

ABSTRAK

Inkubator bisnis bertujuan untuk mengurangi risiko kegagalan usaha baru, mempercepat penumbuhan wirausaha baru dan mengembangkan serta memperkuat usaha yang telah dijalankan oleh seorang wirausaha, melalui pemberian fasilitas dan layanan inkubator bisnis. Hal ini diterapkan oleh inkubator bisnis teknologi yang berada di bawah naungan PT Telkom Indonesia, yaitu Bandung Digital Valley (BDV). BDV memberikan fasilitas dan layanan inkubator kepada seluruh *tenant* (wirausaha baru yang dibina) dalam mencapai tujuan tersebut. Namun, data BDV menyatakan bahwa hampir 50% *tenant* gagal dalam mempertahankan bisnisnya setelah lolos program inkubasi (binaan).

Salah satu metode untuk melihat keberhasilan sebuah inkubator bisnis adalah melalui pengukuran (*measurement*) perkembangan usaha *tenant*, yang terbagi menjadi dua yaitu *Hard Measures* (pengukuran melalui hal-hal yang dapat diukur dan dilihat secara langsung) seperti *sales turnover, number of employee, profitability, entrepreneurial competitions, securing public funding, customer acquisition and retention*, dan *incubation space* dan *Soft Measures* (pengukuran melalui hal-hal yang tidak dapat dilihat namun berkontribusi bagi pencapaian *Hard Measures*) seperti *client professionalism, business network, publicity, new market/product developments, awards, dan contribution to the region*. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan fasilitas dan layanan inkubator bisnis dan perkembangan usaha *tenant* Bandung Digital Valley di Kota Bandung.

Metode Penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif di mana pengumpulan data dilakukan melalui *in-depth interview*, observasi, dan studi dokumentasi. Obyek penelitian ini adalah BDV, dengan narasumber sebanyak tiga *tenant* BDV tahun 2013 yaitu Jarvis Store, Kiri Smart Travel dan Cerita Perut, dan satu orang pihak manajemen selaku *Executive Director* BDV. Analisis data dilakukan dengan menggunakan model interaktif Miles dan Huberman melalui tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BDV memberikan fasilitas dan layanan 7S inkubator bisnis kepada seluruh *tenant*. Fasilitas dan layanan 7S tersebut berupa *Space, Shared Office, Services, Support, Skill Development, Seed Capital* dan *Synergy*. Penelitian juga menunjukkan keberhasilan inkubator bisnis pada *tenant* 2013 sebesar 25%, yaitu hanya tiga *tenant* yang berhasil bertahan dan menumbuhkan pendapatan seperti Jarvis Store, Cerita Perut dan Kampong Monster. Perkembangan usaha *graduate tenant* berbasis *Hard Measures* dan *Soft Measures* menunjukkan hasil yang berbeda-beda. Jarvis Store merupakan *tenant* yang berkembang paling baik disusul oleh Cerita Perut kemudian Kiri Smart Travel ditinjau dari variabel *Sales turnover, number of employee, profitability, securing public funding, dan business network*. Sedangkan pada variabel *entrepreneurial competition, customer acquisition and retention, incubation space, client professionalism, publicity, new market/product developments, awards, dan contribution to the region*, ketiganya memiliki perkembangan yang sama sesuai dengan industri bisnis digital yang mereka geluti.

Kata kunci: inkubator bisnis, *hard and soft measures*.