

**LAPORAN
KEMAJUAN
PROGRAM KEWIRAUSAHAAN BERBASIS MAHASISWA**



**PROGRAM KEWIRAUSAHAAN BERBASIS MAHASISWA TERINTEGRASI DI
INKUBATOR BISNIS UNIVERSITAS TRILOGI**

Tahun ke 2 dari rencana 3 tahun

**Maulidian / 0318018402
Mutiara Dewi Puspitawati / 0326078704
Novita / 0312107703
Iis Purnengsih / 0303027902**

**UNIVERSITAS TRILOGI
SEPTEMBER 2024**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : PROGRAM KEWIRAUSAHAAN BERBASIS MAHASISWA
TERINTEGRASI DI INKUBATOR BISNIS UNIVERSITAS
TRILOGI

Pelaksana

Nama Lengkap : Maulidian, M.M.
NIDN : 0318018402
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : Agribisnis
Nomor HP : 081290054873
Alamat surel (*e-mail*) : maulidian@trilogi.ac.id

Anggota (1)

Nama Lengkap : Mutiara Dewi Puspitawati
NIDN : 0326078704
Perguruan Tinggi : Universitas Trilogi

Anggota (2)

Nama Lengkap : Novita
NIDN : 0312107703
Perguruan Tinggi : Universitas Trilogi

Anggota (3)

Nama Lengkap : Iis Purnengsih
NIDN : 0303027902
Perguruan Tinggi : Universitas Indraprasta PGRI

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra : -
Alamat : -
Penanggung Jawab : -
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke-2 dari rencana 3 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp. 100.000.000,-
Biaya Keseluruhan : Rp. 428.336.000,-

Mengetahui,
Ketua Lembaga Pengabdian,



(Dr. Ahmad Rifqi Fauzi, S.P., M.Si.)
NIK. 130503

Jakarta, 15-09-2024

Ketua,



(Maulidian, S.Hut., M.M.)
NIK. 130510

RINGKASAN

Universitas Trilogi memiliki visi untuk mencetak insan teknososiopreneur yang inovatif dan unggul. Sebagai manifestasi dari visi ini, universitas menawarkan mata kuliah Keteknososiopreneuran dan Praktik Keteknososiopreneuran, serta mendukung mahasiswa dalam kegiatan kewirausahaan seperti program PKM-K, P2MW, dan kompetisi bisnis lainnya. Kegiatan ini telah menghasilkan inovasi yang memiliki potensi ekonomi yang signifikan. Namun, seringkali inovasi tersebut tidak berkembang menjadi usaha berkelanjutan yang berdampak signifikan pada masyarakat.

Beberapa faktor penyebabnya adalah kurangnya akses dana untuk pengembangan usaha, keterbatasan kompetensi dan motivasi kewirausahaan mahasiswa, kemampuan manajemen usaha yang masih perlu ditingkatkan, kurangnya keterampilan dalam produksi yang efisien dan ramah lingkungan, serta minimnya strategi pemasaran yang efektif.

Sebagai solusi, Universitas Trilogi merancang program kewirausahaan berbasis mahasiswa yang terintegrasi di dalam lembaga inkubator bisnis universitas. Program ini bertajuk Trilogi Got Business Founder: Scaling The Future Business through Sustainable and Responsible Innovation dan bertujuan untuk meningkatkan akses pembiayaan, motivasi dan kompetensi kewirausahaan, pengembangan manajemen usaha, adopsi teknologi produksi efisien dan ramah lingkungan, serta kemampuan menyusun strategi pemasaran yang efektif.

Program ini mencakup beberapa tahap, yaitu seleksi, pelaksanaan, dan evaluasi. Terdapat 11 tenant mahasiswa yang mengikuti program, terdiri dari 2 tenant dari program KBM 2023 dan 9 tenant baru. Kegiatan pelaksanaan meliputi bootcamp, coaching dan mentoring, fasilitasi foto produk, pembuatan website, pemberian peralatan teknologi, serta pembuatan LMS untuk manajemen inkubasi usaha. Evaluasi dilakukan melalui penilaian kemajuan tenant selama program berlangsung.

Luaran dari program ini mencakup penerbitan 1 artikel di Jurdimas (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat) dengan akreditasi SINTA 4, 1 artikel populer di media nasional, 1 video kegiatan, 5 calon wirausaha mandiri, dan 11 produk tenant.

Kata kunci: Inovatif; Sosial; Teknologi; Unggul; Wirausaha

PRAKATA

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakaatuh.

Dengan mengucapkan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, kami, tim pengusul dari Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Terintegrasi di Inkubator Bisnis Universitas Trilogi, dapat menyelesaikan laporan kemajuan ini untuk Tahun Pendanaan 2024. Laporan ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban dan refleksi dari upaya serta dedikasi kami dalam memajukan kewirausahaan di kalangan mahasiswa Universitas Trilogi.

Dukungan dan kepercayaan dari Program Pengabdian kepada Masyarakat dengan Skim Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa dari Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Pendidikan Tinggi adalah salah satu pilar utama yang memungkinkan kami untuk mewujudkan setiap kegiatan dalam program ini. Oleh karena itu, kami menyampaikan apresiasi yang tulus kepada Kementerian dan seluruh pihak yang terlibat, atas kontribusi dan dukungannya yang tak terhingga.

Selama perjalanan program ini, kami dihadapkan pada berbagai tantangan dan peluang. Namun, dengan semangat kolaborasi, kami senantiasa berusaha memberikan yang terbaik untuk mengembangkan potensi mahasiswa dalam kewirausahaan. Kami yakin, dengan langkah yang telah diambil, semakin banyak mahasiswa yang mampu mengembangkan ide inovatifnya menjadi bisnis yang tahan banting di dunia nyata.

Laporan kemajuan ini mencakup seluruh detail aktivitas, pencapaian, serta hambatan yang kami alami. Melalui laporan ini, kami berharap dapat memberikan gambaran yang jelas kepada seluruh pemangku kepentingan mengenai progres yang telah dicapai.

Kami juga menyadari bahwa masih banyak ruang untuk peningkatan dan perbaikan. Untuk itu, saran dan kritik konstruktif dari semua pihak akan sangat kami hargai guna penyempurnaan program di masa yang akan datang.

Akhir kata, semoga upaya ini dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi kemajuan kewirausahaan mahasiswa dan mampu memberikan dampak positif bagi masyarakat luas.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakaatuh.

Tim Pengusul

Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa

Universitas Trilogi

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	2
RINGKASAN	3
PRAKATA	4
DAFTAR ISI	5
DAFTAR TABEL	6
DAFTAR GAMBAR	7
DAFTAR LAMPIRAN	8
BAB 1. PENDAHULUAN	9
Kondisi dan Permasalahan	9
Potensi dan Nilai Ekonomi	10
Permasalahan Umum dan Prioritas Calon Usaha Rintisan Mahasiswa	13
Deskripsi Solusi Prioritas Masalah	14
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	16
BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT	17
BAB 4. METODE	18
Pola Rekrutmen	18
Metode Pendekatan	18
Peluang Kolaborasi	19
Rincian Persiapan, Pelaksanaan, dan Evaluasi Kegiatan KBM	20
BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	22
Hasil Kegiatan	22
Sosialisasi Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Terintegrasi di Inkubator Bisnis Universitas Trilogi Tahun 2024	22
Seleksi Tenant	22
Bootcamp	26
Coaching dan Mentoring	29
Fasilitasi Teknologi	32
Luaran Kegiatan	34
BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA	41
BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN	43
Kesimpulan	43
Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	46

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Potensi Ekonomi dan Market Size Calon Wirausaha Universitas Trilogi	10
Tabel 2. Analisis Permasalahan Calon Mitra Usaha Mahasiswa Universitas Trilogi	14
Tabel 3. Daftar Tenant Seleksi Administrasi.....	23
Tabel 4. Tenant-Tenant Yang Lolos Seleksi	25

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Framework Inkubator Bisnis Trilogi.....	12
Gambar 2. Sosialisasi Program Inkubasi di Instagram Inbistro.....	22
Gambar 3. Proses Seleksi Wawancara	25
Gambar 4. Penyampaian Materi Pondasi Bisnis.....	27
Gambar 5. Penyampaian Materi Pengembangan Produk	27
Gambar 6. Penyampaian Materi Laporan Keuangan.....	28
Gambar 7. Penyampaian Materi Digital Marketing.....	29
Gambar 8. Coaching dan Mentoring Pondasi Bisnis	30
Gambar 9. Coaching dan Mentoring Pembuatan Laporan Keuangan	30
Gambar 10. Coaching dan Mentoring Digital Marketing.....	31
Gambar 11. Coaching dan Mentoring Pengembangan Produk.....	31
Gambar 12. Pemanfaatan Mesin Kemasan	33
Gambar 13. Aplikasi LMS dan POS	34

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Artikel Ilmiah Nasional	46
Lampiran 2. Artikel Populer (Media Massa Online)	54

BAB 1. PENDAHULUAN

Kondisi dan Permasalahan

Universitas Trilogi memiliki visi menjadi universitas unggul yang inovatif dengan mengembangkan Keteknososiopreneuran, Kolaborasi dan Kemandirian dalam sistem ekonomi berdasar nilai-nilai Pancasila pada tahun 2030. Tiga pilar yang dikembangkan dalam visi yaitu Teknososiopreneur, Kolaborasi, dan Kemandirian. Ketiga pilar ini akan menjadi pondasi dalam menghasilkan calon-calon sarjana yang siap berkarya untuk bangsa dan negeri. Ada dua fakultas yang di kelola oleh Universitas Trilogi yaitu Fakultas Ekonomi, Bisnis, dan Sosial Humaniora yang terdiri dari program studi akuntansi, ekonomi pembangunan, manajemen, pendidikan guru SD, dan pendidikan guru PAUD. Kedua adalah Fakultas Sain, Teknologi, dan Desain yang terdiri dari program studi teknik informatika, sistem informasi, desain komunikasi visual, desain produk, agribisnis, agroekoteknologi, dan ilmu dan teknologi pangan.

Universitas Trilogi memiliki road map pencapaian visi dan misi setiap 4 tahun sekali. Pada tahun ini, bertepatan dengan pencapaian kampus Pre Teknososiopreneur University. Oleh karena itu, dalam rangka mengimplementasikan program pencapaian visi dan misi, Universitas Trilogi mendirikan Biro Inovasi dan Kewirausahaan (BIK) Universitas Trilogi pada tahun 2021 melalui surat keputusan Yayasan Pengembangan Pendidikan Indonesia Jakarta (YPPIJ) Nomor 030/Peng-YPPIJ/KPTS/X/2021. Berdasarkan Surat Keputusan tersebut, salah satu tugas utama BIK yaitu menciptakan ekosistem inovasi dan kewirausahaan bagi mahasiswa, dosen, dan tenaga kependidikan di Universitas Trilogi.

Ekosistem kewirausahaan di Universitas Trilogi dimulai dari kurikulum pembelajaran mata kuliah keteknososiopreneuran. Mata kuliah ini terdiri dari 5 sks yang terbagi menjadi dua mata kuliah yaitu pengantar keteknososiopreneuran (2 sks) dan praktik keteknososiopreneuran (3 sks). Mata kuliah pengantar keteknososiopreneuran menitikberatkan pada mindset dan motivasi, serta penciptaan ide usaha. Sedangkan, praktik keteknososiopreneuran menitikberatkan pada validasi dan realisasi ide ke pasar. Selain dari sistem pembelajaran, para mahasiswa juga diberikan kesempatan untuk mengikuti program-program kompetisi wirausaha seperti Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) 5 bidang, khususnya PKM-K, Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW), maupun kompetisi wirausaha lainnya. Universitas Trilogi juga memiliki unit Biro Inovasi Kewirausahaan, sebagai wadah mentoring, pendanaan atau peningkatan skala usaha mahasiswa.

Dibalik banyaknya output dari kegiatan perkuliahan yang dihasilkan ada **permasalahan umum** yang harus diselesaikan yaitu kesiapan dan keberlangsungan dari produk usaha yang telah diciptakan. Masalah ini banyak terjadi di semua Universitas di Indonesia. Kegiatan inovatif hanya berlangsung saat perkuliahan saja, tidak ada kelanjutan yang nyata. Oleh karena itu, BIK menangkap potensi yang ada, agar produk-produk yang dihasilkan siap untuk dikomersilkan dan sumber daya manusia yang menjalankannya memiliki kapasitas untuk menjaga keberlangsungan usahanya.

Calon-calon usaha rintisan yang telah dibentuk dalam proses pembelajaran di Universitas Trilogi, masih sangat perlu ditingkatkan kapasitas wirausahannya. **Secara khusus beberapa kendala** yang dimiliki oleh Universitas Trilogi untuk meningkatkan kapasitas wirausaha mahasiswa yaitu :

- **Kurangnya dukungan pasca-perkuliahan:** Universitas Trilogi perlu meningkatkan dukungan bagi mahasiswa setelah perkuliahan berakhir, termasuk bimbingan dalam pengembangan produk, strategi pemasaran, dan akses ke pasar.
- **Kurangnya kolaborasi dengan industri:** Untuk memastikan keberlangsungan produk usaha, Universitas Trilogi perlu menjalin kerjasama yang lebih erat dengan industri terkait. Hal ini akan membantu mahasiswa dalam mengadaptasi produk mereka agar sesuai dengan kebutuhan pasar dan tren industri.
- **Pembiayaan dan sumber daya:** Universitas Trilogi harus membantu mahasiswa dalam mengakses pembiayaan dan sumber daya yang diperlukan untuk mengembangkan usaha rintisan mereka. Hal ini termasuk menyediakan informasi tentang skema pembiayaan dan bantuan pemerintah yang relevan.
- **Pengembangan kompetensi wirausaha:** Universitas Trilogi perlu memperkuat pengajaran keterampilan wirausaha dalam kurikulum, serta menyediakan program pelatihan dan workshop yang lebih intensif untuk membantu mahasiswa mengembangkan kemampuan yang diperlukan dalam mengelola usaha mereka.

Berdasarkan masalah-masalah tersebut, disusunlah proposal program KBM di Universitas Trilogi. Universitas Trilogi melihat, bahwa ide-ide mahasiswa yang inovatif memiliki potensi untuk dikembangkan lebih jauh. Melalui penguatan kewirausahaanlah ide-ide tersebut bisa direalisasikan dan diimplementasikan. Terlebih, potensi ekonomi dari inovasi yang dihasilkan oleh mahasiswa sangat besar.

Potensi dan Nilai Ekonomi

Meskipun terdapat beberapa permasalahan dalam ekosistem wirausaha di Universitas Trilogi, namun tetap terdapat potensi dan nilai ekonomi yang dapat dihasilkan melalui program kewirausahaan yang ditawarkan. Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa terdapat berbagai macam usaha yang diusulkan oleh mahasiswa Universitas Trilogi, mulai dari usaha makanan, produk kecantikan, kerajinan tangan, dan lain sebagainya. Tabel 3 menyajikan potensi ekonomi dan market size di DKI Jakarta berdasarkan kategori produk yang diusulkan oleh mahasiswa Universitas Trilogi.

Tabel 1. Potensi Ekonomi dan Market Size Calon Wirausaha Universitas Trilogi

Kategori Produk	Potensi Ekonomi
Makanan	2.502.494 jumlah kaum muda di wilayah DKI Jakarta (1), menginginkan produk olahan makan minuman yang praktis, siap saji (instan) dan produk makanan yang mengikuti trend masa kini.
Produk Kecantikan	1.254.216 jumlah wanita muda di wilayah DKI Jakarta (1), menginginkan produk-prduk kecantikan berbahan alami.
Kerajinan Tangan	Terdapat potensi pasar yang besar di kalangan penggemar kerajinan tangan di Jakarta.
Produk Ramah Lingkungan	Jakarta Miliki Potensi Investasi Rp429 Triliun dari Sektor Ramah Lingkungan (2).
Produk Makanan Sehat	2.616.157 jumlah orang dewasa di wilayah DKI Jakarta (1) menginginkan produk olahan makan dan minuman yang sehat, alami, dan tidak memiliki efek samping.

	1.228.294 jumlah orang tua di wilayah DKI Jakarta (1), menginginkan produk yang sehat alami.
--	--

Dari Tabel 1, dapat dilihat bahwa makanan dan produk kecantikan memiliki potensi ekonomi yang besar dan jumlah pasar yang besar di DKI Jakarta. Kerajinan tangan dan produk ramah lingkungan juga memiliki potensi pasar yang cukup besar di kalangan penggemar produk-produk tersebut. Produk makanan sehat juga memiliki potensi pasar yang besar dengan peningkatan kesadaran akan gaya hidup sehat dan konsumsi makanan yang sehat dan organik. Potensi-potensi ekonomi yang dimiliki setiap calon wirausaha akan di kembangkan lebih baik lagi oleh Universitas Trilogi agar dapat memanfaatkan potensi-potensi yang ada di DKI Jakarta. Oleh karena itu, perlu adanya dukungan dari berbagai pihak atau *stakeholder* dalam rangka pencapaian visi dan misi Universitas Trilogi pada khususnya serta peningkatan jumlah wirausaha di Indonesia pada umumnya.

UJI (Usaha Jasa Industri) dan PPUPIK (Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus)

Potensi-potensi ekonomi yang menarik dari inovasi mahasiswa, inilah yang melatarbelakangi didirikannya UJI dan PPUPIK. Biro Inovasi dan Kewirausahaan (BIK) Universitas Trilogi memiliki Unit Inkubator Bisnis sebagai lembaga yang menaungi program-program layanan jasa industri (UJI) dan program pengembangan usaha produk intelektual kampus (PPUPIK). Lembaga inkubator ini dikenal dengan nama Inkubator Bisnis Universitas Trilogi (INBISTRO) di bawah struktur organisasi BIK. INBISTRO bertugas untuk mengembangkan kewirausahaan untuk mahasiswa, dosen, alumni dan masyarakat di lingkungan Universitas Trilogi dengan Surat Keputusan No: 24/TRILOGI/Rektor/KPTS/XI/2013 tentang Pembentukan Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO).

Dalam SK tersebut dideskripsikan tugas pokok dan fungsi dari INBISTRO sebagai berikut:

- Mengembangkan budaya kewirausahaan untuk mahasiswa, dosen, almuni dan masyarakat di lingkungan Universitas Trilogi;
- Memfasilitasi hasil-hasil riset inovatif untuk pengembangan usaha;
- Mengembangkan jejaring terkait peningkatan keberhasilan usaha;
- Mengoptimalkan sumber daya untuk menghasilkan pendapatan lembaga;
- Menyiapkan konsep perusahaan pemula (*startup company*) untuk mahasiswa Universitas Trilogi.

Sasaran-sasaran yang dicanangkan menjadi fokus untuk mendukung dan memberikan kontribusi sebesar-besarnya dalam mewujudkan visi Universtias Trilogi yaitu melahirkan generasi teknoosiopreneur. Oleh karena itu, INBISTRO memiliki framework pengembangan dan pengelolaan inkubator bisnis di Universitas Trilogi. Framework Inbistro dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Framework Inkubator Bisnis Trilogi

Fokus utama INBISTRO adalah terdiri dari tiga kegiatan yaitu pra-inkubasi, inkubasi dan pasca inkubasi yang masing-masing menekankan pada kegiatan pengembangan kapasitas wirausaha, fasilitasi sumberdaya untuk daya saing, dan membangun jejaring usaha yang dalam pelaksanaannya berpedoman pada mekanisme tata kelola INBISTRO termasuk didalamnya adalah; administratif, pelayanan dan kepemimpinan yang kesemuanya didukung oleh setiap unit kerja, sarana dan prasarana, tenant serta mitra dan jejaring dari INBISTRO maupun dari Universitas Trilogi. RKAT, STATUTA dan RENSTRA Universitas Trilogi menjadi dasar yang kemudian diturunkan menjadi RENSTRA dan program kerja dan kinerja INBISTRO yang kemudian akan dievaluasi setiap semester dan akhir tahun.

Sejak awal mula Inkubator Bisnis Trilogi (INBISTRO) didirikan pada tahun 2013 sampai dengan tahun 2022, sudah lebih dari 50 tenant yang telah dibina oleh INBISTRO memiliki banyak prestasi, mulai dari juara kompetisi hingga memperoleh pendanaan (*seed funding*) mulai dari puluhan hingga ratusan juta rupiah. Beberapa komoditas yang telah dikelola INBISTRO yaitu Cheessin (saus keju prebiotik : diversifikasi saus keju dengan inulin dan pektin sebagai prebiotik dan serat alami), Bumbu Dasar Muma (bumbu dasar terfortifikasi vitamin A), Mostbreinner (sepatu kulit), Rimbun Landscape (Hidroponik lanscape), EdSpoon (edible spoon), V-dry (sayuran kering), Callindy (Callina Candy), Roti Karkus (Roti Bakar dan Kukur), XP Power Orentek (Menghemat bahan bakar, meningkatkan akselerasi, menjaga mesin kendaraan serta emisi gas buang memiliki kandungan timbal dan logam yang rendah), dan masih banyak lagi produk-produk inovasi yang telah berhasil di Bina melalui INBISTRO. INBISTRO juga memiliki banyak jaringan pengusaha-pengusaha yang telah sukses dan mitra-mitra lainnya yang dapat mendukung peningkatan kapasitas wirausaha mahasiswa.

Permasalahan Umum dan Prioritas Calon Usaha Rintisan Mahasiswa

Sebagai bagian dari upaya untuk mengembangkan dan mendukung usaha rintisan mahasiswa Universitas Trilogi, penting untuk mengidentifikasi dan mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi dalam berbagai aspek bisnis. Dengan memahami dan menganalisis permasalahan ini, kita dapat merumuskan strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja usaha dan memastikan keberlanjutan serta kesuksesan jangka panjang. Permasalahan yang dihadapi mahasiswa dalam usaha mereka, yang mencakup bahan baku, produksi, proses, produk, manajemen, distribusi, pemasaran, sumber daya manusia, sarana, dan finansial. Tabel 4, kami juga menilai permasalahan tersebut berdasarkan bobot dan rating untuk menentukan prioritas penanganan dalam pengembangan usaha rintisan. Berikut ini adalah permasalahan yang teridentifikasi dalam setiap aspek bisnis mitra mahasiswa Universitas Trilogi:

- Bahan baku: Kurangnya akses ke sumber bahan baku yang berkualitas dan berkelanjutan, serta ketergantungan pada pemasok yang tidak stabil, dapat menyebabkan fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku.
- Produksi: Efisiensi produksi yang rendah dan kurangnya teknologi yang tepat dapat menghambat peningkatan kapasitas produksi dan mengurangi kualitas produk.
- Proses: Proses produksi yang tidak ramah lingkungan dan menghasilkan limbah yang berpotensi merusak lingkungan, serta minimnya inovasi dalam proses produksi.
- Produk: Kurangnya diferensiasi produk dan inovasi yang membuat produk kurang kompetitif di pasar.
- Manajemen: Kurangnya pengelolaan yang efektif dan efisien, serta minimnya penggunaan sistem manajemen yang terintegrasi.
- Distribusi: Rantai distribusi yang tidak efisien dan kurangnya akses ke saluran distribusi yang lebih luas, sehingga membatasi jangkauan produk ke konsumen.
- Pemasaran: Strategi pemasaran yang kurang efektif, minimnya promosi dan kurangnya pengetahuan mengenai pemasaran digital.
- Sumber daya manusia: Kurangnya tenaga kerja yang terampil dan terlatih, serta minimnya pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan kinerja.
- Sarana: Infrastruktur yang tidak memadai, seperti fasilitas produksi yang kurang modern, serta kurangnya peralatan yang efisien dan ramah lingkungan.
- Finansial: Akses terbatas ke sumber pembiayaan yang memadai, seperti pinjaman usaha, serta minimnya pengetahuan mengenai manajemen keuangan yang baik.

Berdasarkan identifikasi permasalahan calon mitra usaha mahasiswa Universitas Trilogi, kami melakukan diskusi lebih lanjut dengan calon mitra terkait mana yang menjadi permasalahan prioritas yang akan kami selesaikan selama 3 tahun. Kami merangkum hasil diskusi dan menginterpretasikan dari setiap permasalahan ke dalam bobot dan rating, sehingga didapatkan total skor yang akan menjadi masalah yang akan coba kami selesaikan bersama mitra dalam program ini. Tabel 4 disajikan hasil analisis interpretasi prioritas masalah dari calon mitra usaha mahasiswa Universitas Trilogi.

Tabel 2. Analisis Permasalahan Calon Mitra Usaha Mahasiswa Universitas Trilogi

No.	Permasalahan	Bobot (1-5)	Rating (1-5)	Total Skor
1	Akses bahan baku	4	3	12
2	Efisiensi produksi	3	4	12
3	Proses ramah lingkungan	5	2	10
4	Diferensiasi produk	2	4	8
5	Manajemen efektif	4	3	12
6	Distribusi	3	3	9
7	Strategi pemasaran	3	4	12
8	SDM terampil	4	2	8
9	Infrastruktur	2	3	6
10	Akses pembiayaan	5	3	15
	Total			104

Dalam Tabel 2, bobot menunjukkan tingkat prioritas atau pentingnya permasalahan (1 = rendah, 5 = tinggi), sedangkan rating menunjukkan sejauh mana permasalahan tersebut mempengaruhi usaha rintisan (1 = minim, 5 = sangat berpengaruh). Total skor dihitung dengan mengalikan bobot dan rating untuk setiap permasalahan.

Pada Tabel 2, kita dapat melihat bahwa permasalahan dengan skor tertinggi adalah **akses pembiayaan**, yang menunjukkan bahwa permasalahan ini perlu menjadi prioritas utama dalam pengembangan usaha rintisan mahasiswa. Selanjutnya, kita bisa melihat bahwa **efisiensi produksi, manajemen efektif, dan strategi pemasaran** juga memiliki skor yang cukup tinggi, sehingga perlu mendapatkan perhatian lebih dalam pengembangan usaha rintisan. Masalah terakhir yaitu keterkaitan **proses yang ramah lingkungan** juga dapat menjadi perhatian kami untuk mengatasi masalah tersebut. Secara keseluruhan, masalah utama atau prioritas yang kami kategorikan dan yang akan kami selesaikan dalam program ini yaitu **akses pembiayaan, manajemen efektif, metode produksi, dan strategi pemasaran**.

Deskripsi Solusi Prioritas Masalah

Berdasarkan masalah-masalah yang dialami calon wirausaha, berikut adalah beberapa solusi yang akan dilaksanakan pada program KBM untuk mengatasi priotas permasalahan calon mitra:

Akses pembiayaan:

- BIK akan memberikan bantuan awal kepada para startup untuk mengembangkan produk dan usahanya, baik dalam bentuk dana hibah maupun pinjaman lunak.
- Mengadakan workshop tentang cara mengakses dana dari berbagai sumber, seperti *angle investor*, modal ventura, dan skema pembiayaan pemerintah.

Manajemen efektif:

- Menyelenggarakan pelatihan dalam bidang manajemen, seperti manajemen keuangan, manajemen SDM, dan manajemen operasional.
- Membentuk tim pendampingan yang terdiri dari dosen dan praktisi bisnis untuk membantu mahasiswa dalam mengelola usaha rintisan mereka.

Metode Proses Produksi

- a. Menyediakan pelatihan dalam bidang teknologi dan proses produksi yang efisien dan efektif serta ramah lingkungan.
- b. Mendorong adopsi teknologi dan metode produksi yang ramah lingkungan dalam usaha rintisan mahasiswa.

Strategi pemasaran:

- a. Menyediakan pelatihan dalam bidang pemasaran, seperti pemasaran digital, strategi pemasaran, dan analisis pasar.
- b. Membantu mahasiswa dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan menjangkau pasar yang lebih luas.
- c. Mengadakan kompetisi atau pameran yang memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk mempromosikan produk atau jasa mereka.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Program bantuan dana awal untuk usaha rintisan mahasiswa dan workshop akses pembiayaan memiliki peranan penting dalam mengatasi masalah akses pembiayaan. Hal ini ditunjukkan dari hasil penelitian bahwa pembiayaan penting dalam pengembangan UMKM (1–5). Ini menegaskan perlunya program kegiatan fasilitasi dana hibah awal dan workshop akses pembiayaan bagi calon wirausaha mahasiswa Universitas Trilogi. Program ini akan membantu mengatasi hambatan pembiayaan, memberikan pengetahuan tentang akses pembiayaan, serta mendukung pengembangan usaha yang sukses dan berkelanjutan bagi mahasiswa.

Program pelatihan manajemen dan tim pendampingan juga berperan penting dalam perkembangan usaha baru mahasiswa. Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang menunjukkan pentingnya berbagai aspek manajemen dalam pengembangan UMKM, termasuk biaya (6,7), sumber daya manusia (8,9), keuangan (10,11), dan operasional (12,13). Selain itu, penelitian menegaskan peran krusial pendampingan dalam pengembangan usaha (14–16). Oleh karena itu, program kegiatan pelatihan manajemen dan adanya mentor atau pendamping bagi calon wirausaha mahasiswa Universitas Trilogi menjadi penting untuk mendukung perkembangan usaha yang sukses dan berkelanjutan.

Pada masalah metode produksi, hasil penelitian menunjukkan pentingnya peningkatan efisiensi dan kapasitas produksi dalam berbagai produk makanan olahan (17–19), serta adopsi teknologi ramah lingkungan (20–23). Penerapan teknologi produksi makanan olahan juga berperan dalam pengembangan UMKM (24). Berdasarkan temuan ini, penting bagi calon wirausaha Universitas Trilogi untuk mengikuti program kegiatan pelatihan teknologi dan proses produksi serta kegiatan dukungan adopsi teknologi ramah lingkungan. Hal ini akan membantu mereka meningkatkan efisiensi, kapasitas produksi, dan daya saing produk, sekaligus mempromosikan praktik bisnis yang lebih berkelanjutan dan ramah lingkungan.

Berbagai penelitian menegaskan pentingnya pelatihan pemasaran, dukungan strategi pemasaran, dan partisipasi dalam kompetisi atau pameran bagi calon wirausaha mahasiswa universitas dalam mengatasi masalah strategi pemasaran seperti strategi pemasaran meliputi penggunaan model 7C dalam Business Model Canvas (25), perencanaan brand name berbasis nilai pelanggan (25), pemanfaatan media sosial seperti Instagram (27), dan desain media promosi yang efektif, seperti infografik (28), film animasi (29), dan desain media promosi lainnya (30). Selain itu, desain kemasan menjadi elemen penting dalam strategi pemasaran di era new normal (31). Dengan mengaplikasikan hasil riset ini, calon wirausaha mahasiswa dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif melalui pelatihan, dukungan, dan partisipasi dalam kegiatan relevan.

BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT

Program kewirausahaan berbasis mahasiswa terintegrasi di Universitas Trilogi memiliki tujuan dan manfaat, yaitu:

Tujuan:

- **Mendorong Kewirausahaan:** Tujuan utama dari program ini adalah untuk mendorong mahasiswa untuk menjadi wirausahawan dan membantu mereka memulai atau mengembangkan usaha mereka.
- **Meningkatkan Keterampilan Manajemen:** Program ini juga bertujuan untuk meningkatkan keterampilan manajemen mahasiswa dalam berbagai aspek seperti keuangan, sumber daya manusia, dan operasional.
- **Akses Pembiayaan:** Salah satu tujuan adalah untuk memudahkan mahasiswa dalam mengakses dana atau pembiayaan yang akan digunakan untuk startup mereka.
- **Sustainable Practices:** Program ini juga ingin mempromosikan metode produksi yang efisien dan ramah lingkungan.
- **Ekspansi Pasar:** Tujuan lainnya adalah untuk membantu mahasiswa memahami dan mengakses pasar yang lebih luas.
- **Kompetisi dan Visibilitas:** Melalui kompetisi atau pameran, program ini bertujuan untuk memberikan visibilitas dan validasi pasar kepada usaha rintisan mahasiswa.

Manfaat:

- **Pendidikan dan Pelatihan:** Mahasiswa akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menjadi wirausahawan sukses.
- **Bantuan Finansial:** Dengan akses ke berbagai sumber pembiayaan, mahasiswa akan lebih mudah mengembangkan ide atau produk mereka.
- **Dukungan Sumber Daya:** Tim pendampingan dan dosen akan memberikan masukan yang berharga dan panduan untuk sukses dalam usaha mereka.
- **Jaringan Bisnis:** Melalui program ini, mahasiswa juga akan memperoleh akses ke jaringan profesional dan industri yang relevan, termasuk peluang untuk berinteraksi dengan investor, mentor, dan praktisi bisnis.
- **Sustainability:** Pelatihan dan dorongan untuk menggunakan metode yang ramah lingkungan tidak hanya baik untuk bisnis tetapi juga berdampak positif terhadap lingkungan.
- **Ekspansi dan Skalabilitas:** Pelatihan dan bantuan dalam strategi pemasaran akan membantu usaha rintisan mahasiswa mencapai pasar yang lebih luas dan menjadi lebih skalabel.
- **Validasi dan Visibilitas:** Keikutsertaan dalam kompetisi atau pameran dapat menjadi langkah awal dalam memvalidasi produk atau jasa, sekaligus membangun merek dan reputasi.

BAB 4. METODE

Pola Rekrutmen

Pola rekrutmen tenant program kewirausahaan berbasis mahasiswa (KBM) di Universitas Trilogi bertujuan untuk mengidentifikasi dan merekrut mahasiswa yang memiliki potensi tinggi dalam bidang kewirausahaan. Metode pelaksanaan pola rekrutmen ini melibatkan serangkaian proses yang dirancang untuk menilai minat, bakat, dan kemampuan mahasiswa dalam mengembangkan usaha rintisan yang sukses.

Metode Pelaksanaan Rekrutmen:

1. Penyebaran informasi: Informasi tentang program KBM dan proses pendaftaran disampaikan kepada mahasiswa melalui berbagai saluran komunikasi, seperti website universitas, media sosial, dan pengumuman di kampus.
2. Pendaftaran: Mahasiswa yang tertarik untuk menjadi bagian dari program KBM mendaftar dengan mengisi formulir pendaftaran dan melampirkan dokumen pendukung yang relevan, seperti proposal bisnis, portofolio, dan/atau rekomendasi dari dosen atau mentor.
3. Seleksi awal: Tim seleksi yang terdiri dari dosen dan praktisi bisnis akan menilai semua aplikasi yang masuk berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, seperti inovasi, potensi pasar, dan kelayakan finansial.
4. Wawancara dan presentasi: Mahasiswa yang lolos seleksi awal akan diundang untuk mengikuti wawancara dan/atau presentasi di depan tim seleksi. Hal ini akan memberikan kesempatan kepada peserta untuk menjelaskan lebih lanjut tentang ide bisnis mereka dan membahas rencana pengembangan.
5. Seleksi akhir: Berdasarkan hasil wawancara dan presentasi, tim seleksi akan memilih tenant yang paling sesuai untuk bergabung dengan program KBM.

Luaran Kegiatan Rekrutmen Tenant:

1. Jumlah mahasiswa yang mendaftar
2. Jumlah mahasiswa yang lolos seleksi
3. Jumlah mahasiswa-tenant yang berkualitas
4. Tingkat keberhasilan tenant

Metode Pendekatan

Program KBM di BIK Universitas Trilogi mengimplementasikan metode pendekatan yang dirancang untuk mengatasi masalah tenant dan mendukung pertumbuhan usaha. Berbagai strategi dan kegiatan pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik tenant akan diaplikasikan, berdasarkan matriks masalah solusi yang telah disusun. Dengan menerapkan pendekatan ini, diharapkan tenant dapat meningkatkan kompetensi dalam pengelolaan usaha, akses pembiayaan, adopsi teknologi efisien, dan pengembangan strategi pemasaran efektif.

1. Pelatihan Kewirausahaan:

Pelatihan kewirausahaan akan diselenggarakan untuk membantu peserta mengembangkan keterampilan dan pengetahuan dalam bidang kewirausahaan. Pelatihan akan mencakup topik seperti motivasi wirausaha, manajemen keuangan, pengembangan produk, strategi pemasaran, akses pembiayaan, teknologi dan proses produksi efisien, serta implementasi teknologi ramah lingkungan. Pelatihan ini akan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik tenant dan akan diselenggarakan dengan matriks masalah solusi yang telah dibuat sebelumnya. Luarannya adalah jumlah peserta yang mengikuti pelatihan kewirausahaan dan peningkatan kompetensi dalam aspek-aspek yang telah disebutkan.

2. Pola Pembimbingan:

Setiap tenant akan diberikan mentor atau pembimbing yang akan membantu mereka dalam pengembangan usaha mereka. Mentor akan memberikan dukungan dan nasihat dalam mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada. Luarannya adalah jumlah usaha rintisan yang dibantu oleh tim pendampingan.

3. Pengawasan terhadap Tenant:

Pengawasan terhadap tenant akan dilakukan secara berkala untuk memantau perkembangan usaha dan memberikan dukungan yang diperlukan. Pengawasan ini dapat mencakup evaluasi kinerja, pelaporan kemajuan, dan diskusi tentang permasalahan yang dihadapi. Luarannya adalah jumlah usaha rintisan yang berhasil mencapai milestone yang ditetapkan.

4. Pola Pemberian Bantuan Teknologi:

Bantuan teknologi akan diberikan kepada tenant untuk membantu mereka mengadopsi teknologi yang efisien dan ramah lingkungan. Bantuan ini dapat mencakup pelatihan teknologi, dukungan pengembangan produk, dan konsultasi teknis. Luarannya adalah jumlah usaha yang mengadopsi teknologi ramah lingkungan.

5. Metode Penyelesaian Masalah:

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh tenant, metode penyelesaian masalah seperti *brainstorming*, analisis *root cause*, dan pendekatan kolaboratif akan diterapkan. Tim pendampingan akan bekerja sama dengan tenant untuk mengidentifikasi dan mengatasi masalah secara efektif. Luarannya adalah peningkatan kinerja usaha rintisan dan keberhasilan dalam mengatasi masalah yang dihadapi.

Peluang Kolaborasi

Kolaborasi dengan lembaga sejenis di luar kampus sangat penting dalam meningkatkan keberhasilan program KBM di Universitas Trilogi, di mana mahasiswa menjadi tenant. Kolaborasi ini akan memperluas jaringan, meningkatkan sumber daya, dan memperbesar peluang sukses usaha rintisan mahasiswa. Mitra kolaborasi meliputi kementerian dan lembaga pemerintahan terkait, komunitas wirausaha TDA Jakarta Selatan dan bahkan koloaborasi antar sesama tenant binaan untuk saling mendukung dan bermitra. Pola operasi kolaborasi ini mencakup:

1. **Pertukaran Sumber Daya dan Informasi:** Melibatkan pertukaran informasi, pengetahuan, dan praktik terbaik dalam bidang kewirausahaan melalui seminar, workshop, atau diskusi bersama yang diadakan secara berkala.
2. **Pelatihan Bersama:** Menggabungkan sumber daya dan keahlian dari kedua pihak untuk

menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan, manajemen, pemasaran, dan teknologi yang lebih efektif dan komprehensif bagi mahasiswa-tenant.

3. Magang atau *Company visit*: Lembaga mitra dapat membantu menyediakan kesempatan magang atau *Company visit* bagi mahasiswa-tenant untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari di kampus dan mengembangkan keterampilan praktis dalam situasi dunia nyata.
4. Pendanaan dan Akses Pembiayaan: Lembaga mitra dapat membantu mahasiswa-tenant dalam mengakses sumber pembiayaan, baik melalui pinjaman, hibah, atau investasi yang memungkinkan usaha rintisan untuk tumbuh dan berkembang lebih cepat.
5. Dukungan Teknologi dan Infrastruktur: Kolaborasi ini juga dapat melibatkan dukungan teknologi dan infrastruktur, seperti akses ke laboratorium, peralatan, atau fasilitas penelitian yang dibutuhkan oleh usaha rintisan.
6. Promosi dan Pemasaran Bersama: Lembaga mitra dapat membantu dalam mempromosikan produk atau jasa yang dihasilkan oleh usaha rintisan mahasiswa-tenant melalui jaringan dan platform mereka, sehingga meningkatkan visibilitas dan peluang sukses di pasar.
7. Evaluasi dan Umpan Balik: Melakukan evaluasi bersama terhadap keberhasilan dan dampak program kewirausahaan, serta memberikan umpan balik untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut.

Rincian Persiapan, Pelaksanaan, dan Evaluasi Kegiatan KBM

Persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan KBM di BIK Universitas Trilogi merupakan langkah penting dalam mengoptimalkan potensi mahasiswa-tenant dan meningkatkan kesuksesan program ini. Berikut ini adalah uraian rinci mengenai ketiga tahapan tersebut:

Persiapan:

- a. Identifikasi Potensi Mahasiswa: Survei atau penilaian dilakukan untuk mengidentifikasi minat, bakat, dan keahlian mahasiswa yang sesuai dengan bidang kewirausahaan. Hal ini akan membantu dalam menentukan jenis usaha yang akan dikembangkan.
- b. Seleksi Tenant: Seleksi ketat dilakukan terhadap mahasiswa yang tertarik menjadi tenant dalam program KBM. Proses seleksi dapat melibatkan tes, wawancara, dan pengajuan proposal usaha.
- c. Pembentukan Tim Pendampingan: Rekrut dosen, praktisi, atau profesional yang berpengalaman di bidang kewirausahaan untuk menjadi mentor dan pendamping tenant dalam menjalankan usaha rintisan.
- d. Penyusunan Kurikulum Pelatihan: Kurikulum pelatihan yang mencakup berbagai aspek kewirausahaan disusun, seperti motivasi, manajemen, pemasaran, teknologi, dan pembiayaan, sesuai dengan kebutuhan tenant dan hasil analisis matriks masalah solusi.
- e. Koordinasi dengan Lembaga Mitra: Jalin kerja sama dan koordinasi dengan lembaga sejenis di luar kampus yang akan berkolaborasi dalam program KBM.

Pelaksanaan:

- a. *Boothcamp*: Mahasiswa akan dibekali kemampuan dan kompetensi wirausaha seperti motivasi wirausaha, manajemen usaha, strategi pemasaran, teknologi ramah lingkungan,

dan akses pembiayaan.

- b. *Coaching Clinic* dan *Mentoring*: Tim pendampingan memberikan dukungan, bimbingan, dan pengawasan secara berkelanjutan terhadap tenant dalam menjalankan usaha rintisan, termasuk dalam hal teknik pembiayaan dan pemberian bantuan teknologi.
- c. Kunjungan Industri: Adanya kesempatan bagi mahasiswa-tenant untuk berkunjung ke industri, sehingga mereka dapat belajar secara langsung bagaimana usaha besar bisa tumbuh dan berkembang.
- d. *Demoday/Pameran*: Mahasiswa-tenant akan melakukan pameran karya-karya inovasinya, pitching kepada calon investor potensi, dan memberikan apresiasi untuk mahasiswa-tenant terbaik.

Evaluasi:

- a. Monitoring dan Evaluasi: Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala terhadap proses dan hasil pelaksanaan kegiatan KBM, termasuk pencapaian luaran yang telah ditetapkan.
- b. Umpan Balik: Umpan balik dikumpulkan dari mahasiswa-tenant, mentor, dan lembaga mitra untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, serta peluang perbaikan dan pengembangan program KBM di masa depan.

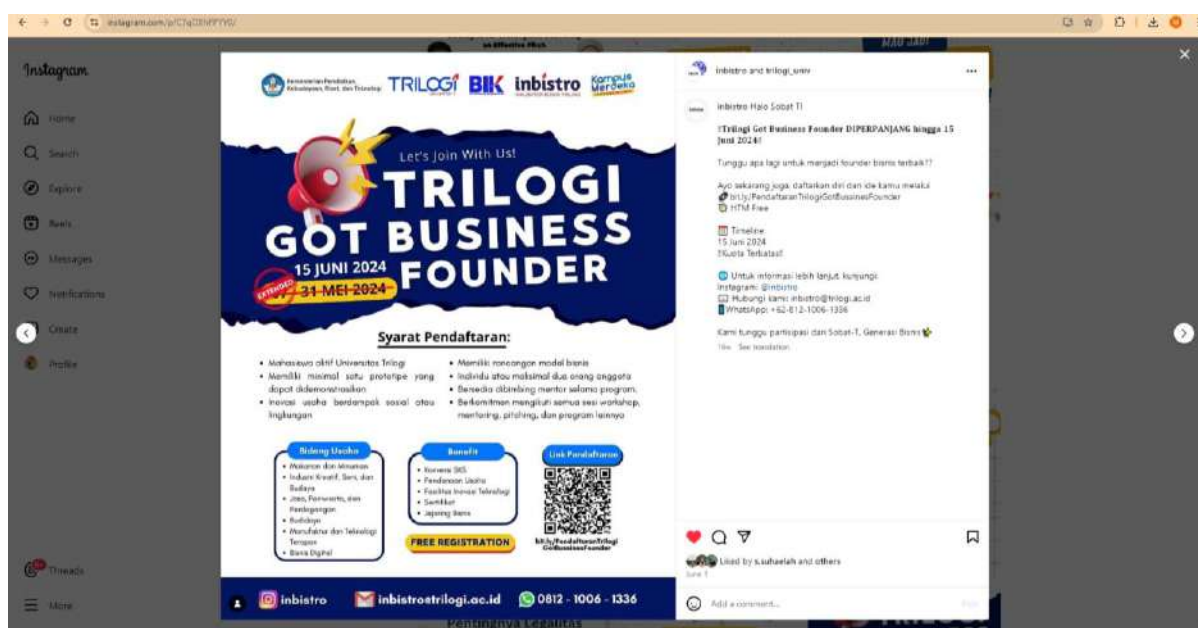
Penyusunan Laporan: Buat laporan evaluasi yang mencakup hasil-hasil yang telah dicapai, serta rekomendasi untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut. Kegiatan ini juga termasuk membuat luaran-luaran yang diwajibkan dalam program KBM seperti laporan peningkatan kompetensi mahasiswa-tenant, luaran publikasi di artikel jurnal ilmiah SINTA 1 – 6 atau artikel prosiding internasional, video kegiatan, publikasi media elektronik, dan menghasilkan mahasiswa wirausaha baru.

BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Hasil Kegiatan

Sosialisasi Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Terintegrasi di Inkubator Bisnis Universitas Trilogi Tahun 2024

Dalam rangka memaksimalkan tingkat partisipasi dari mahasiswa serta pihak-pihak yang berkepentingan, kami telah merancang dan melaksanakan kampanye sosialisasi yang sistematis dan fokus. Salah satu strategi yang paling menonjol adalah penggunaan media sosial Instagram, melalui akun resmi inkubator bisnis Universitas Trilogi, yaitu @Inbistro. Di platform ini, kami telah mempublikasikan sejumlah informasi esensial mengenai program, termasuk kriteria pendaftaran, manfaat yang akan diperoleh, serta agenda kegiatan, yang disajikan dengan visualisasi yang menarik dan konten yang memicu interaksi. Inisiatif ini berhasil memperoleh minat dari lebih dari 50 mahasiswa, 10 di antaranya telah menyelesaikan proses pendaftaran formal. Gambar 2 menggambarkan aktivitas sosialisasi yang telah dilakukan melalui Instagram @Inbistro.



Gambar 2. Sosialisasi Program Inkubasi di Instagram Inbistro

Seleksi Tenant

Seleksi tenant adalah salah satu fase kritis dalam Program Kegiatan Inkubasi Tahun 2024 di inkubator bisnis Universitas Trilogi. Proses ini dirancang untuk memastikan bahwa hanya tenant dengan potensi tinggi yang akan diinkubasi. Seleksi dilakukan melalui dua tahapan utama: Seleksi Administrasi dan Seleksi Wawancara.

a. Seleksi Administrasi

Pada tahap ini, calon tenant diwajibkan untuk mengirimkan proposal bisnis serta data-data pendukung yang relevan. Kriteria evaluasi meliputi kejelasan visi dan misi, kualitas ide bisnis, dan kelengkapan data administratif. Semua data yang masuk akan dikompilasi dan dievaluasi

berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Tabel 3 menunjukkan daftar tenant yang telah melalui proses seleksi administrasi.

Tabel 3. Daftar Tenant Seleksi Administrasi

No	Jalur	Usaha	Inovasi Usaha	Nama Mahasiswa
1	P2MW	Onikitty	Usaha Makanan Kucing Dalam Bentuk Onigiri Yang Mengandung Minyak Ikan Gabus	Nazwa Alma Lyanna
				Ana Mardiana
				Nabila Warda
2		Milk Fruit Jam	Selai Susu Dengan 3 Varian Rasa yang Mengandung Inulin sebagai Prebiotik	Frida Salsabila
				Firly Revita Farid
				Anisa Fitriani
3		Caksana Daycare Plus	Caksana Daycare Plus Berbasis Sentra Bermain Anak Usia Dini	Siti Hafifah
				Melati Indah Permatasari
				Kurnia Safira Ananda
4		Parema	Revolusi Prestasi Mahasiswa dengan Bimbingan Belajar Personal Yang Persuasif	Ariq Putra Pratama
				Linda Oktaviana
				Nur Ramadhani
5	PKM-K	Onikitty	Usaha Inovatif Onigiri dengan Penambahan Tepung Protein Maggot Black Soldier Fly	Silvia Atriyanti Saputri
				Junior Fabyano
				Muhamad Fadriansyah
6		Blend It Up	Usaha Inovatif Selai Susu, Madu, Buah dan Sayur Sebagai Prebiotik Untuk Generasi Unggul	Navila Priiandini
				Dea Nabilla Faradilla
				Almira Ayumi Prijanisa
7		Chikaz	Chikaz	Salma Aulia Maharani
				Martua Anggasana
				Bonita Ulfah
8		GreenFun	Usaha Inovatif Media Tanam dalam Bentuk Cupcake dengan Hiasan Pekarangan Rumah yang Asri Untuk Generasi Cinta Lingkungan	Meilia Ningsih
				Nadira Azzahra
				Alifah Yadin Rhamdani
9		Bathology Soap	Usaha Sabun Mini Travel Size Aromaterapi dan Karakter Buah dengan Ekstrak Melinjo (Gnetum gnemon L.) Berbasis Eco-Social	Hilda Aulia
				Sabrina Azizah
				Zahara Syahfa Marliza
10		Trilogi Xpress	Trilogi Xpress (Usaha Jasa Kurir Professional)	Karina Natasya
				Darmawan
				Dadan Ramdani
11		Galon Pencuci Tangan	Galon Pencuci Tangan	Andini Ferya Brasco
				Renaldy

				Moch Ramdhani Ali Syahbana
12		Ubergot	Ubergot (Usaha Berbasis Maggot)	Dikha amar alghifari Anggita Maulidia Putri Nely Rizanati
13		Pawplus	Aplikasi konsultasi, janji temu dokter dan perlengkapan hewan	Ridwan kusumawardani
14		Ice Cream Wortel	Ice krim dengan berbahan dasar wortel dengan penambahan creamer dan tanpa pengawet tambahan	Nabilah Nur Awliya Mercy Cahya
15		PRAKTEKIN	Praktekin merupakan platform Transformasi Pendidikan Digital untuk Masa Depan Cerdas Indonesia. Dengan tim yang berpengalaman, teknologi yang canggih, dan komitmen yang kuat terhadap inovasi, Praktekin siap menjadi mitra terpercaya bagi mahasiswa dan pemangku kepentingan dalam ekosistem pendidikan di Indonesia.	Firmansyah Dewi Ayu Larassati
16		GOHAN	GOHAN adalah usaha kuliner jepang yang menyajikan makanan makanan simple dari jepang.	Varell Ari Yuana
17		YAMSTAR	Yamstar adalah pakan ayam yang terbuat dari limbah kulit kentang dan tepung jagung.	Siti Fadilah

b. Seleksi Wawancara

Calon tenant yang berhasil melalui tahap seleksi administrasi akan dipanggil untuk wawancara, yang dilakukan dalam format *speed dating*. Dalam wawancara ini, para calon akan bertemu dengan praktisi bisnis untuk membahas lebih lanjut mengenai visi, misi dan tujuan, kualitas tim, inovasi produk dan jasa, model bisnis, serta potensi keberlanjutan. Metode ini memungkinkan evaluasi yang lebih mendalam dan personal terhadap setiap calon tenant. Gambar 3 menggambarkan kegiatan proses seleksi wawancara.



Gambar 3. Proses Seleksi Wawancara

Kedua tahapan seleksi ini dirancang untuk memastikan bahwa tenant yang terpilih tidak hanya memiliki ide bisnis yang menjanjikan, tetapi juga tim yang kompeten dan model bisnis yang berkelanjutan. Tabel 4 menunjukkan tenant-tenant mahasiswa yang lolos seleksi untuk mengikuti program inkubasi bisnis di Universitas Trilogi tahun 2024. Tenant yang lolos seleksi terdiri dari 3 kategori yaitu melalui program undangan finalis lomba pitching technosociopreneur day, kelompok mahasiswa yang berhasil lolos pendanaan program PKM dan P2MW, dan mahasiswa yang lolos seleksi jalur mandiri.

Tabel 4. Tenant-Tenant Yang Lolos Seleksi

No	Nama Mahasiswa	NIM	Program Studi	Nama Usaha	Jalur
1.	Silvia Atriyanti Saputri	21110027	Desain Komunikasi Visual	Onikitty	PKM
2.	Nazwa Alma Lyanna	21106007	Ilmu dan Teknologi		P2MW

			Pangan		
3.	Ade Nisa Oktaviyani	21110033	Desain Komunikasi Visual		P2MW
4.	Frida Salsabila	21102024	Akuntansi	Milk Fruit	P2MW
5.	Anisa Fitriani	21105004	Agribisnis	Jam	P2MW
6.	Siti Hafifah	21118018	PGPAUD	Caksana	P2MW
7.	Melati Indah Permatasari	21102009	Akuntansi	Daycare Plus	P2MW
8.	Ariq Putra Pratama	22101025	Manajemen	Parema	P2MW
9.	Linda Oktaviana	22101077	Manajemen		P2MW
10.	Ridwan Kusumawardani	20108006	Sistem Informasi	Pawplus	Mandiri
11.	Almira Ayumi Prijanisa	21102021	Akuntansi	Roll' en.Co	Mandiri
12.	Nurul Yuliana	21102007	Akuntansi		Mandiri
13.	Varell Ari Yuana	21102006	Akuntansi	Gohan	Mandiri
14.	Firza Lestari	21102016	Akuntansi		Mandiri
15.	Firmansyah	21108001	Sistem Informasi	Praktekin	Mandiri
16.	Dewi Ayu Larassati	21117087	PGSD		Mandiri
17.	Siti Fadilah	22105041	Agribisnis	Yamstarr	Mandiri
18.	Syakirah Ainurahmah	22105045	Agribisnis		Mandiri
19.	Vina Melani	21118012	PGPAUD	Minimal.Arts pace	Mandiri
20.	Mayliana Putri	21117036	PGSD	Tabaya	Mandiri

Bootcamp

Sebagai bagian integral dari Program Kegiatan Inkubasi Tahun 2024, kami mengadakan sebuah *Bootcamp* yang diarahkan untuk mempersiapkan tenant dalam menjalankan bisnis mereka dengan lebih efisien dan efektif. *Bootcamp* ini terdiri dari serangkaian sesi pelatihan yang mencakup lima tema utama: Pondasi Bisnis, Pengembangan Produk, Laporan Keuangan, dan *Digital Marketing*.

a. Pondasi Bisnis

Pada sesi ini, Pak Maulidian, M.M., menjelaskan materi tentang pondasi bisnis menggunakan The Founder Canvas. Beliau menekankan pentingnya memahami visi dan misi pribadi sebagai motivasi utama seorang entrepreneur. Selain itu, ia membahas bagaimana seorang entrepreneur harus mampu mengenali peluang, membangun jaringan yang kuat, serta mengelola risiko dalam menjalankan bisnis. Metode pengukuran kesuksesan bisnis juga dijelaskan berdasarkan tahap-tahap perkembangan bisnis, mulai dari tahap ide hingga ekspansi. Gambar 4 menunjukkan dokumentasi kegiatan untuk sesi ini.



Gambar 4. Penyampaian Materi Pondasi Bisnis

b. Pengembangan Produk

Bu Mutiara menyampaikan pentingnya pengembangan produk untuk menjaga daya saing dan memenuhi kebutuhan konsumen. Tahapan pengembangan produk dimulai dari riset pasar, pengumpulan ide, analisis strategi pemasaran, hingga uji pasar dan evaluasi. Beliau juga menekankan bahwa pengembangan produk harus selaras dengan strategi pemasaran agar dapat meningkatkan omset dan memenangkan persaingan di pasar. Gambar 5 terlampir kegiatan pelatihan mengenai pengembangan produk.



Gambar 5. Penyampaian Materi Pengembangan Produk

c. Laporan Keuangan

Bu Novita menyampaikan pentingnya laporan keuangan bagi UMKM dalam rangka mengetahui posisi keuangan dan kinerja usaha. Beliau menjelaskan beberapa kesulitan yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM, seperti pencatatan pendapatan dan biaya, serta kurangnya pemahaman akan pentingnya laporan keuangan. Melalui pemahaman siklus akuntansi yang baik, laporan keuangan dapat membantu usaha mikro dalam merencanakan pengembangan usaha dan mengajukan modal ke lembaga keuangan. Gambar 6 memperlihatkan sejumlah momen selama sesi laporan keuangan.



Gambar 6. Penyampaian Materi Laporan Keuangan

d. Digital Marketing

Pak Mufti menyampaikan materi terkait strategi digital marketing dengan fokus pada *marketing mix* (produk, promosi, lokasi, dan harga). Beliau menjelaskan bagaimana setiap elemen tersebut harus dioptimalkan untuk memperkenalkan produk dan membangun loyalitas pelanggan. Materi juga mencakup pemahaman tentang *marketing funnel* yang dimulai dari tahap kesadaran (*awareness*) hingga tahap loyalitas pelanggan (*retention*), serta peran penting digital marketing dalam mengarahkan calon pelanggan hingga menjadi pembeli setia. Gambar 7 menyajikan dokumentasi dari sesi ini.



Gambar 7. Penyampaian Materi Digital Marketing

Bootcamp ini tidak hanya menyediakan alat dan pengetahuan yang diperlukan oleh setiap tenant untuk sukses, tetapi juga memfasilitasi kolaborasi dan diskusi antar peserta, yang menjadi salah satu nilai tambah dari program ini.

Coaching dan Mentoring

Sebagai lanjutan dari bootcamp, Program Kegiatan Inkubasi Tahun 2024 juga mencakup sesi *coaching* dan *mentoring* yang lebih mendalam, yang dirancang untuk memberikan panduan spesifik dan solusi terhadap tantangan yang dihadapi oleh setiap tenant.

a. Pondasi Bisnis

Kegiatan dimulai dengan pembukaan oleh MC pada pukul 09.30 WIB, diikuti dengan penyampaian materi *The Founder Canvas* oleh Pak Maulidian. Para peserta, yang terdiri dari tenant mahasiswa, diberikan tugas untuk menyusun visi dan misi pribadi mereka, serta membuat *Key Metrics* bagi bisnis mereka. Setiap tenant, seperti Praktekin, Gohan, Parema, Milkfruit Jam, Caksana Daycare, dan Onikitty, memaparkan hasil tugas mereka di depan kelas. Sesi ini diakhiri dengan sesi dokumentasi dan diskusi. Beberapa kendala terjadi, seperti keterlambatan pemesanan konsumsi dan kehadiran tenant.



Gambar 8. Coaching dan Mentoring Pondasi Bisnis

b. Laporan Keuangan

Hari kedua dimulai pukul 09.25 WIB dengan materi laporan keuangan yang disampaikan oleh Bu Novita. Peserta diberikan penjelasan tentang jurnal penyesuaian dan melakukan praktik langsung. Setelah ISHOMA, kegiatan dilanjutkan dengan penyusunan laporan keuangan oleh masing-masing tenant, yang kemudian dipresentasikan di depan kelas. Sesi berakhir pada pukul 14.30 WIB dengan sesi dokumentasi bersama para peserta. Beberapa kendala termasuk keterlambatan kehadiran tenant, yang menyebabkan waktu pelaksanaan bergeser.



Gambar 9. Coaching dan Mentoring Pembuatan Laporan Keuangan

c. Digital Marketing

Sesi digital marketing dimulai pada pukul 09.30 WIB. Pak Mufti menjelaskan bagaimana menggunakan Facebook Ads secara efektif untuk pemasaran digital. Setelah materi selesai, peserta mempraktikkan langsung penggunaan Facebook Ads hingga sesi ISHOMA. Praktik dilanjutkan setelah ISHOMA hingga pukul 14.20 WIB. Dokumentasi dan evaluasi mengakhiri

kegiatan. Kendala yang dihadapi termasuk keterlambatan tenant yang menyebabkan kegiatan tidak dimulai sesuai jadwal.



Gambar 10. *Coaching dan Mentoring Digital Marketing*

d. Pengembangan Produk

Pada hari terakhir, Bu Mutiara memberikan materi pengembangan produk, fokus pada label dan kemasan yang sesuai standar BPOM. Tenant melakukan latihan membuat label produk dan mendesain proses produksi yang baik. Setelah ISHOMA, peserta mempresentasikan hasil tugas mereka, diakhiri dengan sesi tanya jawab dan dokumentasi pada pukul 15.20 WIB. Kendala yang terjadi termasuk keterlambatan kehadiran tenant yang memengaruhi jadwal kegiatan.



Gambar 11. *Coaching dan Mentoring Pengembangan Produk*

Secara umum, kegiatan Coaching Clinic dan Mentoring berjalan lancar meskipun ada beberapa kendala seperti keterlambatan kehadiran tenant dan logistik yang menyebabkan jadwal mundur. Namun, materi yang disampaikan oleh para narasumber memberikan manfaat signifikan bagi peserta dalam mengembangkan bisnis mereka melalui fondasi yang kuat, pemahaman keuangan, strategi pemasaran digital, dan pengembangan produk yang tepat.

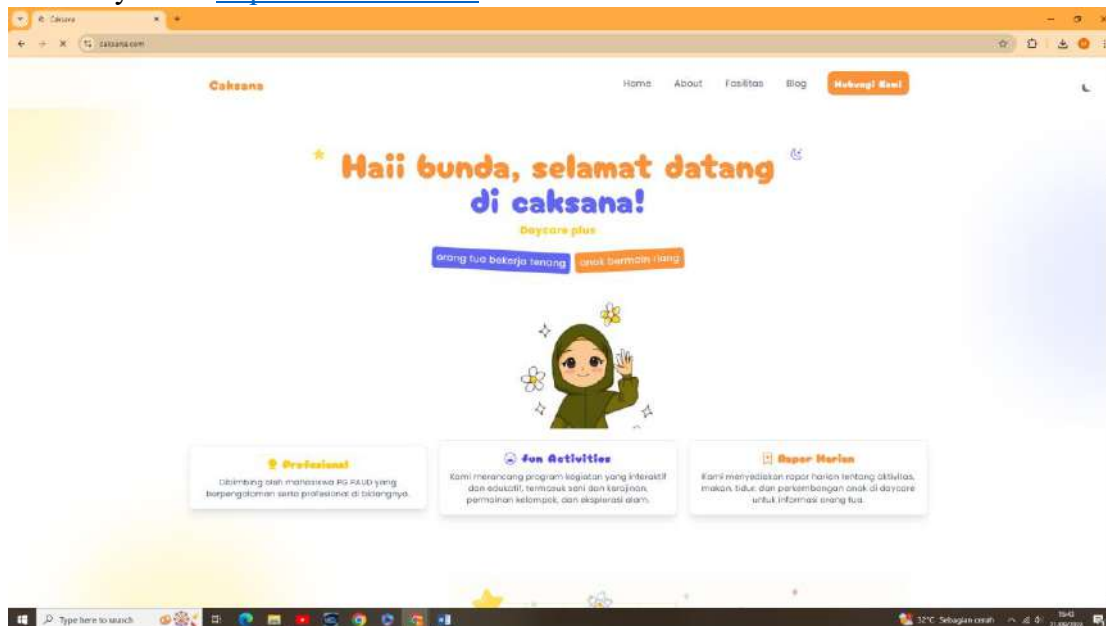
Fasilitas Teknologi

a. Website

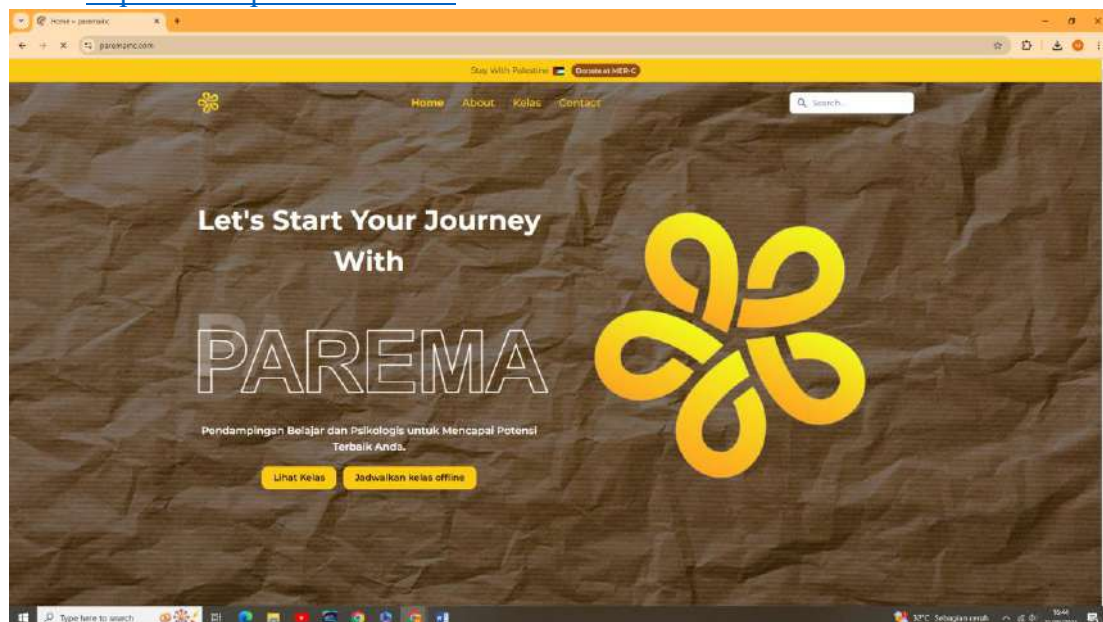
Hasil: 3 Tenant selesai

Progress: 8 Tenant

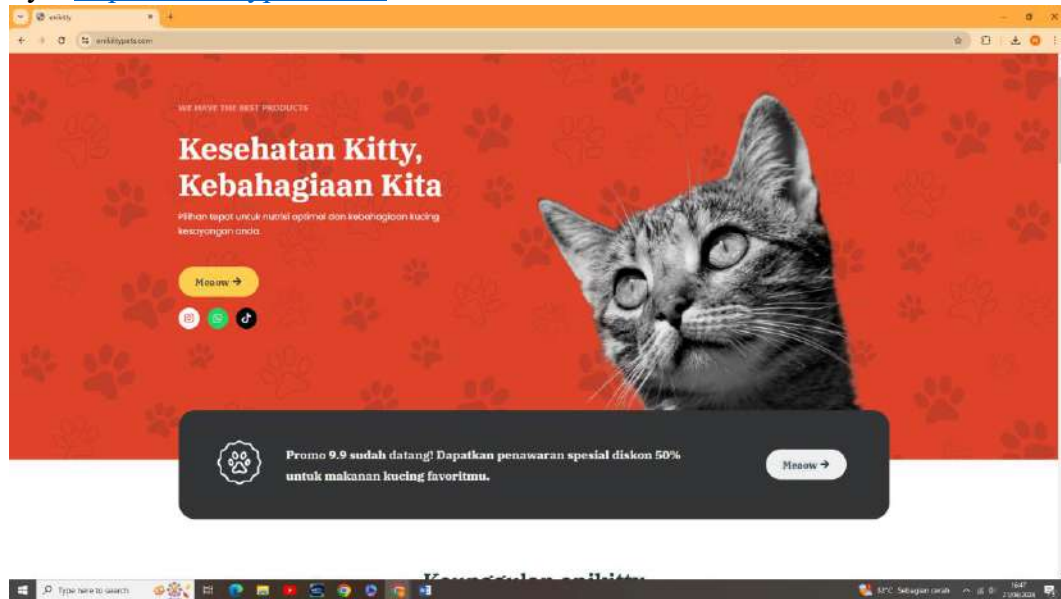
Caksana Daycare – <https://caksana.com/>



Parema – <https://www.paremainc.com/>



Onikitty – <https://onikittypets.com/>



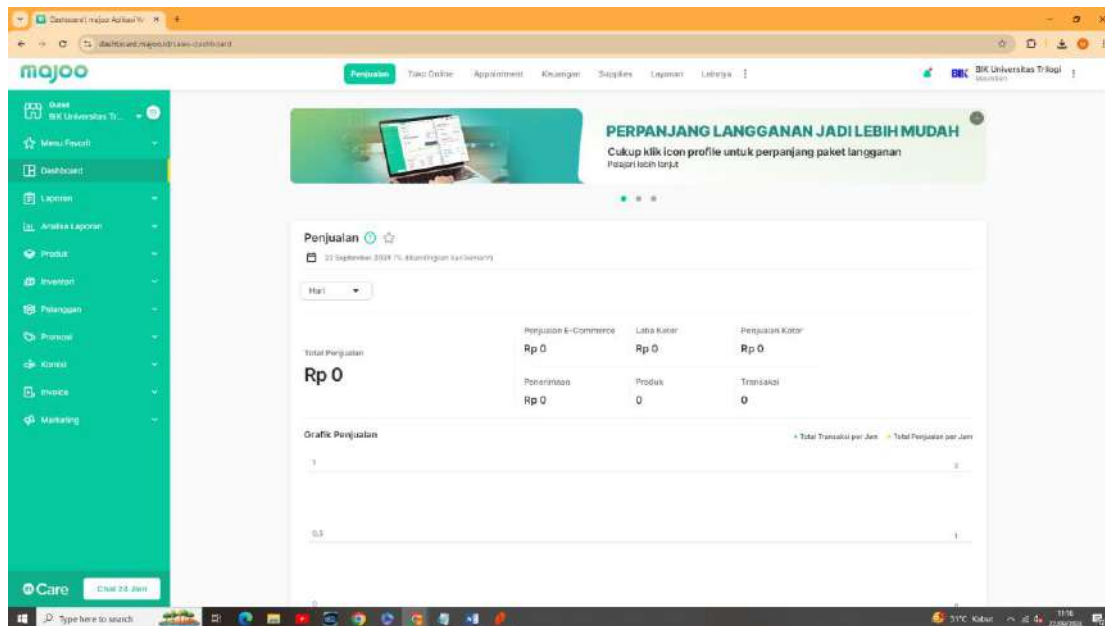
b. Pemanfaatan mesin kemasan



Gambar 12. Pemanfaatan Mesin Kemasan

c. LMS dan Aplikasi POS untuk program inkubasi di Inbistro

LMS digunakan untuk pengelolaan program inkubasi bisnis di incubator bisnis Universitas Trilogi. LMS ini digunakan untuk pemantauan kegiatan yang dilakukan oleh tenant.



Gambar 13. Aplikasi LMS dan POS

Luaran Kegiatan

1. Artikel Publikasi Jurnal Nasional SINTA 4

- Nama Jurnal : Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal
- Akreditasi : SINTA 4
- Status: Published
- Edisi Publikasi : Volume 7 Nomor 3 (31 Juli 2024).
- Link jurnal : <https://jurnal.stmikroyal.ac.id/index.php/jurdimas/article/view/3371>



2. Artikel Publikasi di Media Populer : Published (Media Indonesia)
Media Online : Media Indonesia

Tanggal Publikasi : 18 Juli 2024

Link Publikasi : <https://mediaindonesia.com/ekonomi/686125/mahasiswa-didorong-miliki-semangat-kewirausahaan>



3. Video Kegiatan: Published (Youtube Universitas Trilogi)

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=71li53mQYuY&t=5s>



Jumlah View = 2.100, Jumlah Like = 1.400, Jumlah Comment = 41

4. Poster Kegiatan



PROGRAM KEWIRAUSAHAAN BERBASIS MAHASISWA TERINTEGRASI DI INKUBATOR BISNIS UNIVERSITAS TRILOGI

Oleh: Maulidian¹, Mutiara Dewi Puspitawati², Novita³, Iis Purnengsih⁴

Program Studi Agribisnis, Universitas Trilogi
Program Studi Agroekoteknologi, Universitas Trilogi
Program Studi Akuntansi, Universitas Trilogi
Program Studi Desain Komunikasi Visual, Universitas Indraprasta PGRI

e-mail: *maulidian@trilogi.ac.id

Universitas Trilogi berkomitmen **mencetak teknososiopreneur yang inovatif dan unggul**. Melalui program ini, mahasiswa didorong **mengembangkan potensi kewirausahaan** dengan dukungan penuh dari **inkubator bisnis Universitas Trilogi**.

Kegiatan ini didanai oleh DRTPM Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi dengan nomor kontrak 0667/E5/AL04/2024

Tujuan Program

- Meningkatkan motivasi dan kompetensi kewirausahaan
- Mengembangkan kemampuan manajemen usaha
- Mendorong adopsi teknologi produksi efisien dan ramah lingkungan
- Meningkatkan strategi pemasaran yang efektif



Program

- Bootcamp
- Coaching & Mentoring
- Fasilitasi Produk
- Pembuatan Website & Learning Management System
- Penyediaan Peralatan Teknologi

Hasil Program

10 Tenant Mahasiswa











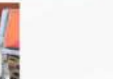

10 Produk Tenant









Artikel Terindeks

SINTA 4



Hak Cipta



Artikel Populer di

Media Indonesia Online



5 Calon Wirausaha Mandiri

Bersama, kita wujudkan bisnis masa depan yang berkelanjutan!

5. Hak Cipta

Karya tulis berupa model inkubasi bisnis terintegrasi di inkubator bisnis Universitas Trilogi

	
REPUBLIK INDONESIA KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA	
SURAT PENCATATAN CIPTAAN	
Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:	
Nomor dan tanggal permohonan	: EC002024190821, 21 September 2024
Pencipta	
Nama	: maulidian, Mutiara Dewi P K dkk
Alamat	: Jl. Purbasari No 134, Kelurahan Gunung Baru, Bogor Barat - Kota, Bogor, Jawa Barat, 16118
Kewarganegaraan	: Indonesia
Pemegang Hak Cipta	
Nama	: maulidian, Mutiara Dewi P K dkk
Alamat	: Jl. Purbasari No 134, Kelurahan Gunung Baru, Bogor Barat - Kota, Bogor, Jawa Barat, 16118
Kewarganegaraan	: Indonesia
Jenis Ciptaan	: Karya Ilmiah
Judul Ciptaan	: Model Inkubasi Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa: Pendekatan Terintegrasi Di Universitas Trilogi
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia	: 21 September 2024, di Jakarta Selatan
Jangka waktu perlindungan	: Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.
Nomor pencatatan	: 000763297
adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon. Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.	
	a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL a.b. Direktur Hak Cipta dan Desain Industri
	 IGNATIUS M.T. SILALAH NIP. 196812301996031001
Disclaimer: Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.	

6. Profil Wirausaha Mahasiswa

Foto Mahasiswa



Gohan



Milk Fruit Jam



Praktekin



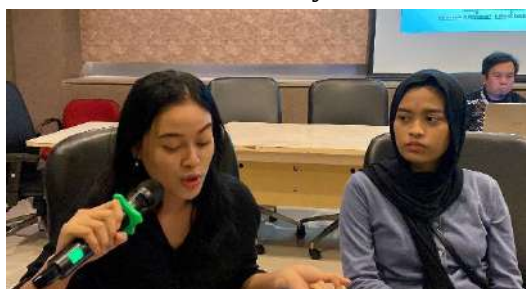
Rolls'en.co



Caksana Daycare



Onikitty



Yamstarr



Parema



Minimal Artspace



Pawplus

Foto Produk Tenant



Gohan



Milk Fruit Jam



Praktekin



Rolls'en.co



Caksana Daycare



Onikitty



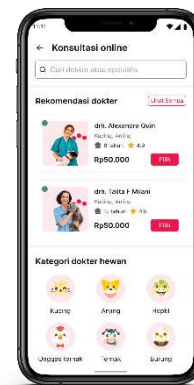
Minimal Artspace



Parema



Yamstarr



Pawplus

BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa akan berlanjut hingga akhir November 2024. Beberapa kegiatan yang akan dilaksanakan pada tahapan berikutnya adalah sebagai berikut:

1. Kunjungan Industri

Kunjungan industri akan menjadi salah satu tahapan penting dalam program kewirausahaan ini. Mahasiswa akan diajak mengunjungi perusahaan atau industri yang relevan dengan bidang usaha mereka. Kunjungan ini bertujuan untuk memberikan wawasan praktis mengenai operasional bisnis di dunia nyata, termasuk proses produksi, manajemen rantai pasok, hingga inovasi produk. Selain itu, kunjungan ini diharapkan mampu memperluas jaringan mahasiswa dengan para pelaku industri, yang dapat berperan sebagai mentor atau bahkan mitra bisnis di masa depan.

2. *Demoday dan Pitching Competition*

Demoday dan Pitching Competition merupakan tahapan puncak dari program kewirausahaan, di mana para tenant akan mendemonstrasikan produk atau solusi bisnis mereka di hadapan para juri yang terdiri dari ahli industri, investor, dan akademisi. Pada tahap ini, mahasiswa tidak hanya dituntut untuk mempresentasikan ide bisnis, tetapi juga memperlihatkan prototipe atau model bisnis yang layak dan siap diterapkan. Evaluasi akan dilakukan berdasarkan inovasi, kelayakan pasar, dan strategi bisnis. Demoday ini diharapkan menjadi ajang penting bagi tenant untuk menarik minat investor dan mitra strategis.

3. Agenda Kelulusan Tenant 2024

Setelah melalui serangkaian tahapan dalam program, akan diadakan agenda kelulusan untuk tenant 2024. Pada agenda ini, tenant yang telah berhasil menyelesaikan seluruh proses pelatihan, mentoring, dan pitching akan secara resmi dinyatakan lulus dari program. Penghargaan akan diberikan kepada tenant terbaik yang menunjukkan performa menonjol selama program berlangsung, termasuk penghargaan untuk kategori seperti inovasi terbaik dan dampak sosial terbesar. Agenda ini juga akan menjadi momentum penting bagi tenant untuk merayakan pencapaian mereka serta mempersiapkan langkah-langkah bisnis selanjutnya.

4. Pembuatan Laporan Akhir Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Tahun 2024

Pembuatan laporan akhir program ini akan menjadi tahap penutup yang penting. Laporan akhir ini akan mencakup seluruh rangkaian kegiatan, hasil yang dicapai, kendala yang dihadapi, serta pelajaran yang diperoleh selama program. Laporan tersebut akan disusun sebagai dokumen resmi yang dapat digunakan untuk evaluasi internal serta menjadi acuan dalam penyelenggaraan program di tahun-tahun berikutnya. Selain itu, laporan ini akan dibagikan kepada para stakeholder, termasuk sponsor, lembaga pendidikan, dan mitra yang terlibat dalam program.

5. Persiapan dan Sosialisasi Pembukaan Tenant Tahun 2025

Setelah program tahun 2024 berakhir, persiapan untuk Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Tahun 2025 akan segera dimulai. Sosialisasi akan dilakukan secara intensif untuk menarik lebih banyak mahasiswa, mentor, dan sponsor untuk berpartisipasi di tahun

berikutnya. Strategi komunikasi akan ditingkatkan berdasarkan evaluasi dari tahun sebelumnya untuk memastikan peningkatan partisipasi dan keberhasilan program di masa depan. Sosialisasi ini juga akan mencakup perubahan atau penyesuaian program berdasarkan masukan dari peserta, juri, dan mentor pada program tahun ini.

Dengan melaksanakan kelima tahapan ini secara cermat, Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa diharapkan dapat terus berkembang, memberikan dampak positif, dan menciptakan ekosistem kewirausahaan yang berkelanjutan di lingkungan akademik.

BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Terintegrasi di Universitas Trilogi telah menunjukkan hasil yang signifikan dalam mempromosikan kewirausahaan di kalangan mahasiswa. Melalui serangkaian kegiatan yang dirancang secara metodologis—mulai dari sosialisasi, seleksi tenant, bootcamp, hingga sesi coaching dan mentoring—program ini telah berhasil membentuk sejumlah startup yang tidak hanya inovatif tetapi juga berpotensi untuk tumbuh dan berkembang.

Tingkat partisipasi yang tinggi dari mahasiswa, serta kualitas dan keragaman dari proposal bisnis yang masuk, mengindikasikan minat yang besar terhadap kewirausahaan. Selain itu, keberhasilan dalam penerapan pelatihan dan mentoring spesifik menunjukkan efektivitas dari pendekatan yang diambil oleh inkubator bisnis Universitas Trilogi.

Saran

Namun, ada beberapa aspek yang bisa ditingkatkan untuk memaksimalkan dampak positif dari program ini di masa depan:

- **Peningkatan Kapasitas:** Mengingat jumlah minat yang tinggi, pertimbangkan untuk menambah kapasitas inkubasi, baik dari sisi fasilitas maupun mentor.
- **Kurikulum yang Lebih Luas:** Memasukkan lebih banyak topik pelatihan yang bisa membekali tenant dengan keterampilan yang lebih beragam, misalnya negosiasi dan manajemen tim.
- **Jaringan Luar:** Membangun kemitraan dengan industri terkait bisa memberikan tenant akses ke jaringan yang lebih luas serta potensi dukungan finansial atau sumber daya lainnya.
- **Alumni Network:** Membentuk jaringan alumni dari program ini bisa menjadi sumber inspirasi dan bantuan bagi tenant yang baru.
- **Evaluasi Berkelanjutan:** Melakukan evaluasi periodik terhadap efektivitas program, untuk memastikan bahwa tujuan utama dari program ini tercapai dan memberikan ruang untuk perbaikan di masa depan.

Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Terintegrasi telah menetapkan fondasi yang kokoh untuk mendukung ekosistem kewirausahaan di Universitas Trilogi. Dengan beberapa penyesuaian dan peningkatan, program ini berpotensi untuk memberikan dampak yang lebih besar lagi dalam membentuk para entrepreneur masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Zulhazmi Z, Auwalin I. Peran Pembiayaan Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Kesejahteraan Anggota Baitul Maal Wat Tamwil. *J Ekon Syariah Teor Dan Terap*. 2020;7(3):602–9.
2. Malik N, Suliswanto MSW. Peran Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Peningkatan Keunggulan Kompetitif Sektor UMKM. Malang FEB Univ Muhammadiyah Malang. 2015;
3. Putri S. Peran pembiayaan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia. *Al Hisab J Ekon Syariah*. 2021;1(2):1–11.
4. Sihotang MK. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Umkm Pada Bmt Amanah Ray. In: *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*. 2021. p. 1220–9.
5. Lestari S. ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP PERKEMBANGAN (UMKM)(STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP. SIBUHUAN KABUPATEN PADANG LAWAS). *Nahdatul Iqtishadiyah J Perbank Syariah*. 2021;1(2):15–31.
6. Ramadhani A, Novita N. Target Costing sebagai Upaya Meningkatkan Keunggulan Bersaing UMKM melalui Kemitraan Marketplace. In: *Prosiding BIEMA (Business Management, Economic, and Accounting National Seminar)*. 2021. p. 748–65.
7. Sahri NA, Novita N. Kaizen Costing sebagai Perbaikan Berkelanjutan untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing pada E-Commerce. *J Kaji Akunt*. 2019;3(1):18–43.
8. Halisa NN. Peran Manajemen Sumber Daya Manusia" Sistem Rekrutmen, Seleksi, Kompetensi dan Pelatihan" Terhadap Keunggulan Kompetitif: Literature Review. *ADI Bisnis Digit Interdisiplin J*. 2020;1(2 Desember):14–22.
9. Ariawan J. Peranan Manajemen Sdm Sebagai Kebangkitan UMKM Ditengah Pandemi Pada Komunitas Umkm Pasar Lama Kota Tangerang. *J Pengabdian Mandiri*. 2022;1(3):395–400.
10. Umami N. Peran Manajemen Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Batik Dalam Memajukan Sektor Kewirausahaan. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekon dan Kewirausahaan)*. 2019;3(1):1–11.
11. Safrianti S, Puspita V. Peran Manajemen Keuangan UMKM di Kota Bengkulu sebagai Strategi pada Masa New Normal Covid-19. *Creat Res Manag J*. 2021;4(1):61–76.
12. Wahjono W. Peran Manajemen Operasional dalam Menunjang Keberlangsungan Kegiatan Perusahaan. *J Ilm Infokam*. 2021;17(2):114–20.
13. Fahrudin F, Sunaika S, Fitri M. ANALISA PERAN SUMBER DAYA MANUSIA DALAM MANAJEMEN OPERASIONAL TERHADAP KOPERASI PP. NURUL JADID. *KEADABAN*. 2022;4(1):1–8.
14. Nanlohy B, Mulyana N, Darwis RS. Dampak Peran Pendamping Terhadap Pengembangan Usaha Dari Kube (Kelompok Usaha Bersama) Di Kota Ambon. *J Public Policy*. 2019;5(2):83–97.
15. Ramadhani PE, Mulyana N. Peran Pendamping Dalam Pengembangan Usaha Kelompok Binaan Program Keluarga Harapan (PKH)(di Desa Lebakagung Kecamatan Karangpawitan Kabupaten Garut). *J Kolaborasi Resolusi Konflik*. 2020;2(1):64–73.
16. Bismala L, Andriany D, Siregar G. Model Pendampingan Inkubator Bisnis Terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Medan. In: *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*. 2019. p. 38–44.
17. Wijayanti N, Purwantiningrum I. Peningkatan Efisiensi dan Kapasitas Produksi pada Proses Pengolahan Sambel Pecel, Keripik Tempe dan Keripik Singkong. *Teknol*

- Pangan Media Inf dan Komun Ilm Teknol Pertan. 2016;7(3).
18. Saparianti E, Putri WDR. PENINGKATAN EFISIENSI PROSES PRODUKSI OLAHAN BERBASIS LABU KUNING. Teknol Pangan Media Inf dan Komun Ilm Teknol Pertan. 2016;7(3).
 19. Estiasih T, Kusnadi J. PENINGKATAN KAPASITAS DAN EFISIENSI PRODUKSI KERIPIK USUS PEPAYA DI KELOMPOK WANITA TANI SARI REJO III, KECAMATAN TUMPANG, KABUPATEN MALANG. Teknol Pangan Media Inf dan Komun Ilm Teknol Pertan. 2016;7(3).
 20. Widaningrum I. Teknologi pembuatan tahu yang ramah lingkungan (bebas limbah). J Dedik. 2015;12.
 21. Suherlan Y, Hermansyah M, Choiroel A, Emi W. Model Balai Pengembangan Kemasan Ramah Lingkungan Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk Lokal UMKM Pangan Olahan Menghadapi Pasar Global. In: Proceeding Seminar Nasional Peningkatan Kapabilitas UMKM dalam Mewujudkan UMKM Naik Kelas. 2018. p. 290–301.
 22. Puspitawati MD, Sumiasih IH. Organic Fertilizer from Starfruit Waste Sustainable Agriculture Solution. In: IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. IOP Publishing; 2021. p. 12069.
 23. Andriana YF, Puspitawati MD. The effect of dyeing duration and fixative on the final results of textile dyeing using purple sweet potato peel. Prod J Desain Prod (Pengetahuan dan Peranc Produk). 2022;5(2):131–8.
 24. Cahyono MS, Harahap DH, Sukrajap MA. Penerapan teknologi produksi makanan olahan untuk pengembangan usaha kecil dan menengah di Kota Bandung. KACANEGARA J Pengabdian Pada Masyarakat. 2019;3(1):21–30.
 25. Khansa P, Maulidian, Baskh R. Strategi Pemasaran Usaha Bunat Dengan Model 7c Dan Penerapannya Pada Business Model Canvas. J Bioind. 2020;03(01):487–502.
 26. Kristiana FD, Maulidian, Arman. Perencanaan Nama Merek (Brand Name) Manisan Mangga Indramayu Kering Berbasis Nilai Pelanggan (Studi Kasus: Produk Inovasi Balai Besar Pascapanen, Bogor, Jawa Barat). J Bioind. 2021;03(02):613–27.
 27. Maulidian M, Zahra SF, Nadela AT, Fitriani A. Content categories on Instagram: from promotional to interactivity for business development. J Enterp Dev. 2023;5(1):15–34.
 28. Ramadhan DF, Handayani D, Purnengsih I. Perancangan Infografik Sinyal Darurat Tuberkulosis di Masa Pandemi Covid 19. J Desain. 2023;10(2):421–34.
 29. Agustian AR, Purnengsih I, Putri MTG. Perancangan Film Animasi Berjudul Sistem Pertahanan Hidup pada Hewan. Cipta. 2022;1(1):63–75.
 30. Fauzi H, Wardani WG, Purnengsih I. Kajian Desain Media Promosi Sebagai Strategi Pemasaran Di Smk Setia Negara Depok. Vis Herit J Kreasi Seni dan Budaya. 2022;4(3):279–93.
 31. Purnengsih I, Pratama D, Amzy N, Pramudita P. Model Desain Kemasan Untuk Pelaku Usaha Kerupuk Mie Karadenan Bogor di Era New Normal. Adi Widya J Pengabdian Masyarakat. 2021;5(1):64–73.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Artikel Ilmiah Nasional

Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal
Vol. 7 No. 3, Juli 2024, hlm. 477 - 484
DOI: <https://doi.org/10.33330/jurdimas.v7i3.3371>
Available online at <https://jurnal.stmikroyal.ac.id/index.php/jurdimas>

ISSN 2614-7912 (Print)
ISSN 2622-3813 (Online)

PENINGKATAN KAPASITAS KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA MELALUI BOOTCAMP TRILOGI GOT BUSINESS FOUNDER

Maulidian^{1*}, Mutiara Dewi Puspitawati², Novita³, Iis Purnengsih⁴

¹Program Studi Agribisnis, Universitas Trilogi

²Program Studi Agroekoteknologi, Universitas Trilogi

³Program Studi Akuntansi, Universitas Trilogi

⁴Program Studi Desain Komunikasi Visual, Universitas Indraprasta PGRI

e-mail: *maulidian@trilogi.ac.id

Abstract: The development of entrepreneurship among students has become a priority in higher education in Indonesia to address unemployment, leading Universitas Trilogi to organise the Trilogi Got Business Founder Bootcamp with the theme “Scaling the Future of Business: Sustainable and Responsible Innovation.” The aim of this activity is to provide in-depth understanding and practical skills in key aspects of entrepreneurship, including product development, digital marketing, and financial reporting. The bootcamp employed three main stages: preparation, implementation, and evaluation. The preparation stage involved scheduling, selecting speakers, and arranging facilities. The implementation stage comprised lectures, discussions, exercises, and case studies delivered by competent experts in their respective fields. The evaluation stage was conducted through questionnaires to assess the success of the event and its impact on participants. The evaluation results showed that the majority of participants were satisfied with the content delivered and the relevance of the activities to their needs. The methods used were effective in enhancing participants' understanding and practical skills in entrepreneurship. Overall, this bootcamp successfully achieved its objectives and made a positive contribution to the development of entrepreneurial capacity among students at Universitas Trilogi.

Keywords: bootcamp; digital marketing; entrepreneurship; sustainable innovation; university students

Abstrak: Pengembangan kewirausahaan mahasiswa menjadi prioritas pendidikan tinggi di Indonesia untuk mengatasi pengangguran, mendorong Universitas Trilogi mengadakan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* dengan tema “*Scaling the Future of Business: Sustainable and Responsible Innovation*”. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan pemahaman mendalam dan keterampilan praktis dalam aspek-aspek penting kewirausahaan, termasuk pengembangan produk, pemasaran digital, dan pembuatan laporan keuangan. Metode yang digunakan dalam *bootcamp* ini mencakup tiga tahap utama: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Tahap persiapan melibatkan perencanaan jadwal, pemilihan narasumber, dan penyediaan fasilitas. Tahap pelaksanaan terdiri dari ceramah, diskusi, latihan, dan studi kasus yang dilakukan oleh narasumber berkompeten di bidangnya. Tahap evaluasi dilakukan melalui kuesioner untuk menilai keberhasilan kegiatan dan dampaknya terhadap peserta. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa puas dengan materi yang disampaikan dan relevansi kegiatan dengan kebutuhan mereka. Metode yang digunakan efektif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan praktis peserta dalam kewirausahaan. Secara keseluruhan, *bootcamp* ini berhasil mencapai tujuannya dan memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan kapasitas kewirausahaan di kalangan mahasiswa Universitas Trilogi.

Kata kunci: *bootcamp*; inovasi berkelanjutan; kewirausahaan; mahasiswa; pemasaran digital

PENDAHULUAN

Pengembangan kewirausahaan di kalangan mahasiswa telah menjadi prioritas utama dalam pendidikan tinggi di Indonesia untuk mengatasi pengangguran dan mendorong penciptaan lapangan kerja baru. Data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023 menunjukkan tingkat pengangguran di kalangan lulusan perguruan tinggi mencapai 7,35%, menandakan bahwa banyak lulusan kesulitan mendapatkan pekerjaan sesuai bidang keahlian mereka. Oleh karena itu, program-program kewirausahaan menjadi penting untuk memberdayakan mahasiswa agar mampu menciptakan peluang kerja sendiri.

Bootcamp Trilogi Got Business Founder, yang diinisiasi oleh Universitas Trilogi dengan tema "*Scaling the Future of Business: Sustainable and Responsible Innovation*" bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa. Kegiatan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis yang dibutuhkan untuk memulai dan mengembangkan usaha yang menguntungkan dan berdampak positif pada lingkungan dan masyarakat. Steverson & Leithauser (2021) menekankan pentingnya pondasi bisnis yang kuat yang didasari oleh visi, misi, dan nilai-nilai pribadi yang jelas. Ini membantu mahasiswa memahami konteks etis dalam pengembangan bisnis mereka dan membentuk wirausaha yang berintegritas dan bertanggung jawab.

Pengembangan produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar adalah kunci sukses dalam memulai bisnis. Penelitian menunjukkan bahwa pelatihan pengembangan produk sangat penting dalam mempersiapkan mahasiswa menghadapi tantangan dunia nyata dalam kewirausahaan (Solan &

Shtub, 2023). Inovasi produk adalah salah satu faktor penentu keberhasilan bisnis baru (Guimaraes et al., 2021), menunjukkan relevansi pelatihan ini dalam meningkatkan daya saing mahasiswa.

Kemampuan dalam pembuatan laporan keuangan juga sangat penting bagi kesuksesan bisnis. Literasi keuangan adalah keterampilan dasar yang harus dikuasai di abad 21 (Louis et al., 2024). Pelatihan laporan keuangan membantu mahasiswa memahami perencanaan dan pengelolaan keuangan bisnis mereka, yang merupakan fondasi penting untuk pengambilan keputusan yang tepat dan strategis (Manos et al., 2023).

Tren digitalisasi menuntut wirausaha untuk memiliki keterampilan dalam pemasaran digital. Kesadaran mahasiswa administrasi bisnis tentang peran pemasaran digital sangat penting dalam pertumbuhan e-commerce (Bazuhair, 2023). Pelatihan dalam pemasaran digital membantu mahasiswa memahami strategi penggunaan media sosial, optimasi mesin pencari (SEO), dan analisis data untuk mengoptimalkan kampanye pemasaran mereka. Integrasi teknologi dalam pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan kesiapan mahasiswa untuk beradaptasi dengan perubahan cepat dalam dunia bisnis (Ratten, 2023). Baskoro & Maulidian (2019) mengatakan bahwa tentang pelatihan Instagram Marketing menunjukkan bahwa pemasaran digital adalah komponen vital dalam strategi bisnis modern.

Universitas Trilogi melalui *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* menyediakan program pelatihan yang komprehensif dan praktis. Bootcamp ini dirancang untuk memberikan pengetahuan teoritis dan

mengembangkan keterampilan praktis melalui metode ceramah, diskusi, dan studi kasus. Dengan pendekatan yang holistik dan integratif, program ini diharapkan dapat menciptakan wirausaha muda yang kompeten dan siap berkontribusi pada perekonomian nasional. Penelitian oleh (Phiri & Chasaya, 2023) mendukung bahwa pendidikan kewirausahaan memiliki dampak signifikan terhadap niat dan kemampuan berwirausaha mahasiswa. Selain itu, penelitian oleh Silva et al. (2024) menunjukkan bahwa integrasi teknologi dalam pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan kesiapan mahasiswa dalam beradaptasi dengan perubahan cepat di dunia bisnis. Maulidian et al. (2021, 2023) juga menyoroti pentingnya pelatihan kewirausahaan dan pola pikir wirausaha dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa.

METODE

Kegiatan bootcamp dimulai dengan penyusunan proposal oleh tim penyelenggara yang disampaikan kepada Inkubator Bisnis Universitas Trilogi untuk persetujuan. Rangkaian kegiatan ini dilaksanakan mulai dari bulan April - Juni 2024 di Universitas Trilogi. Setelah disetujui, kegiatan dilanjutkan dengan persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Setelah selesai, laporan yang merangkum proses, hasil, dan rekomendasi pengembangan program disusun dan disampaikan kepada Inkubator Bisnis sebagai dokumentasi resmi. Rangkaian kegiatan ini dibagi menjadi tiga tahap utama: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi, yang dirancang untuk memberikan pengalaman belajar yang komprehensif bagi peserta.

Persiapan

Tahap persiapan melibatkan perencanaan dan pengorganisasian kegiatan *bootcamp*. Pada tahap ini, panitia menyusun jadwal kegiatan, menyiapkan materi dan alat bantu, serta mengundang narasumber yang ahli di bidang kewirausahaan. Selain itu, peserta yang merupakan mahasiswa tenant program "*Trilogi Got Business Founder*" dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Persiapan juga mencakup penyediaan fasilitas yang mendukung pelaksanaan *bootcamp*, seperti ruang kelas, perangkat presentasi, dan bahan pelatihan.

Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan Bootcamp Trilogi Got Business Founder menggunakan empat metode utama: ceramah, diskusi, latihan, dan studi kasus. Ceramah oleh narasumber seperti Mutiara Dewi Puspitawati, Novita, Maulidian, dan Mufti Utama membahas pengembangan produk, laporan keuangan, pondasi bisnis, dan digital marketing. Diskusi memperdalam pemahaman peserta melalui interaksi dalam kelompok kecil. Latihan memberikan peserta kesempatan untuk menerapkan pengetahuan dalam situasi nyata, seperti pembuatan rencana bisnis dan strategi pemasaran. Studi kasus melatih peserta dalam menganalisis dan menyelesaikan masalah bisnis kompleks dengan contoh-contoh relevan dari dunia nyata.

Peserta dan Identitas Usaha

Sebanyak 23 peserta yang terdiri dari mahasiswa tenant program "*Trilogi Got Business Founder*" mengikuti kegiatan ini. Peserta berasal dari berbagai program studi dan memiliki usaha yang beragam, antara lain

Onikitty, Milk Fruit Jam, Caksana Daycare Plus, Parema, Pawplus, Roll'en.Co, Gohan, Praktekin, Yamstarr, dan Minimal.Artspace.

Evaluasi

Tahap evaluasi menilai keberhasilan bootcamp dan dampaknya terhadap peningkatan kapasitas kewirausahaan peserta melalui kuesioner skala Likert 4 poin. Kuesioner mencakup aspek pemahaman materi, kemampuan narasumber, ketepatan waktu, kesempatan diskusi, relevansi materi, dan kesesuaiannya dengan harapan serta perkembangan industri. Hasil evaluasi ini akan digunakan untuk memperbaiki dan mengembangkan program bootcamp di masa mendatang, memastikan materi dan metode pengajaran tetap relevan dan efektif dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa.

PEMBAHASAN

Tahap persiapan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* telah menghasilkan beberapa kepastian penting yang memastikan kelancaran pelaksanaan kegiatan, termasuk finalisasi materi ajar yang terdiri dari 4 sesi utama berdurasi total 6 jam, konfirmasi kehadiran 4 narasumber ahli di bidang kewirausahaan, serta kepastian kehadiran 23 peserta dengan latar belakang usaha yang beragam. Persiapan perlengkapan dan dokumen administrasi, seperti perangkat presentasi, bahan pelatihan, pengaturan ruang kelas, serta vendor konsumsi, juga telah dilakukan dengan menyeluruh, termasuk absensi, notulensi, dan form evaluasi untuk mendukung pelaksanaan dan pelaporan kegiatan secara tertib. Semua elemen ini memastikan bahwa bootcamp dapat

berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Pelaksanaan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* berlangsung dengan fokus pada penyampaian empat materi utama yang disampaikan oleh narasumber ahli di bidangnya. Setiap sesi dirancang untuk memberikan peserta pemahaman mendalam dan keterampilan praktis yang dapat diterapkan langsung dalam usaha mereka.

1. Pondasi Bisnis yang Kuat

Materi pertama yang disampaikan oleh Maulidian, S.Hut., M.M., berfokus pada pentingnya membangun pondasi bisnis yang kokoh melalui visi, misi, dan nilai-nilai yang jelas. Selama sesi ini, Maulidian menggunakan pendekatan interaktif, di mana ia memaparkan konsep-konsep dasar disertai dengan contoh kasus nyata. Peserta diajak untuk berdiskusi tentang bagaimana mereka bisa menerapkan prinsip-prinsip ini dalam bisnis mereka sendiri. Interaksi ini membantu peserta memahami pentingnya fondasi bisnis yang kuat sebagai landasan untuk mengarahkan bisnis menuju keberlanjutan dan kesuksesan. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pondasi Bisnis Untuk *Founder*

2. Pengembangan Produk

Mutiara Dewi Puspitawati, SP., M.Si., memberikan materi mengenai tahapan pengembangan produk, mulai dari riset pasar hingga evaluasi produk.

Sesi ini dimulai dengan presentasi konsep pengembangan produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Mutiara juga menyertakan studi kasus aktual, di mana peserta diminta untuk menganalisis kebutuhan pasar dan mengembangkan ide produk yang relevan. Pendekatan ini memberikan peserta wawasan praktis tentang bagaimana merancang produk yang dapat bersaing di pasar. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Penyampaian Materi Pengembangan Produk

3. Digital Marketing

Materi pemasaran digital disampaikan oleh Mufti Utama, S.Kom., yang membahas berbagai strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan media sosial, optimasi mesin pencari (SEO), dan analisis data. Dalam sesi ini, Mufti tidak hanya memberikan ceramah, tetapi juga mengadakan latihan langsung, di mana peserta melakukan simulasi kampanye pemasaran digital. Latihan ini memungkinkan peserta untuk mempraktikkan teori yang diajarkan, sekaligus memahami aplikasi praktisnya dalam dunia bisnis digital saat ini. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Penyampaian Materi Digital Marketing

4. Pembuatan Laporan Keuangan

Novita, S.E., Ak., M.Ak., CSRS., CA., CertIPAS, menyampaikan materi mengenai pentingnya pembuatan laporan keuangan yang akurat dan dapat diandalkan. Sesi ini difokuskan pada analisis laporan keuangan yang sudah ada dan pembuatan laporan baru berdasarkan data fiktif yang diberikan. Novita menggunakan pendekatan studi kasus untuk membantu peserta memahami detail teknis dalam menyusun laporan keuangan yang benar, yang dapat digunakan sebagai alat untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Penyampaian Materi Penyusunan Laporan Keuangan

Selama pelaksanaan bootcamp, seluruh narasumber menggunakan metode yang memastikan peserta tidak hanya memahami materi secara teoritis tetapi juga mampu mengaplikasikannya dalam skenario bisnis nyata. Setiap sesi dirancang untuk menggabungkan

ceramah dengan interaksi aktif, latihan praktis, dan studi kasus, sehingga peserta memperoleh pengalaman belajar yang komprehensif dan aplikatif. Pendekatan ini membantu memastikan bahwa materi yang disampaikan dapat diterima dan dipahami dengan baik oleh seluruh peserta.

Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan untuk menilai keberhasilan kegiatan *bootcamp* dan mengukur dampaknya terhadap peningkatan kapasitas kewirausahaan peserta. Evaluasi dilakukan melalui kuesioner yang diisi oleh peserta pada akhir kegiatan. Kuesioner ini mencakup pertanyaan mengenai pemahaman materi, relevansi kegiatan, dan kepuasan peserta. Hasil evaluasi digunakan untuk memperbaiki dan mengembangkan program *bootcamp* di masa mendatang.

Berdasarkan hasil Tabel 1 dengan skala pengukuran 1 - 4, menunjukkan bahwa rata-rata peserta memberikan penilaian positif terhadap narasumber dan materi yang disampaikan. Mutiara Dewi Puspitawati, SP., M.Si, sebagai narasumber pertama, memperoleh skor rata-rata 3.78 dalam hal penguasaan materi dan kesesuaian dengan topik yang dibahas. Narasumber kedua, Novita, S.E., Ak., M.Ak., CSRS., CA., CertIPSAS, mendapatkan skor rata-rata 3.74 dalam hal komunikasi dan penyampaian materi. Maulidian, S.Hut., M.M., sebagai narasumber ketiga, dinilai sangat baik oleh peserta dengan skor rata-rata 3.87 untuk aspek keterampilan presentasi dan relevansi materi. Narasumber keempat, Mufti Utama, S.Kom., juga mendapat penilaian positif dengan skor rata-rata 3.78 untuk penguasaan teknologi dan interaksi dengan peserta.

Tabel 1. Hasil Survei Kegiatan *Bootcamp* Trilogi *Got Business Founder*

No	Pertanyaan	1	2	3	4
1	Menguasai Materi	3,78	3,74	3,87	3,78
2	Komunikatif	3,78	3,78	3,87	3,78
3	Menarik	3,78	3,70	3,87	3,78
4	Presentasi Menarik	3,74	3,70	3,78	3,74
5	Tepat Waktu	3,74	3,78	3,83	3,78
6	Memberi Kesempatan untuk Diskusi	3,78	3,74	3,78	3,70
7	Sasaran/tujuan Kegiatan Jelas	3,78	3,74	3,74	3,78
8	Relevan dengan Topik Kegiatan	3,74	3,87	3,78	3,78
9	Bermanfaat untuk Mahasiswa/Dosen	3,74	3,87	3,87	3,78
10	Sesuai dengan Harapan Saya	3,65	3,65	3,83	3,70
11	Cakupan Materinya Memadai	3,74	3,74	3,70	3,70
12	Sesuai dengan Perkembangan di Industri/Praktisi	3,74	3,74	3,87	3,78
13	Membosankan	1,91	1,91	1,83	1,91
14	Monoton/Kurang menarik	2,09	1,91	1,87	1,91
15	Banyak Diskusi	3,43	3,61	3,61	3,74
16	Peserta aktif berinteraksi dengan narasumber	3,39	3,52	3,61	3,61

Keterangan: 1: Mutiara Dewi Puspitawati, SP., M.Si, 2: Novita, S.E., Ak., M.Ak., CSRS., CA., CertIPSAS., 3: Maulidian, S.Hut., M.M., 4: Mufti Utama, S.Kom.

Secara keseluruhan, peserta merasa bahwa kegiatan *bootcamp* ini sangat relevan dengan kebutuhan mereka dalam mengembangkan usaha. Mayoritas peserta menyatakan bahwa materi yang disampaikan mudah dipahami dan disajikan dengan cara yang menarik. Evaluasi ini menunjukkan bahwa *bootcamp* berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

SIMPULAN

Bootcamp Trilogi Got Business Founder berhasil meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa di Universitas Trilogi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa puas dengan materi yang disampaikan dan relevansi kegiatan dengan kebutuhan mereka. Metode ceramah, diskusi, latihan, dan studi kasus terbukti efektif dalam memberikan pemahaman mendalam dan keterampilan praktis kepada peserta. Pemahaman terhadap konsep pondasi bisnis, pengembangan produk, pemasaran digital, dan pembuatan laporan keuangan meningkat secara signifikan, menunjukkan bahwa *bootcamp* ini mencapai tujuan utamanya.

Dampaknya, peserta lebih siap menghadapi tantangan dalam memulai dan mengembangkan usaha sendiri. Untuk kegiatan lanjutan, disarankan pengembangan program berkelanjutan, evaluasi dampak jangka panjang, pengayaan materi dengan teknologi bisnis terkini, dan peningkatan kolaborasi dengan industri. Dengan rekomendasi ini, program *bootcamp* diharapkan terus berkembang dan berkontribusi signifikan dalam mencetak wirausaha muda yang kompeten dan siap berkontribusi pada perekonomian nasional.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami berterima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi Kemdikbudristek RI atas pendanaan dan dukungan melalui program kewirausahaan berbasis mahasiswa dengan nomor kontrak 045/E5/PG.02.00.PL/PM.

LANJUTAN/2024. Terima kasih juga kepada pimpinan Universitas Trilogi, kepala LPPM, narasumber, peserta, dan semua pihak yang telah berkontribusi dalam kesuksesan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* ini. Semoga kegiatan ini terus berkembang dan memberikan manfaat bagi pengembangan kewirausahaan di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2023). *Pengangguran Terbuka Menurut Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan 1986 - 2024*. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/1/OTcylzE=/pengangguran-terbuka-menurut-pendidikan-tertinggi-yang-ditamatkan-1986---2024.html>
- Baskoro, M. L., & Maulidian, M. (2019). Pelatihan Instagram Marketing Untuk Tenant Inkubator Bisnis Trilogi. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 2(1), 19–26. <https://doi.org/10.33330/jurdimas.v2i1.315>
- Bazuhair, N. A. S. (2023). Awareness of Business Administration Students of the Role of Digital Marketing in the Growth of E-Commerce. *International Journal of Professional Business Review*, 8(2), e01123–e01123. <https://doi.org/10.26668/businessre>

- view/2023.v8i2.1123
- Guimaraes, T., Paranjape, K., & Walton, M. (2021). An Expanded Model Of Success Factors for NPD Performance. In *Emerging Issues and Trends in Innovation and Technology Management* (pp. 265–295). https://doi.org/10.1142/9789811247729_0011
- Louis, S., Siswandari, S., & Noviani, L. (2024). Essential components of teacher professional development for financial literacy: A literature review. *Journal of Education and Learning*, 18(2), 570–578. <https://doi.org/10.11591/edulearn.v18i2.21274>
- Manos, R., Parker, K., & Myddelton, D. R. (2023). Corporate Finance for Business: The Essential Concepts, Second Edition. In *Corporate Finance for Business: The Essential Concepts, Second Edition*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-92419-5>
- Maulidian, M., Puspitawati, M. D., Novita, N., & Purnengsih, I. (2023). PENGUATAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA MELALUI PELATIHAN WAY TO ENTREPRENEURSHIP DI INKUBATOR BISNIS UNIVERSITAS TRILOGI. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(5), 4510–4525.
- Maulidian, M., Sumiasih, I. H., Puspitawati, M. D., & Seftiono, H. (2021). Pelatihan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Softskill dan Hardskil Pada Tenant Fakultas Bioindustri. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 3212–3225.
- Phiri, M. A., & Chasaya, W. (2023). Entrepreneurship Education As a Driver of Entrepreneurial Intentions Among University Students. *Corporate Governance and Organizational Behavior Review*, 7(4), 161–170. <https://doi.org/10.22495/cgobrv7i4p14>
- Ratten, V. (2023). Entrepreneurship Business Debates. In *Entrepreneurship Business Debates*. <https://doi.org/10.1007/978-981-99-1071-7>
- Silva, A., Sousa, F., Rocha, I., Figueiredo, L., & Almeida, F. L. (2024). Digital Transformation of Entrepreneurship on a Global Scale Using a Technological Platform. In *Springer Proceedings in Earth and Environmental Sciences: Vol. Part F3016* (pp. 93–108). https://doi.org/10.1007/978-3-031-57650-8_8
- Solan, D., & Shtub, A. (2023). Development and implementation of a new product development course combining experiential learning, simulation, and a flipped classroom in remote learning. *International Journal of Management Education*, 21(2), 100787. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2023.100787>
- Steverson, B. K., & Leithauser, A. D. (2021). Teaching normatively: An approach for integrating mission values across the business curriculum. In *Research Anthology on Business and Technical Education in the Information Era* (pp. 159–177). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-5345-9.ch010>

Lampiran 2. Artikel Populer (Media Massa *Online*)

9/15/24, 3:51 PM

Mahasiswa Didorong Miliki Semangat Kewirausahaan

Views Visual Pilkada Kuliner Jelita Jabar LIMA Lainny

Login Subscribe

Cari artikel atau tokoh disini



lio bukan...

ya interaksi

yang tidak...

Fokus

Menilik Debat...

Masih terlalu dini untuk

mengatakan seberapa besar...

NEWSTICKER

Kolaborasi Pesan Kemanusiaan dan AI Berbuah Apresiasi

Advertisement

Home > Ekonomi

Mahasiswa Didorong Miliki Semangat Kewirausahaan

Syarief Oebaidillah18/7/2024 22:59A- A+



Refleksi Kunjung...

13/9/2024 05:00



Krisis Mental...

12/9/2024 08:28

<https://mediaindonesia.com/ekonomi/686125/mahasiswa-didorong-miliki-semangat-kewirausahaan>

1/9

Views Visual Pilkada Kuliner Jelita Jabar LIMA Lainnya



Kepala Biro Inovasi dan Kewirausahaan Universitas Trilogi, Maulidian(MI / Syarif Oebaidillah)

UNIVERSITAS Trilogi kembali menunjukkan komitmennya dalam mencetak teknososiopreneur muda yang berdaya saing global melalui Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2024. Mengusung tema “Scaling the Future of Business: Sustainable and Responsible Innovation,” acara ini menginspirasi para mahasiswa untuk terus mengembangkan kemampuan wirausaha melalui inovasi yang berkelanjutan.

Melalui keterangannya, Wakil Rektor Bidang Pembelajaran dan Kemahasiswaan Universitas Trilogi, Anies Lastiati, mengutarakan tujuan utama acara ini untuk memperkuat hadirnya para teknososiopreneur muda.

“Bootcamp ini adalah wadah bagi mahasiswa untuk menyerap ilmu dari para pakar dan menerapkannya dalam bisnis yang sedang dikembangkan. Kami percaya, pengetahuan dan keterampilan yang diberikan akan menjadi bekal penting dalam membangun usaha yang berkelanjutan,” kata Anies Lastiati saat membuka acara yang berlangsung kampus Trilogi Jakarta belum lama ini.

Baca juga : [Technolife Siap Cetak Para Entrepreneur yang Sukses dan Tangguh](#)

Advertisement



12/9/2024
05:00

LOAD MORE

Kolom Pakar

Rekonstruksi Penyulu...

09/9/2024
05:00



Transformasi BKKBN...

02/9/2024
05:00



Fokus Perundu...

26/8/2024
05:00



LOAD MORE

Benih Baik



1.000
Pelajar...
25/7/2024
23:25



Polresta
Malang...
09/6/2024
11:25

Views ▾

Visual ▾

Pilkada

Kuliner

Jelita

Jabar

LIMA

Lainny



🕒 26/11/2023
23:37



**Kolaborasi
RS...**

🕒 22/11/2023
19:46

[LOAD MORE](#)

Narasumber acara ini, Novita, menyoroti pentingnya siklus akuntansi dalam pelaporan keuangan bagi seorang wirausahawan. Menurutnya siklus akuntansi sebenarnya sangat berperan vital dalam memperkuat keberhasilan teknoosiopreneur.

"Siklus akuntansi tidak hanya memperlancar proses pencatatan arus keuangan, tetapi juga vital dalam merencanakan masa depan bisnis," ujar dosen akuntansi yang juga Ketua Panitia Bootcamp Bisnis tersebut.

Selain materi tentang penguatan keteknoosiopreneuran serta pelaporan keuangan, para peserta juga dipaparkan materi sekaligus aplikasi dalam hal pengembangan produk, digital marketing dan vitalisasi pondasi bisnis.

Advertisement



Views ▼

Visual ▼

Pilkada

Kuliner

Jelita

Jabar

LIMA

Lainny

Baca juga : Wirausaha Adalah: Pengertian, Sifat, Manfaat, dan Tujuan

Kepala Biro Inovasi dan Kewirausahaan Universitas Trilogi, Maulidian, menuturkan dengan memberikan pondasi bisnis yang kuat maka kepastian keberlangsungan usaha juga akan semakin kuat.

"Para founder bisnis harus memiliki visi dan misi yang jelas, membangun jaringan yang luas, dan terus belajar. Bahkan sedikitnya ada empat fase pertumbuhan entrepreneur," jelas Maulidian seraya menambahkan pentingnya upaya memberikan perspektif mendalam tentang perjalanan seorang entrepreneur.

Kesuksesan acara Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2024 ini juga didukung oleh DRTPM

Views ▾

Visual ▾

Pilkada

Kuliner

Jelita

Jabar

LIMA

Lainny

"Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Terintegrasi di Inkubator Bisnis Universitas Trilogi".

Program ini diketuai oleh Maulidian, dengan anggota tim Novita, Mutiara Dewi Puspita dari Universitas Trilogi, dan Iis Purnengsih dari Universitas Indraprasta PGRI. Dengan bimbingan dari para profesional, kolaborator ini yakin ide-ide bisnis mahasiswa Universitas Trilogi akan berkembang pesat dan memberikan dampak positif bagi masyarakat. (Z-8)

Cek berita dan artikel yg lain di [Google News](#) dan ikuti [WhatsApp channel](#) [mediaindonesia.com](#)

Editor : Putra Ananda



SHARE



Tags: [# Wirausaha](#) [# Bisnis](#) [# Pengusaha](#)

[# mahasiswa](#)

Berita Lainnya

14/9/2024 15:44

PT Pertamina Marine Solutions menggelar event Marine Solutions Summit 2024 dengan tema Energizing Marine...

<https://mediaindonesia.com/ekonomi/686125/mahasiswa-didorong-miliki-semangat-kewirausahaan>

5/9

Lampiran 3.