun non pemerintah menyebabkan terciptanya kondisi lingkungan startup yang baik. Banyaknya akselerator di Indonesia membuat peningkatan jumlah startup di Indonesia hingga mendapat peringkat ke-3 dunia dengan Jumlah Startup terbanyak. Brawijaya Startup Action dan BEKUP adalah akselerator yang berada di Kota Malang yang aktif tiap tahun mengadakan program akselerator bagi startup entrepreneur. Keberhasilan dari program akselerator dapat dilihat dan diamati dari arketipe program yang digunakan dan karakteristik organisasi yang membatu startup. Karakteristik yang harus terpenuhi dalam program akselerator menurut Dempwolf (2014), ada 4 yaitu *program structure, operational feature, funding capital & ip right dan social capital & networking*. Dari ke-4 karakteristik tersebut lalu dapat dilihat model arketipe program yang digunakan. Ada 3 arketipe program dalam akselerator menurut Clarysse (2015), antara lain arketipe *lead-investor, matchmaker accelerator* dan ekosistem *accelerator*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BEKUP & BSA telah memnuhi karakteristik program akselerator diantaranya : *Program Structure, Operational Features, Financial Capital & IP Rights, Social Capital & Networking*. Dari hasil karakteristik yang terpenuhi, kita bisa melihat bahwa BEKUP dan BSA memiliki arketipe program akselerator yang berbeda. Dimana BEKUP termasuk ekosistem *accelerator*, dimana dari program akselerator yang dilakukan bertujuan untuk menciptakan ekosistem startup entrepreneur di Indonesia khususnya di Kota Malang. Sedangkan BSA sendiri termasuk arketip *matchmaker accelerator*, dimana dari program akselerator yang diberikan sebagian besar akan diberdaakan kembali oleh Badan Usaha, yaitu Badan Usaha Akademik milik Universitas Brawijaya. Selanjutnya adalah dampak yang diterima oleh startup entrepreneur setelah mengikuti program akselerator yaitu : menambah edukasi terkait startup, memiliki wadah atau tempat untuk berinovasi terkait startup, peningkatan kuantitas startup baru dan terakhir adalah terciptnya peluang usah baru.

## SUMMARY

Bayu Hibatullah Prasetya, 2018, **Archetypes Entrepreneurship Program (Startup Accelerator) In the Startup Growth Increase in Malang (Case Study at Brawijaya Startup Action and BEKUP)**, Brillyanes Sanawiri, S.AB., M.AB, Ari Irawan., SE., MM, 122 case + xii.

Startup development in Indonesia affected by the use of the Internet and program accelerator. Internet led to the displacement flow of information so quickly that it creates ease of productivity in all fields. The increasing use of the Internet led to an increase in the digital industry in Indonesia so that many startups in Indonesia. In addition to the use of the internet, accelerator programs provided by the accelerator and incubator of government and non-government led to the creation of startup good environmental conditions. The amount of accelerator in Indonesia made an increasing number of startups in Indonesia to get ranked 3rd world with the highest amount of Startup. The success of the program can be seen and observed accelerator of archetypes program and organizational characteristics used support startup. Characteristics which must be met in the accelerator program according Dempwolff (2014), No 4, namely the program structure, operational features, capital funding and ip rights and social capital and networking. From all four of these characteristics and can be a model program used archetypes. There are three archetypes in an accelerator program according to Clarysse (2015), among other investor-lead archetypes, The matchmaker accelerator and The ecosystems accelerator.

The results of this study indicate that BEKUP and BSA have fulfilled the accelerator program characteristics include: *Program Structure, Operational Features, Financial Capital & IP Rights, Social Capital & Networking*, from the results of the characteristics are met, we can see that BEKUP and BSA have different archetypes accelerator program. Where BEKUP including the ecosystem accelerator, which of the accelerator program undertaken aimed at creating a startup entrepreneur ecosystem in Indonesia, especially in Malang. While the BSA itself including the matchmaker accelerator, which of a given accelerator program will largely be developed by enterprises, i.e. enterprises belonging to UB's Academic. Next is the impact received by the entrepreneur after the program startup accelerator, namely: to increase the education-related startup, has a container or a place for innovation-related startup, increase the quantity of new and recent startup is terciptnya need new opportunities.



## LEMBAR PERSEMBAHAN

*Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orang tuaku yang senantiasa mendoakanku setiap hari tanpa henti. Doa dari bapak dan ibu yang selalu menyertai langkahku sehingga akhirnya aku bisa mencapai di titik ini dengan lancar dan baik. Terima kasih atas semua nasihat, motivasi, dan semangat yang kalian berikan sehingga aku mampu bangkit kembali di saat mulai merasa terpuruk dan lelah dalam mengerjakan skripsi sampai skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.*

*Terima kasih juga kuberikan kepada 4 adiku tersayang atas segala doa, semangat, keusilan, dan sindiran yang membangun sehingga mampu memotivasiku untuk selalu bersemangat dan penuh suka cita dalam proses penyusunan skripsi sampai akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.*

*Skripsi ini juga kupersembahkan untuk seluruh keluargaku yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang selalu memberikan doa, motivasi, dan dukungan selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih semuanya.*

*Untuk Najwa Akhirani Firdaus, Meutea Saraswati, Mas Faza, Setyana Dewi Sesanti, Asroful Khusna, Kontrakan Kembang Turi dan HIMARAYA yang selalu mau direpotkan dan diajak berdiskusi serta bertukar pengalaman selama proses skripsi..*

*Untuk Yordan, Illah, Linda, Nanda, Resa yang dari awal maba sampai akhir perkuliahan selalu menjadi sahabat terbaik berbagi kebersamaan, berjuang bersama mengerjakan skripsi mulai dari awal, saling mendukung dan mengingatkan satu sama lain, sampai akhirnya satu per satu lulus.. terima kasih untuk semuanya..*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayahnya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Arketipe Program Kewirausahaan (*Startup Accelerator*) Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Startup di Kota Malang. (Studi Kasus pada *Brawijaya Startup Action* dan BEKUP.)” dengan baik. Penelitian skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS., selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
2. Bapak Dr. Drs. Mochammad Al Musadieg, MBA., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
3. Ibu Nila Firdausi Nuzula, Ph.D., selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
4. Bapak Brillyanes Sanawiri, S.AB., M.AB, selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan memberikan bimbingan terhadap penelitian skripsi ini dengan sabar dan juga memberikan masukan-masukan yang bermanfaat sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

5. Bapak Ari Irawan., SE., M.M, selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan memberikan bimbingan terhadap penelitian skripsi ini dengan sabar dan juga memberikan masukan-masukan yang bermanfaat sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
6. Seluruh Divisi Brawijaya Startup Action dan BEKUP Malang, yang telah banyak membantu dan membimbing selama kegiatan penelitian.
7. Kedua orang tua tercinta dan adik-adik saya, yang telah memberikan inspirasi dan senantiasa memberikan dukungan, semangat, motivasi, dan doa yang tiada henti.
8. Rekan-rekan Fakultas Ilmu Administrasi angkatan 2014 yang telah banyak memberikan bantuan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari seluruh pihak guna penyempurnaan skripsi ini. Semoga karya skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 26 November 2018

Peneliti

**DAFTAR ISI**

	Halaman
<b>MOTTO .....</b>	<b>i</b>
<b>TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>v</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Terdahulu.....	9
B. Kewirausahaan.....	13
1. Pengertian Kewirausahaan .....	13
2. Model Proses Kewirausahaan .....	14
3. Jiwa dan Sikap Kewirausahaan .....	19
4. Profil Kewirausahaan .....	20
C. Startup.....	22
1. Pengertian Startup .....	22
2. Resiko yang Dihadapi Startup.....	22
3. Konsep Lean Startup .....	24
D. Inkubator.....	26
1. Pengertian Inkubator .....	26
2. Siklus Inkubator.....	27
3. Komponen Inkubator.....	27
E. Akselerator .....	28
1. Pengertian Akselerator .....	28



2. Cara Kerja Akselerator .....	33
3. Klasifikasi Akselerator .....	38
F. Arketipe .....	50
1. Pengertian Arketipe .....	50
2. Arketipe Program Akselerator .....	51
G. Kerangka Berpikir .....	56
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	57
B. Fokus Penelitian .....	58
C. Lokasi dan Situs Penelitian .....	59
D. Jenis dan Sumber Data .....	60
E. Teknik Pengumpulan Data .....	61
F. Instrumen Penelitian .....	63
G. Teknik Analisis Data .....	63
H. Keabsahan Data .....	65
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	67
1. Brawijaya Startup Action .....	67
2. BEKUP .....	70
B. Penyajian Data .....	72
1. Brawijaya Startup Action .....	72
2. BEKUP .....	81
3. Hasil Validasi Data .....	93
C. Analisis Data .....	98
1. Analisis Karakteristik Program Akselerator Brawijaya Startup Action dan BEKUP .....	98
2. Analisis Arketipe Program Akselerator Brawijaya Startup Action dan BEKUP dengan Teori .....	113
3. Dampak Program Akselerator Bagi Startup .....	114
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	117
B. Saran .....	119
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>120</b>



**DAFTAR TABEL**

<b>No</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	11
	LanjutanTabel 1. Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	12
2.	<i>Examples of Corporate Accelerator</i> .....	42
3.	<i>General Characteristic of Organization that Engage in Startup Assistance</i> .....	44
4.	Jumlah Subjek .....	60
5.	Validasi Triangulasi Sumber.....	95
6.	Analisis Karakteristik Program Akselerator dengan BSA dan BEKUP .....	106
	Lanjutan Tabel 6. ....	107



## DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
1.	Top 25 Ranking Pengguna Internet Dunia .....	2
2.	Peringkat Jumlah Startup Dunia .....	3
3.	Proses Perintisan Kewirausahaan.....	15
4.	Siklus <i>Feed Back Loop Lean Startup</i> .....	24
5.	Karakteristik Akselerator dan Inkubator .....	31
6.	<i>Typologi of Startup Support Program</i> .....	32
7.	<i>The Accelerator Cycle</i> .....	33
8.	<i>The Accelerator Model</i> .....	33
9.	Kerangka Berpikir.....	56
10.	Analisis Data ( <i>Interactive Model</i> ).....	64
11.	Logo Brawijaya Startup Action .....	68
12.	Logo BEKUP .....	70



## DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
1	Pedoman Wawancara .....	123



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Perkembangan startup di Indonesia kian tahun kian pesat. Perkembangan startup di Indonesia dipengaruhi oleh perkembangan internet. Internet membuat perpindahan arus informasi menjadi lebih cepat dan memudahkan seseorang atau perusahaan lebih produktif. Internet juga berpengaruh pada peningkatan industry digital di Indonesia. Peningkatan industry digital dipengaruhi dari banyaknya penggunaan internet di Indonesia dalam hal inovasi, kreatifitas hingga konsumsi. Potensi penggunaan internet di Indonesia yang semakin naik dari tahun ke tahun, merupakan suatu lahan basah untuk mendirikan sebuah Startup.

Menurut emarketer.com (2014), populasi masyarakat pengguna internet Indonesia mencapai 72.8 juta orang pada tahun 2013. Dimana jumlah pengguna internet Indonesia terus bertambah tiap tahunnya, dari 72.8 juta pada tahun 2013 hingga 123 juta pada tahun 2018. Data pengguna internet diatas juga membuktikan bahwa Indonesia menjadi negara nomor 6 pengguna Internet terbanyak setelah China, USA, India, Brazil dan Jepang. Secara keseluruhan, jumlah pengguna internet di seluruh dunia diproyeksikan pada 2018, diperkirakan sebanyak 3,6 miliar manusia di bumi mengakses internet setidaknya sekali tiap satu bulan.

**Top 25 Countries, Ranked by Internet Users, 2013-2018**  
millions

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. China*	620.7	643.6	669.8	700.1	736.2	777.0
2. US**	246.0	252.9	259.3	264.9	269.7	274.1
3. India	167.2	215.6	252.3	283.8	313.8	346.3
4. Brazil	99.2	107.7	113.7	119.8	123.3	125.9
5. Japan	100.0	102.1	103.6	104.5	105.0	105.4
6. Indonesia	72.8	83.7	93.4	102.8	112.6	123.0
7. Russia	77.5	82.9	87.3	91.4	94.3	96.6
8. Germany	59.5	61.6	62.2	62.5	62.7	62.7
9. Mexico	53.1	59.4	65.1	70.7	75.7	80.4
10. Nigeria	51.8	57.7	63.2	69.1	76.2	84.3
11. UK**	48.8	50.1	51.3	52.4	53.4	54.3
12. France	48.8	49.7	50.5	51.2	51.9	52.5
13. Philippines	42.3	48.0	53.7	59.1	64.5	69.3
14. Turkey	36.6	41.0	44.7	47.7	50.7	53.5
15. Vietnam	36.6	40.5	44.4	48.2	52.1	55.8
16. South Korea	40.1	40.4	40.6	40.7	40.9	41.0
17. Egypt	34.1	36.0	38.3	40.9	43.9	47.4
18. Italy	34.5	35.8	36.2	37.2	37.5	37.7
19. Spain	30.5	31.6	32.3	33.0	33.5	33.9
20. Canada	27.7	28.3	28.8	29.4	29.9	30.4
21. Argentina	25.0	27.1	29.0	29.8	30.5	31.1
22. Colombia	24.2	26.5	28.6	29.4	30.5	31.3
23. Thailand	22.7	24.3	26.0	27.6	29.1	30.6
24. Poland	22.6	22.9	23.3	23.7	24.0	24.3
25. South Africa	20.1	22.7	25.0	27.2	29.2	30.9
<b>Worldwide***</b>	<b>2,692.9</b>	<b>2,892.7</b>	<b>3,072.6</b>	<b>3,246.3</b>	<b>3,419.9</b>	<b>3,600.2</b>

Note: individuals of any age who use the internet from any location via any device at least once per month; \*excludes Hong Kong; \*\*forecast from Aug 2014; \*\*\*includes countries not listed  
Source: eMarketer, Nov 2014

181948 www.eMarketer.com

Gambar 1. Top 25 Ranking Negara Pengguna Internet  
Sumber : [www.emareter.com](http://www.emareter.com) (2014)

Semakin banyak pengguna internet di Indonesia menyebabkan meningkatnya industry digital Indonesia. Peningkatan industry digital di Indonesia menyebabkan terciptanya startup-startup baru tercipta. Hal ini dibuktikan data dari startupranking (2017), Indonesia ditempatkan sebagai negara ketiga di dunia yang memiliki jumlah startup terbanyak di bawah Amerika Serikat dan India.

Flag	Country	Startups
	United States	37,480
	India	3,928
	Indonesia	1,559
	United Kingdom	1,271
	Brazil	718
	Spain	698
	Canada	669
	Germany	546
	Australia	513
	Nigeria	491

Peringkat jumlah startup dunia (Grafik: startupranking.com)

## Gambar 2. Peringkat Jumlah Startup Dunia

Sumber : *goodnewsfromindonesia.id* (2017)

Amerika Serikat sendiri tercatat memiliki 37.480 startup. Sementara India di peringkat dua dengan 3.928 startup. Indonesia mengikuti di peringkat ketiga dengan 1.559 startup. Di tempat keempat ditempati oleh Inggris dengan 1.271. Dan di peringkat kelima bertengger Brazil dengan 718 startup. Hal ini membuktikan bahwa pertumbuhan startup di Indonesia sangat cepat hingga mengalahkan negara-negara besar seperti Jepang, Singapore dll.

Pertumbuhan startup di Indonesia yang kian cepat tidak hanya dipengaruhi oleh penggunaan internet, namun juga dari peran pemerintah maupun non-pemerintah. Dimana pemerintah dan non-pemerintah menciptakan akselerator dan incubator bisnis untuk menciptakan ekosistem startup bagi para pelaku startup untuk lebih berkembang dan berinovasi terkait startrup mereka. Akselerator yang dibentuk

pemerintah antara lain 1000 Startup Digital dan BEKUP, sedangkan dari pihak non-pemerintah yaitu Jakarta Akselerator, Surabaya Akselerator, Malang Creative Fusion dll, serta Akselerator Universitas salahsatunya Brawijaya Startup Action yang dimiliki oleh Universitas Brawijaya. Selain itu di Indonesia sekarang ini banyak berdiri komunitas founder-founder Startup. Seperti Bandung Digital Valley, Jogja Digital Valley, Ikitas Inkubator Bisnis di Semarang, Stasion wadah bagi Startup lokal kota Malang, dan masih banyak lagi yang lainnya. Dengan adanya komunitas ini tentunya akan memudahkan para founder untuk saling sharing, membimbing bahkan untuk menjaring investor. Para founder dapat pula mengikuti kompetisi yang diadakan oleh beberapa perusahaan seperti Telkom untuk menjadi investor mereka. Akselerator dan Inkubator disini memiliki program untuk membina dan mendanai startup yang berhasil lolos tahap penyeleksian mereka.

Banyaknya akselerator di berbagai kota di Indonesia menyebabkan terciptanya startup baru, tidak terkecuali di kota Malang. Kota Malang adalah salah satu kota pelajar dan kota wisata di Indonesia. Dimana dari data dikti.org (2015), menyebutkan ada 62 Perguruan Tinggi Negeri maupun Swasta yang mendorong pertumbuhan startup di kota Malang. Ciri khas kota Malang adalah pada wisatanya. Menurut wisatalengkap.com (2018), ada sekitar 110 tempat wisata di kota Malang. Potensi ini berkorelasi dengan banyaknya perguruan tinggi dan pengembangan teknologi informasi. Dimana perpaduan antara unsur wisata dengan teknologi informasi yang menciptakan industry digital yang memiliki nilai khas dan nilai jual

yang tinggi. Peneliti memilih lokasi penelitian pada Brawijaya Startup Action dan BEKUP. Kedua akselerator tersebut berada di Kota Malang, dimana kedua akselerator aktif tiap tahunnya memberikan program akselerator bagi para startup.

Keberhasilan dari program akselerator dapat dilihat dan diamati dari arketipe program yang digunakan dan karakteristik organisasi yang membantu startup. Karakteristik yang harus terpenuhi dalam program akselerator menurut Dempwolf (2014), ada 4 yaitu *program structure, operational feature, funding capital & ip right dan social capital & networking*. Dari ke-4 karakteristik tersebut lalu dapat dilihat model arketipe program yang digunakan. Ada 3 arketipe program dalam akselerator menurut Clarysse (2015), antara lain arketipe investor, arketipe matchmaker dan arketipe ekosistem. Maka dari itu peneliti memilih judul **“Arketipe Program Kewirausahaan (*Startup Accelerator*) dalam Meningkatkan Pertumbuhan Startup di Kota Malang. (Studi Kasus pada Brawijaya Startup Action dan BEKUP)”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan di atas, maka permasalahan yang akan ditelaah dalam penelitian ini dirumuskan dalam bentuk pertanyaan peneliti yaitu:

1. Bagaimana arketipe program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis yang berkembang di Malang?

2. Bagaimana dampak yang diperoleh oleh *startup entrepreneur* yang mengikuti program *accelerator* bisnis?

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan oleh peneliti, maka dalam hal ini yang menjadi tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui, mendeskripsikan, dan menganalisis arketipe program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis yang berkembang di Malang.
2. Untuk mengetahui dampak yang diperoleh oleh *startup entrepreneur* yang mengikuti program *accelerator* bisnis.

### D. Kontribusi Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan penelitian, maka penelitian ini terdiri atas dua kontribusi, yaitu kontribusi secara teoritis dan kontribusi secara praktis. Adapun kontribusi tersebut adalah:

1. Kontribusi akademis
  - a. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan bahan kajian pengembangan startup
  - b. Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan referensi bagi penelitian berikutnya yang sejenis.
  - c. Diharapkan dengan adanya penelitian ini akan menjadi wacana keilmuan kewirausahaan dalam bidang *startup* yang ada di Indonesia.

## 2. Kontribusi Praktis

Hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan kontribusi, informasi, dan masukan kepada perusahaan *startup* baru dan para pengembang *startup* dalam lingkup universitas.

### E. Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan dibuat agar fokus yang dibahas dalam penelitian ini dapat diketahui dengan jelas serta memudahkan pembaca memperoleh gambaran yang dapat dipahami dimana secara garis besar penelitian ini yaitu:

#### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini pertama memuat tentang latar belakang mengapa peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan memilih judul ini sebagai topik penelitiannya. Kedua rumusan masalah yang berisi tentang kajian-kajian yang akan dibahas dalam penelitian ini. ketiga tujuan dari penelitian yaitu menjelaskan hal-hal yang ingin dikemukakan melalui penelitian ini. Keempat, manfaat penelitian baik secara teoritis maupun secara praktis merupakan bentuk pernyataan penelitian secara spesifik. Kelima, sistematika penulisan merupakan uraian singkat mengenai sub bab dari penulisan skripsi.

#### BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang tinjauan pustaka, yaitu teori-teori yang mengkaji obyek penelitian serta merupakan gambaran teoritis terhadap bahasan dalam menganalisis permasalahan yang diangkat dalam penelitian yaitu Arketipe Program Kewirausahaan (*Startup Accelerator*) dalam Meningkatkan *Startup* di Kota Malang (Studi Kasus pada Brawijaya *Startup Action* dan Bekup Malang).

### BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian. Metode penelitian berisi tentang jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi dan situs penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan teknik analisis data yang akan digunakan peneliti.

### BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan pembahasan dalam penelitian yang meliputi gambaran umum perusahaan yang dijadikan objek penelitian, penyajian data, dan analisis data tentang arketipe program kewirausahaan (*startup accelerator*).

### BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan penjelasan kesimpulan dari hasil penelitian dan disertai dengan saran-saran yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

##### 1. Dempwolf (2014)

Penelitian Dempwolf yang berjudul *Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations*. Penelitian ini membahas metrik yang harus dan dapat diukur sesuai dengan taksonomi dan definisi yang diusulkan, dan menyimpulkan bahwa metrik dirancang untuk mencari hasil jangka panjang memberikan penilaian yang paling tepat dari kinerja akselerator. Meskipun demikian, laporan tersebut mempertanyakan nilai publik yang dihasilkan oleh akselerator inovasi dibandingkan subtype lain, dan menunjukkan bahwa jika sumber daya publik yang digunakan untuk mendukung akselerator, penting untuk mempertimbangkan subtype akselerator. Penelitian ini menciptakan taksonomi organisasi bantuan startup dan memberikan definisi kerja akselerator inovasi yang berangkat dari yang ditemukan dalam literatur yang ada. definisi sebelumnya telah menyoroti layanan akselerator dan fokus pada aplikasi perangkat lunak sebagai karakteristik kunci dari definisi. taksonomi yang diusulkan membedakan akselerator dari organisasi bantuan startup lain berdasarkan organisasi proposisi nilai dan model bisnis, baik yang dipengaruhi secara signifikan oleh fokus teknologi akselerator dan motivasi pendiri untuk memulai. Melalui taksonomi ini, tiga kategori organisasi

bantuan startup diidentifikasi: (1) inkubator dan organisasi pengembangan usaha, (2) bukti-of-konsep pusat, dan (3) akselerator.

## **2. Fawzy (2016)**

Paper Fawzy yang dibuat pada tahun 2016 berjudul Pengaruh Pertumbuhan Industri Kreatif Digital Terhadap Perkembangan Ekonomi Wilayah Di Indonesia. (Studi Kasus pada Kota Yogyakarta). Paper ini menjelaskan tentang bagaimana pertumbuhan industri kreatif digital mampu mempengaruhi perkembangan ekonomi Kota Yogyakarta. Dimana Indonesia termasuk Kota Yogyakarta sebagai Negara yang sedang berkembang dari mulai tahun 2012 hingga tahun 2016 ini muncul banyak startup. Metode penelitian yang digunakan yaitu penelaahan literatur, dijelaskan dengan penelaahan terhadap berita-berita yang ada di website dan infografis hasil survei industri kreatif digital di Kota Yogyakarta tahun 2014 yang dilakukan oleh Jogja Digital Valley. Penelaahan tersebut kemudian dikaitkan dengan berbagai teori dan acuan, dengan teori utama yaitu teori pertumbuhan neoklasik yang dikembangkan oleh Robert M. Solow (1970) dan T.W. Swan (1956). Pengukuran tersebut didasarkan pada tiga sumber tingkat pertumbuhan ekonomi wilayah, yaitu akumulasi modal, bertambahnya penawaran tenaga kerja, dan peningkatan teknologi.

### 3. Thu (2018)

Skripsi Thu yang berjudul *How Do The Startup Accelerators Helps Startups To Scale ?* Skripsi ini bertujuan untuk memberikan gambaran dari program akselerator untuk para pendiri start-up yang bingung tentang apa jenis program startup yang mendukung mereka untuk mengajukan permohonan mengikuti program akselerator. Skripsi ini menyediakan definisi umum dari program akselerator start-up yang berisi lima fitur kunci. Selanjutnya pembahasan seputar konsep akselerator dan rekomendasi untuk start-up pendiri. Konsep ini baru dan berkembang, oleh karena itu, ada lebih dari tiga arketipe dalam melihat program akselerator Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, dimana Thung melakukan wawancara dengan Kiuas program Akselerator. Yang paling penting, para pendiri harus diingat apa yang mereka butuhkan dari program untuk memilih yang paling cocok.

**Tabel 1. Ringkasan Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Judul	Perbedaan	Hasil
1.	Dempwolf (2014)	Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations	Metode Kualitatif Taxonomy Akselerator	Penelitian ini membahas metrik yang harus dan dapat diukur sesuai dengan taksonomi dan definisi yang diusulkan, dan menyimpulkan bahwa metrik dirancang untuk mencari hasil jangka panjang memberikan penilaian yang paling tepat dari kinerja

				akselerator.
--	--	--	--	--------------

**Lanjutan Tabel 1. Ringkasan Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Judul	Perbedaan	Hasil
2.	Fawzy (2016)	Pengaruh Pertumbuhan Industri Kreatif Digital Terhadap Perkembangan Ekonomi Wilayah Di Indonesia. (Studi Kasus pada Kota Yogyakarta).	Metode Penelaahan Literatur  Teori pertumbuhan neoklasik	Industri kreatif digital di Kota Yogyakarta memiliki peran besar terhadap peningkatan tiga sumber tingkat pertumbuhan ekonomi wilayah yaitu akumulasi modal, bertambahnya penawaran kerja, dan peningkatan teknologi. Sehingga industri kreatif digital mampu mempengaruhi perkembangan ekonomi wilayah di Kota Yogyakarta dari berbagai segi.
3.	Thu (2018)	<i>How Do The Startup Accelerators Helps Startups To Scale ?</i>	Metode Penelitian Kualitatif  Arketipe Program Akselerator	Memberikan gambaran dari program akselerator untuk para pendiri start-up yang bingung tentang apa jenis program startup yang mendukung mereka untuk mengajukan permohonan mengikuti program akselerator.

Sumber : Data diolah (2018)

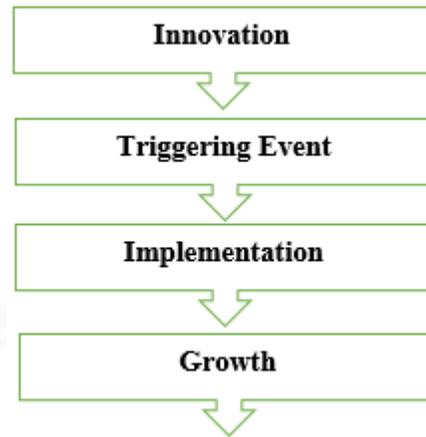
## **B. Kewirausahaan**

### **1. Pengertian Kewirausahaan**

Dalam kehidupan sehari-hari, masih banyak orang yang menafsirkan dan memandang bahwa kewirausahaan identik dengan apa yang dimiliki dan baru dilakukan oleh “usahawan” atau “wiraswasta”. Pandangan tersebut tidaklah tepat karena jiwa dan sikap kewirausahaan tidak hanya dimiliki oleh usahawan, akan tetapi bisa dimiliki oleh setiap orang yang berpikir kreatif dan bertindak inovatif baik di kalangan usahawan maupun masyarakat umum seperti karyawan, mahasiswa, santri, dan yang lainnya. Menurut Wirakusuma (2003:10), istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan *entrepreneurship* yang dapat diartikan sebagai *the backbone of economy*, yaitu saraf pusat perekonomian atau sebagai *tail bone of economy*, yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa. Menurut Drucker dalam kutipan Kasmir (2006:17) , kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Meskipun sampai sekarang belum ada terminologi yang persis mengenai kewirausahaan, akan tetapi pada hakikatnya kewirausahaan mempunyai arti yang sama yaitu merujuk pada watak dan ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai keinginan untuk maju dan memiliki kemauan keras untuk mewujudkan gagasan yang inovatif dan kreatif dalam memecahkan serta menemukan peluang untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

## 2. Model Proses Kewirausahaan

Kewirausahaan berkembang dan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi ini dipicu oleh faktor pribadi, lingkungan, dan sosiologi. Faktor individu yang memicu kewirausahaan adalah pencapaian *locus of control*, toleransi, pengambilan risiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan, pengalaman, usia, komitmen, dan ketidakpuasan. Kewirausahaan juga dapat dipicu oleh beberapa hal yang berasal dari lingkungan, antara lain peluang, model peran, aktifitas, pesaing, *incubator*, serta sumber daya dan kebijakan pemerintah. Faktor pemicu yang berasal dari lingkungan sosial meliputi keluarga, orang tua, dan jaringan kelompok. Seperti halnya pada saat perintisan kewirausahaan, maka pertumbuhan kewirausahaan sangat tergantung pada kemampuan pribadi organisasi dan lingkungan. Faktor lingkungan yang mempengaruhi pertumbuhan kewirausahaan adalah pesaing, pelanggan, pemasok, dan lembaga-lembaga keuangan yang akan membantu dari segi pendanaan. Faktor yang berasal dari pribadi adalah komitmen, visi, kepemimpinan, dan kemampuan manajerial. Selanjutnya faktor yang berasal dari organisasi adalah kelompok, struktur, budaya, dan strategi. Model proses perintisan dan pengembangan kewirausahaan ini digambarkan oleh Bygrave, (Alma, 2005) menjadi urutan langkah-langkah berikut ini:



**Gambar 3. Proses Perintisan Kewirausahaan**

Sumber: Alma (2005)

**a. Proses inovasi**

Proses awal sebelum wirausaha dimulai adalah inovasi. Seorang wirausaha perlu menemukan hal baru yang akan mewarnai usaha maupun produk yang akan ditawarkan. Inovasi bisa berawal dari mimpi, yang kemudian diwujudkan dalam bentuk visi, misi dan tujuan. Usaha maupun produk tanpa inovasi akan sulit menerobos persaingan dengan bisnis lain yang serupa.

Ada 2 hal yang mendorong munculnya inovasi, yaitu faktor personal dan faktor lingkungan (environment). Faktor personal adalah inovasi yang berasal dari dalam diri seseorang akan mendorongnya mencari pemicu ke arah memulai usaha. Misalnya sifat penasaran, keberanian mengambil resiko,

pendidikan dan pengalaman. Faktor lingkungan: adalah peluang, pengalaman dan kreativitas

**b. Proses pemicu**

*Triggering event* adalah kejadian yang terjadi pada diri seseorang atau diluar diri tapi berpengaruh, yang memicu atau memaksa seseorang untuk terjun ke dunia bisnis. Faktor pemicu akan mendorong inovasi yang sudah ada terwujud menjadi usaha. Beberapa contoh faktor pemicu usaha:

**Dari dalam diri:**

1. Desakan ekonomi: perlu penghasilan tambahan, PHK atau tidak mendapatkan pekerjaan
2. Tidak puas dengan pekerjaan atau aktivitas yang saat ini digeluti
3. Keberanian menanggung resiko, kesukaan menghadapi tantangan
4. Keinginan mewujudkan mimpi, minat dan komitmen tinggi terhadap wirausaha

**Dari luar diri:**

1. Adanya persaingan
2. Ada sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan, misalnya ada lokasi strategis, mendapat modal, warisan, dll
3. Mengikuti latihan atau incubator bisnis

4. Kebijakan pemerintah, misalnya kemudahan kredit, bantuan, pendampingan dan lain sebagainya
5. Ada relasi atau rekanan yang membuka peluang usaha, atau bisa diajak bekerjasama
6. Dorongan dari keluarga, teman atau kerabat

**c. Proses pelaksanaan**

Setelah ada inovasi yang didukung dengan pemicu, selanjutnya adalah proses pelaksanaan. Proses pelaksanaan bisa jalan apabila seorang wirausaha memiliki kesiapan mental, rekanan (bisa juga asisten atau partner, komitmen bisnis yang tinggi, dan adanya visi, pandangan jauh ke depan guna menncapai keberhasilan.

**d. Proses pertumbuhan**

Usaha yang telah dilaksanakan dan berjalan, tentu mengalami proses. Proses ini disebut dengan growth (pertumbuhan). Tentunya setiap wirausaha menginginkan usahanya bertumbuh dengan baik. Pertumbuhan positif suatu usaha dapat ditengarai dengan keberhasilan yang dicapai. Antara lain:

1. Rencana dan pelaksanaan operasional berjalan produktif
2. Tim pelaksana bekerja sama dengan baik sehingga menghasilkan strategi yang mantap

3. Terbentuknya Budaya perusahaan (*corporate culture*) yang diikuti dengan penuh tanggungjawab oleh seluruh karyawan.
4. Produk yang ditawarkan populer atau memiliki keistimewaan, misalnya kualitasnya, lokasi, pealayanannya, manajemen, dan lain sebagainya.
5. Adanya kontinuitas konsumen dan pemasok barang
6. Kemampuan mencari dan menambah sumber dana (*partnership* maupun investor)

Pertumbuhan suatu usaha dapat pula dilihat dari bagaimana usaha tersebut dapat bertahan di tengah persaingan. Dunia persaingan menimbulkan dampak terhadap usaha, ada pengusaha pasar yang sangat dominan ada pula yang lemah. Dalam istilah pemasaran mereka terdiri dari :

**a. Market leader**

Yaitu usaha yang produknya menjadi pelopor atau pemimpin pasar. Biasanya ada produk atau merek tertentu yang populer atau melekat di hati konsumen, sehingga market sharenya paling banyak.

Contoh: pasta gigi merk pepsodent, motor merk honda, sate ambal pak Kasman, bakpia pathuk 75

**b. Market challenger**

Merupakan penantang pasar, yang menunggu kesempatan mengatasi *leader*.

Contoh : motor merk yamaha

**c. *Market follower***

Usaha yang ikut-ikutan saja, karena modal terbatas dan belum terkenal.

Contoh : penjual musiman

**d. *Market nicher***

Adalah usaha yang menjual produknya pada celah pasar yang belum terisi oleh merek lain.

Usaha yang tumbuh dengan baik bisa merubah posisi yang tadinya *market challenger*, *market follower* maupun *market nicher* menjadi *market leader*. Hal seperti ini dapat kita lihat pada produk-produk yang awalnya hanya merupakan pesaing produk lain, tapi karena keunggulan kualitas maupun harga yang lebih murah, atau strategi marketing yang baik, akhirnya menjadi lebih disukai konsumen dan menjadi market leader.

### **3. Jiwa dan Sikap Kewirausahaan**

Seseorang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan merupakan orang-orang yang percaya diri (yakin, optimis, dan penuh komitmen), berinisiatif (enerjik dan percaya diri), memiliki motif berprestasi (berorientasi hasil dan berwawasan ke depan), memiliki jiwa kepemimpinan (berani tampil berbeda), serta berani mengambil risiko dengan penuh perhitungan (karena suka akan tantangan).

#### 4. Profil Kewirausahaan

Beberapa ahli mengemukakan tentang profil wirausaha dengan pengelompokan yang berbeda. Ada yang pengelompokannya berdasarkan kepemilikannya, pengelompokan berdasarkan perkembangannya, serta pengelompokan berdasarkan kegiatan usahanya. Roofke (1993:5) mengelompokan kewirausahaan berdasarkan peranannya yaitu sebagai berikut:

- a. Kewirausahaan Rutin (*Wirt*), yaitu wirausaha yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung menekankan pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional.
- b. Kewirausahaan Arbitrase, yaitu wirausaha yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan pembukaan.
- c. Kewirausahaan Inovatif, yaitu wirausaha dinamis yang menghasilkan ide-ide dan kreasi-kreasi baru yang berbeda.

Sedangkan Zimmerer (2003:50), mengelompokan profil kewirausahaan sebagai berikut:

- a. *Part-Time Entrepreneur*, yaitu wirausaha yang melakukan usahanya hanya sebagian waktu saja atau sebagai hobi. Kegiatan bisnis biasanya hanya bersifat sampingan.
- b. *Home-Based New Ventures*, yaitu usaha yang dirintis dari rumah atau tempat tinggalnya.
- c. *Family-Owned Business*, yaitu usaha yang dilakukan atau dimiliki oleh beberapa anggota keluarga secara turun temurun.
- d. *Compreneurs*, yaitu usaha yang dilakukan oleh dua orang wirausaha yang bekerja sama sebagai pemilik dan menjalankan usaha bersama-sama.

Menurut Bukhari Alma (2005:35) profil wirausaha adalah sebagai berikut:

- a. *Women Entrepreneur*  
Banyak wanita yang terjun ke dalam bidang bisnis. Alasan mereka menekuni bidang bisnis ini di dorong oleh faktor-faktor, antara lain ingin

- memperlihatkan kemampuan prestasi, membantu ekonomi rumah tangga, frustrasi terhadap pekerjaan sebelumnya, dan sebagainya.
- b. *Minority Entrepreneur*  
Kaum minoritas terutama di Negara kita Indonesia kurang memiliki kesempatan kerja di lapangan pemerintahan sebagai mana layaknya warga Negara pada umumnya. Oleh sebab itu, mereka berusaha menekuni kegiatan bisnis dalam kehidupan sehari-hari.
  - c. *Imigrant Entrepreneur*  
Kaum pendatang yang memasuki daerah biasanya sulit untuk memperoleh pekerjaan formal. Oleh sebab itu, mereka lebih leluasa terjun dalam pekerjaan yang bersifat non-formal yang dimulai dari berdagang kecil-kecilan sampai berkembang menjadi pedagang tingkat menengah.
  - d. *Part-Time Entrepreneur*  
Memulai bisnis dalam mengisi waktu luang merupakan pintu gerbang untuk berkembang menjadi usaha besar.
  - e. *Home Based Home*  
Ada pula ibu-ibu rumah tangga yang memulai kegiatan-kegiatan bisnisnya dari rumah tangga. Misalnya ibu-ibu yang pandai membuat kue dan aneka masakan.
  - f. *Family-Owned Business*  
Sebuah keluarga dapat membuka berbagai jenis dan cabang usaha. Mungkin saja usaha keluarga ini dimulai lebih dulu oleh bapak setelah usaha bapak maju dibuka cabang baru dan dikelola oleh ibu. Kedua perusahaan ini maju dan membuka beberapa cabang lain mungkin jenis usahanya berbeda atau lokasinya berbeda. Masing-masing usahanya ini bisa dikembangkan atau dipimpin oleh anak-anak mereka. Dalam keadaan sulitnya lapangan kerja pada saat ini maka kegiatan semacam ini perlu dikembangkan.
  - g. *Compreneur*  
*Compreneur* dibuat dengan cara menciptakan pembagian pekerjaan yang didasarkan atas keahlian masing-masing orang. Orang-orang yang ahli di bidang ini diangkat menjadi penanggung jawab divisi-divisi tertentu dari bisnis yang sudah ada.

## C. *Startup*

### 1. Pengertian *Startup*

Selama ini definisi *startup* belum pernah didefinisikan secara formal. *Startup* hanya identik dengan perusahaan kecil yang memiliki ide inovatif dan lekat dengan istilah *entrepreneur*. Blank (2012) mendefinisikan *startup* sebagai sebuah organisasi temporer yang dibentuk dengan tujuan untuk mencari model bisnis yang *repeatable* dan *scalable*. Ries (2011) mencoba mengembangkan definisinya sendiri atas *startup* dan *entrepreneur* yang membedakan *startup* dengan usaha kecil lain, yakni *startup* adalah sebuah institusi yang diciptakan untuk membuat produk atau layanan baru dan inovatif dalam sebuah kondisi ketidakpastian yang tinggi. Setiap orang yang membuat suatu produk atau layanan baru dalam kondisi ketidakpastian yang tinggi adalah seorang *entrepreneur*, terlepas dari apakah dia bekerja sendiri, bekerja untuk perusahaan *for profit* maupun organisasi *non-profit*.

### 2. Risiko yang Dihadapi oleh *Startup*

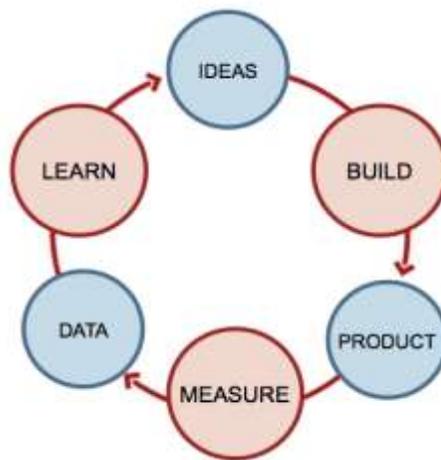
Salah satu hal yang tidak dapat dilepaskan oleh *startup* adalah risiko. Hal ini disebabkan oleh inovasi yang ingin diciptakan oleh *startup* yang tidak pernah dibuat sebelumnya. Kurangnya pengalaman yang dapat digunakan sebagai acuan akan menimbulkan risiko selama operasional *startup*, mulai dari penciptaan ide hingga ketika pengguna telah membeli atau menggunakan produk *startup* tersebut. Milstein (2014) mengemukakan beberapa risiko yang akan dihadapi oleh *startup*, yakni:

- a. Risiko teknikal atau risiko produk  
Risiko ini terkait dengan alasan teknis, seperti apakah ide yang telah dipikirkan sebelumnya dapat dibuat dengan memanfaatkan teknologi yang sudah ada.
- b. Risiko konsumen atau risiko pasar  
Risiko ini terkait dengan keberadaan calon pembeli, apakah setelah produk berhasil dibuat, pembeli bersedia membayar untuk menggunakan produk tersebut.
- c. Risiko model bisnis  
Risiko ini terkait dengan cara *startup* memperoleh pendapatan, apakah pengguna setuju dengan model bisnis yang diterapkan oleh *startup*. Tidak semua model bisnis dapat diterapkan dengan lancar pada masa awal operasional *startup*. Contoh nyatanya adalah Google, yang lahir dengan konsep awal mesin pencari artikel dan *website* di internet. Google membutuhkan waktu bertahun-tahun sebelum akhirnya menemukan model bisnis unggulannya, yaitu iklan berbasis pencarian.

### 3. Konsep *Lean Startup*

Berangkat dari pengalaman pribadi serta pengalaman selama menjadi mentor bagi *startup* lain, Ries (2011) menciptakan sebuah sistem bernama *Lean Startup* sehingga *startup* dapat beroperasi lebih ringkas dan meningkatkan peluang keberhasilan pengembangan *startup* menemukan model bisnis yang *sustainable*. Prinsip dasar yang ditekankan oleh Ries melalui *Lean Startup* adalah *startup* harus memanfaatkan sumber daya yang terbatas semaksimal mungkin untuk mengetahui produk dan model bisnis terbaik yang dapat diterima oleh pasar melalui eksperimen yang dilakukan sesering mungkin dengan menggunakan sumber daya yang seminim mungkin untuk tiap iterasinya. Hasil dari eksperimen tersebut digunakan sebagai input untuk membuat produk yang lebih baik dan memberikan informasi yang lebih akurat tentang produk yang diinginkan oleh konsumen. Gambar 4 menunjukkan

siklus yang dilakukan oleh sebuah *startup* yang menggunakan konsep *Lean Startup* dalam operasionalnya. Sebelum *startup* dapat tumbuh menjadi perusahaan yang *sustainable*, maka siklus tersebut harus dijalankan terus menerus oleh *startup* untuk mengurangi risiko kegagalan dan kehabisan sumber daya di tengah perjalanan usahanya.



**Gambar 4. Siklus *Feedback Loop Lean Startup***

Sumber: <http://theleanstartup.com> (2011)

Siklus di atas diawali oleh adanya ide yang digagas oleh *startup* untuk menemukan solusi terhadap sebuah masalah spesifik. Untuk menguji apakah ide tersebut memang mampu memecahkan permasalahan yang ada dan dapat diterima oleh calon pelanggan, maka *startup* harus membuat produk yang nyata berupa *prototype* atau dalam *Lean Startup* dikenal dengan nama *Minimum Viable Product* (MVP). MVP inilah yang akan ditawarkan kepada pengguna untuk mengetahui respons dari pelanggan apakah mereka dapat menerima ide yang diwujudkan dalam

bentuk MVP. Agar memperoleh hasil yang valid dan mendapatkan pengetahuan yang lebih mendalam tentang target pasar yang dituju, maka MVP harus ditawarkan kepada calon konsumen dan bukan hanya diuji coba di dalam lingkup *startup* itu sendiri.

Dari hasil uji coba lapangan terhadap calon konsumen, *startup* dapat memperoleh pengetahuan dan umpan balik dari konsumen mengenai kelebihan serta kekurangan MVP saat ini. Melalui metode pengukuran yang tepat, maka semua umpan balik tadi dapat menjadi data input yang berguna untuk proses pembelajaran *startup* dalam proses menyempurnakan produknya. *Startup* tidak dapat bertumpu pada metode pengukuran yang lazim digunakan oleh perusahaan yang sudah stabil atau *non-startup*. Oleh karena itu, Ries (2011) mengajukan sebuah konsep pengukuran yang dikenal dengan nama *innovation accounting*. *Innovative accounting* merupakan pengukuran yang digunakan secara spesifik untuk mengukur seberapa efektif inovasi yang dilakukan oleh sebuah *startup*. *Innovative accounting* dilakukan oleh *startup* melalui tiga tahapan, yakni:

- a. Menggunakan MVP untuk memperoleh data riil yang menggambarkan kondisi *startup* saat ini.
- b. *Startup* harus melakukan berbagai perbaikan berdasarkan data riil yang telah diperoleh untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
- c. *Startup* harus mengambil salah satu dari dua kemungkinan keputusan, yaitu *pivot* atau *persevere*. Ketika sebuah *startup* melakukan *pivot*, maka *startup*

merasa ide dasar dan MVP yang telah mereka buat dan dikembangkan sudah mencapai sebuah titik dimana tidak ada lagi pertumbuhan yang dapat dicapai. Oleh karena itu, *startup* harus mengubah ide dasar baik dari sisi produk, distribusi produk, dan lain-lain sehingga produk mereka menjadi lebih baik dan diterima oleh pasar. Jika *startup* tetap yakin bahwa ide mereka akan diterima oleh pasar dengan baik, maka mereka dapat *persevere* atau bertahan dengan dengan ide dasar mereka dan melanjutkan ke siklus selanjutnya.

#### **D. Inkubator**

##### **1. Pengertian Inkubator**

Inkubator merupakan istilah yang menjelaskan semua organisasi yang memberikan akses untuk ruang kantor yang harganya terjangkau bagi usaha rintisan serta memberikan layanan administratif bersama (Allen dan McCluskey, 1990). Sebuah tempat yang digunakan sebagai kantor bersama dengan berbagai fasilitasnya yang berupaya untuk menyediakan sistem yang memiliki nilai tambah yang strategik serta dukungan bisnis dengan tujuan memfasilitasi perkembangan sebuah usaha baru. (Hackett dan Dilts, 2004). Sebuah bentuk organisasi yang inovatif yang bertujuan menghasilkan nilai dengan cara mengombinasikan semangat kewirausahaan dari usaha rintisan dengan ketersediaan sumber daya yang mencukupi untuk bisnis skala menengah ke atas (Hamdani, 2006). Sebuah bentuk organisasi baru dan populer yang diciptakan melalui bantuan agen pengembangan ekonomi untuk mendukung dan

mempercepat perkembangan dan kesuksesan dari sebuah usaha untuk mencapai tujuan ekonomi tertentu (Scillitoe dan Chakrabarti, 2010).

## 2. Siklus Inkubator

Layaknya sebuah organisasi, inkubator bisnis juga memiliki siklus hidup yang akan mempengaruhi fokus tujuan, program rekrutmen, serta kebijakan *exit strategy* yang dipilih (Hamdani, 2006). Hamdani (2006) menyimpulkan ada tiga fase yang akan dialami oleh sebuah inkubator, yakni:

- a. Fase rintisan atau *startup*  
Pada fase rintisan ini, sebuah inkubator jarang memiliki kriteria rekrutmen yang tegas dan ketat dan peserta inkubasi juga kemungkinan besar tidak akan menerima perhatian sesuai yang mereka harapkan. Hal ini terkait dengan umur inkubator bisnis yang masih baru.
- b. Fase pengembangan bisnis  
Pada fase ini, inkubator biasanya sudah memiliki *incubatee* yang banyak di dalam naungannya. Oleh karena itu, berbagai kriteria seleksi yang ketat akan mulai dijalankan. Fokus utama dari fase ini adalah pengembangan kewirausahaan.
- c. Fase matang atau *maturity*  
Memasuki fase ini, inkubator bisnis telah memiliki model yang matang dan stabil. Biasanya, permintaan inkubasi akan melebihi kapasitas yang dimiliki sehingga tidak jarang inkubator bisnis harus melakukan ekspansi untuk meningkatkan layanannya.

## 3. Komponen Inkubator

Model yang baku untuk sebuah inkubator bisnis masih belum banyak ditemukan dengan eksplisit dalam berbagai jurnal penelitian. Kurangnya penelitian dan literasi dalam konsep inkubator menyebabkan sulitnya mencari referensi dalam konsep komponen incubator. Meskipun demikian, dari beberapa penelitian sebelumnya,

Bergek dan Norrman (2008) menyimpulkan ada beberapa komponen utama dari permodelan sebuah inkubator bisnis, yaitu:

- a. *Selection*  
Merujuk pada keputusan yang diambil oleh inkubator 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* atau *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)

## **E. Accelerator**

### **1. Pengertian Accelerator**

Dekade setelah terjadinya *bubble burst* "dot-com", berdampak munculnya cara baru untuk merangsang dan berinvestasi dalam usaha wirausaha baru: akselerator inovasi (*seed*) (Dempwolf *et al.*, 2014; Fehder & Hochberg, 2014; Miller & Bound, 2011). Paul Graham dan rekan-rekannya yaitu mantan pengusaha internet (pra dot-com *bubble burst*), mendirikan *Y Combinator* pada tahun 2005 di Boston dan *Silicon Valley* yang diakui sebagai akselerator pertama (Miller and Bound, 2011). Gerakan ini dengan cepat menyebar luas ke wilayah yang lain di Amerika Serikat. Lalu

muncullah Techstars yang menjadi *accelerator* paling terkemuka kedua yang didirikan pada tahun 2007 oleh David Cohen dan Brad Feld yang juga mantan pengusaha internet. Pada tahun-tahun berikutnya, *accelerator* dan programnya diperluas secara agresif di seluruh dunia mencapai total perkiraan lebih dari 2.000 program yang mencakup enam benua (S Cohen & Hochberg, 2014; Fehder & Hochberg, 2014). Fenomena baru dalam ekosistem kewirausahaan tersebut telah membawa tantangan yang signifikan bagi para peneliti dalam bidang kewirausahaan dan menjadi penting karena kurangnya data dan penelitian empiris, serta tidak adanya konsensus seputar definisi atau taksonomi yang tepat (Dee *et al.* 2015; Dempwolf *et al.*, 2014).

Miller & Bound (2011) yang kemudian diperluas oleh Clarysse *et al.* (2015) merupakan salah satu peneliti pertama yang menyusun definisi generik yang mencirikan *accelerator* tersebut:

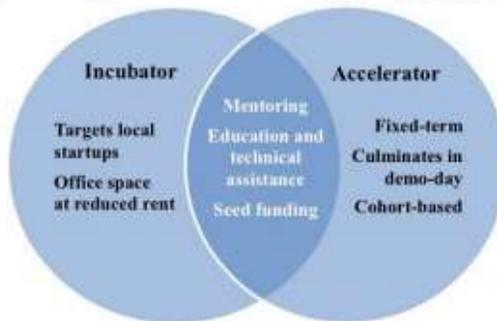
- a. Proses aplikasi yang terbuka (untuk semua "*in principle*"), namun sangat kompetitif;
- b. Penyediaan investasi pra-awal (*seed*) (biasanya £ 10k - 50k), biasanya dalam pertukaran untuk ekuitas (biasanya 5 – 10 persen);
- c. Fokus pada tim kecil, bukan pendiri individu;
- d. Dukungan waktu terbatas (biasanya 3 hingga 6 bulan) yang terdiri dari acara terprogram dan pendampingan yang intensif;
- e. *Startup* di dukung dalam batch kohor atau "kelas" dibandingkan individual;

f. Program diakhiri dengan kelulusan berkala (*demo day* atau *investor day*).

Sebagaimana ditunjukkan oleh Dempwolf *et al.* (2014), beberapa sumber yang paling dikenal informasinya tentang *accelerator* (seperti Seed-DB) mendukung dan menerapkan sebagian besar kriteria ini untuk menyusun metrik kinerja utama dalam *database*-nya. Upaya untuk memberikan definisi yang lebih ringkas dan operasional diberikan oleh Cohen (2013) dan Cohen and Hochberg (2014) yaitu program berbasis kohor jangka panjang, termasuk komponen bimbingan dan pendidikan yang memuncak dalam acara promosi publik (*demo day*). Selain definisi ini, Dempwolf *et al.* (2014) menekankan pada aspek pembeda (perbandingan dengan program pendukung *startup* lainnya) *accelerator* bersifat pribadi, organisasi nirlaba dengan model bisnis yang jelas. *Accelerator* inovasi adalah entitas bisnis yang membuat tahap awal (*seed*) investasi dalam perusahaan yang menjanjikan dalam pertukaran ekuitas, program berbasis kohort, termasuk komponen bimbingan dan pendidikan yang memuncak dalam acara promosi publik (*demoday*). Akhirnya, meskipun Dee *et al.* (2015) setuju dengan definisi tersebut, mereka menganjurkan untuk yang memposisikan *accelerator* yang lebih luas tipologi kerjanya di antara program pendukung *startup* lainnya dengan model bisnis mereka (mencari keuntungan finansial berdasarkan pertumbuhan *startup* dan *exit*) dan dimana pendiri program dapat diterima untuk program (*startup* atau tahap awal) di suatu tempat. Masih sulitnya dan belum adanya konsensus mengenai definisi operasi yang lebih formal dalam pekerjaan ini, kita setuju dengan tipologi yang diberikan sejauh ini, khususnya

yang ditawarkan oleh Dempwolf *et al.* (2014) yang menyoroti komponen pribadi atau nirlaba yang hadir dalam jenis *accelerator*.

Inkubator sendiri biasanya dikaitkan dengan model bisnis yang lebih mirip dengan penyewa atau hubungan penyedia layanan dengan *startup*. Mereka biasanya (i) organisasi nirlaba yang sering dikaitkan dengan universitas, (ii) menyediakan ruang kantor dengan harga yang wajar untuk *startup* yang mereka dukung, (iii) menargetkan *startup* lokal dan (iv) tidak berinvestasi di *startup* (Dempwolf *et al.*, 2014). Ringkasan singkat tentang perbedaan utama inkubator dan *accelerator* model disajikan pada Gambar 5.

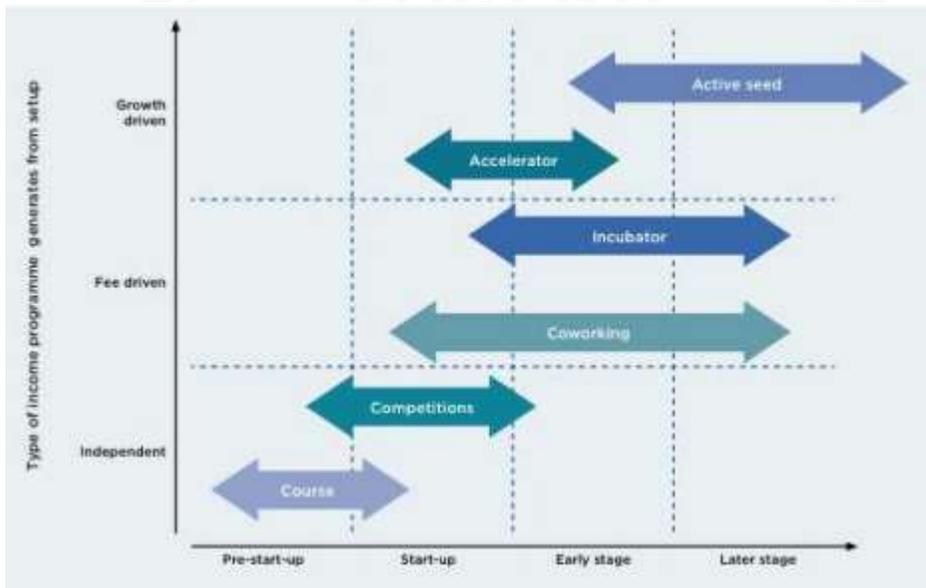


**Gambar 5. Characteristics Incubator and Accelerator**

Sumber: Dempwolf *et al.* (2014:14)

Perspektif lain yang muncul tentang bagaimana membedakan program-program semacam *incubator* dan *accelerator* dikupas oleh Dee *et al.* (2015) yang mengkategorikannya sesuai dengan model bisnis yang digunakan (pendorong pertumbuhan, biaya pendorong atau independen) dan tempat dalam menjalankan

kewirausahaan yang paling di dukung para pengusaha. Incubator dan Accelerator memiliki perbedaan yang spesifik meskipun memiliki tujuan yang sama. Incubator sebagai tempat pertama bagi para startup menemukan dan mencari ide lalu di aplikasikan menjadi suatu produk, sedangkan dalam accelerator para startup dibantu dan difasilitasi untuk mengembangkan produk yang telah mereka miliki saat berada dalam tahap inkubasi. Ringkasan tipologi ini disajikan pada Gambar 6.

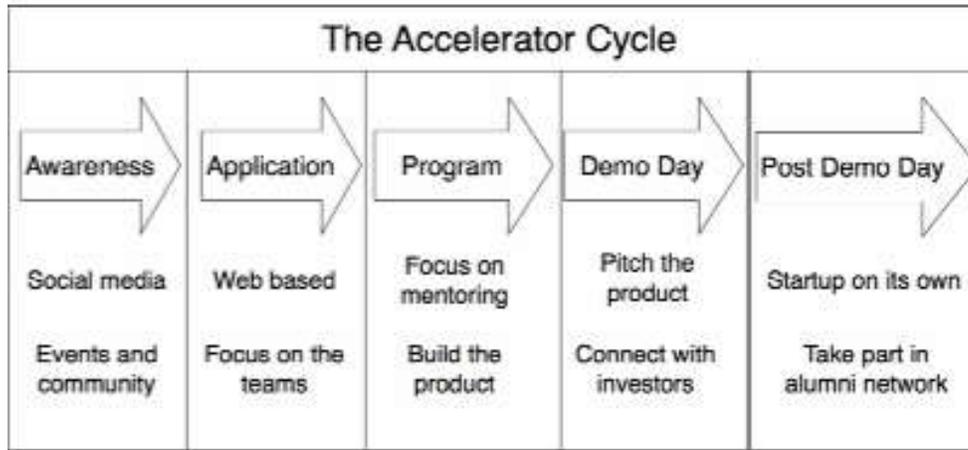


**Gambar 6. Typology of Startup Support Programs**  
**Sumber : Dee et al. (2015:22)**

## 2. Cara Kerja Accelerator

Sebagai titik awal, sebagian besar program *accelerator* sangat kompetitif dan menjamin tingkat kualitas minimum dari kumpulan *startup* yang diterima, itu khas untuk meniru proses aplikasi yang biasanya ditemukan dalam program pascasarjana

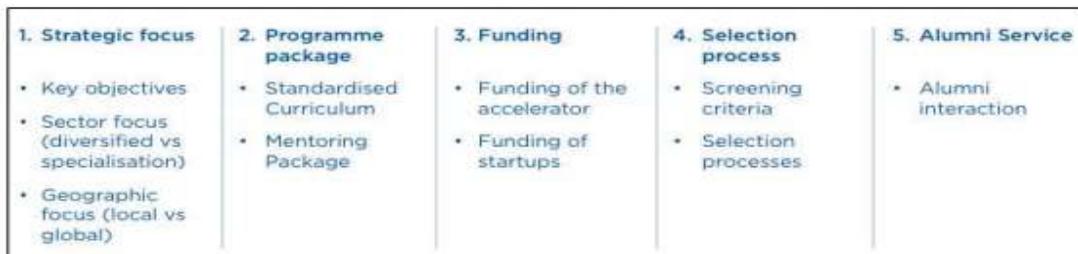
(yaitu MBA). Pada Gambar 7, Barrehag *et al.* (2012) telah meringkas langkah-langkah utama dari siklus percepatan yang khas dari kesadaran pendiri untuk *startup* "kelulusan".



**Gambar 7. The Accelerator Cycle**

Sumber : Barrehag *et al.* (2012:51)

Program *accelerator* yang bervariasi secara signifikan dalam lingkup dan kedalaman di seluruh dunia memiliki lima komponen penting yang dapat disorot (Clarysse *et al.* 2015), antara lain: (1) fokus strategis, (2) paket program, (3) pendanaan, (4) proses seleksi, dan (5) layanan alumni. Operasi model ini dirangkum dalam Gambar 8.



**Gambar 8. The Accelerator Model**

Sumber: Clarysse *et al.* (2015:10)

**a. Fokus strategis.** *Accelerator* membedakan dirinya dari dukungan program *startup* lainnya (Clarysse *et al.*, 2015; Dempwolf *et al.*, 2014) antara lain (i) obyektif, untuk keuntungan pribadi dan di dukung oleh investor yang biasanya adalah swasta, penyandang dana publik, atau korporasi besar; (ii) fokus, berkisar dari generik (tidak ada fokus industri) hingga spesifik (mengkhususkan diri dalam satu industri yaitu vertikal atau teknologi); (iii) geografi, mulai dari program lokal (hanya berjalan di satu lokasi, seperti *Y Combinator* di Silicon Valley) atau dalam beberapa kali lokasi (menjalankan "waralaba" secara paralel, seperti program Techstars).

**b. Paket program.** Komponen jaringan pendidikan dan sosial adalah pilar dari semua program *accelerator*, yang digunakan sebagai keunggulan kompetitif untuk menarik dan mempertahankan *startup* yang terbaik. Seperti yang dijelaskan oleh Clarysse *et al.* (2015) dan Cohen dan Hochberg (2014), "paket percepatan" biasanya meliputi:

- 1) Durasi terbatas (biasanya 3 bulan), menuntut fokus perhatian penuh dari pendiri untuk membangun produk yang memiliki nilai minimum (MVP) di sekitar ide bisnis.
- 2) "Kurikulum" atau "program pendidikan" yang diterima semua perusahaan *startup*. Mirip dengan kursus sekolah bisnis, ini dapat

mencakup berbagai topik antara lain keuangan, pemasaran, logistik untuk aspek hukum, dan SDM.

- 3) Program acara, lokakarya ahli, dan pembicaraan inspiratif (kebetulan, *Y Combinator* menyelenggarakan jamuan makan malam mingguan, yang mengundang pengusaha terkemuka di Silicon Valley untuk berbicara dan menggunakan acara tersebut sebagai pencapaian-pencapaian resmi untuk programnya).
- 4) Mentoring yang terstruktur, biasanya dalam bentuk “jam kantor” mingguan, ketika direktur *accelerator* dan mentor program (profesional yang berpengalaman, pengusaha dan investor) bertemu dengan *founder* secara berkala untuk memberikan bimbingan, peluang dari jaringan dan untuk menciptakan rasa saling percaya dengan pemangku kepentingan yang berpotensi menjadi investor dan penasihat pada tahap selanjutnya.
- 5) *Co-location* di ruang kantor bersama yang terbuka, mempromosikan peluang *peer-to-peer* dalam pembelajaran dan kolaborasi, sambil secara informal merangsang "*peer pressure*" untuk menjamin kualitas dan manajemen waktu sambil membangun MVP.
- 6) *Investor Day or Demo Day*, yang merupakan tonggak utama dari semua program *accelerator* dan biasanya ditandai dengan "kelulusan" dari sebuah *startup* ke pasar. Dalam kesempatan seperti itu, potensi investor dan pelanggan diundang untuk menghadiri pertemuan sehari penuh di

mana mereka akan mendengarkan dan menilai *pitches startup*, dengan presentasi MVP dan pertumbuhannya dalam strategi organisasi.

- c. **Pendanaan.** *Accelerator* biasanya didanai (mendapatkan modal kerja untuk berinvestasi di *startup*) oleh pemegang saham seperti investor swasta (*angel investor, venture investor*), perusahaan besar dan otoritas publik (yaitu universitas atau lembaga pembangunan ekonomi regional). Berbeda dari apa yang terjadi di perusahaan modal ventura, *accelerator* tidak mengenakan biaya "biaya manajemen" dari *investor*, tetapi berharap mendapatkan hasil yang signifikan ketika portofolio *startup* tumbuh dan berkembang mengejar investasi selanjutnya atau keluar seperti IPO atau terjadi akuisisi (Dempwolf *et al.*, 2014). *Startup* biasanya menerima investasi awal (*seed*) yang kecil (\$ 22k dari rata-rata kisaran \$ 0 hingga \$ 150k, seperti yang dijelaskan dalam Fehder dan Hochberg, 2014) sebagai pertukaran untuk ekuitas yang dipertaruhkan dalam *accelerator* (rata-rata 6% dengan rentang dari 5 – 8% seperti yang dijelaskan dalam Cohen dan Hochberg, 2014). Meskipun pendanaan awal ini tidak cukup untuk skala tinggi dalam pertumbuhan *startup*, ini bertujuan untuk menjamin fokus *founder* selama 3 bulan, mereka menjadi bagiannya program akselerasi untuk membangun MVP. Setelah *demo day*, sebagian besar *startup* yang lulus akan menerima investasi lanjutan baik pra-komitmen (sebagai catatan konvertibel) atau dijamin masuk putaran investasi berikutnya dengan investor baru.

- d. Proses seleksi dan kriteria.** Tipikal *startup* dalam *accelerator* dibentuk oleh tim dengan janji yang bertujuan untuk membangun usaha dengan pertumbuhan yang tinggi (Dempwolf *et al.*, 2014; Miller dan Bound, 2011). Bahkan *accelerator* top (seperti *Y Combinator* dan Techstars) memiliki tipikal tingkat penerimaan 3% atau kurang dalam setiap kelompok kohort (Miller dan Bound, 2011; *Y Combinator*, 2014). Akibatnya, itu memberlakukan proses penerimaan yang sangat selektif (NESTA, 2014) biasanya terorganisir dengan (i) aplikasi online, (ii) tinjauan tim eksekutif atau tim inti, (iii) awal wawancara dengan kandidat terpilih, dan (iv) wawancara tatap muka saat final. Selama proses, tim diharapkan menyajikan ide-ide bisnis awal mereka dan yang paling penting menampilkan diri sebagai *founder*. Aspek terakhir ini dianggap yang paling penting dari komponen proses seleksi karena diharapkan selama program awal ide bisnis dapat berubah membutuhkan *founder* wirausaha untuk menjadi cukup fleksibel dalam menerima umpan balik dan pivot dari konsep bisnis.
- e. Layanan alumni.** Bersamaan dengan komponen bimbingan selama program, "kelulusan" *startup* membentuk aspek penting dalam proses *accelerator* karena mereka memperluas sumber daya dan jaringan yang di akses dan dipercepat oleh tim. Misalnya, dalam program yang lebih besar (seperti *Y Combinator*) jaringan alumni secara aktif digunakan oleh *startup* untuk menguji MVP mereka di skenario pelanggan nyata, mendapatkan dukungan

dalam merekrut anggota atau akses baru untuk teknologi pelengkap yang akan meningkatkan keunggulan kompetitif mereka dalam jangka pendek.

### 3. **Klasifikasi *Accelerator***

Berbagai jenis organisasi menawarkan berbagai sub set layanan yang terkait dengan *accelerator* dan menunjukkan karakteristik yang dapat diamati serupa. Untuk tujuan penelitian ini, enam tipe utama organisasi telah diidentifikasi yang menawarkan layanan mirip *accelerator* untuk *startup*, namun memiliki model bisnis yang sangat berbeda karena motivasi utama pendiri atau tujuan pendiri organisasi. Keenam jenis organisasi pendukung *startup* adalah: (1) inkubator, (2) organisasi pengembangan usaha (VDO), (3) *accelerator* universitas, (4) pusat *proof-of-concept* (POCCs), (5) *accelerator* perusahaan, dan (6) *accelerator* inovasi. Mereka masing-masing dijelaskan secara singkat.

#### a. Inkubator

Menurut NBIA, inkubasi bisnis adalah proses dukungan bisnis yang membantu meluncurkan perusahaan rintisan dan pemula dengan menyediakan wirausahawan dengan berbagai sumber daya dan layanan yang dibutuhkan. Layanan ini biasanya dikembangkan atau diatur oleh manajemen inkubator dan ditawarkan dalam inkubator bisnis dan melalui kontak jaringannya. Tujuan utama inkubator bisnis adalah untuk menghasilkan perusahaan yang sukses yang akan mampu secara finansial dan berdiri sendiri ketika mereka meninggalkan program. Lulusan inkubator ini memiliki potensi untuk

menciptakan lapangan kerja, merevitalisasi lingkungan, mengkomersialkan teknologi baru, dan memperkuat ekonomi regional. Sangat penting untuk definisi inkubator adalah penyediaan panduan manajemen, bantuan teknis, dan konsultasi yang disesuaikan untuk perusahaan muda yang sedang berkembang. Inkubator biasanya juga memberi klien akses ke ruang sewa yang sesuai dan sewa fleksibel, berbagi layanan bisnis dasar dan peralatan, layanan dukungan teknologi, dan bantuan dalam memperoleh pembiayaan yang diperlukan untuk pertumbuhan perusahaan

b. Organisasi Pengembangan Usaha

Menurut Jaringan Akselerasi Inovasi Regional (RIAN), salah satu dari intervensi pengembangan ekonomi berbasis teknologi yang paling baru dan paling sukses yang muncul untuk inovasi regional adalah organisasi pengembangan usaha regional yang cukup sumber daya. VDO adalah organisasi publik atau *non-profit* yang berkontribusi untuk pembangunan ekonomi dengan menyediakan portofolio layanan, termasuk:

- I. Membantu dalam penciptaan perusahaan dengan pertumbuhan tinggi;
- II. Memberikan bantuan bisnis ahli kepada perusahaan-perusahaan tersebut;
- III. Memfasilitasi atau membuat investasi keuangan langsung di perusahaan;
- IV. Mempercepat komersialisasi teknologi.

VDO memiliki kinerja tinggi yang mengacu pada kekuatan yang ada dari sistem inovasi kawasan dan mengembangkan program dan inisiatif yang ditargetkan untuk mengatasi kelemahan sistem. VDO yang terstruktur dengan

benar memiliki kemampuan untuk bekerja dengan berbagai bagian dari aset utama dari sistem inovasi regional mereka dan fleksibilitas untuk menyesuaikan portofolio layanan mereka untuk memenuhi kebutuhan spesifik dari peluang atau usaha komersialisasi perorangan. Organisasi yang diidentifikasi sebagai VDO oleh RIAN termasuk kelompok seperti JumpStart di Ohio timur laut dan i2E di Oklahoma.

c. *Accelerator* Universitas

*Accelerator* universitas adalah lembaga nirlaba pendidikan yang mempercepat pengembangan wirausaha mahasiswa dan inovasi di universitas di seluruh Amerika Serikat. *Accelerator* universitas biasanya menyediakan hibah bibit untuk mendukung siswa melalui tahap awal pengembangan. Tidak seperti *accelerator* nirlaba, *accelerator* universitas tidak mengambil saham ekuitas di perusahaan yang didirikan oleh mahasiswa, dan mereka biasanya agnostik ketika datang ke fokus teknologi. Beberapa *accelerator* universitas, seperti StartX di Stanford, memperluas layanan ke fakultas dan alumni, juga. *Accelerator* universitas menyediakan layanan yang sama dengan *accelerator* lainnya, termasuk pendampingan, bantuan teknis, penggunaan fasilitas, dan jaringan, biasanya termasuk hari demo.

d. Pusat Bukti Konsep

Pusat-pusat konsep bukti mempercepat komersialisasi inovasi yang dikembangkan oleh dosen dan staf universitas, dan membantu menggerakkan inovasi-inovasi ini ke dalam pasar. POCCs menyediakan pendanaan awal untuk penelitian tahap awal yang kemungkinan besar tidak akan didanai oleh sumber konvensional lainnya. Dua contoh POCC adalah iGreen New England Partnership dan Igniting Innovation (I2) Cleantech Acceleration Network di Orlando. POCC memfasilitasi dan mendorong pertukaran gagasan antara para inovator dan industri universitas melalui berbagai mentor yang terkait dengan pusat tersebut. Dari perspektif rencana bisnis, POCC mewakili investasi oleh universitas dalam meningkatkan transfer teknologi. Dalam hal proposisi nilai, POCCs menyediakan "kumpulan layanan untuk meningkatkan penyebaran dan komersialisasi pengetahuan baru dari universitas untuk memacu pembangunan ekonomi dan pertumbuhan pekerjaan" (Bradley *et al*, 2013).

e. *Accelerator* Perusahaan

*Accelerator* ini terlibat dalam penyediaan modal benih dan berbagai kombinasi mentoring, bantuan teknis, jaringan, dan fasilitas untuk wirausahawan, inventor, dan tim *startup* untuk memajukan tujuan tertentu dari orang tua perusahaan atau institusi. *Accelerator* perusahaan mengembangkan dan mengelola portofolio *startup* komplementer untuk

mempercepat inovasi dan mendapatkan keunggulan kompetitif. CorpVenturing membantu 5000 perusahaan Global dengan berinvestasi dalam strategi inovasi dan menyarankan tujuan berikut sebagai yang melekat pada *accelerator* perusahaan:

- I. Menemukan produk-produk generasi berikutnya di industri yang dapat dibantu untuk dikomersilkan.
- II. Buat ekosistem pengguna dan pelanggan untuk produk utama.
- III. Mendorong inovasi pada kecepatan yang jauh lebih cepat daripada yang dimungkinkan secara internal.
- IV. Buat opsi pertumbuhan dengan mengambil saham di perusahaan yang menarik.
- V. Dapatkan jendela ke teknologi dan model bisnis yang akan menjadi pemenang.
- VI. Menghasilkan keuntungan secara berkala, distribusi, dan hubungan yang ada menjadi nilai tambah.

**Tabel 2. Examples of Corporate Accelerators**

<i>Accelerator</i>	<i>Corporate Sponsor</i>
Siemens Technology Accelerator	Siemens
Nike+ Accelerator	Nike, Inc.
Citrix Startup Accelerator	Citrix
Media Camp Academy	Turner Broadcasting System and Warner Bros. Entertainment, Inc.
The Microsoft Accelerator	Microsoft, powered by Techstars
Volkswagen Electronics Research	Volkswagen Group of America
Lab Technology Accelerator	
Kaplan EdTech Accelerator	Kaplan, Inc., powered by Techstars

Sumber: Dempwolf *et al.* (2014)

Apabila *accelerator* perusahaan di dorong oleh motivasi yang berbeda, maka model bisnis mereka tentu berbeda dari *accelerator*

lainnya. Namun, mereka umumnya bekerja dengan teknologi pada tahap pengembangan yang sama dan menawarkan layanan serupa untuk *startup*.

f. *Accelerator* Inovasi (Pribadi, Nirlaba)

Inovasi akselerator adalah usaha yang berdiri sendiri, mencari keuntungan dalam bisnis:

- I. Mengidentifikasi kohor perusahaan *startup* yang menjanjikan dengan potensi pertumbuhan tinggi yang cepat.
- II. Melakukan investasi tahap benih di perusahaan-perusahaan tersebut sebagai pertukaran untuk ekuitas.
- III. Terlibat dalam kegiatan akselerasi inovasi dengan perusahaan-perusahaan ini untuk membantu mereka mendapatkan pendanaan tahap berikutnya.
- IV. Menghasilkan keuntungan saat perusahaan ini diakuisisi atau memiliki IPO yang sukses.

Model bisnis *accelerator* inovasi sudah jelas. Ukuran kelompok mendorong model probabilitas untuk setiap kelompok dan untuk portofolio *startup accelerator* inovasi. Hal ini pada gilirannya memungkinkan *accelerator* untuk menyeimbangkan ukuran kohor dengan antisipasi pengembalian investasi di setiap kelompok dan portofolio secara keseluruhan.

Keenam jenis organisasi menawarkan berbagai layanan kepada perusahaan *startup* yang mencari bantuan. Organisasi-organisasi ini berbeda dalam hal-hal utama dalam hal struktur program, fitur operasional, modal finansial dan kekayaan

intelektual (IP) hak dan aturan, serta modal sosial dan peluang pembangunan jaringan. Pilihan pendiri *accelerator* di antara mereka tergantung pada model bisnis dan proposisi nilai organisasi. Berdasarkan Tabel 3, dapat diketahui bahwa terdapat 5 kelompok karakteristik menjadi hanya dua jenis organisasi – apakah layanan dan karakteristik organisasi lebih seperti *accelerator* atau inkubator.

**Tabel 3. General Characteristics of Organizations That Engage in Startup Assistance**

	Characteristic	Incubator-like organization	Accelerator-like organization
Program Structure	Startup Selection Process	Competitive – based on available space and resources	Competitive – essential to business model
	Technology Focus	Broad	Narrow
	Stage of Technology	Seed and broad range of stages	Seed and pre-seed
	Cohort Structure	No	Yes—essential to business model
	Program Duration	More than 12 months; average of 33 months	Less than 12 months; average of 3 months
Operational Features	Office / Lab / Flex Space & Equipment	Yes	Varies
	Mentoring	Yes	Yes
	Technical Assistance	Yes	Yes
	Post-Program Support	Varies	Varies
Financial Capital & IP Rights	Seed Funding	Varies – not typical	Yes—essential to business model
	Equity Stake	No	Yes—essential to business model
	Intellectual Property (IP) Conditions	Varies by organization’s IP policies	Varies by equity agreement
Social Capital & Networks	Networking with Angel / VC & Corporate Investors	Varies according to staffing and resources	Yes—important to business model and value proposition
	Networking with Potential Customers & Suppliers	No	Yes—important to business model and value proposition
	Demo Day	No	Yes
	On-site Participation Required	Varies	Varies
	Cohort & Alumni Networking	Varies	Yes



Sumber: Dempwolf *et al.* (2014)

Keenam jenis organisasi tersebut juga menampilkan berbagai motivasi utama untuk mempromosikan keberhasilan perusahaan *startup*. Tabel 3 mengatur entitas di empat motif yang ditetapkan, beberapa pribadi dan beberapa publik. Sebuah organisasi yang didirikan dengan tujuan untuk mengkomersilkan penelitian fakultas dan mahasiswa atau menghasilkan pengembangan ekonomi lokal adalah contoh dari motivasi "kebaikan publik", sementara organisasi yang berniat untuk mengembangkan strategi inovasi perusahaan atau menghasilkan laba dari investasi di perusahaan rintisan adalah contoh dari "pribadi baik" motivasi. Keenam tipe organisasi dikaitkan dengan satu atau lebih tujuan dalam tabel. Mengidentifikasi motif utama bukan untuk menunjukkan bahwa *accelerator* universitas misalnya, lebih tertarik dalam mempromosikan riset universitas daripada menghasilkan *startup* yang menguntungkan. Semua organisasi yang menyediakan bantuan *startup* mungkin ingin melihat peserta mereka berhasil. Namun, motif utama dari sebuah universitas yang memulai *accelerator* adalah salah satu penelitian komersialisasi dan menghasilkan pembangunan ekonomi, daripada menghasilkan keuntungan dari *startup* mahasiswanya.

a) *Program Structure*

Pilihan fokus program sangat penting. Sampai saat ini, *accelerator startup* umumnya berfokus pada pendanaan aplikasi web, seperti yang dilakukan oleh *Y Combinator*. Tapi seperti yang dibahas di atas, ada kapasitas besar untuk inovasi

dalam fokus vertikal dari program *accelerator startup* baru. Pendiri *accelerator startup* harus secara realistis mensurvei kota dan wilayah setempat mereka dan benar-benar memahami sumber daya dan kemampuannya. Di Cambridge, Inggris, misalnya, ada sejarah sukses kewirausahaan yang kuat di bidang semikonduktor, sensor, dan perangkat lunak perusahaan. Program *accelerator startup* di Cambridge akan memiliki probabilitas keberhasilan yang tinggi jika dipusatkan pada percepatan perusahaan dalam industri ini. Jaringan bakat yang sudah ada sebelumnya, baik di pendiri *startup* baru dan pengusaha yang berpengalaman akan sangat menarik bagi *startup* yang mencari pendanaan dan saran. Ketika sebuah program *accelerator* baru menarik bagi para pengusaha karena berada di lingkungan yang kaya sumber daya itu akan menarik para *startup* terbaik yang fokus dalam industri atau teknologi itu

Keputusan terbesar berikutnya dalam mengembangkan program *accelerator startup* adalah pilihan sasaran. Pendiri program harus sangat jelas dalam tujuan mereka sendiri. Jika tujuan utamanya adalah pengembalian keuangan, maka harus ada sejumlah besar *startup* yang menerapkan dan bahwa sejumlah besar didanai dalam setiap kelompok. Jika tujuan utama untuk membangun ekosistem, penekanannya harus pada elemen pendidikan dari program dan jaringan pendukungnya. Membangun ekosistem mungkin melibatkan perusahaan pendanaan yang mungkin tidak akan menghasilkan laba yang signifikan, tetapi dengan mendanainya ekosistem itu dibuat lebih besar dan lebih kuat. Tentu saja,

setiap program ingin mencapai pengembalian keuangan yang baik dan membangun ekosistem. Tetapi kadang-kadang dua tujuan ini akan menjadi konflik dan para pendiri harus memahami dari awal yang benar-benar merupakan tujuan yang lebih penting bagi mereka adalah mungkin bagi tujuan-tujuan ini untuk bergeser dari waktu ke waktu, terutama ketika ekosistem dibangun cukup kuat untuk memungkinkan program *accelerator* hanya mendanai *startup* yang kemungkinan akan menghasilkan pengembalian positif.

b) *Operational Features*

Setiap *accelerator* bertujuan untuk memberikan dukungan dan pelatihan yang diperlukan untuk menumbuhkan perusahaan rintisan ke dalam pasar yang siap usaha. Sebuah *accelerator* baru perlu mempertimbangkan penawarannya dengan hati-hati – apa yang akan memberikan proposisi penjualan yang unik? Dan bagaimana cara terbaik memastikan bahwa perusahaan rintisan menerima dukungan, informasi, dan saran maksimal? Mayoritas *accelerator* telah menyesuaikan dan mengembangkan layanan dan struktur program mereka; ada tegas bukan satu-ukuran-cocok-semua pendekatan. Namun, sebagian besar program menawarkan:

- I. Ruang kerja bersama – penting untuk berbagi pengetahuan dan kolaborasi (meskipun beberapa akselerator hanya menyatukan bisnis mereka sesekali, seperti *Y Combinator*).
- II. Interaksi reguler dengan tim manajemen – untuk meninjau kemajuan dan memberikan saran bisnis.
- III. Peluang jaringan – dengan para ahli dan profesional, seringkali dalam bentuk program mentoring yang terstruktur.

- IV. Program pelatihan – yang biasanya mencakup seminar dan kursus pelatihan kejuruan yang mencakup topik seperti pembiayaan, desain, PR, pemasaran, aspek hukum dan mata pelajaran lainnya.
- V. Demo hari – ini juga dapat diatur oleh *accelerator*, dimana perusahaan lulus dan melenggang di hadapan para investor yang memenuhi syarat.

c) *Financial and IP Rights*

Inti dari model bisnis dari *accelerator* yang di dorong investasi sangat mudah: pemberi dana dan investor berinvestasi dalam program *accelerator*, yang kemudian bertindak sebagai dana kecil. Sebagian dari dana tersebut digunakan untuk menjalankan program sementara sebagian dana diinvestasikan ke *startup* yang diterima ke program. Program *accelerator* biasanya mengambil ekuitas di *startup* dan berharap untuk mendapatkan laba atas saham tersebut. Beberapa program mengambil saham biasa, sementara yang lain lebih menyukai apa yang disebut catatan konvertibel yang menawarkan diskon pada saham jika perusahaan meningkatkan pendanaan lebih lanjut. Yang lain memiliki klausul yang membuat investasi menjadi pinjaman lunak (yang umumnya memiliki persyaratan pembayaran yang fleksibel dengan suku bunga di bawah harga pasar) untuk dikembalikan jika persyaratan tertentu dipenuhi. Ekuitas yang diambil bervariasi, tetapi sekitar 5 hingga 10 persen adalah rata-rata untuk sebagian besar *accelerator*. Mengatakan ini terlalu tinggi jelas akan membuat lebih sulit untuk menarik asupan yang berkualitas, dan dapat membuat *startup* kurang menarik untuk diikuti investor. Pendanaan yang ditawarkan kepada *startup* dalam pertukaran untuk

ekuitas ini juga sangat bervariasi, meskipun sekitar £ 15.000 adalah tipikal di Inggris dan \$ 25.000 di Amerika Serikat. Tujuan utama untuk program-program yang digerakkan oleh investor ini adalah bahwa *startup* dewasa dalam kasus-kasus investasi berkualitas. Karena itu *accelerator* tidak memiliki pemasukan pendapatan yang konstan, dan investasi dalam perusahaan dapat memakan waktu beberapa tahun untuk menghasilkan laba yang cukup besar. Perlu diingat bahwa dalam contoh *startup* baru-baru ini yang telah berpartisipasi dalam program *accelerator*, hanya 2,1 % yang telah melewati jalan keluar sebesar \$ 5 juta atau lebih.

Namun, menghasilkan pendapatan langsung dari *startup* bukanlah tujuan utama untuk setiap *accelerator*. Beberapa tidak menginvestasikan jumlah uang tunai atau mengambil ekuitas dalam usaha, seperti Fintech Innovation Lab dan Microsoft Ventures Accelerator. Sebaliknya, semua biaya program ditutupi oleh institusi swasta yang mendukung *accelerator*, yang biasanya merupakan perusahaan multinasional besar. Keuntungannya mungkin termasuk akses ke bakat dan inovasi baru dengan cara yang lebih hemat biaya daripada penelitian dan pengembangan internal tradisional, atau dorongan ke rantai pasokan bisnis.

#### d) *Social Capital and Networking*

*Startup* tidak membutuhkan investasi sendiri, tetapi juga akses ke pasar. Program *accelerator* yang sukses memiliki atau dapat membuat akses ke jaringan pelanggan utama – baik secara nasional maupun internasional. *Startup* juga sering

berjuang untuk mengakses jaringan investor. *Accelerator* berusaha memupuk hubungan yang kuat dengan investor, tidak hanya sebagai penyedia modal, tetapi juga sebagai jenis investor yang tepat yang memahami lanskap investasi dan siapa yang akan berpartisipasi dalam investasi mereka dengan cara yang benar. *Accelerator* juga memiliki peran dalam mendidik calon investor, terutama dengan percepatan dampak. Dengan membuat investor sadar akan keuntungan finansial yang dapat dilakukan melalui investasi sosial, dan dengan menunjukkan dampak investasi kepada filantropis, *accelerator* dapat mendorong kedua belah pihak untuk menjadi investor di *startup* mereka sendiri. Ini membantu secara proaktif memperluas kumpulan investor yang mungkin. Demo hari adalah cara paling jelas *accelerator* menghubungkan *startup* dengan investor potensial. Meskipun jarang bagi investor untuk menulis cek di acara, mereka memainkan peran penting dalam mempersiapkan usaha untuk investasi di kemudian hari. Bahkan jika investor tidak ingin berinvestasi dengan segera, mereka sering dapat menjadi sumber saran dan koneksi yang berguna untuk *startup* yang terlibat. Hari-hari demo investor telah berkembang dan sering menggabungkan format interaktif, seperti rapat dewan mini atau kencana kilat, sebagai cara untuk membuat para pemula terbiasa berbicara dengan para investor, sementara juga memungkinkan para investor sendiri untuk mendapatkan perasaan yang lebih baik bagi tim.

## **F. Arketipe**

### **1. Pengertian Arketipe**

Sistem Arketipe menggambarkan pola umum dari perilaku dalam organisasi. Sebagai alat diagnostik mereka memberikan wawasan ke dalam struktur yang mendasari dari mana perilaku dari waktu ke waktu dan peristiwa bijaksana muncul. Sebagai calon alat, mereka mengingatkan manajer untuk konsekuensi yang tidak diinginkan di masa depan. Secara kolektif mereka memberikan tantangan bagi manajer untuk mempertimbangkan manfaat dari solusi mendasar dengan membuat waktu variabel eksplisit dalam pengambilan keputusan.

Arketipe juga berguna dalam prospektif perencanaan. Sebagai manajer merumuskan cara-cara yang mereka harapkan untuk mencapai tujuan organisasi mereka. Arketipe dapat diterapkan untuk menguji apakah kebijakan dan struktur yang dipertimbangkan dapat mengubah struktur organisasi dengan cara seperti untuk menghasilkan perilaku pola dasar. Jika manajer menemukan ini menjadi kasus, mereka dapat mengambil tindakan perbaikan sebelum perubahan diadopsi dan tertanam dalam struktur organisasi.

## **2. Arketipe Program Akselerator**

Menurut Clarysse (2015), ada perbedaan penting antara program akselerator. Dengan melihat komponen karakteristik program akselerator, dapat dibagi menjadi 3 arketipe dalam program akselerator :

- a. The Investor-lead Archetype

Arketipe Investor ini adalah jenis dari arketipe program akselerator dimana mereka melihat akselerator yang didukung oleh investor dana modal ventura atau malaikat bisnis. Sejak menyadari kesenjangan ekuitas antara start-up yang berada di stadium awal dengan bisnis investable, tujuan akselerator ini adalah untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan, start-up yang dapat mengambil modal dan berubah menjadi berpotensi untuk investasi dan diprioritaskan untuk bergabung dengan program. Biasanya, akselerator ini mengambil ekuitas start-up dan memberikan mereka investasi benih.

Di sisi lain, kemudian tahap start-up adalah target utama akselerator ini. Beberapa start-up mungkin memiliki track record yang menarik sejak mereka mulai proyek mereka, misalnya, mereka memiliki investasi pra-benih. Semakin populer akselerator, semakin kompetitif akan dipilih untuk program. Akibatnya, mereka harus pilih yang terbaik. Arketipe Lead-Investor cenderung memilih salah satu industri tertentu untuk diikuti. Ada banyak manfaat ketika mereka menghabiskan konsentrasi pada sektor-sektor tertentu. Terutama, tim manajemen dapat fokus pada pengembangan pengetahuan penting dan keahlian dalam industri yang dapat memaksimalkan kemungkinan mereka untuk mendukung start-up. Mentor dalam program tidak hanya para ahli di industri, tetapi juga adalah malaikat bisnis yang akan mengurus dan menindaklanjuti investasi.

*b. The Matchmarker Accelerator*

Matchmaker Akselerator adalah arketipe kedua yang umumnya dioperasikan oleh korporat. Kolaborasi antara perusahaan dan start-up menunjukkan pertumbuhan yang signifikan pada tahun 2015. Dengan menghubungkan ide dari start-up tahap awal dengan perusahaan besar dengan kemampuan keuangan dan jaringan yang kuat. Mereka percaya bahwa mereka dapat menumbuhkan suatu inovasi baru. Biasanya, korporasi memberikan sponsor untuk program akselerator karena mereka ingin mengembangkan layanan untuk diri sendiri atau pelanggan mereka dengan mendapatkan manfaat proyek startup tersebut. Beberapa korporasi outsourcing, mitra seperti TechStars atau Nest untuk meluncurkan program akselerator. Selain itu, banyak akselerator dijalankan langsung oleh korporasi besar seperti, Google, Microsoft, Samsung, Orange dan sebagainya. (Kupp 2018.) Salah satu contoh adalah Orange Fab. Tujuan utamanya adalah untuk menciptakan kolaborasi komersial antara unit bisnis mereka dan start-up. Textolife adalah start-up dipercepat Orange Fab. Mereka menyediakan solusi yang dapat mengubah percakapan virtual, misalnya, WhatsApp, Messenger menjadi kata atau dokumen. Kemitraan antara Orange dan Textoli dapat mendukung klien untuk menyimpan percakapan mereka di Orange Cloud dan berbagi dengan orang lain dengan diri mereka sendiri. (Oranye 2017). Kasus lain yang serupa di Microsoft. Mereka membuka Microsoft Ventures akselerator untuk meningkatkan manfaat bagi pelanggan UKM mereka di seluruh Uni Eropa.

Biasanya, para pemangku kepentingan perusahaan secara aktif memainkan bagian penting dalam proses seleksi start-up baru. Sebagai contoh, proses seleksi FinTech Innovation Lab' s termasuk perusahaan yang memegang posisi tinggi di sebuah bank keuangan besar (FinTech Innovation Lab, 2018). Hasil dari, start-up yang dipilih ke dalam program adalah salah satu yang dapat menarik perhatian dari korporat. Selain itu, mentor dari korporasi memiliki pengalaman yang luas dalam industri yang dapat mendukung start-up untuk dikembangkan. Khususnya, akselerator yang sebagian besar program non-profit. Mereka tidak menyediakan keuangan dukungan untuk start-up dalam program atau mengambil biaya ekuitas atau program dari mereka. Mereka secara signifikan dapat mendukung start-up untuk terhubung dengan potensi pelanggan sejak basis pelanggan yang kuat.

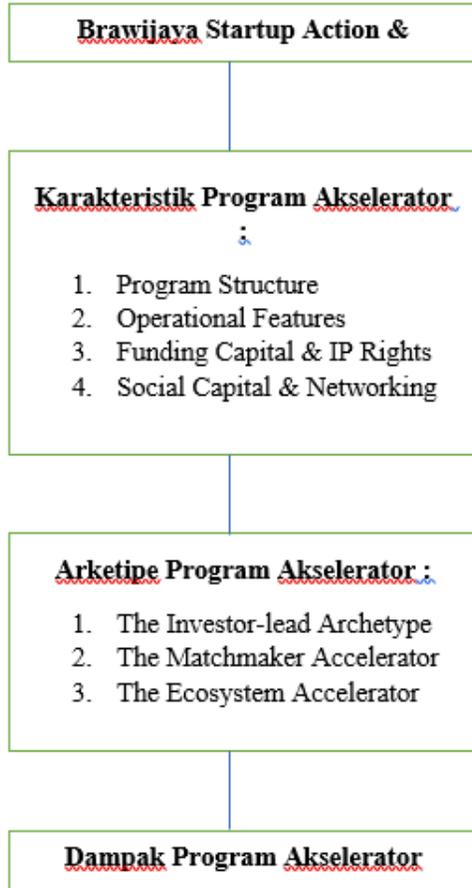
c. The Ecosystem Accelerator

Jenis akselerator ini dapat dianggap sebagai akselerator yang didukung oleh pemerintah. Karena mereka biasanya disponsori oleh lembaga pemerintah. Tujuan utama dari jenis ini adalah untuk memanfaatkan aktivitas start-up dalam suatu wilayah tertentu atau dalam niche tertentu di sektor teknologi. Akibatnya, start-up yang diterima dalam program adalah orang-orang yang dapat memenuhi kriteria yang dibutuhkan oleh akselerator dan harus sesuai dengan visi program. Mari kita lihat contoh tentang Iklim-KIC Accelerator. The European Institute of Innovation & Technology (EIT)

didirikan pada tahun 2008 sebagai badan independen dari Uni Eropa (UE). Mereka bertujuan untuk meningkatkan kewirausahaan dan inovasi di Eropa. The EIT Komunitas Inovasi diperkenalkan untuk melaksanakan misi mereka dengan membawa program bisnis bagi universitas dan pusat penelitian bersama-sama. Saat ini, ada enam Komunitas Inovasi berfokus pada beberapa tantangan dari masyarakat. Komisi Eropa ingin mendukung pembentukan program akselerator mereka dalam komunitas inovasi dengan mensponsori mereka. Iklim-KIC Accelerator adalah satu-satunya akselerator program di Uni Eropa yang berkonsentrasi pada dampak iklim dengan membawa cleantech ke bisnis. (Iklim-KIC, 2018.)

Dalam tiga arketipe, yang satu ini memiliki kurikulum yang dirancang khusus untuk fokus dalam spesifikasi. Dalam rangka untuk membantu start-up menghasilkan ide-ide mereka dan meningkatkan nilai proposisi, akselerator memegang banyak lokakarya, pelatihan atau peristiwa. Mentor memainkan bagian penting dalam program dan mereka terlibat dalam proyek-proyek lebih dari pada yang pertama dan dua arketipe sebelumnya. Misalnya, mentor tidak hanya menjadi instruktur tapi mereka juga bermain sebagai pengembang bisnis atau konsultan dari start-up. Model bisnis dari akselerator ekosistem masih belum jelas karena mereka perlu memfasilitasi operasi mereka berdasarkan kebutuhan stakeholder.

**G. Kerangka Berpikir**



**Gambar 9. Kerangka Berpikir**

Sumber : Data Diolah (2018)

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang peneliti jelaskan, jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah menggunakan deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengamati dan mengetahui apa yang ingin diteliti. Moleong (2014:4) mendefinisikan bahwa penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya. Metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Dengan kata lain pendekatan kualitatif merupakan instrumen yang digunakan dengan bergantung pada pengamatan pada subyek dan obyek yang diteliti yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Tujuan dari penelitian deskriptif adalah mendeskripsikan atau membuat gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang diteliti dan diamati. Peneliti akan menganalisis, mendeskripsikan bagaimana keadaan kenyataan di lapangan mengenai peran dan

fungsi *accelerator* dalam pengembangan *startup local* terutama di *startup* kota Malang, Indonesia dan dikaitkan dengan teori-teori yang mendasari penelitian ini sehingga dapat diperoleh jawaban atas permasalahan yang dibahas.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian timbul sebagai masalah yang diperoleh dalam penelitian. Moleong (2014:12) menyatakan bahwa penelitian kualitatif menghendaki ditetapkan adanya batasan dalam penelitian atas dasar fokus yang timbul sebagai masalah dalam penelitian. Karena luasnya masalah yang ada maka peneliti mencoba untuk membatasi studi sehingga dapat memfokuskan penelitian. Adapun fokus dalam penelitian ini adalah:

1. Pengembangan arketipe program kewirausahaan *accelerator* bisnis yang berada di kota Malang dengan menggunakan model karakteristik umum organisasi yang terlibat dalam bantuan *startup*:
  - a. *Program Structure*
  - b. *Operasional Feature*
  - c. *Funding Capital and Intellectual Property*
  - d. *Social Capital and Networking*
2. Dampak yang diterima oleh para peserta setelah mengikuti program kewirausahaan *accelerator* bisnis.

### C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan letak dimana akan dilaksanakan penelitian untuk memperoleh data dan informasi yang akan diperlukan yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti. Dalam penelitian kali ini peneliti memilih Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP Malang sebagai lokasi penelitian. Alasan peneliti memilih Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP Malang sebagai tempat lokasi penelitian karena, Brawijaya *Startup Action* adalah program pengembangan *startup* milik Universitas Brawijaya dimana BSA adalah wadah dari berbagai karya kreatif dan inovatif para mahasiswa Brawijaya dalam pengembangan *startup* di perguruan tinggi. Setelah Brawijaya *Startup Action*. Sedangkan, BEKUP adalah ekosistem yang dikembangkan oleh Badan Ekonomi Kreatif RI untuk mendukung pertumbuhan *startup digital* di Indonesia. BEKUP mendukung *startup digital* dalam bentuk pendampingan proses kreatif dan inovasi produk yang dilakukan *startup*, serta peningkatan kapasitas calon *founder startup*. Selain itu BEKUP membantu menghubungkan *startup* dengan mentor, inkubator, *accelerator* dan investor yang dapat membantu perjalanannya. BEKUP pertama kali diluncurkan pada tahun 2016 dengan di dukung oleh MIKTI (Masyarakat Industri Kreatif TIK Indonesia) dan PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Diharapkan melalui situs ini peneliti dapat memperoleh data yang sesuai dengan fokus penelitian.

#### D. Jenis dan Sumber Data

Menurut Moleong (2014:157), sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Oleh karena itu, pada bagian ini jenis data dapat berupa kata-kata dan tindakan, sumber data tertulis, foto, dan statistik. Berdasarkan jenisnya, data dibedakan menjadi dua yaitu data primer dan sekunder.

##### 1. Data Primer

Sumber dari data primer diperoleh melalui pengamatan serta wawancara mendalam (*in depth interview*) yang berhubungan langsung dengan narasumber sehingga yang dimaksud dengan data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan beberapa pihak terkait, yaitu:

**Tabel 4. Jumlah Subjek Penelitian**

Narasumber	Jumlah Narasumber	
	<i>Brawijaya Startup Action</i>	<b>BEKUP</b>
Manajer Program	1	1
Mentor Program	1	1
Peserta Program Pelatihan	1	1
<b>Jumlah</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

Sumber: Data Diolah (2018)

## 2. Data Sekunder

Sumber dari data sekunder adalah data yang diperoleh di lapangan secara langsung atau tempat penelitian yang digunakan untuk mendukung dan memperkuat data primer yang telah didapatkan oleh peneliti. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan berupa hasil dokumentasi, catatan arsip serta laporan-laporan resmi antara lain:

- a. Buku referensi, jurnal, artikel, dan situs yang berkaitan dengan bahasan penelitian.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berfungsi untuk membantu dalam penelitian ini yaitu dengan pengamatan, wawancara, dan dokumentasi.

- a. Pengamatan

Pengamatan adalah suatu kegiatan yang dilakukan di lapangan dengan mengamati keadaan di tempat penelitian. Menurut Guba dan Lincoln dalam Moleong (2014:175), alasan mengapa pengamatan dimanfaatkan di dalam penelitian kualitatif karena pengamatan memungkinkan peneliti merasakan apa yang dirasakan dan dihayati oleh subyek sehingga memungkinkan pula peneliti menjadi sumber data. Pada waktu peneliti melakukan observasi, peneliti dapat

mengamati secara langsung bagaimana program pelatihan kewirausahaan dari Brawijaya *Startup Action*, BEKUP.

b. Wawancara

Menurut Moleong (2014:186), wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Maksud mengadakan wawancara menurut Lincoln dan Guba dalam Moleong (2014:186) antara lain mengontruksi mengenai orang, kejadian, organisasi, perasaan, motivasi, tuntutan, kepedulian dan lain-lain. Dalam hal ini peneliti menggunakan teknik wawancara semi-terstruktur, dimana hanya guideline wawancara sebagi pedoman penggalian data yang selanjutnya peneliti bebas untuk mengatur alur dan setting wawancara terhadap setiap informan. Dalam hal ini wawancara ditujukan kepada manager, mentor dan peserta dari Brawijaya *Startup Action*, BEKUP di tempat. Wawancara yang dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara yang telah dibuat oleh peneliti. Pertanyaan yang dibuat oleh peneliti dapat dikembangkan sesuai dengan kebutuhan informasi yang diperlukan saat wawancara sehingga wawancara dapat berjalan dengan terbuka namun tetap fokus pada masalah penelitian.

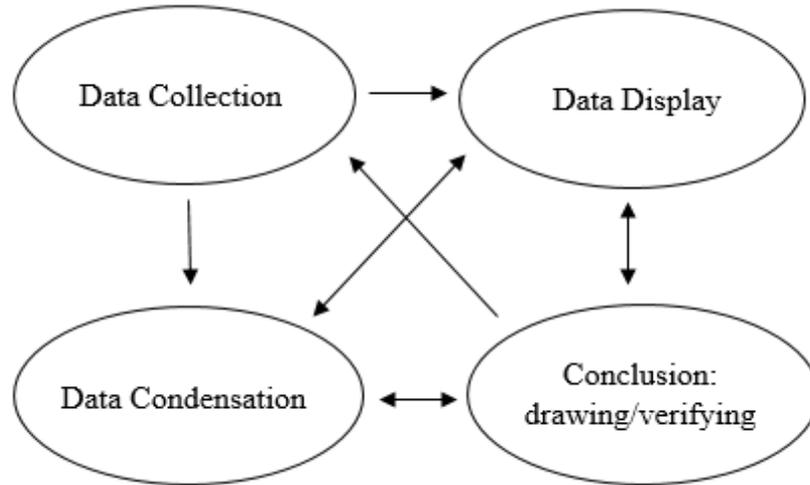
## **F. Instrumen Penelitian**

Instrumen dalam penelitian ini adalah penulis sendiri. Menurut Moleong (2008:19), bahwa dalam instrumen penelitian kualitatif pengumpulan data lebih banyak bergantung pada dirinya sebagai alat pengumpul data. Adapun alat bantu yang biasa digunakan dalam penelitian kualitatif seperti penelitian ini antara lain, pedoman wawancara, *taperecorder*, dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah penelitian dan alat bantu lainnya.

## **G. Analisis Data**

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto, dan sebagainya (Moleong 2014:247). Menurut Moleong (2014:258), analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis data interaktif dari dan Miles, Hubberman, dan Saldanadimana dalam menganalisis data secara kualitatif memiliki 3 tahapan yaitu: (1) reduksi data ( *data reduction*), (2) paparan

data (*data display*), dan (3) penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing/verifying*) yang dijelaskan pada gambar berikut:



**Gambar 10. Komponen dalam Analisis Data (*Interactive Model*)**

Sumber: Miles, Huberman, dan Saldana (2014:10)

1. Reduksi data (*data reduction*)

Semua data yang dikumpulkan dan diperoleh dari lapangan harus dijelaskan secara rinci, maka dari itu data yang diperoleh cukup banyak. Mereduksi data berarti mengidentifikasi satuan yang memiliki makna bila dikaitkan dengan fokus dan masalah penelitian. Dalam mereduksi data, peneliti harus menyeleksi, membuat ringkasan, menggolongkan data, dan membuang data yang tidak diperlukan agar mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

2. Penyajian data (*data display*)

Penyajian data adalah melakukan pengorganisasian, penyatuan informasi serta data-data yang memfokuskan dan memungkinkan untuk ditarik kesimpulan.

Penyajian data digunakan untuk lebih meningkatkan pemahaman kasus dan sebagai acuan mengambil tindakan berdasarkan pemahaman dan analisis sajian data (Gunawan, 2013:211). Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya (Sugiyono, 2014:249). Dengan mendisplay data, akan mempermudah dan menguntungkan peneliti dengan cara menyederhanakan data yang diperoleh di lapangan yang disajikan dalam bentuk paparan data, gambar, dan bentuk angka.

### 3. Kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing/verifying*)

Penarikan kesimpulan merupakan tahap terakhir dalam analisis data. Data yang telah dikondensasi dan dirangkaikan secara sistematis ditarik kesimpulannya. Penarikan kesimpulan merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data. Simpulan disajikan dalam bentuk deskriptif obyek penelitian dengan berpedoman pada kajian penelitian (Gunawan, 2015:212).

## H. Keabsahan Data

Untuk menguji suatu keabsahan data agar suatu penelitian itu memiliki validitas dan reabilitas yang benar-benar sesuai dengan tujuan serta maksud penelitian, diperlukannya penggunaan teknik triangulasi. Triangulasi data menurut Moleong (2006: 330) adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah

triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data adalah menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Hal ini dapat peneliti capai dengan cara sebagai berikut :

1. Membandingkan data-data yang didapat dari hasil wawancara dan pengamatan.
2. Membandingkan fakta yang didapat dari kenyataan yang ada di lapangan dengan perkataan pribadi.
3. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti orang yang berpendidikan lebih tinggi atau ahli dalam bidang yang sedang diteliti.

Misalnya selain melalui wawancara dan observasi, dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto. Tentu masing-masing cara itu akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda yang selanjutnya akan memberikan pandangan yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti. Berbagai pandangan itu akan melahirkan keluasan pengetahuan untuk memperoleh kebenaran handal.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Brawijaya Startup Action

Brawijaya *Startup Action* adalah *event accelerator* tahunan pertama dan terbesar di Universitas Brawijaya yang diselenggarakan oleh Laboratorium Kewirausahaan dan Inovasi, Fakultas Ilmu Administrasi dan bekerjasama dengan Badan Usaha Akademik (BUA) Universitas Brawijaya. Brawijaya *Startup Action* pertama kali diadakan pada tahun 2015 dan sudah melahirkan puluhan *startup* muda dengan berbagai macam ide-ide yang dapat memecahkan masalah di masyarakat. Brawijaya *Startup Action* (BSA) merupakan suatu *event* yang tepat bagi mahasiswa untuk memulai menciptakan *startup*-nya dengan standar komposisi tim yang tepat. Tujuan dari BSA ini adalah adanya kolaborasi individu lintas fakultas yang mampu menciptakan komposisi *startup* yang tepat. BSA hadir dengan mengusung tema *solve the problem and lunch your startup* dan merupakan konsep terbaru yang sesuai dengan disiplin Ilmu mahasiswa Universitas Brawijaya. Hal ini sesuai dengan *tagline* Universitas Brawijaya sebagai "*entrepreneur university*" yang diharapkan mampu menambah jumlah *entrepreneur* di Indonesia. Adanya rangkaian yang lebih detail mampu membantu dalam mengakselerasikan dan mengembangkan ide-ide *startup* sampai ide tersebut dapat diterima dan di-*launching* di masyarakat. Dari acara BSA

tersebut maka pihak-pihak yang terlibat dapat memperoleh banyak manfaat serta pengalaman mengenai ilmu *startup*, menambah relasi baru, dimentoring dengan mentor yang berpengalaman, pemateri yang *expert* di bidangnya, dan masih banyak lagi. BSA bukan acara seminar maupun *workshop*, namun BSA adalah suatu wadah dan *event accelerator* untuk menciptakan *startup* yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah di masyarakat.



**Gambar 11. Logo Brawijaya Startup Action**

Sumber: *allevnt.in* (2017)

Secara umum, kegiatan yang dilakukan oleh BSA akan dibagi menjadi beberapa rangkaian yaitu:

a. *Workshop*

Pada kegiatan pertama ini para peserta akan diberikan materi yang digunakan untuk menunjang kegiatan dalam menciptakan bisnis *startup*

yang mencakup: *Business Model Canvas*, *Design Thinking Crash Course*, *Big Idea Canvas*, dan sebagainya.

b. *Founder Preparation*

Setelah *workshop* maka akan dilaksanakan rangkaian kegiatan selanjutnya yaitu *founders preparation* yang akan berfokus pada peran masing-masing anggota dalam tim. *Brawijaya Startup Action* akan berfokus untuk mengembangkan konsep *Quartet Founders*, yaitu meliputi:

- 1) *Hustler (focus on how to develop their business)*
- 2) *Hound (focus on how to conduct research for their business)*
- 3) *Hipster (focus on how to make the interface design for the product)*
- 4) *Hacker (focus on how to create the prototype product ready to launch)*

c. *Mentoring I*

Sesi *mentoring I* akan dilakukan setelah melakukan *founders preparations*. Hal ini dilakukan guna mengetahui perkembangan dari bisnis *startup* peserta.

d. *Hacksprint (pre-incubation) & Mentoring II*

*Hacksprint* akan dilaksanakan selama satu bulan yaitu pada setiap hari Sabtu dan Minggu yang mana didalamnya akan dilaksanakan juga *mentoring II* untuk mengetahui perkembangan dari hasil validasi yang dilakukan peserta.

e. *Demo Day (Final Presentation)*

Rangkaian kegiatan yang terakhir adalah *demo day* dimana peserta akan melakukan *final presentation* dari *startup*-nya dan akan diadakan proses penjurian.

## 2. BEKUP ( BEKRAF For Pre-Startup)

BEKUP merupakan program pendampingan *startup* baru yang digagas oleh Badan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia (BEKRAF) dan telah di dukung penuh oleh MIKTI (Masyarakat Industri Kreatif TIK/Digital Indonesia). BEKUP bertujuan untuk meningkatkan jumlah *startup* yang berkualitas di Indonesia melalui peningkatan kapasitas para pendiri *startup* dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan serta pendampingan proses inovasi yang dilakukan oleh mentor.



**Gambar 12. Logo BEKUP**

Sumber: @BEKUP\_id (2016)

Output dari program BEKUP adalah *startup* baru yang kuat dan andal dimana *startup* tersebut menawarkan inovasi yang memenuhi tiga kriteria, yaitu sesuai keinginan pengguna, layak secara bisnis, serta memungkinkan untuk dikembangkan secara teknis.

a. Teknis (Rencana Pengembangan Solusi)

Ide bisnis yang telah tervalidasi sesuai dengan pengguna dan pasar harus dapat dikembangkan secara cepat dan sumberdaya yang terbatas. BEKUP akan membimbing *startup* untuk menentukan strategi dan proses pengembangan solusi yang sesuai dengan proses inovasi yang dijalani.

b. Bisnis (Kelayakan Finansial & Manajemen Risiko)

*Startup* adalah suatu entitas bisnis sehingga faktor profitabilitas termasuk potensi pengembangan selalu menjadi perhatian utama. BEKUP akan membimbing *startup* dalam menganalisa pasar dan memilih strategi yang tepat, termasuk mitigasi resiko yang ada.

c. Desain (Kesesuaian Pengguna)

Apa yang menarik bagi inovator belum tentu sesuai dengan yang diharapkan oleh pengguna. Adanya program BEKUP ini *startup* akan dibimbing dalam proses untuk mengenali calon penggunanya dengan baik sehingga dapat memberikan penawaran solusi yang tidak dapat ditolak oleh pengguna.

## B. Penyajian Data

### 1. Brawijaya Startup Action

#### a. Karakteristik program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis yang berkembang di Kota Malang

Program kewirausahaan dari Brawijaya *Startup Action* adalah program tahunan yang dibuat untuk kolaborasi antar fakultas dalam bidang bisnis. Banyak program dibuat untuk menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* di kalangan mahasiswa Universitas Brawijaya. BSA menjadi salah satu pioneer program *accelerator* universitas di Kota Malang. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, terdapat empat poin penting mengenai karakteristik umum organisasi yang terlibat dalam bantuan *startup* untuk mengetahui arketipe program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis, yaitu meliputi:

##### 1) *Program Structure*

Program struktur adalah karakteristik pertama untuk menentukan arketipe program kewirausahaan *accelerator* bisnis dimana dalam program struktur terdiri dari berbagai sub-elemen untuk menunjang suatu program tersebut dapat berjalan. Sub-elemen pertama dari program struktur adalah proses penyeleksian *startup* yang mana *startup* akan di seleksi untuk bisa mengikuti program. Sub-elemen yang kedua yaitu tahapan teknologi dimana tahapan ini digunakan untuk menjalankan program sesuai dengan tahapan para peserta. Sub-elemen yang ketiga yaitu cohort struktur dimana berisi

tentang seluruh divisi yang ada di dalam sebuah tim. Sub-elemen yang terakhir adalah *program duration* dimana berisi tentang durasi atau waktu program tersebut berjalan dari awal hingga akhir.

a) *Startup Selection Process*

Proses seleksi *startup* dalam Brawijaya *Startup Action* lebih mengutamakan suatu tim yang sudah memiliki ide konsep bisnis dan model bisnis. Penyeleksian tersebut dapat dilihat dari peserta yang sudah memiliki tahapan pengembangan dalam dunia *startup* atau sudah memiliki *prototype* sebelumnya. Menurut Harisa selaku Manager BSA mengatakan bahwa:

“Cara mendaftar untuk mengikuti program BSA bisa melalui Laboratorium Kewirausahaan Fakultas Ilmu Administrasi. Untuk tahap penyeleksian kita lebih *concern* dengan *startup* yang sudah dimiliki sebelumnya atau yang sudah memiliki *prototype*. Kita akan bantu masalah apa saja yang dihadapi oleh *startup* tersebut. Namun kalau cuman ide belum memiliki model bisnis atau *prototype* kita belum bisa bantu banyak.” (6 September 2018, 13.30)

Hal senada juga dikatakan oleh Bapak Edo selaku Mentor BSA:

“Kebanyakan proses penyeleksian *startup* dalam BSA lebih mengutamakan peserta yang sudah memiliki *startup* sendiri, atau yang sudah berjalan.” (23 September 2018, 11.00)

b) *Stage of Technology*

Tahapan bisnis yang digunakan dalam Brawijaya *Startup Action* yakni adalah *startup* yang sudah berada dalam tahap pengembangan dimana para peserta sudah memiliki *startup* sendiri dan telah memiliki

ide bisnis, model bisnis hingga *prototype* meskipun belum launch.

Harisa selaku Manager BSA mengatakan bahwa:

“Tahapan bisnisnya lebih diutamakan mahasiswa yang sudah memiliki *startup* atau ide sendiri dan sudah memiliki model bisnis dan *prototype* yang sudah dikembangkan meskipun belum launch” (6 September 2018, 13.30)

Hal ini sejalan dengan pernyataan yang diberikan Bapak Edo selaku

Mentor BSA bahwa:

“Untuk tahapan bisnisnya lebih mengarah pada suatu bisnis yang sudah dikembangkan atau berjalan dimana tahapan bisnis yang dimiliki para peserta sudah berada pada tahap pengembangan.” (23 September 2018, 11.00)

c) *Cohort Structure*

*Cohort structure* dalam Brawijaya *Startup Action* dalam tiga generasi telah menciptakan *startup* berjumlah sekitar 100-an orang.

Struktur dalam kohor tersebut ada tiga divisi, yaitu Hustler, Hipster dan Hacker yang mana di dalam setiap divisi tersebut dikolaborasikan antar fakultas. Menurut Harisa selaku Manager BSA, mengatakan bahwa:

“Saat ini yang tergabung dalam alumni BSA sekitar 100-an orang dalam 3 generasi, cuman yang *running* sekitar 30-an.” (6 September 2018, 13.30)

Sedangkan Bapak Edo selaku Mentor BSA mengatakan bahwa:

“Dalam struktur kohor para peserta dikumpulkan jadi satu untuk pemberian mentoring dan materi awal mengenai *startup* setelah itu dibimbing untuk membuat tim.” (23 September 2018, 11.00)

d) *Program Duration*

Durasi program BSA sendiri tergolong fleksibel karena dari setiap generasi selalu berubah-ubah. Pada tahun 2016, durasi program BSA selama satu bulan. Harisa selaku Manager BSA memberikan pernyataan bahwa:

“Durasi BSA tidak pasti, karena tiap tahun selalu berkamufase. Pada tahun 2015 hanya 3 hari dengan rangkaian acara: seminar, mentoring dan presentasi. Sedangkan pada tahun 2016 adalah paling lama dimana memiliki 9 rangkaian acara dalam 1 bulan. Pada tahun 2017 lebih fleksibel karena berkolaborasi dengan Badan Usaha Akademik, dan Badan Usaha Akademik menjadi salah satu yang menginisiasi program ini pada tahun 2017.” (6 September 2018, 13.30)

Menurut Bapak Edo selaku Mentor BSA mengatakan bahwa:

“Durasi dari program BSA sendiri terbatas, sekitar 1 bulan.” (23 September 2018, 11.00)

Hal ini sejalan dengan pernyataan Eka Tyas selaku Peserta yang mengatakan bahwa:

“Durasi dari BSA tergolong pendek, kurang dari 1 bulan.” (11 September 2018, 12.10)

## 2) *Operational Features*

*Operational features* dalam BSA disini adalah kegiatan dan hal-hal yang menunjang program kewirausahaan *accelerator* bisnis berjalan dengan baik dan tercapai dari yang diinginkan dengan memiliki sub-elemen yang menunjang yaitu ruang kerja dan peralatan, mentoring, *technical assistance*, *post-program support*.

### a) Ruang Kerja dan Peralatan

Brawijaya *Startup Action* memberikan fasilitas berupa *co-working space* bagi peserta yang mau menggunakannya. *Co-working space* itu bertempat pada ruang Ei-Lab Fakultas Ilmu Administrasi. Menurut Harisa selaku Manager BSA mengatakan bahwa:

“Fasilitas yang diberikan bagi para peserta berupa *co-working space* yang berada di Ei-Lab, mentoring, diskusi dan sharing.” (6 September 2018, 13.30)

Menurut Bapak Edo selaku Mentor :

“Untuk fasilitas saya kurang begitu tahu, yang saya tahu BSA memfasilitasi para peserta berupa mentoring” (23 September 2018, 11.00)

Menurut Eka Tyas selaku peserta :

“Untuk fasilitas saat program lengkap, kita dapat ruang kerja, mentoring dan sharing.” (11 September 2018, 12.10)

b) *Mentoring*

Model mentoring yang digunakan program Brawijaya *Startup Action* lebih ke arah sharing dan diskusi untuk membicarakan progress *startup* masing-masing dan masalah yang dihadapi para peserta.

Menurut Harisa selaku Manager BSA mengatakan bahwa:

“Mentoring yang digunakan lebih ke arah diskusi. Kadang ada peserta yang menginginkan konsultasi yang lebih privat dan mereka harus mereport progress yang telah dicapai dalam program.” (6 September 2018, 13.30)

Bapak Edo selaku Mentor BSA mengatakan bahwa:

“Metode mentoring yang saya pakai dulu lebih ke *brainstorming* dan mentoring secara klasikal.” (23 September 2018, 11.00)

Menurut Eka Tyas selaku Peserta mengatakan bahwa:

“Untuk mentoring sendiri program BSA memberikan edukasi dan kita lebih diarahkan pada analisis pasar.” (11 September 2018, 12.10)

c) *Technical Assistance*

Bantuan teknis dalam program Brawijaya *Startup Action* tidak ada, Brawijaya *Startup Action* lebih berfokus pada pemberian fasilitas berupa mentoring. Menurut Harisa selaku Manager BSA mengatakan bahwa:

“Untuk bantuan teknis untuk menunjang program tidak ada karena kita lebih berfokus pada pemberian mentoring.” (6 September 2018, 13.30)

Menurut Bapak Edo selaku Mentor mengatakan bahwa:

“Tidak ada bantuan teknis, hanya memfasilitasi mentoring saja.”

(23 September 2018, 11.00)

Menurut Eka Tyas selaku Peserta mengatakan bahwa:

“Tidak ada, tidak ada bantuan teknis selain mentoring.” (11 September 2018, 12.10)

d) *Post-Program Support*

Bantuan pasca program dalam program Brawijaya *Startup Action* ada, namun harus memiliki janji terlebih dahulu dengan mentor yang bersangkutan. Menurut Harisa selaku Manager BSA mengatakan bahwa:

“Ada, namun harus sesuai jam kerja dan telah memiliki janji terlebih dahulu.” (6 September 2018, 13.30)

Menurut Bapak Edo selaku Mentor BSA mengatakan bahwa:

“Untuk pasca program tidak ada, namun untuk personal saya menyediakan bagi siapapun yang ingin berkonsultasi.” (23 September 2018, 11.00)

Menurut Eka Tyas selaku Peserta BSA mengatakan bahwa :

“Untuk mentoring setelah pasca program tidak ada, padahal dalam dunia bisnis tidak bisa langsung terjun dan membutuhkan mentoring lebih lanjut. Saran semoga untuk program BSA ke depan ada program mentoring pasca program.” (11 September 2018, 12.10)

### 3) *Financial Capital & IP Rights*

Modal keuangan atau *funding* yang diberikan dalam program sangat berpengaruh bagi perkembangan dan kelanjutan suatu *startup* setelah maupun saat program. Modal keuangan yang diberikan akan selalu berhubungan hak kepemilikan atas *startup* tersebut di kemudian hari. Dalam *financial capital dan IP right* memiliki sub-elemen yang menunjang diantaranya: *seed funding, equity stake, dan intellectual property condition*.

#### a) *Seed Funding*

Dalam program Brawijaya *Startup Action* memberikan funding berupa uang tunai sebesar 6-10juta yang diperoleh setelah melakukan kompetisi antar peserta. Menurut Harisa selaku manager BSA mengatakan bahwa:

“Untuk *funding* sendiri semua kita masukan dalam *reward*. *Reward* sebesar 10 juta untuk juara satu. *Reward* tersebut adalah jumlah keseluruhan *funding* yang didapatkan peserta.” (6 September 2018, 13.30)

Menurut Bapak Edo selaku Mentor BSA mengatakan bahwa:

“Untuk *funding* sendiri saya kurang begitu tahu, tapi sepertinya ada setelah mengikuti program ada pemberian *reward* untuk peserta yang berprestasi.” (23 September 2018, 11.00)

Menurut Eka Tyas selaku peserta BSA mengatakan bahwa:

“Untuk *funding* dulu kita dikasih sebesar 6 juta atas juara satu dalam pembuatan MVP.” (11 September 2018, 12.10)

b) *Equity Stake*

Dalam program Brawijaya *Startup Action* belum memberikan kebijakan mengenai pembagian saham ekuitas. Seperti yang dikatakan oleh Manager BSA Harisa :

“Terkait saham ekuitas sendiri, kita masih belum ya, kita masih focus juga pada program mentoring dan pembuatan MVP aja.”( 6 September 2018, 13.30)

c) *Intellectual Property Condition*

Dalam program Brawijaya *Startup Action* belum memberikan kebijakan mengenai hak kepemilikan. Seperti yang disebutkan Manager BSA Harisa, bahwa :

“Hak kepemilikan sendiri kita masih belum ada kebijakan terkait itu.”( 6 September 2018, 13.30)

Hal senada juga dikatakan oleh peserta BSA Eka Tyas, bahwa :

“ Untuk hak kepemilikan sendiri ya kita udah punya produk sendiri sebelum mengikuti program dari BSA. Untuk program sendiri apakah ada andil dalam hak kepemilikan saya kira ga ada.”(11 September 2018, 12.10)

4) *Social Capital & Networking*

*Social capital dan networking* program Brawijaya *Startup Action* adalah hubungan antara para peserta dengan para investor dalam program *accelerator* dimana sub-elemen *demo day* menjadi puncak acara dari program kewirausahaan *accelerator* bisnis.

a) *Demo Day*

*Demo day* adalah acara puncak program kewirausahaan *accelerator* bisnis dimana para peserta dinyatakan lulus setelah mengikuti program.

Menurut Harisa selaku Manager BSA mengatakan bahwa:

“Untuk *demo day* di BSA ada, namun pada tahun 2016-2017 ada kriteria khusus untuk peserta yang ikut *demo day* harus menyelesaikan MVP yang telah ditargetkan, setelah itu mereka mempresentasikan MVP mereka kepada para investor.” (6 September 2018, 13.30)

Menurut Pak Edo selaku mentor BSA mengatakan bahwa :

“Untuk *demo day* di BSA ada, setelah menyelesaikan target MVP.” (23 September 2018, 11.00)

**b. Dampak yang diperoleh oleh *startup entrepreneur* yang mengikuti program *accelerator* bisnis**

Dampak yang diberikan karena adanya program kewirausahaan *accelerator* bisnis melalui Brawijaya *Startup Action* adalah sebagai pioneer *accelerator* universitas di Kota Malang dan menumbuhkan jiwa *entrepreneur* pada kalangan mahasiswa terutama di kalangan mahasiswa Universitas Brawijaya. Menurut Harisa selaku Manager BSA:

“Dari kuantitas kita terus bertumbuh karena UB adalah universitas yang berada di Kota Malang dan setingkat universitas UB dikatakan sangat baik, namun untuk tingkat Kota Malang tidak terlalu signifikan.” (6 September 2018, 13.30)

Menurut Bapak Edo selaku Mentor BSA mengatakan bahwa:

“Dari program BSA ini akan meningkatkan pertumbuhan *startup* secara efektif. semoga diperbanyak program seperti ini dan dibentuknya ruang khusus untuk memonitori *startup-startup* setelah program dan juga sebagai tempat kolaborasi antar *startup*.” (23 September 2018, 11.00)

Menurut Eka Tyas selaku Peserta BSA mengatakan bahwa:

“Untuk dampak sendiri mungkin mahasiswa banyak tereduksi dan semoga dengan mengadakan acara serupa seperti BSA ini, akan muncul banyak *startup* baru, karena di Malang sendiri kurang meskipun sudah ada komunitasnya.” (11 September 2018, 12.10)

## 2. BEKUP (BEKRAF For Pre-Startup)

### a. Karakteristik program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis yang berkembang di Kota Malang

Semakin berkembangnya *startup* di Indonesia dan semakin gencarnya pemerintah untuk memperbanyak *entrepreneur* di bidang *startup* maka semakin banyaknya program-program untuk menunjang dan membantu bagaimana *startup* itu bisa berjalan dengan baik dan secara mandiri setelah mengikuti suatu program. Banyaknya program yang membantu meningkatkan kuantitas maupun kualitas *startup* di Indonesia diantaranya program inkubator dan *accelerator*. Program dari inkubator tersebut dapat membantu untuk menciptakan suatu bentuk *startup* baru dan sedangkan *accelerator* berguna untuk meningkatkan

performa *startup* tersebut ke level yang lebih tinggi. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, terdapat empat poin penting mengenai karakteristik umum organisasi yang terlibat dalam bantuan *startup* untuk mengetahui arketipe program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis yaitu meliputi:

### 1) *Program Structure*

Struktur program adalah suatu panduan atau aturan yang digunakan untuk menstandarisasi asupan *startup*. *Accelerator* dapat menawarkan panduan terstruktur yang sama untuk seluruh kelompok selama beberapa minggu pertama program mereka. Setelah ini, program yang ditawarkan menjadi semakin tidak terstruktur dan disesuaikan dengan kebutuhan *startup* yang bersamaan. Program ini biasanya berjalan antara tiga hingga enam bulan yang memungkinkan untuk beberapa transisi dan perekrutan waktu sebelum kelompok berikutnya diundang. Seperti kebanyakan program universitas, program berbasis kohort memungkinkan skala ekonomi dengan memberikan saran satu kali. Lingkungan kantor, rencana terbuka, dan struktur program juga dapat memfasilitasi pembelajaran rekan. Apabila satu *startup* memiliki masalah tertentu, maka mungkin lebih cepat bagi mereka untuk menjangkau tim lain yang baru-baru ini menghadapi masalah yang sama daripada mendapatkan saran dari operator *accelerator*. Di dalam suatu struktur program ada beberapa komponen sub-elemen yang harus dipenuhi, antara lain:

a) Proses Penyeleksian *Startup*

Proses penyeleksian *startup* adalah kunci keberhasilan dari sebuah *accelerator* dimana penyeleksian tersebut diadakan sebelum program berjalan dan penyeleksian dilakukan secara kompetitif. Tahap ini digunakan untuk melihat ide atau konsep bisnis yang inovatif yang dapat dikembangkan lebih lanjut. Kriteria dari penyeleksian *startup* sendiri biasanya sudah memiliki tim, ide bisnis, model bisnis, *prototype* hingga *startup* yang belum launch. Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dari beberapa informan. Berikut adalah hasil wawancara dengan Bapak Fikar selaku Manager dari BEKUP mengenai proses penyeleksian *startup*:

“Macam-macam, ada yang sudah memiliki tim dan individu. Kalau secara tim diawali dari yang sudah memiliki ide lalu di *submit* dan diundang untuk mengikuti *workshop* bila secara kuota sudah memenuhi, namun bila kuota sudah cukup maka diadakanya seleksi untuk memilih peserta.” (24 September 2018, 19.10)

Dari hasil wawancara diatas diperkuat kembali oleh Bapak Amar selaku Mentor dari BEKUP:

“*Network* dibangun oleh MIKTI dan DiLo, stasiun, dan komunitas di jaringan ini serta publikasi dari BEKUP melalui media baik sosial media dan media *mainstream* yang kemudian pendaftaran dilakukan secara *online*. Tahap awal biasanya memberikan *brief* singkat untuk para *talent* untuk menceritakan konsep *startup* masing-masing. Kemudian seleksi terjadi ketika masuk pada tahap pelatihan awal saat mentoring umum yang akan menerangkan edukasi terkait *startup* dan selanjutnya dijarung dari program-program selanjutnya.” (9 Agustus 2018, 10.45)

b) Tahapan Teknologi

Tahapan teknologi atau bisnis yang ada dalam BEKUP adalah peserta yang sudah berada pada tahap awal yang mana memiliki ide atau konsep bisnis. Menurut Bapak Fikar selaku Manager BEKUP bahwa:

“Tahap awal dimulai dimana mereka sudah memiliki ide atau konsep dasar, lalu selanjutnya diarahkan dalam program mentoring mengenai BMC, dan lain-lain.” (24 September 2018, 19.10)

Hal ini juga diperkuat dengan yang dikatakan Bapak Amar selaku Mentor BEKUP bahwa:

“Pada tahapan bisnis dari para peserta, kita lebih banyak meng-handle *pre-startup*. Lebih *prepare* terhadap pemahaman *mindset*, *Bisnis Model*, *problem and solution*, dan *goal*-nya pada penciptaan *prototype* atau MVP.” (9 Agustus 2018, 10.45)

c) *Cohort Structure*

*Cohort structure* dalam BEKUP membentuk tiap tim *startup* yang terbagi menjadi tiga divisi, yaitu Hustler, Hipster dan Hacker. Pada saat BEKUP 2.0, terdapat 25 tim dari 100 lebih pendaftar personal. Bapak Fikar selaku Manager BEKUP mengatakan bahwa:

“Sekitar 25 tim, tapi waktu dulu yang mendaftar ada sekitar 100 lebih secara personal. Namun setelah melakukan proses penyeleksian kita dapat 25 tim dengan setiap tim 3 orang dengan strukturnya ada Hustler, Hipster, Hacker. Tapi terkadang juga ada tim yang memiliki hustler dan hipster yang *double* seperti itu.” (24 September 2018, 19.10)

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Amar selaku Mentor BEKUP yang menyatakan bahwa:

“Periodesasi ada beberapa program dengan perubahan yang disesuaikan dari evaluasi di tahun sebelumnya. Pertama, dibentuk berdasarkan *talent* lalu mereka, dibentuk menjadi satu lalu di *mix n match* untuk menjadi satu tim yang terdiri dari hustler, hacker dan hipster.” (9 Agustus 2018, 10.45)

d) *Program Duration*

Durasi program yang ada pada BEKUP rata-rata sekitar dua bulan dengan keseluruhan kegiatan yang diberikan oleh program. Menurut Bapak Fikar selaku Manager BEKUP bahwa:

“Durasi program rata-rata 2 bulan, dengan seluruh materi dan edukasi, namun belum mencakup *pitching* investor yang belum terealisasikan.” (24 September 2018, 19.10)

Dari pihak Mentor BEKUP, Bapak Amar mengatakan bahwa:

“Durasi program di BEKUP sih rata-rata sekitar 3 bulan dengan mencakup pemberian materi dan lain-lain.” (9 Agustus 2018, 10.45)

Dari pihak Peserta, Mas Reno mengatakan bahwa:

“Durasi program di BEKUP sendiri kira-kira dulu 3 bulan mas.” (3 Oktober 2018, 20.00)

2) *Operational Features*

Fitur operasional dalam program *accelerator* disini memiliki beragam fitur untuk menunjang program dapat berjalan dengan baik. Fitur operasional

yang dimiliki oleh beberapa *accelerator* memiliki sub-elemen yang harus dimiliki, yaitu meliputi:

a) Ruang Kerja dan Peralatan

Ruang kerja berfungsi sebagai tempat para peserta menciptakan suatu ide dan gagasannya dalam menciptakan solusi untuk masyarakat dengan hasil ciptaan mereka. Ruang kerja dan peralatan sendiri adalah fasilitas yang penting untuk membantu *startup* baru untuk mengembangkan *startuptnya* untuk menjadi lebih baik lagi. BEKUP sudah memberikan fasilitas berupa ruang kerja yang berada pada DiLo atau *Digital Innovation Lounge*, namun kadang hanya beberapa tim yang menggunakan fasilitas tersebut dikarenakan kebanyakan peserta sudah memiliki tempat masing-masing. Menurut Bapak Fikar selaku

Manager BEKUP:

“Fasilitas yang didapatkan yaitu pemberian mentoring, konsultasi karena kita *pure* pelatihan. Untuk ruang kerja biasanya mereka sudah memiliki tempat sendiri, jikalau belum kami menyediakan tempat disini, tapi biasanya yang memakai 2-3 tim saja.” (24 Septetmber 2018, 19.10)

Bapak Amar selaku Mentor BEKUP mengungkapkan bahwa:

“Untuk fasilitas berupa ruang kerja kita tidak kasih sih karena kebanyakan dari tim mereka sudah memiliki ruang kerja sendiri.” (9 Agustus 2018, 10.45)

Menurut Mas Reno selaku Peserta BEKUP:

“Untuk fasilitas kita hanya mendapatkan mentoring dan *softfile* materi untuk menunjang teori mengenai *startup*.” (3 Oktober 2018, 20.00)

b) Mentoring

Mentor adalah seseorang yang dapat menyumbangkan waktu dan keahlian mereka. Mentoring adalah komponen penting untuk setiap *accelerator* diwawancarai. *Startup* yang berpartisipasi dalam *accelerator* mendapat manfaat dari akses ke pra-diperiksa sekelompok veteran industri yang ingin berkontribusi pada pengembangan dan kesuksesan mereka komunitas *startup* lokal. Menurut Bapak Fikar selaku Manager BEKUP:

“Metode mentoring yang digunakan biasa, seperti model classical mentoring, terjun ke lapangan untuk tahapan validasi. Selain metode tersebut juga biasanya ada mentoring secara *online* melalui webinar dan biasanya yang memberikan materi orang dari pusat.” (24 September 2018, 19.10)

Bapak Amar selaku Mentor BEKUP memberikan pernyataan bahwa:

“Mentoring yang sering kita gunakan biasanya seperti adanya penugasan dan setiap minggu dibahas untuk mencari solusi dari problem yang dirasakan talent itu sendiri.” (9 Agustus 2018, 10.45)

Menurut Mas Reno selaku Peserta:

“Dalam mentoring program BEKUP kita diberikan banyak edukasi, salah satunya cara membentuk tim, menentukan ide, menentukan konsumen dan lalu membentuk bisnis model setelah itu pembentukan MVP dan manajemen keuangan.” (3 Oktober 2018, 20.00)

c) *Technical Assistance*

Bantuan teknis disini berguna untuk membantu para peserta untuk bekerja lebih baik lagi dimana bantuan teknis selain fasilitas ruang kerja dan mentoring diberikan. Bantuan teknis sangat penting supaya organisasi tersebut berjalan dengan lancar. Layanan ini di dukung dengan PC, tablet, koneksi Wi-Fi, *printer*, *server*, dan perangkat lain yang diperlukan untuk menjalankan operasional sehari-hari suatu bisnis baik untuk individu, organisasi kecil, maupun organisasi besar. Ada sejumlah opsi dukungan teknis bagi konsumen yang dapat dipilih, namun BEKUP tidak memberikan teknis seperti itu karena kebanyakan peserta sudah memiliki peralatan sendiri. Bapak Fikar selaku Manager BEKUP menyatakan bahwa:

“Bantuan teknis seperti itu sih kami tidak berikan, kebanyakan mereka sudah memiliki sendiri peralatan seperti itu” (24 September 2018, 19.10)

Hal ini sejalan dengan pernyataan yang diberikan oleh Bapak Amar selaku Mentor BEKUP:

“Untuk bantuan seperti itu kita tidak ada, hanya mentoring yang kita berikan pada peserta.” (9 Agustus 2018, 10.45)

d) *Post-Program Support*

Bantuan pasca program adalah salah satu sub-elemen dari *operational features* yang mana memberikan bantuan setelah mengikuti

program dimana *accelerator* masih berperan memberikan mentoring pada para alumni dari program *accelerator* tersebut. Secara program, BEKUP belum memberikan program pasca program secara formal. Menurut Bapak Fikar selaku Manager BEKUP:

“Secara non-formal ada, tidak harus dan tidak diwajibkan juga. Namun bila tim tersebut menginginkan mentoring di luar program diperkenankan.” (24 September 2018, 19.10)

Sedangkan menurut Bapak Amar selaku Mentor BEKUP:

“Ada berupa mentoring 1on1 dan harus memiliki janji terlebih dahulu” (9 Agustus 2018, 10.45)

### 3) *Financial Capital & IP Rights*

Karakteristik yang ketiga yaitu modal keuangan dan hak kepemilikan, yang mana faktor terpenting di dalam suatu program adalah permodalan. Modal keuangan berperan untuk menggerakkan program-program hingga mencapai tujuan yang ingin dicapai. Setelah modal yang diberikan untuk perkembangan program, maka hal terpenting lainnya adalah hak kepemilikan *startup* dari jebolan program tersebut dimana *accelerator* berperan penting dalam membantu mengembangkan *startup*. Sub-elemen dari *financial capital dan ip rights*, yaitu *seed funding*, *equity stake*, dan *IP condition*.

#### a) *Seed Funding*

Di dalam BEKUP sendiri, *seed funding* belum ada karena BEKUP merupakan *pure* program pelatihan kewirausahaan dalam *startup*. Bapak

Fikar selaku Manager BEKUP memberikan pernyataan terkait *seed funding*:

“Untuk *funding* sendiri kita tidak ada karena kita *pure* pelatihan” (24 September 2018, 19.10)

Sedangkan menurut Mas Reno selaku Peserta BEKUP:

“*funding* dari BEKUP tidak ada” (3 Oktober 2018, 20.00)

b) *Equity Stake*

Pada saat ini BEKUP belum sampai ke dalam tahap pembagian saham, namun perlahan akan dilakukan. Untuk saham ekuitas yang mengatur adalah pusat atau Bekraf. Menurut Bapak Fikar selaku Manager BEKUP:

“Kita tidak mengelola investor secara langsung biasanya kita memang *join* sama bekraf pusat yang mereka memiliki jaringan sendiri atau tidak kita juga ada kerjasama dengan Telkom.” (24 September 2018, 19.10)

c) *Intellectual Property Condition*

Kondisi hak kepemilikan yang BEKUP masih belum ada dikarenakan fokus BEKUP saat ini adalah *pure* pelatihan dan menargetkan terciptanya 200 *startup* baru di setiap tahun yang diberikan oleh pemerintah. Namun, untuk kepemilikan sendiri bisa diambil alih

oleh pusat yaitu bekraf. Bapak Amar selaku Manager BEKUP memberikan pernyataan bahwa:

“Kalau dari BEKUP tidak ada, namun dari bekraf langsung dan secara partial. Mereka memprioritaskan produk dari kita yang siap aja.” (9 Agustus 2018, 10.45)

Menurut Mas Reno selaku Peserta BEKUP:

“Untuk bantuan untuk mendapatkan kepemilikan saham, hak paten dan lain-lain belum ada, karena yang saya cari dari program ini lebih pada teori bisnis yang diberikan.” (3 Oktober 2018, 20.00)

#### 4) *Social Capital and Networks*

Komponen yang keempat yaitu *social capital and networking*. Modal sosial secara luas mengacu pada faktor-faktor dari kelompok sosial yang berfungsi secara efektif yang mencakup berbagai hal, seperti hubungan interpersonal, rasa identitas bersama, pemahaman bersama, norma bersama, nilai-nilai bersama, kepercayaan, kerja sama, dan timbal balik. Namun, banyak pandangan dari subjek yang rumit ini membuat definisi tunggal menjadi sulit. Modal sosial telah digunakan untuk menjelaskan peningkatan kinerja beragam kelompok, pertumbuhan firma wirausaha, kinerja manajerial yang unggul, hubungan rantai pasok yang meningkat, nilai yang berasal dari aliansi strategis, dan evolusi masyarakat. Salah satu dari sub-elemen yang dimiliki oleh *social capital and networking* adalah *demo day*.

##### a) *Demo Day*

Berdasarkan hasil wawancara, dapat diperoleh informasi bahwa *demo day* dalam BEKUP ternyata masih belum terealisasi dikarenakan banyak kendala. Salah satu dari kendala tersebut adalah dana yang terkendala dari pemerintah sendiri sehingga program kelulusan atau *demo day* masih belum ada di BEKUP. Menurut Bapak Fikar selaku Manager BEKUP:

“Untuk *demo day* masih belum ada, tapi masih ada rencana namun dalam BEKUP 1-2 belum terealisasikan.” (24 September 2018, 19.10)

Menurut Bapak Amar selaku mentor BEKUP yaitu:

“Tidak selalu, karena kadang program sendiri mengalami kendala seperti pendanaan dari pemerintah dan *member* yang drop sebelum program berakhir.” (9 Agustus 2018, 10.45)

**b. Dampak yang diperoleh oleh *startup entrepreneur* yang mengikuti program *accelerator* bisnis**

Dampak yang diberikan dari program *accelerator* yang diberikan BEKUP adalah adanya pertumbuhan yang signifikan dengan jumlah atau kuantitas dari *startup-startup* di Kota Malang. Adanya program *accelerator* seperti ini berdampak pada pengetahuan masyarakat mengenai *startup* dan dapat menjadi rangsangan bagi para pengusaha lainnya yang belum masuk pada bidang *startup* untuk mengembangkan bisnisnya menjadi *startup* atau bisnis yang berbasis dengan teknologi. Bapak Fikar selaku Manager BEKUP memberikan pernyataan bahwa:

“Kalau pertumbuhannya dari segi kuantiti, ada *startup-startup* baru, *talent-talent* baru. Kalau terkait apakah berpengaruh dengan *startup* lain, berpengaruhnya mungkin mereka nanti akan menemukan *talent* baru di luar BEKUP. Secara tidak langsung program BEKUP ini juga mengenalkan *startup* kampus, bahwa mahasiswa bisa membuat program kelulusan atau *demo day* masih belum ada di BEKUP.” (24 September 2018, 19.10)

Sedangkan menurut bapak Amar selaku Mentor BEKUP mengatakan bahwa:

“Ini program jangka panjang, jadi edukasi mengenai *startup* belum merata dan signifikan. Tapi secara tidak langsung dapat menumbuhkan *awareness* dan secara publikasi memberikan *trigger* mengenai edukasi *startup* pada masyarakat.” (9 Agustus 2018, 10.45)

Menurut Mas Reno selaku peserta BEKUP mengatakan bahwa:

“Untuk dampak pertumbuhan *startup* sendiri di Malang sudah cukup banyak, namun kurangnya segi kualitas dari perusahaan *startup* itu sendiri” (3 Oktober 2018, 20.00)

### 3. Hasil Validasi Data

Hasil dan pembahasan dalam penelitian kualitatif termasuk sulit untuk dibedakan dan dipisahkan karena sifat dari informasi yang diperoleh. Oleh karena itu, bagian hasil dan bagian pembahasan dalam penelitian ini dijadikan satu. Terdapat dua pembahasan yang ada di dalam penelitian ini, yaitu: (1) bagaimana arketipe program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis yang berkembang di Kota Malang, dan (2) bagaimana dampak yang diperoleh oleh *startup entrepreneur* yang mengikuti program *accelerator* bisnis. Dengan demikian, dalam rangka untuk mengetahui bagaimana arketipe program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis sangat penting untuk mengetahui lebih lanjut tentang dasar teori yang digunakan. Penelitian ini

menggunakan Dempwolf *et al.* (2014) dimana *general characteristic of organizations that engage in startup assistance* yang meliputi *program structure, operational feature, funding capital and intellectual property, social capital and networking*. Analisis yang digunakan di dalam penelitian ini berdasarkan pada informasi kualitatif dengan pendekatan studi kasus (Yin, 2009). Penelitian ini juga menggunakan teknik *bottom-up* dimana penelitian dimulai dengan cara memahami situasi yang ada di lapangan melalui sumber daya manusia yang terlibat dalam program kewirausahaan *accelerator startup* di Kota Malang.

Proses triangulasi dapat dilakukan hingga akhirnya peneliti memperoleh hasil daripada pengujian triangulasinya. Adapun teknik triangulasi yang digunakan dalam pengambilan data melalui wawancara menggunakan triangulasi sumber. Proses ini dilakukan guna menghasilkan informasi yang memiliki tingkat kredibilitas yang tinggi dan dapat menggambarkan informasi yang sesungguhnya terjadi di dalam ruang interaksi. Proses yang dilakukan peneliti adalah dengan cara mendatangi tempat penelitian, mengamati aktor dalam penelitian, dan berada di dalam ruang interaksi untuk mengetahui aktivitas yang dilakukan oleh Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP dalam program kewirausahaan *accelerator startup* bisnis.

Berikut adalah pengujian validitas data yang dilakukan oleh peneliti dengan membuat triangulasi sumber yang dimasukkan dalam tabel. Melihat dari data yang telah diambil dari hasil wawancara telah membuktikan Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP telah memenuhi syarat karakteristik *accelerator* dengan tabel berikut :

**Tabel 5. Validasi Triangulasi Sumber**

No	Karakteristik Accelerator	Sub Elemen Karakter Accelerator	BSA			BEKUP			Keterangan
			MGR	MTR	STP	MGR	MTR	STP	
1.	Program Structure	a. Company Profile	✓	✓		✓	✓		Valid
		b. Startup Selection Process	✓	✓		✓	✓		Valid
		c. Cohort Structure	✓	✓	✓	✓	✓		Valid
		d. Stage of Technology	✓	✓		✓	✓	✓	Valid
		e. Program Duration							
2.	Operational Feature	a. Lab/Ruang Kerja	✓	✓	-	✓	✓	✓	Valid
		b. Mentoring	✓	-	-	-	-	-	Valid
		c. Bantuan Pasca-Program	-	-	-	-	-	-	Tidak Valid
		d. Technical Assistance							
3.	Funding Capital & Intellectual Property	a. Seed Funding	✓	✓	✓	-	-	-	Tidak Valid
		b. Equity Stake	-	-	-	✓	✓		Tidak Valid
		c. Intellectual Property Condition	-	-	-				Tidak Valid
4.	Social Capital & Networking	a. Demo day	✓	✓		-	-		Tidak Valid

Sumber: Data diolah (2018)



Keterangan :

MGR = Manager

STP = *Startup*

MTR = Mentor

✓ = Iya

- = Tidak

( ) = Tidak ada Data

Dari data tabel diatas telah disajikan bagaimana sub-sub elemen itu bisa dinyatakan valid dan tidak valid. Data dari tabel 5 diatas dapat dilihat pada penyajian data sebelumnya antara BEKUP dan Brawijaya Startup Action. Data dari BEKUP dan Brawijaya Startup Action dinyatakan “valid” apabila keduanya telah memenuhi dan melakukan dari sub-sub elemen yang ada pada karakteristik. Seperti sub elemen pada program structure yang dinyatakan “valid” karena melihat terpenuhinya sub-sub elem yang ada dalam karakteristik program structure. Data dinyatakan “tidak valid” karena keduanya atau salah satu dari accelerator tidak memenuhi sub-elemen yang ada dalam karakteristik tersebut.

### C. Analisis Data

## 1. Analisis Karakteristik Program Akselerator

### a. Karakteristik Program Akselerator Brawijaya *Startup Action* dan

#### BEKUP

Semakin berkembangnya program-program *accelerator* di Indonesia dikarenakan dampak dari pertumbuhan dan perkembangan industri kreatif sehingga secara langsung dan tidak langsung berubahnya siklus bisnis dengan menggabungkan bisnis dengan perkembangan teknologi saat ini. Penekanan program yang ditargetkan oleh pemerintah Indonesia berdampak pada pertumbuhan *startup-startup* di daerah. Banyaknya program yang dibentuk oleh pemerintah untuk menumbuhkan *startup* di Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan diciptakannya program-program *accelerator*, seperti BEKUP dan 1000 *startup* digital yang salah satunya berada di Kota Malang. Kota Malang adalah salah satu sumber *startup* terbanyak yang ada di Indonesia karena mempunyai banyak universitas yang berpeluang untuk menambah banyaknya *entrepreneur* kampus dari program-program *accelerator* universitas seperti Brawijaya *Startup Action*.

Untuk melihat bagaimana program-program *accelerator* tersebut berjalan, maka perlu dilakukannya penelitian mengenai program-program *accelerator* secara langsung yang ada di Kota Malang. Penelitian dilakukan dengan menggunakan dua obyek penelitian, yaitu Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP. Alasan pemilihan kedua program *accelerator* tersebut karena didasarkan pada Dempwolf *et al.* (2014) yang melihat karakteristik organisasi guna membantu

*startup*. Pada teori tersebut terdapat empat karakteristik yang dimiliki dalam program yang terdiri dari: (1) *program structure*, (2) *operational feature*, (3) *financial capital & IP rights*, dan (4) *social capital & networks*. Seluruh karakter tersebut akan membantu untuk mendeskripsikan program yang dilakukan kedua sumber *accelerator*.

### 1) *Program Structure*

Program struktur adalah suatu panduan yang terstruktur yang digunakan sebagai acuan dalam menjalankan program *accelerator*. Dempwolf *et al.* (2014) memiliki empat sub-elemen dalam menunjang karakteristiknya. Sub-elemen yang pertama adalah tahap penyeleksian *startup* dimana elemen ini berfungsi untuk menyeleksi *startup* untuk bisa mengikuti program dengan kriteria yang sudah ditentukan oleh pihak *accelerator*. Sub-elemen selanjutnya adalah tahapan teknologi atau bisnis dimana pada tahapan bisnis ini adalah acuan atau kriteria penyeleksian *startup* itu dengan melihat *startup* tersebut berada pada tahap mana yang selanjutnya dapat mengikuti program *accelerator*. Selanjutnya adalah *cohort structure* dimana dalam suatu kohor atau kelas dalam satu periode program memiliki jumlah tim yang dapat mengikuti program dengan struktur pada setiap tim memiliki tiga divisi yang membuat *startup* dapat berjalan dengan baik. Ketiga divisi tersebut antara lain Hustler, Hipster dan Hacker. Lalu sub-elemen yang terakhir adalah *program duration* dimana terdapat acuan waktu atau durasi program itu berjalan dari awal hingga akhir program. Selanjutnya adalah analisis

mengenai perbedaan atau persamaan *program structure* yang dimiliki oleh Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP.

*Program structure* yang dimiliki oleh Brawijaya *Startup Action* dari hasil penelitian dan dari hasil wawancara telah diperoleh bahwa dalam tahap penyeleksian *startup* dan tahapan bisnis yang digunakan saling berkaitan. Tahapan bisnis untuk bisa ikut mengikuti program *accelerator* dari Brawijaya *Startup Action* disini lebih mengutamakan sebuah tim yang sudah memiliki *startup* dengan ide bisnis, model bisnis hingga *prototype* atau suatu *startup* yang sudah berada pada tahap pengembangan. Selanjutnya adalah struktur kohor disini, BSA telah berlangsung selama 3 tahun dimana dimulai dari tahun 2015 hingga sekarang dan telah memiliki alumni sekitar 100 lebih alumni dari program, dan dalam strukturnya tiap tim memiliki 3 struktur yang harus dimiliki oleh *startup* itu, antara lain Hustler, Hipster dan Hacker. Program dari Brawijaya *Startup Action* berjalan dalam durasi yang fleksibel dikarenakan menyesuaikan waktu yang ada dan untuk lama durasi program kurang lebih 1 bulan program.

Hal ini berbeda dengan BEKUP dimana *program structure*-nya diawali dengan tahap penyeleksian *startup* dimana tiap peserta yang mendaftar melalui *website* BEKUP yang selanjutnya akan dikonfirmasi melalui sms apabila diterima sehingga dapat mengikuti program. Pada tahapan proses penyeleksian *startup* berdasarkan pada peserta yang sudah memiliki tim maupun yang mendaftar secara personal. Tahapan bisnis yang digunakan

dalam proses penyeleksian BEKUP adalah tahap awal dimana para peserta diwajibkan minimal harus sudah memiliki ide maupun konsep bisnis yang diinginkan, selanjutnya akan diarahkan ke program selanjutnya seperti mentoring, pembentukan tim, hingga pembuatan *prototype*. Untuk struktur kohor juga dalam program suatu *startup* harus memenuhi tiga divisi dalam *startup* itu seperti Hustler, Hipster dan Hacker. Durasi program dalam program BEKUP rata-rata berkisar antara 2-3 bulan.

Dari data kedua program *accelerator* diatas dapat dianalisis bahwa dalam program *structure* memiliki perbedaan yakni, BSA menggunakan tahapan perkembangan dimana peserta harus yang sudah memiliki *startup* dengan model bisnis hingga *prototype*, sedangkan dalam BEKUP menggunakan tahap awal dalam penyeleksian peserta dimana peserta minimal memiliki ide dan konsep bisnis untuk dapat mengikuti program. Untuk struktur kohor sendiri dari kedua *accelerator* hampir sama karena dalam struktur tim *startup* yang mengikuti program memiliki tiga divisi yakni Hustler, Hacker dan Hipster. Untuk durasi program sendiri BEKUP memiliki durasi yang lebih lama dibandingkan BSA. Durasi program BEKUP berkisar antara 2-3 bulan sedangkan BSA memiliki durasi yang lebih cepat yakni 1 bulan program. Dari kedua program *accelerator* tersebut dalam memenuhi kriteria karakteristik *program structure* adalah valid dimana program keduanya memenuhi sub-elemen yang ada dalam program.

## 2) *Operational Features*

Karakteristik *accelerator* yang kedua yaitu *operational features*. *Operational features* adalah fitur atau fasilitas yang diberikan oleh *accelerator* untuk menunjang program berjalan dengan baik. Fasilitas sangat penting dalam sebuah program untuk membantu peserta untuk mengembangkan dan meningkatkan *startup* mereka. *Operational features* memiliki beberapa sub-elemen untuk menunjang program. Sub-elemen yang pertama adalah ruang kerja dan peralatan. Ruang kerja dan peralatan adalah fasilitas yang berguna untuk memberikan suatu tempat para peserta untuk menciptakan ide-ide baru dan sebagai tempat mereka melakukan mentoring dan kegiatan-kegiatan lain dalam program. Sub-elemen yang kedua adalah mentoring dimana para peserta mendapatkan mentoring dari para mentor yang berpengalaman dalam bidang *startup* serta membantu para peserta untuk mengembangkan dan menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh para peserta selama program berjalan. Sub-elemen selanjutnya adalah *technical assistance*, dimana bantuan teknis adanya bantuan fasilitas selain mentoring dan fasilitas ruang kerja, seperti peralatan-peralatan yang dapat menunjang atau peralatan yang tidak dimiliki oleh para peserta. Sub-elemen yang terakhir adalah *post-program support* dimana para peserta mendapatkan bantuan setelah peserta mengikuti program *accelerator*. Bantuan pasca program adalah salah satu bantuan yang penting untuk para peserta bertahan dengan apa yang mereka miliki dalam dunia usaha.

Dari hasil wawancara berikut adalah analisis mengenai perbedaan dan persamaan kedua *accelerator*. Brawijaya *Startup Action* memberikan beberapa fasilitas berupa pemberian ruang kerja dimana fasilitas tersebut berada pada ruang Laboratorium Kewirausahaan di Fakultas Ilmu Brawijaya. Mentoring sendiri juga diberikan dalam masa program dalam menunjang *startup* dari para peserta selama program. Mentoring dilakukan dalam bentuk sharing dan diskusi dimana mereka membahas penugasan yang diberikan mentor untuk menyelesaikan masalah mereka. Untuk *technical assistance* dan *post-program support* sendiri dalam program BSA tidak ada bantuan seperti itu karena mereka lebih berfokus pada fasilitas mentoring saat program berjalan.

BEKUP memberikan fasilitas berupa ruang kerja yang berada di *Digital Innovation Lounge* Malang dan pemberian mentoring selama 2 bulan untuk mengembangkan dan menciptakan solusi dari masalah yang dihadapi oleh peserta dalam pasar. Mentoring diberikan dengan pemberian edukasi *startup* dan pemberian bisnis model dan *value proposition* untuk *startup* peserta, sedangkan untuk bantuan teknis dan bantuan pasca program BEKUP tidak memiliki bantuan seperti itu.

Dari data diatas dapat dianalisis bahwa Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP memiliki kesamaan dimana mereka berdua memberikan fasilitas berupa ruang kerja dan mentoring selama program serta tidak adanya bantuan teknis dan bantuan pasca program. Dari data kedua *accelerator*

tersebut membuktikan bahwa ada dua sub-elemen yang belum terpenuhi dan dua sub-elemen yang memenuhi, maka hasil dari data diatas valid.

### 3) *Financial Capital & IP Rights*

Karakteristik yang ketiga adalah modal keuangan dan hak kepemilikan dimana dalam dunia *startup* modal keuangan berperan penting untuk memberikan dana yang akan digunakan untuk mengembangkan *startup* dan untuk melakukan kegiatan bisnis *startup* itu sendiri, sedangkan untuk hak kepemilikan biasanya *startup* yang telah mengikuti program juga dimiliki hak kepemilikannya atas bantuan *developing* dalam program yang diberikan *accelerator* tersebut. Dalam komponen *financial capital & IP rights* memiliki sub-elemen guna menunjang keefektifan pendanaan dari program. *Seed funding*, *equity stake* dan *intellectual property rights* adalah beberapa sub elemen dari karakteristik yang ketiga. *Seed funding* disini adalah pendanaan yang dilakukan untuk kegiatan *startup* agar semakin berkembang dan siap untuk diluncurkan dalam pasar. Sub-elemen selanjutnya adalah *equity stake* dimana dalam pendanaan disertai kebijakan pembagian saham setelah *startup* itu berhasil di kemudian hari. Sub-elemen yang ketiga adalah *intellectual property rights* atau hak kepemilikan dimana kebijakan dari *accelerator* yang juga memiliki hak kepemilikan atas *startup* yang sudah memberikan bantuan fasilitas selama program.

Di dalam program Brawijaya *Startup Action*, *seed funding* yang diberikan berupa *reward* setelah mengikuti program. *Reward* tersebut

diberikan kepada peserta atau *startup* yang berhasil memenangkan kompetisi yang diadakan oleh Brawijaya *Startup Action* saat program. Besaran dari *reward* tersebut berkisar antara 6-10 juta yang dapat langsung didapatkan setelah mengikuti dan memenangkan kompetisi yang ada dalam program. Namun untuk sub-elemen yang lain yaitu *equity stake* dan *IP right* dalam program yang diadakan oleh Brawijaya *Startup Action* belum ada kebijakan mengenai hal tersebut, dikarenakan Brawijaya *Startup Action* adalah *accelerator* universitas dimana *accelerator* tersebut tidak mengambil keuntungan dari *startup* yang mengikuti program.

Berbeda dengan Brawijaya *Startup Action*, dalam program BEKUP tidak memberikan *funding* bagi para pesertanya dimana mereka sebagai program yang *pure* ke arah pelatihan untuk meningkatkan *startup* di Indonesia. Untuk kebijakan lain seperti saham dan hak kepemilikan dalam program BEKUP sendiri masih belum ada. Dari kedua hasil penelitian diatas membuktikan bahwa keduanya sama-sama tidak memiliki sub-elemen berupa *equity stake* dan *IP right*. Hanya Brawijaya *Startup Action* yang memberikan *seed funding* bagi para pesertanya. Maka dari data diatas berarti tidak terpenuhinya sub-elemen dalam karakteristik *financial capital & IP rights* dan dinyatakan tidak valid.

#### 4) *Social Capital & Networking*

Karakteristik yang keempat yaitu *social capital and networking*. Modal sosial secara luas mengacu pada faktor-faktor dari kelompok sosial yang

berfungsi secara efektif yang mencakup hal-hal seperti hubungan interpersonal, rasa identitas bersama, pemahaman bersama, norma bersama, nilai-nilai bersama, kepercayaan, kerja sama, dan timbal balik. Sub-elemen yang dimiliki oleh *social capital and networking* salah satunya adalah *demo day*. *Demo day* adalah puncak dari program dimana *demo day* adalah acara kelulusan setelah mengikuti program.

Brawijaya *Startup Action* memiliki *demo day* dimana para peserta sebelumnya harus menyelesaikan target dari *startup* mereka dengan pembuatan *prototype* mereka dan dalam *demo day* bukan hanya acara seremonial untuk berakhirnya program namun juga sebagai ajang promosi yang dilakukan untuk mencari investor, sedangkan dalam program BEKUP belum adanya program *demo day*. Dari kedua data diatas membuktikan bahwa ada perbedaan antara Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP, dimana Brawijaya *Startup Action* memiliki *demo day* dan BEKUP sendiri belum memiliki program *demo day*. Maka dari analisis diatas Brawijaya memenuhi karakteristik dalam *social capital and networks* sedangkan BEKUP belum memenuhi karakteristik tersebut. Dari data *demo day* diatas telah memenuhi sub elemen yang diperlukan, maka dinyatakan valid.

**b. Karakteristik Program Akselerator Brawijaya Startup Action dan BEKUP dalam Teori**

Setelah menganalisa terkait perbedaan antara Brawijaya *Startup Action* dengan BEKUP dan terkait karakteristik program *accelerator*, maka selanjutnya adalah membuktikan data tersebut dengan teori tentang *General characteristic of organizations that engage in startup assistance* yang dikemukakan oleh Dempwolf *et al.* (2014). Analisa dibuat dalam bentuk tabel guna memudahkan untuk dimengerti dan dipahami.

**Tabel 6. Analisis Karakteristik Program Akselerator dengan BSA dan BEKUP**

Program Structure	Characteristic	Accelerator-like Organization	BSA	BEKUP	Kesimpulan
	Startup Selection Process	Competitive-essential to business model	Competitive-essential to business model	Competitive-essential to business model	Mendukung
	Stage of Technology	Seed and pre-seed	Seed	Seed and pre-seed	Mendukung
	Cohort Structure	Competitive-essential to business model	Competitive-essential to business model	Competitive-essential to business model	Mendukung
	Program Duration	Less than 12 month ; average of 3	1 month	2-3 month	Mendukung



		month			
<b>Operational Features</b>	Office/Lab/Flex Space & Equipment	Varies	Yes	No	Mendukung
	Mentoring	Yes	Yes	Yes	Mendukung
	Technical Assistance	Yes	No	No	Tidak Mendukung
	Post-Program Support	Varies	No	No	Mendukung
<b>Operational Features</b>	Seed Funding	Yes-essential to business model	Yes	No	Mendukung
	Equity Stake	Yes-essential to business model	No	No	Tidak Mendukung
	Intellectual Property Condition	Varies by equity agreement	No	No	Mendukung

**Lanjutan Tabel 6. General characteristic of organizations that engage in startup assistance dengan BSA dan BEKUP**

<b>Social Capital &amp; Networking</b>	<b>Characteristic</b>	<b>Accelerator-like Organization</b>	<b>BSA</b>	<b>BEKUP</b>	<b>Kesimpulan</b>
	Demo day	Yes	Yes	No	Mendukung

Sumber: Data Diolah (2018)

Berdasarkan Tabel 6, dapat diketahui perbandingan antara Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP dengan teori yang dikemukakan Dempwolf *et al.*



(2014) dan juga diperkuat oleh Nesta (2014). Dari tabel tersebut terlihat bahwa program dari kedua *accelerator* tersebut telah sesuai dengan *General characteristic of organizations that engage in startup assistance*. Namun, dalam tabel juga ada beberapa karakter yang tidak mendukung program yang sudah berjalan di kedua *accelerator*. Berikut ini adalah penjelasan mengenai tabel di atas:

**a. Program Structure**

Dempwolf *et al.* (2014) mengemukakan bahwa *program structure* memiliki empat sub-elemen, yaitu *startup selection process*, *stage of technology*, *cohort structure*, serta *program duration* yang menjadi acuan perbandingan untuk mendapatkan arketipe program kewirausahaan yang dilakukan oleh *accelerator*. Dari sub-elemen tersebut dapat mendukung apakah program yang dilakukan oleh kedua *accelerator* berperan dalam membantu *startup* atau tidak. Dengan melihat tabel diatas dapat dilihat bahwa ternyata dari empat sub-elemen mendukung program yang dilakukan oleh Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP. Oleh karena itu, Dempwolf *et al.* (2014) terbukti dan mendukung karena tiap program *accelerator* memenuhi sub-elemen yang ada dalam teori.

Nesta. (2014) menyatakan bahwa di dalam *startup selection process* perlu dilakukan secara kompetitif dengan melihat bisnis model yang digunakan acuan sebagai standar dalam kedua program *accelerator*.

Selanjutnya *stage of technology* dimana teori tersebut juga diperkuat dengan tahapan bisnis yang dilakukan oleh kedua *accelerator* yaitu memilih *startup* yang berada pada tahap *seed* dan *pre-seed* dimana tahapan bisnis dalam Brawijaya *Startup Action* menggunakan penyeleksian *startup* dengan melihat *startup* dari para peserta berada pada tahap *seed* atau sudah berada tahap pengembangan, sedangkan dari BEKUP sendiri memiliki dua kriteria untuk menyeleksi para *startupnya* dengan menggunakan tahap *seed* dan *pre-seed* dalam programnya.

Sub-elemen selanjutnya adalah *cohort structure* dimana dalam teori juga diperkuat dari hasil penelitian. Kedua *accelerator* sama-sama menggunakan kompetensi dan model bisnis bagi cohort dimana dalam suatu cohort terdapat tiga divisi, yaitu : Hustler, Hipster dan Hacker dalam suatu kelengkapan dalam *startup*. Sub-elemen yang terakhir adalah *program duration*. Dempwolf *et al.* (2014) menyatakan bahwa durasi program rata-rata kurang dari 12 bulan, teori tersebut diperkuat dari hasil penelitian karena Brawijaya *Startup Action* memiliki durasi program kurang lebih 1 bulan sedangkan dalam BEKUP sendiri memiliki durasi 2-3 bulan.

#### **b. Operational Features**

Dempwolf *et al.* (2014) menyatakan bahwa dalam *operational features* memiliki beberapa sub-elemen yang menunjang karakteristik tersebut yakni *Office/Lab/Flex Space & Equipment*, *Mentoring*, *Technical*

*Assistance, Post-Program Support. Operational features* adalah karakteristik yang melihat dari sisi yang diberikan *accelerator* untuk para *startup* dalam program untuk mengembangkan dan meningkatkan *startup* mereka. Sub-elemen yang pertama adalah *Office/Lab/Flex Space & Equipment* dimana Nesta. (2014) menyatakan bahwa pemberian ruang kerja dan peralatan yang dibutuhkan oleh para peserta bervariasi yang mana setiap program dari *accelerator* memiliki cara pemberian fasilitas yang berbeda dan bermacam-macam. Sebagian ada yang memberikan fasilitas ruang kerja dan peralatan untuk para *startup* dan sebaliknya juga ada sebagian program dari *accelerator* yang tidak memberikan fasilitas tersebut. Teori yang dikemukakan oleh Dempwolf (2014) dan Nesta (2014) tersebut diperkuat dan didukung dari hasil penelitian yang menyatakan bahwa dalam Brawijaya *Startup Action* memberikan fasilitas ruang kerja dan peralatan untuk para pesertanya, namun sebaliknya dalam BEKUP tidak memberikan fasilitas berupa ruang kerja dan peralatan. Sub-elemen yang kedua adalah mentoring dimana pernyataan oleh Dempwolf tersebut diperkuat dan didukung oleh kedua *accelerator* dari hasil penelitian yang mana kedua *accelerator* memberikan mentoring untuk para peserta selama program berjalan. Mentoring berfungsi untuk meningkatkan dan menambah pengetahuan *startup* terkait dengan tujuan *startup* tersebut. Sub-elemen yang ketiga adalah *technical assistance* dimana dalam teori menyatakan bahwa dalam program harus memiliki bantuan secara teknis selain dari fasilitas dan

mentoring. Namun dari penelitian yang peneliti lakukan tidak mendukung teori yang ada dalam sub-elemen yang ada dalam Dempwolf *et al.* (2014). Sub-elemen yang terakhir dalam *operational features* adalah *post-program support* dimana teori yang dikemukakan oleh Dempwolf tersebut di dukung dan diperkuat dari hasil penelitian. *Post-program support* dalam Nesta (2014) menyatakan bahwa bervariasi dimana ada yang memberikan bantuan pasca program dan ada yang tidak memberikan bantuan pasca program. Pernyataan yang dikemukakan oleh Dempwolf dan Nesta di dukung karena kedua *accelerator* tidak memberikan bantuan pasca program secara formal. Namun secara informal keduanya memberikan bantuan tersebut.

**c. *Financial Capital & IP Rights***

Kebijakan terkait pendanaan tidak lepas dari suatu program yang berjalan karena pendanaan berperan penting dalam pelaksanaan program dan mencukupi kebutuhan dari program. Nesta (2014) mengatakan bahwa pemberian modal atau pendanaan sangat berperan penting dalam berjalannya suatu program. Dan dari karakteristik *financial capital & IP right* memiliki sub-elemen yang menunjang yaitu *seed funding*, *equity stake*, dan *intellectual property condition*. Sub-elemen yang pertama adalah *seed funding* dimana pemberian pendanaan bagi para *startup* dalam menjalankan program. Dari hasil penelitian terdapat dua fakta yang berbeda terkait pendanaan yang dilakukan oleh kedua *accelerator*. Brawijaya *Startup Action* memberikan pendanaan bagi peserta setelah mengikuti tahapan-tahapan

program yang berjalan sedangkan dalam BEKUP sendiri belum memberikan pendanaan dan kebijakan terkait *IP right*. Maka dalam Nesta (2014) dapat dikatakan diperkuat dan didukung dari hasil penelitian dari Brawijaya *Startup Action*.

Sub-elemen yang kedua adalah *equity stake* dimana Nesta (2014) mengatakan bahwa adanya regulasi terkait pembagian saham ekuitas dalam program untuk *startup-startup* yang telah lulus. Namun dalam penelitian ternyata kebijakan terkait saham ekuitas dari kedua *accelerator* belum ada dalam program. Maka dari itu teori tidak mendukung dari hasil penelitian. Sub-elemen yang terakhir adalah *intellectual property condition* dimana dalam teori memiliki kebijakan yang bervariasi. Kebijakan terkait kondisi hak milik yang ada setelah mengikuti program ada yang memberikan sebagian hak milik atas pengembangan yang diberikan dalam program, dan ada yang tidak memberikan kebijakan tersebut. Pernyataan yang dikemukakan Dempwolf *et al.* (2014) dan Nesta (2014) diperkuat oleh hasil penelitian dimana kedua *accelerator* belum memberikan kebijakan terkait hak kepemilikan.

#### **d. Social Capital & Networking**

Di dalam *social capital dan networking* yang peneliti gunakan sebagai acuan dari program *accelerator* adalah adanya hari kelulusan atau *demo day*. Nesta (2014) menyatakan bahwa dalam suatu program memiliki *demo day*

untuk para peserta dimana dalam *demo day* adalah hari dimana para peserta untuk mempresentasikan terkait hasil *startup* mereka dan dinilai oleh para mentor dan menentukan kelanjutan *startup* mereka dari ketertarikan para investor yang ada saat *demo day*. Pendapat Nesta (2014) tersebut diperkuat dan didukung oleh hasil penelitian dari Brawijaya *Startup Action* dimana mereka memiliki acara *demo day* dalam programnya, namun dalam BEKUP belum adanya *demo day*.

## **2. Analisis Arketipe Program Akselerator Brawijaya Startup Action dan BEKUP**

### **a. Brawijaya Startup Action**

Melihat terpenuhinya karakteristik yang dimiliki oleh program akselerator Brawijaya Startup Action, dimana ada 4 karakteristik yang terpenuhi antara lain : *program structure*, *operational features*, *funding capital & ip right* dan *social capital & networking*. Ke-4 karakteristik tersebut menunjukkan arketipe program akselerator mana yang digunakan. Arketipe program akselerator yang digunakan dalam program akselerator Brawijaya Startup Action adalah *matchmaker accelerator*. *Matchmaker Accelerator* didefinisikan sebagai arketipe yang mengkolaborasikan antara korporat

dengan startup. Kolaborasi korporat dengan pemberian sponsor untuk program akselerator, dimana sponsor tersebut digunakan untuk mengembangkan startup yang dibina dalam program.

Biasanya setelah startup lulus dari program akselerator, korporat akan memberikan bantuan dan kerja sama kembali berupa pemberian modal untuk mengembangkan startup mereka. Pada program akselerator Brawijaya Startup Action, startup yang telah lulus dan memiliki startup yang menarik akan dipilih atau dipanggil oleh Badan Usaha Akademik milik Universitas Brawijaya untuk menerima pengembangan.

**b. BEKUP**

Arketipe program akselerator yang digunakan dalam program akselerator BEKUP dikategorikan sebagai *The Ecosystem Accelerator*. Program akselerator ini adalah program yang mendapatkan bantuan pemerintah secara langsung. Tujuan dari arketipe ini adalah menciptakan ekosistem startup. Untuk menciptakan ekosistem yang baik, mereka memanfaatkan aktivitas startup yang berada dalam suatu wilayah tertentu atau dalam *niche* tertentu pada sector teknologi informasi.

BEKUP adalah program akselerator yang dibentuk oleh pemerintah melalui BEKRAF (Badan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia). BEKUP dibentuk sebagai program untuk menciptakan ekosistem startup di setiap wilayah Indonesia untuk menghadapi perkembangan industry kreatif dan industry digital dunia.

### **3. Dampak yang diperoleh oleh *startup entrepreneur* yang mengikuti program *accelerator* bisnis.**

Setelah melihat dan menganalisa dari pembahasan di atas, dari kedua *accelerator* Brawijaya *Startup Action* maupun BEKUP memiliki dampak atau hasil yang sama. Berikut ini adalah hasil atau dampak yang didapatkan para peserta program:

#### **a. Edukasi**

Program kewirausahaan *accelerator* bisnis memberikan dampak yang signifikan pada pemberian materi, ilmu serta mengedukasi para peserta yang mengikuti program tersebut. Dari teredukasinya para peserta yang notabene diikuti oleh para mahasiswa dan kalangan *entrepreneur* juga membuat lingkungan sosial dari keduanya tumbuh sikap *awareness* terhadap industri kreatif, khususnya *startup* dimana sikap *awareness* itu memunculkan kesadaran akan perubahan iklim bisnis yang mulai berbasis teknologi. Sikap-sikap dari teredukasinya masyarakat akan industri kreatif menciptakan peluang-peluang usaha baru, seperti terciptanya *startup-startup* baru khususnya di Kota Malang.

#### **b. Tempat atau Wadah Inovasi**

Munculnya program-program kewirausahaan *accelerator* bisnis di lingkungan masyarakat khususnya di Kota Malang. Dari tingkat universitas, pemerintah atau swasta selain memberikan edukasi dan sikap *awareness* juga menjadi sebagai wadah atau tempat dimana orang-orang yang memiliki ide dan inovasi terkait *startup* itu berkumpul. Wadah tersebut menjadi sebagai tempat

sharing dan kolaborasi antar ide maupun inovasi dari tiap-tiap peserta program. Adanya program seperti ini, orang-orang yang memiliki ide dan inovasi memiliki tempat atau wadah yang tepat untuk mengaplikasikan maupun mengaplikasikan ide serta inovasinya di bidang *startup*. Wadah tersebut juga tidak lepas dari peran para mentor, investor dan *accelerator* dimana mereka saling berkolaborasi untuk menciptakan suatu inovasi yang dibutuhkan di masyarakat.

#### **c. Peningkatan Kuantitas *Startup* Baru**

Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP, secara signifikan kedua program tersebut berdampak pada peningkatan jumlah *startup-startup* baru di kota Malang dimana program kewirausahaan tersebut sudah berjalan beberapa tahun dan periode. Terciptanya *talent* atau *startup* baru dari kalangan mahasiswa dan *entrepreneur* adalah salah satu peningkatan kuantitas *startup* yang ada di kota Malang. Dari BEKUP sendiri memiliki target yang sudah ditetapkan oleh pemerintah dimana adanya target sekitar 200 *startup* baru tiap tahunnya. Brawijaya *Startup Action* sendiri meskipun *accelerator* universitas telah menyumbangkan 100 lebih *startup* baru dari kalangan mahasiswa.

#### **d. Terciptanya Peluang Usaha Baru**

Dampak yang terakhir adalah terciptanya peluang usaha baru dimana dari hasil edukasi dan pelatihan dalam program menciptakan *startup-startup* baru yang menciptakan tidak hanya lapangan pekerjaan untuk para *founders* tapi juga untuk masyarakat yang mana terciptanya peluang usaha baru juga menambah jumlah lowongan pekerjaan. Semakin banyak usaha baru di bidang *startup*

semakin banyak tempat pekerjaan secara signifikan mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia, khususnya di Kota Malang.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti mengenai Arketipe Program Kewirausahaan (*Startup Accelerator*) dalam Mendukung Pertumbuhan *Startup* di Kota Malang, terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu :

a. Arketipe program kewirausahaan dari *accelerator* bisnis yang berkembang di Kota Malang. Karakteristik umum organisasi yang terlibat dalam bantuan startup dengan melihat empat acuan karakteristik, yaitu :

1. *Program Structure*
2. *Operational Feature*
3. *Funding Capital and Intellectual Property*
4. *Social Capital and Networking*

Adanya program yang dilakukan oleh Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP dan melihat teori diatas dapat disimpulkan bahwa program-program yang diadakan oleh kedua *accelerator* sesuai dengan teori diatas, meskipun kedua *accelerator* tersebut memiliki perbedaan jenis *accelerator* dimana Brawijaya *Startup Action* adalah *accelerator* universitas, sedangkan BEKUP adalah *accelerator* inovasi yang dibentuk oleh pemerintah. Di dalam penelitian ini, kedua program *accelerator* baik Brawijaya *Startup Action* dan BEKUP kurang lebih memenuhi

tiap-tiap kriteria karakteristik dari Dempwolf *et al.* (2014). Dari Karakteristik yang terpenuhi maka kedua program akselerator dapat dikategorikan menjadi beberapa arketipe, antara lain : *The Investor-lead Archetype*, *The Matchmaker Accelerator* dan *The Ecosystem Accelerator*.

Program akselerator Brawijaya Startup Action dikategorikan sebagai *The matchmaker accelerator*, dimana adanya kolaborasi Brawijaya Startup Action dengan Badan Usaha Akademik milik Universitas Brawijaya. Sedangkan program akselerator BEKUP dikategorikan sebagai *The ecosystem accelerator*. Karena BEKUP adalah program akselerator yang dibuat dan mendapatkan bantuan pemerintah secara langsung untuk menciptakan ekosistem startup di Indonesia.

- b. Dampak yang diterima oleh para peserta setelah mengikuti program *accelerator*.  
Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dampak dan hasil yang diterima oleh para peserta adalah dampak yang baik dimana para peserta semakin teredukasi mengenai dunia *startup*, dari awal cara membentuk *startup* dan akhirnya menciptakan solusi berupa produk untuk masyarakat. Lalu dari adanya edukasi tersebut menciptakan wadah atau tempat untuk berkumpulnya *startup-startup* yang ada. Setelah terciptanya wadah atau tempat berkumpulnya *startup*, terjadi kolaborasi antar *startup* dan meningkatkan kuantitas *startup* baru dari hasil kolaborasi. Dari kolaborasi meningkatkan kuantitas *startup* yang ada di Kota Malang dan menciptakan banyak peluang usaha baru di bidang industri kreatif di Kota Malang. Maka dari itu program *accelerator* yang diadakan oleh

Brawijaya *Startup Action* maupun BEKUP berdampak pada peningkatan dan pertumbuhan *startup-startup* baru di Indonesia, khususnya di Kota Malang.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini, maka peneliti memberikan beberapa saran yaitu:

1. Peningkatan kualitas dari tiap *accelerator* dari segi program seperti pemberian bantuan pasca program yang sangat penting untuk para alumni atau peserta, pemberian modal bagi para peserta yang dirasa kurang dan belum begitu banyak membantu di program.
2. Pemerintah kota maupun pusat harus memberikan dukungan penuh terhadap *startup-startup* lokal seperti yang berada di kota Malang dengan memperbanyak acara pelatihan dan pendidikan terkait *startup* dan pendanaan atau pemberian modal yang pasti bagi para peserta.

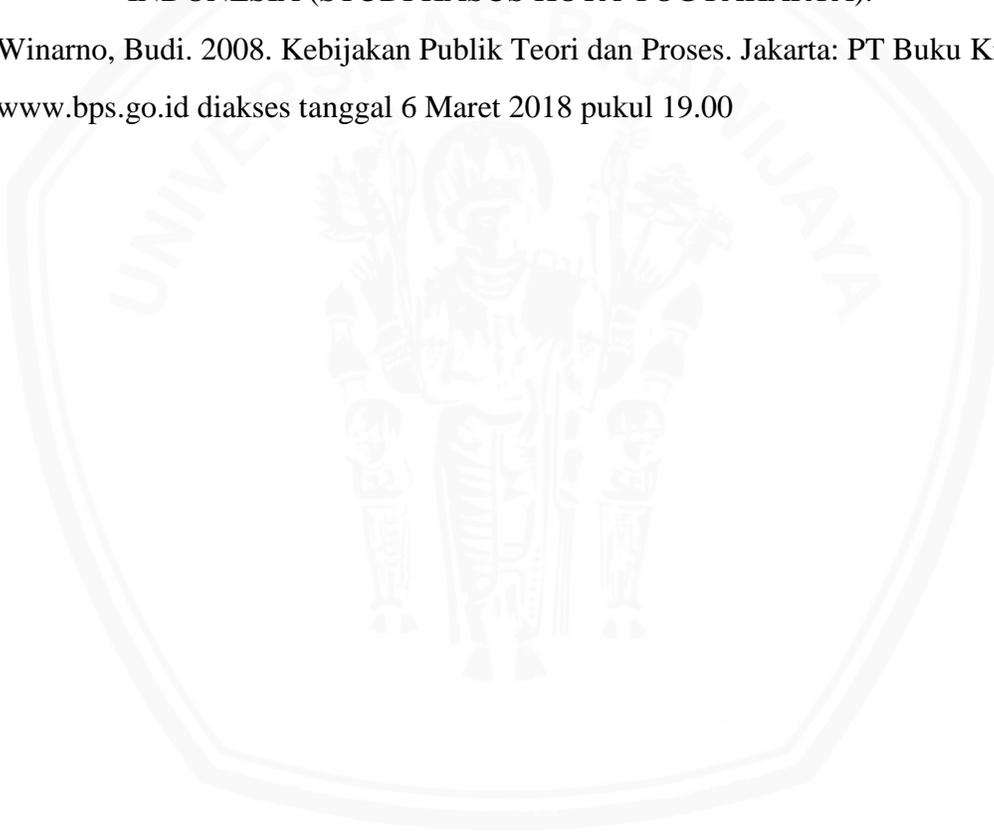
## DAFTAR PUSTAKA

- Allen, D.N., McCluskey, R., 1990. *Structure, policy, services, and performance in the business incubator industry. Entrepreneurship: Theory & Practice* 15 (2), 61-77.
- Bagus Ramadhan.2017.Mengejutkan! Ternyata Ini Peringkat Jumlah Startup Indonesia di Dunia.[[www.goodnewsfromindonesia.id](http://www.goodnewsfromindonesia.id)]. Tersedia di:<https://www.goodnewsfromindonesia.id/2017/10/25/mengejutkan-ternyata-ini-peringkat-jumlah-startup-indonesia-di-dunia>.(diakses pada tanggal 22 Desember pukul 16.00)
- Barrehag, L., FORNELL, A., LARSSON, G., MÅRDSTRÖM, V., WESTERGÅRD, V., & WRACKEFELDT, S. (2012). *Accelerating Success: A Study of Seed Accelerators and Their Defining Characteristics*. CHALMERS UNIVERSITY OF TECHNOLOGY Gothenburg, Sweden.
- Bariadi, Lili dkk. Zakat dan Kewirausahaan. Jakarta: CED. 2005.
- Bergek, A., dan C. Norrman. 2008. *Incubator best practice: A Framework. Technovation*. Vol 28 (2008): 20-28.
- Blank, S.G. & B. Dorf. 2012. *The Startup Owner's Manual: the step-by-step guide for building a great company*. K & S Ranch
- Bygrave, W. D. 2003. *The Portable MBA Entrepreneurship*. Jakarta: Binarupa Aksara. diakses pada 25 April 2018, pukul 20:00 WIB.
- Clarysse, B., Wright, M., & Hove, J. Van. (2015). *A look inside accelerators: building business*.
- Cohen, S. (2013, January 1). *How to Accelerate Learning: Entrepreneurial Ventures Participating in Accelerator Programs*. North Carolina: The University of North Carolina at Chapel Hill. Retrieved from <http://search.proquest.com.libproxy.lib.unc.edu/pqdtft/docview/1399591307/5E83BBCCA42B4F77PQ/1?accountid=14244>
- Cohen, S., & Hochberg, Y. (2014a). *Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon*. Available at SSRN 2418000, 1–16. Retrieved from [http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract\\_id=2418000](http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2418000)
- Cohen, S., & Hochberg, Y. (2014b). *Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon*. Available at SSRN 2418000. Retrieved from [http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract\\_id=2418000](http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2418000)
- Daryanto. (2012). Menggeluti Dunia Usaha. Yogyakarta: Gava Media
- Daryanto. (2012). Pendidikan Kewirausahaan. Yogyakarta: Gava Media



- Dee, N., Gill, D., Weinberg, C., & McTavish, S. (2015). Startup Support Programmes: What's the difference.
- Dempwolf, C., Auer, J., & D'Ippolito, M. (2014). Innovation Accelerators: Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations. sba.gov. Retrieved from <https://www.sba.gov/sites/default/files/rs425-Innovation-Accelerators-Report-FINAL.pdf>
- Dempwolf, C. S., Auer, J., & Ippolito, M. D. (2014). Innovation Accelerators Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations by, (October).
- emarketer.2016.Top 25 Countries, Ranked by Internet Users, 2015-2020 (millions).[www.emarketer.com]. Tersedia di:<https://www.emarketer.com/Chart/Top-25-Countries-Ranked-by-Internet-Users-2015-2020-millions/196279>.(diakses pada tanggal 22 Desember pukul 20.00)
- Hackett, S.M., dan D. M. Dilts. 2004. *A real options-driven theory of business incubation. Journal of Technology Transfer*. Vol 29 (1): 41-54.
- Hackett, S.M., dan D. M. Dilts. 2004. *A systematic review of business incubation research. Journal of Technology Transfer*. Vol 29 (1): 55-82.
- Hamalik, Oemar. 2008. Kurikulum dan Pembelajaran. Jakarta: Sinar Grafika
- Harmaizar, Dkk. Menggali Potensi Wirausaha. Bandung: CV. Dian Anugerah Prakasa. 2006. cet ke.2.
- Hamdani, D. 2006. *Conceptualizing and Measuring Business Incubation*.
- Indigo Incubator. 2013. <http://indigoincubator.com/> (diakses tanggal 20 Maret 2018)
- Jamal Ma'mur Asmani.(2011). Sekolah *Entrepreneur*. Yogyakarta: Harmoni
- Kasmir, Kewirausahaan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2006.
- Kemendiknas. (2010). Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan. Diakses dari <http://www.puskur.net>. Pada tanggal 1 Desember 2010
- Miller, P., & Bound, K. (2011). *The Startup Factories*. Miller
- Milstein, S. Lean Startup 101: *The Essential Ideas*. <http://how.co/lean-startup-101/> (diakses pada tanggal 18 April 2018)
- Rambat Lupiyoadi.(2007).*Enterpreneurship: from Mindset to Strategy* Edisi Kedua.Jakarta:Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

- Ries, E. 2011.*The Lean Startup: How Today's Entrepreneur Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business*. Crown Business.
- Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Salemba empat, 2008.
- Trang Nguyen Thu.2018.HOW DO THE STARTUP ACCELERATORS HELP THE START-UPS TO SCALE? Case study Kiuas Accelerator.Bachelor Thesis .Hal 17-19. Pada tanggal 22 Desember
- Vicky Nur Fawzy.2016.PENGARUH PERTUMBUHAN INDUSTRI KREATIF DIGITAL TERHADAP PERKEMBANGAN EKONOMI WILAYAH DI INDONESIA (STUDI KASUS KOTA YOGYAKARTA).
- Winarno, Budi. 2008. Kebijakan Publik Teori dan Proses. Jakarta: PT Buku Kita
- [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) diakses tanggal 6 Maret 2018 pukul 19.00



## LAMPIRAN

### 1. PEDOMAN WAWANCARA

**Informan : Bapak Fikar**

**Jabatan : Manager BEKUP**

#### Program Structure

**1. Bagaimana latar belakang dibentuknya program akselerator dari perusahaan sendiri ?**

Bekup adalah event tahunan yang didirikan oleh bekraf , waktu bekup akan dimulai kembali pada bulan oktober 2018, latar belakang di buatnya program ini adalah yang pertama industry kreatif sedang berkembang dan target dari pemerintah terutama dari KOMINFO terkait program 1000 startup digital untuk menumbuhkan startup-startup baru di Indonesia.

**2. Bagaimana tahap atau proses penyeleksian startup dalam program akselerator ?**

Macam-macam, ada yang sudah memiliki team dan individu. Kalau secara team diawali dari yang sudah memiliki ide lalu disubmit dan diundang untuk mengikuti workshop bila secara kuota sudah memenuhi, namun bila kuota sudah cukup maka diadakanya seleksi untuk memilih peserta.

**3. Bagaimana tahapan bisnis dalam program akselerator ?**

Tahap awal dimulai dimana mereka sudah memiliki ide atau konsep dasar, lalu selanjutnya diarahkan dalam program mentoring mengenai BMC, dll.

**4. Berapa lama durasi program berjalan ?**

Durasi program rata-rata 2 bulan, dengan seluruh materi dan edukasi, namun belum mencangkup pitching investor yang belum terealisasikan.



### Operational Features

- 1. Fasilitas apa saja yang diberikan dalam program akselerator pada peserta ?**  
Fasilitas yang didapatkan yaitu pemberian mentoring, konsultasi, Karena kita pure pelatihan. Untuk ruang kerja biasanya mereka sudah memiliki tempat sendiri, jikalau belum kami menyediakan tempat disini, tapi biasanya yang memakai 2-3 team saja.
- 2. Adakah bantuan teknis lainnya selain fasilitas yang diberikan untuk menunjang program ?**  
Tidak ada
- 3. Apakah ada bantuan khusus pasca program setelah mengikuti program yang diberikan oleh akselerator maupun mentor untuk para peserta ?**  
Secara non-formal ada, tidak harus dan tidak diwajibkan juga. Namun bila team tersebut menginginkan mentoring diluar program diperkenankan.
- 4. Bagaimana metode mentoring yang digunakan dalam program ?**  
Metode mentoring yang digunakan biasa, seperti model classical mentoring, terjun kelapangan untuk tahapan validasi. Selain metode tersebut juga biasanya ada mentoring secara online melalui webinar dan biasanya yang memberikan materi orang dari pusat.
- 5. Bagaimana penerapan bisnis model dan value proposition dalam program tersebut ?**  
BMC dan VPC jadi dibikin berkesinambungan aja.
- 6. Bagaimana cara penilaian MVP dari tiap peserta ?**  
Mungkin untuk penilaian dari pihak mentor sendiri yang memiliki standar penilaian . Untuk Bekup sendiri yang penting program terlaksana.
- 7. Apakah ada indicator untuk mngukur keberhasilan dalam program ? Bagaimana ?**  
Indikator sendiri kita lebih kearah target. Target profit, nerapa usernya dll. Karena kebanyakan startup teman-teman masih pada tahapan development belom sampai pada usernya.
- 8. Bagaimana dampak program akselerator untuk meningkatkan pertumbuhan startup, terutama di kota Malang ?**  
Kalau pertumbuhanya dari segi kuantiti, ada startup-startup baru, talent-talent baru. Kalau terkait apakah berpengaruh dengan startup lain, berpengaruhnya mungkin mereka nanti akan menemukan talent baru diluar bekup. Secara tidak langsung program bekup ini juga mengenalkan startup kampus, bahwa mahasiswa bisa membuat startup.

### **Financial Capital & IP Rights**

**1. Bagaimana cara pengelolaan dana dalam program untuk para peserta ?**

Kita tidak mengelola investor secara langsung biasanya kita memang join sama bekrif pusat yang mereka memiliki jaringan sendiri atau tidak kita juga ada kerjasama dengan Telkom.

**2. Adakah bantuan untuk mendapatkan perizinan, hak paten, merk dll ?**

Kalau dari bekrif tidak ada, namun dari bekrif langsung dan secara partial. Mereka memprioritaskan produk dari kita yang siap aja.

### **Social Capital and Networking**

**1. Apakah ada acara kelulusan atau yang biasa disebut demo day dan pemberian reward dalam program tersebut ?**

Untuk demo day masih belum ada, tapi masih ada rencana namaun dalam bekrif 1-2 belum terealisasikan.



**Informan II : Bapak Amar**

**Jabatan : Mentor BEKUP**

### **Program Structure**

**1. Bagaimana tahap atau proses penyeleksian startup dalam program akselerator ?**

Network dibangun oleh mikti dan dilo, stasiun dan komunitas jaringan ini serta publikasi dari bekup melalui media baik social media dan media mainstream yang kemudian pendaftaran dilakukan secara online. Tahap awal, biasanya memberikan brief singkat untuk para talent untuk menceritakan konsep startup masing-masing. Kemudian eleksi terjadi ketika masuk pada tahap pelatihan awal saat mentoring umum yang akan menerangkan edukasi terkait startup dan selanjutnya dijaring dari program-program selanjutnya.

**2. Bagaimana mengatur suatu cohort dalam program ?**

Periodisasi ada beberapa program dengan perubahan yang disesuaikan dari evaluasi di tahun sebelumnya. Pertama, dibentuk berdasarkan talent lalu mereka, dibentuk menjadi satu lalu di mix n match untuk menjadi satu team yang terdiri dari hustler, hacker dan hipster.

**3. Bagaimana tahapan bisnis dalam program akselerator ?**

Lebih banyak handle pre-startup . Lebih prepare terhadap pemahaman mindset, Bisnis Model, problem n solution, dan goalnya pada penciptaan prototype atau MVP.

**4. Berapa lama durasi program berjalan ?**

Rata-rata 3 bulan

### **Operational Features**

**1. Fasilitas apa saja yang diberikan dalam program akselerator pada peserta ?**

Tidak ada

**2. Adakah bantuan teknis lainnya selain fasilitas yang diberikan untuk menunjang program ?**

Tidak ada

**3. Apakah ada bantuan khusus pasca program setelah mengikuti program yang diberikan oleh akselerator maupun mentor untuk para peserta ?**

Berupa mentoring 1on 1

**4. Bagaimana metode mentoring yang digunakan dalam program ?**

Adanya penugasan dan setiap minggu dibahas untuk mencari solusi dari problem yang dirasakan talent itu sendiri.

**5. Bagaimana penerapan bisnis model dan value proposition dalam program tersebut ?**

Banyak, disesuaikan dengan talent masing-masing jadi menggunakan banyak bisnis model dan value proposition yang bervariasi.

**6. Bagaimana metode edukasi dan pelatihan yang diberikan dalam program ?**

Menggunakan metode klasikal, lalu inteprtasi lapang dan terakhir mentoring

**7. Bagaimana cara penilaian MVP dari tiap peserta ?**

Cara penilaian MVP sendiri memiliki standard dan timeline yang telah ditentukan saat conference pusat yang ada di Jakarta. Untuk menilai sendiri menggunakan nilai adopter mereka dari efektifitas penggunaanya.

**8. Indikator keberhasilan dalam program seperti apa ?**

Indikator keberhasilan sendiri di bekup ini adalah goal yang telah di harapkan pemerintah dapat menumbuhkan 200 startup/pre-startup dalam setahun dengan memiliki MVP yang sudah masuk pada problem n solved dan sudah teruji dalam market.

**9. Adakah cara untuk meningkatkan pertumbuhan startup di kota malang dari program-program akselerator yang telah dibuat ?**

Ini program jangka panjang, jadi edukasi mengenai startup belum merata dan signifikan. Tapi secara tidak langsung dapat menumbuhkan awareness dan secara publikasi memberikan trigger mengenai edukasi startup pada masyarakat.

**Financial Capital & IP Rights**

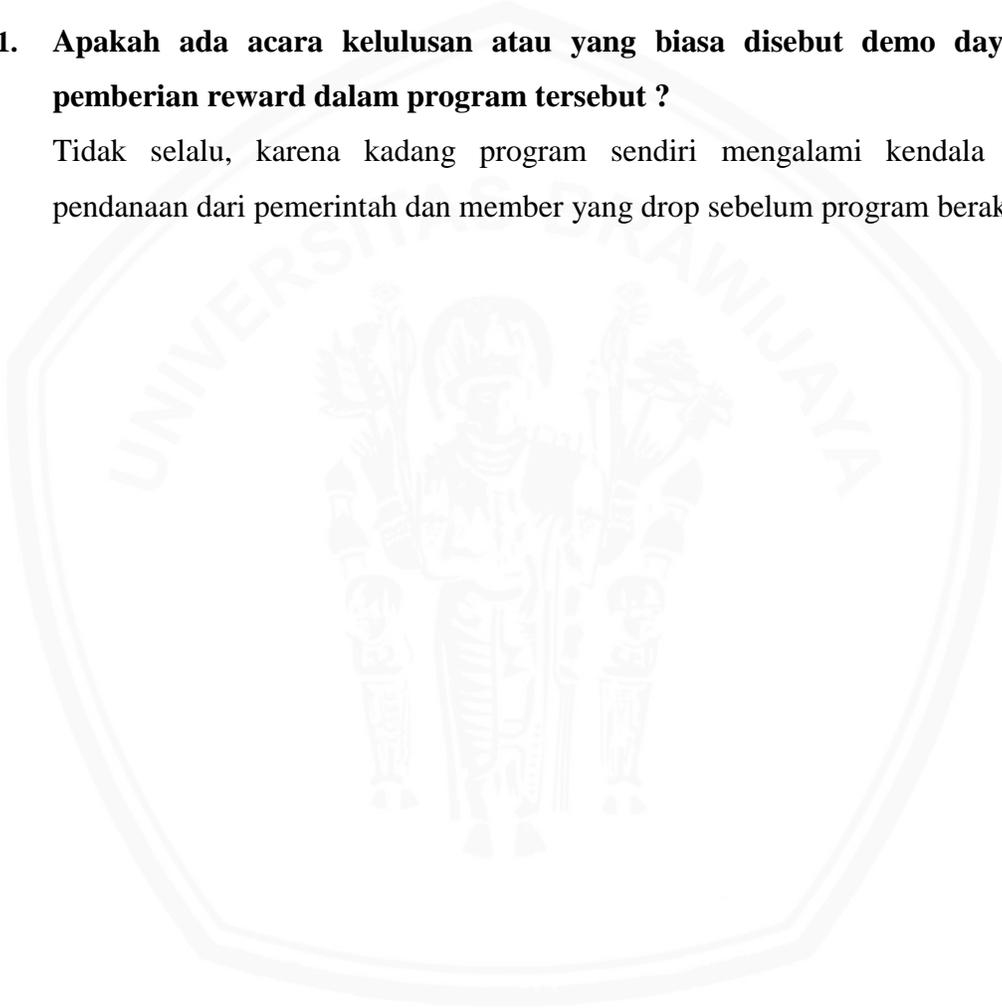
**1. Apakah ada pemberian incentive bagi para mentor ?**

Untuk peserta tidak ada, untuk mentor ada yang diberikan secara akumulatif hingga program selesai. Untuk pendampingan klasikal sebesar 500rb-1jt dan untuk mentoring 1 on 1 sekitar 100rb-150rb

### **Social Capital & Networking**

- 1. Apakah ada acara kelulusan atau yang biasa disebut demo day dan pemberian reward dalam program tersebut ?**

Tidak selalu, karena kadang program sendiri mengalami kendala seperti pendanaan dari pemerintah dan member yang drop sebelum program berakhir.



**Informan III : Mas Reno**

**Jabatan : Peserta BEKUP**

**Program Structure**

**1. Bagaimana latar belakang sebelum dan hingga masuk dalam program ?**

Mengikuti program untuk memperdalam teori mengenai bisnis startup dan juga sebelum mengikuti program juga sudah masuk dalam komunitas startup di malang.

**2. Berapa lama durasi dalam keikutsertaan program ?**

3 bulan

**Operational Features**

**1. Apakah ada pemberian fasilitas dalam program ?**

Ruang kerja, materi (softcopy)

**2. Apakah ada bantuan khusus selain dari fasilitas yang diberikan ?**

Tidak ada

**3. Bagaimana cara teman-teman memahami bisnis model dan value proposition yang diberikan dalam program ?**

Menguunakan BMC dan VPC

**4. Apa saja materi dan pelatihan yang didapatkan dalam program ?**

Cara membentuk team, menentukan ide , menentukan konsumen dan lalu membentuk bisnis model setelah itu pembentukan MVP dan memanaemen keuangan.

**5. Setelah mengikuti program apakah dapat menciptakan peluang usaha baru ?**

Iya, karena di Malang sendiri memiliki banyak SDM dalam bidang ini dan pastinya mahasiswa sendiri yang menyokong tumbuhnya peluang usaha baru

**6. Indikator keberhasilan program untuk para peserta ?**

Dari program sendiri indikator keberhasilannya seperti terciptanya team-team baru

**7. Bagaimana cara meningkatkan pertumbuhan startup di kota Malang ?**

Untuk pertumbuhan startup sendiri di Malang sudah cukup banyak, namun kurangnya segi kualitas dari perusahaan startup itu sendiri.

**Financial Capital & IP Right**

**1. Apakah ada pemberian incentive selama program ?**

Tidak ada

**2. Apakah ada target dalam pembentukan MVP ? dan apakah ada Reward yang didapat ? Jumlah reward ?**

MVP sendiri lebih berfokus pada teori dan Bisnis Modelnya dan membuat presentasi untuk pitching day.

**3. Apakah ada bantuan untuk memiliki hak paten, copyright dll ?**

Tidak ada

**Social Capital & Networking**

**1. Kondisi startup di Indonesia terutama di kota Malang ?**

Di Malang sendiri sudah memiliki banyak sekali startup namun dilihat dari segi kualitas di Malang sendiri kurang.

**Informan IV : Harisatul Agustin**

**Jabatan : Manager Brawijaya Startup Action**

**Program Structure**

**1. Bagaimana latar belakang dibentuknya program akselerator dari perusahaan(nama perusahaan) sendiri ?**

Awalnya program ini diinisiasi oleh laboratorium kewirausahaan edukasi yang dibawahhi oleh bapak Brilly. Melihat fenomena banyak sekali terjadi kurang efektifnya proses building teams, tepatnya kurang komplit dari segi skillnya. Melihat peluang tersebut, pada tahun 2015 dengan peserta seadanya dikarenakan kurangnya pengetahuan peserta mengenai startup, dibentuk dan dinamainya Brawijaya Startup Action. Event Akselerator, penciptaan startup dengan pengkolaborasi mahasiswa lintas fungsi. Dalam bisnis diperlukanya hustler sebagai ahli bisnisnya, dan hacker pada bidang codingnya serta hipster pada bagian desainya.

**2. Bagaimana tahap atau proses penyeleksian startup dalam program akselerator ?**

Cara mendaftar bisa melalui Laboratorium Kewirausahaan Edukasi FIA.

**3. Bagaimana tahapan bisnis dalam program akselerator ?**

Tahapan bisnisnya lebih di utamakan mahasiswa yang sudah memiliki startup atau ide sendiri dan sudah memiliki model bisnis dan prototype yang sudah dikembangkan meskipun belum launch

**4. Berapa lama durasi program berjalan ?**

Tidak pasti, karena tiap tahun selalu berkamufase. Pada tahun 2015 hanya 3 hari dengan rangkaian acara; seminar, mentoring dan presentasi. Sedangkan pada

tahun 2016 adalah paling lama dimana memiliki 9 rangkaian acara dalam 1 bulan. Pada tahun 2017 lebih flexibel karena berkolaborasi dengan Badan Usaha Akademik, dan Badan Usaha Akademik menjadi salah satu yang menginisiasi program ini pada tahun 2017.

### **Operational Features**

- 1. Fasilitas apa saja yang diberikan dalam program akselerator pada peserta ?**  
Fasilitas yang diberikan berupa co-workspace yang berada di Ei-Lab, mentoring, diskusi dan sharing.
- 2. Adakah bantuan teknis lainnya selain fasilitas yang diberikan untuk menunjang program ?**  
Tidak ada
- 3. Apakah ada bantuan khusus pasca program setelah mengikuti program yang diberikan oleh akselerator maupun mentor untuk para peserta ?**  
Ada, namun harus sesuai jam kerja dan telah memiliki janji terlebih dahulu.
- 4. Bagaimana metode mentoring yang digunakan dalam program ?**  
Mentoring yang digunakan lebih ke arah diskusi. Kadang ada peserta yang menginginkan konsultasi yang lebih private dan mereka harus mereport progress yang telah dicapai dalam program.
- 5. Bagaimana penerapan bisnis model dan value proposition dalam program tersebut ?**  
Menggunakan BMC dan VPC. Namun pada tahun 2016-2017 semakin di upgrade dengan menambahkan tools baru seperti Javeline Board, tools untuk memvalidasi bisnis .
- 6. Bagaimana cara penilaian MVP dari tiap peserta ?**  
Ada beberapa point penilaian yang objektif untuk menilai MVP.
- 7. Apakah ada indicator untuk mengukur keberhasilan dalam program ? Bagaimana ?**

Keberhasilan program dari focus peserta. Peserta bisa enjoy, nyaman, terbantu dan tidak hilang-hilangan.

Pasca program, setelah program adlah tantangan sebenarnya karena yang dibutuhkan adalah bagaimana mereka bisa konsisten dalam pasar

**8. Bagaimana dampak program akselerator untuk meningkatkan pertumbuhan startup, terutama di kota Malang ?**

Dari Kuantitas kita terus bertumbuh karena UB adalah Universitas yang berada di kota malang dan setingkat universitas UB dikatakan sangat baik, namun untuk tingkat kota Malang tidak terlalu signifikan.

**Financial Capital & IP Rights**

**1. Bagaimana cara pengelolaan dana dalam program untuk para peserta ?**

Untuk Funding sendiri semua kita masukan dalam reward. Reward sebesar 10jt untuk juara satu. Reawrd tersebut adalah jumlah keseluruhan funding yang didapatkan peserta.

**2. Adakah bantuan untuk mendapatkan perizinan, hak paten, merk dll ?**

**Social Capital & Networking**

**1. Apakah ada acara kelulusan atau yang biasa disebut demo day dan pemberian reward dalam program tersebut ?**

Ada, namun pada tahun 2016-2017 ada kriteria khusus untuk peserta yang ikut demoday harus menyelesaikan MVP yang telah ditargetkan, setelah itu mereka mempresentasikan MVP mereka kepada para investor.

**Informan V : Bapak Edo**

**Jabatan : Mentor Brawijaya Startup Action**

**Program Structure**

**1. Bagaimana tahap atau proses penyeleksian startup dalam program akselerator ?**

Kebanyakan yang sudah berjalan

**2. Bagaimana mengatur suatu cohort dalam program ?**

Para peserta dikumpulkan jadi satu untuk pemberian mentoring dan materi awal mengenai startup setelah itu dibimbing untuk membuat team.

**3. Bagaimana tahapan bisnis dalam program akselerator ?**

Untuk tahapan bisnisnya lebih mengarah pada suatu bisnis yang sudah dikembangkan.

**4. Berapa lama durasi program berjalan ?**

Terbatas, sekitar 1 bulan

**Operational Features**

**1. Fasilitas apa saja yang diberikan dalam program akselerator pada peserta ?**

Mentoring

**2. Adakah bantuan teknis lainnya selain fasilitas yang diberikan untuk menunjang program ?**

Tidak ada

3. **Apakah ada bantuan khusus pasca program setelah mengikuti program yang diberikan oleh akselerator maupun mentor untuk para peserta ?**

Tidak ada

4. **Bagaimana metode mentoring yang digunakan dalam program ?**

Brainstorming dan mentoring secara klasiskal

5. **Bagaimana penerapan bisnis model dan value proposition dalam program tersebut ?**

BMC dan VPC

6. **Bagaimana metode edukasi dan pelatihan yang diberikan dalam program ?**

Penyampaian materi tentang konsep startup

7. **Bagaimana cara penilaian MVP dari tiap peserta ?**

Konsep matang tentang bisnis plan dan analisa pasar

8. **Indikator keberhasilan dalam program seperti apa ?**

Adanya solusi dari produk

9. **Adakah cara untuk meningkatkan pertumbuhan startup di kota malang dari program-program akselerator yang telah dibuat ?**

Untuk meningkatkan pertumbuhan startup secara efektif ya diperbanyak program seperti ini dan dibentuknya ruang khusus untuk memonitori startup-startup setelah program dan juga sebagai tempat kolaborasi antar startup.

### **Financial Capital & IP Right**

1. **Apakah ada pemberian incentive bagi para mentor ?**

Dapat, sekitar 1-3jt/ pertemuan

### **Social Capital & Networking**

1. **Apakah ada acara kelulusan atau yang biasa disebut demo day dan pemberian reward dalam program tersebut ?**

Ada

**Informan VI : Eka Tyas**

**Jabatan : Peserta Brawijaya Startup Action**

**Program Structure**

- 1. Bagaimana latar belakang sebelum dan hingga masuk dalam program ?**  
Sudah memiliki prototype sebelum mengikuti program.
- 2. Berapa lama durasi dalam keikutsertaan program ?**  
Kurang dari 1 bulan

**Operational Features**

- 1. Apakah ada pemberian fasilitas dalam program ?**  
Ada berupa mentoring dalam awal dan saat program
- 2. Apakah ada bantuan khusus selain dari fasilitas yang diberikan ?**  
Tidak ada
- 3. Bagaimana cara teman-teman memahami bisnis model dan value proposition yang diberikan dalam program ?**  
Menggunakan BMC dan VPC
- 4. Apa saja materi dan pelatihan yang didapatkan dalam program ?**  
Untuk edukasi kita lebih diarahkan pada analisis pasar dan mentoring.
- 5. Setelah mengikuti program apakah dapat menciptakan peluang usaha baru ?**  
Bisa, karena dalam BSA sendiri kita dituntut untuk menjadi lebih inovatif dan kreatif untuk melihat masalah di dalam pasar.
- 6. Indikator keberhasilan program untuk para peserta ?**  
Konsisten setelah mengikuti program
- 7. Cara meningkatkan pertumbuhan startup di kota malang ?**  
Untuk meningkatkan pertumbuhan mungkin dengan mengadakan acara serupa seperti BSA ini, karena di Malang sendiri kurang meskipun sudah ada komunitasnya.

**Financial Capital & IP Right**

- 1. Apakah ada target dalam pembentukan MVP ? dan apakah ada Reward yang didapat ? Jumlah reward ?**

Target mvp ada tapi saya sudah memiliki prototype sebelum mengikuti program.  
Reward sebesar 6 juta rupiah untuk juara satu.

- 2. Apakah ada pemberian incentive selama program ?**

Tidak ada

- 3. Apakah ada bantuan untuk memiliki hak paten, copyright dll ?**

Tidak ada

**Social Capital & Networking**

- 1. Kondisi startup di Indonesia terutama di kota malang ?**

Kondisi sedang mengalami pertumbuhan, seperti terciptanya komunitas-komunitas startup seperti di malang

**CURRICULUM VITAE**

Nama : Hibatullah Bayu Prasetya

Nama panggilan : Bayu

Tempat, Tanggal Lahir : Rembang, 15 April 1996

Jenis Kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Alamat Asal : Perum. Permata Hijau no 51 RT4 RW4, Ngotet, Rembang

Alamat Malang : Jl. Kembang Turi 17a RT3 RW2, Jatimulyo, Lowokwaru,  
Malang

No telepon : 082247314657

Email : bayuhiba@gmail.com

Warga Negara : Indonesia

Pendidikan : 1. SD Islam Al-furqon Rembang (tamat tahun 2008)  
2. SMP Negeri 2 Rembang (tamat tahun 2011)  
3. SMA Negeri 1 Rembang (tamat tahun 2014)  
4. Fakultas Ilmu Administrasi (tamat tahun 2018)

Universitas Brawijaya



