



Business incubation program to improve technopreneurs in the KOPMA UPI Cibiru

Hendriyana✉, Mochmad Iqbal Ardimansyah, Raditya Muhamad, Acep Supriadi
Universitas Pendidikan Indonesia, Cibiru, Indonesia

✉ hendriyana@upi.edu

🌐 <https://doi.org/10.31603/ce.6061>

Abstract

According to the Central Statistics Agency (BPS), the proportion of entrepreneurs in Indonesia was 3.1% of the total population in 2018. Although this ratio has improved over the previous year, it continues to lag behind neighboring countries. To increase the ratio of entrepreneurship, interest must be promoted at a young age, and one way to do so is to introduce entrepreneurship through the use of technology, or technopreneurs, in an university environment, which plays an important role in the creation of creative and innovative talents. The objective of this program is to introduce students to technopreneurs via a business incubation program. Coaching and mentoring are the methods used in this business incubation program. The instruments used to evaluate the business incubation program are (1) understanding of the material, (2) motivation to apply the material to the business model, and (3) implementation of the business incubation program. The evaluation revealed that 98.04% of participants thought the business incubation program activities were beneficial and they were interested in applying the material to their current or future businesses.

Keywords: Entrepreneur; Business model; Technopreneur; Business incubation

Program inkubasi bisnis untuk meningkatkan *technopreneur* di KOPMA UPI Cibiru

Abstrak

Data Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2018 Indonesia memiliki rasio wirausaha sebesar 3,1% dari total populasi penduduk. Nilai rasio tersebut mengalami kenaikan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya namun masih tertinggal dibandingkan negara tetangga. Oleh karena itu, untuk meningkatkan rasio kewirausahaan, diperlukan minat sejak dini salah satunya dengan mengenalkan wirausaha dengan bantuan teknologi atau *technopreneur* pada lingkungan perguruan tinggi yang memiliki peran penting dalam menciptakan sumber daya kreatif dan inovatif. Tujuan dari pengabdian ini untuk mengenalkan *technopreneur* pada mahasiswa melalui program inkubasi bisnis. Metode yang digunakan pada program inkubasi bisnis ini adalah melalui pembinaan dan pendampingan. Instrumen yang digunakan untuk mengevaluasi program inkubasi bisnis berupa (1) pemahaman materi, (2) motivasi untuk menerapkan materi pada model bisnis, dan (3) pelaksanaan program inkubasi bisnis. Hasil evaluasi didapatkan 98,04% peserta menilai kegiatan program inkubasi bisnis ini bermanfaat dan memiliki minat untuk menerapkan materi pada usaha yang sedang berjalan ataupun usaha yang akan dijalankan di masa mendatang.

Kata Kunci: Wirausaha; Model usaha; *Technopreneur*; Inkubasi bisnis

1. Pendahuluan

Pertumbuhan dan kemajuan ekonomi terlihat dari kemampuan dan cara pandang terhadap inovasi teknologi yang dimiliki suatu bangsa. Suatu bangsa dapat mengoptimalkan inovasi teknologi yang ada, maka negara tersebut akan berhasil menyejahterakan masyarakatnya yang pada akhirnya akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian. Selain itu, penguasaan IPTEK dan inovasi juga memberikan peluang dan kekuatan untuk bersaing dalam kancah perdagangan yang kompetitif. Pada era perdagangan dan pembangunan ekonomi yang akan datang, Indonesia tak mungkin lagi hanya mengandalkan industri konvensional. Era revolusi industri 4.0 saat ini sudah dirasakan dan terbukti bahwa beberapa negara telah menempatkan perusahaan berbasis teknologi sebagai salah satu motor penggerak utama pembangunan maka perguruan tinggi ikut berperan serta dalam hal tersebut.

Perguruan tinggi menjadi salah satu lembaga yang memiliki peran penting dalam menciptakan sumber daya yang kreatif dan inovatif sehingga dapat menghasilkan berbagai karya atau produk yang dapat mendorong tumbuhnya perekonomian Indonesia serta tertuang juga dalam Undang-undang Pendidikan Tinggi Nomor 12 Tahun 2012 dan juga penelitian [Marlinah \(2019\)](#). Seiring perkembangan teknologi juga diharapkan dapat mencetak lulusannya menjadi *technopreneur* yang memiliki berbisnis dalam memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada saat ini. Akademik juga berperan penting sebagai dukungan terhadap mahasiswa untuk meningkatkan minat berwirausaha ([Ikhtiangung & Soedihono, 2018](#)).

[Setiawan & Iskandar \(2021\)](#) memberikan sebuah data bahwa pada tahun 2018 jumlah wirausaha di Indonesia hanya sebesar 3,1% dari total penduduk Indonesia yang saat ini sebanyak 225 juta jiwa. Jumlah tersebut menunjukkan peningkatan sebesar 1,43% dari tahun sebelumnya namun masih rendah dibandingkan dengan sejumlah negara tetangga ASEAN seperti Singapura 7%, Malaysia 6%, dan Thailand 5%. Tumbuh dan berkembangnya industri-industri inovatif atau perusahaan pemula berbasis teknologi di Indonesia akan memberikan manfaat pada terciptanya lapangan pekerjaan, meningkatnya ekonomi lokal, menambah pemasukan pajak, menghasilkan devisa dari ekspor dan penggunaan produk lokal.

Kegiatan pengabdian serupa pernah dilaksanakan oleh [Fuada & Jurdil \(2021\)](#) dalam meningkatkan perekonomian untuk menanggulangi krisis ekonomi menyelenggarakan *sharing session* secara *synchronous* menggunakan aplikasi *zoom*. Kemudian [Arrum & Fuada \(2021\)](#) juga menyelenggarakan webinar berbasis digital melalui peluang menjadi *freelancer* bagi mahasiswa. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka perlu adanya program inkubasi bisnis untuk meningkatkan jiwa *technopreneur* bagi mahasiswa yang dilaksanakan secara profesional, terencana dengan baik dan diharapkan khalayak menciptakan inovasi baru yang memiliki kontribusi terhadap perekonomian.

2. Metode

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan oleh Program Studi Rekayasa Perangkat Lunak Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Cibiru yang diikuti oleh peserta internal yaitu mahasiswa dengan jumlah 10 mahasiswa dari berbagai program studi di

Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Cibiru serta peserta eksternal yaitu seluruh mahasiswa program studi pada Universitas Pendidikan Indonesia, tenaga pendidik serta penggiat usaha. Seluruh kegiatan ini dilakukan secara *asynchronous* dan tatap maya atau *synchronous* sesuai dengan instruksi dan anjuran pemerintah untuk menaati protokol kesehatan covid-19 dilaksanakan selama 4 (empat) kali pertemuan dengan menggunakan beberapa metode pembelajaran. Metode yang digunakan melalui pembinaan dan pendampingan. Detail dari metode tersebut dijelaskan pada [Tabel 1](#).

Tabel 1. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Tahapan	Metode pelaksanaan kegiatan		
Pembinaan	Pertemuan 1: <i>technical meeting</i>	Pertemuan 2: materi <i>technopreneur</i>	Pertemuan 3: materi bisnis model
Pendampingan	Implementasi bisnis model	Pertemuan 4: <i>coaching clinic</i>	

Selain itu, metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat berbasiskan kewirausahaan dengan cara *synchronous* antara lain:

- a. *Focus Group Discussion*. Berdialog melalui *WhatsApp Group* (WAG) dengan tujuan untuk menggali informasi terkait potensi dan kendala peserta.
- b. Pembinaan. Pemberian materi mengenai tren kewirausahaan melalui tatap maya menggunakan aplikasi *zoom*. Pada tahap ini terdapat tiga pertemuan yang diisi oleh dosen Prodi Rekayasa Perangkat Lunak, motivator serta praktisi bisnis yang bersifat *transfer of knowledge*.
- c. Pendampingan. Kegiatan monitoring dan evaluasi dari kegiatan pembinaan untuk mengimplementasikan model bisnis.

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, terdapat dua tahapan umum yang dijalankan yaitu tahap pra-lapangan, tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan evaluasi pada [Tabel 2](#).

Tabel 2. Tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Tahapan	Deskripsi Kegiatan
Pra-persiapan	<ol style="list-style-type: none"> a. Analisa situasi khalayak sasaran dan penjangkaran peserta pelatihan. b. Pengembangan materi pelatihan. c. Menyiapkan sumber, alat dan bahan pelatihan. d. Penyusunan aplikasi yang digunakan untuk pelatihan. e. Konfirmasi peserta dan pemateri yang terlibat.
Pelaksanaan	<ol style="list-style-type: none"> a. Pemberian materi pelatihan kewirausahaan dengan judul “Sejahtera di Era Krisis (C-19) dan <i>New Normal</i> Melalui Inovasi Rekayasa <i>Technopreneur</i> Krisis”. b. Pemberian materi pelatihan model bisnis dengan metode model bisnis kanvas dengan judul pelatihan “Seberapa Penting <i>Business Model</i> dalam Menjalankan Usaha?” c. Survei <i>feedback</i> hasil pelatihan.
Evaluasi	<ol style="list-style-type: none"> a. Analisis <i>feedback</i> hasil pelatihan. b. Pendampingan melalui pendekatan <i>Coaching Clinic</i>. c. Pemaparan ide bisnis melalui model bisnis kanvas. d. Implementasi model bisnis kanvas di lapangan dengan pendekatan game atau lomba.

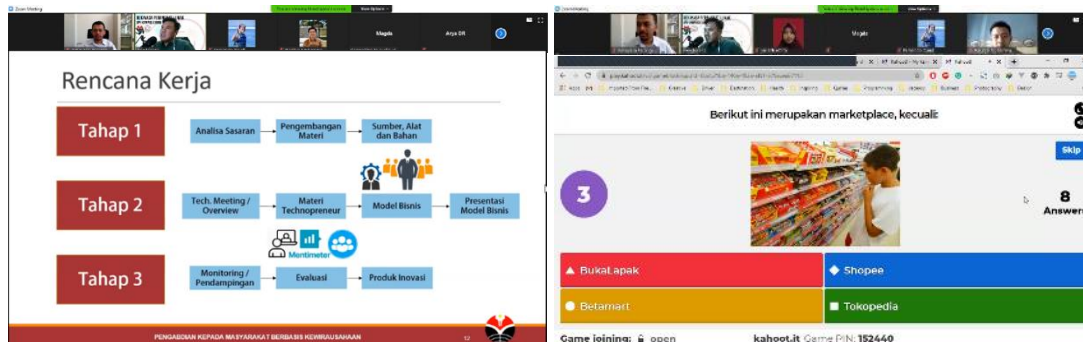
Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dilaksanakan selama dua bulan dengan pelaksanaan empat kali pertemuan. Selain itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berkolaborasi dengan Program Studi FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia dan PT. Global Muda Berkah (GOMUDA) yang memiliki peran sebagai pemateri *technopreneur*, inovasi bisnis dan penggunaan model bisnis kanvas sebagai penggalan ide dan inovasi.

3. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 30 Juli sampai dengan 30 September 2020 menggunakan metode *asynchronous* dan *synchronous* atau tatap maya sesuai anjuran pemerintah untuk mematuhi protokol kesehatan Covid-19. Peserta pelatihan ini terbagi menjadi dua bagian, peserta internal mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Cibiru dan peserta eksternal seluruh mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia berbagai program studi, akademisi (termasuk guru dan dosen) serta penggiat bisnis.

3.1. Technical meeting

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali *technical meeting* atau pelaksanaan teknis kegiatan melalui aplikasi tatap maya yaitu *zoom* pada tanggal 30 Juli 2020 memaparkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilalui selama dua bulan penuh. Kegiatan pelaksanaan teknis juga dilakukan melalui interaksi *game* atau permainan antar peserta melalui media pembelajaran *game* bernama *kahoot* (Gambar 1). Kegiatan *technical meeting* dilakukan melalui penjelasan program inkubasi bisnis serta pemberian materi terkait data sebagai informasi untuk mendapatkan ide usaha dan inovasi produk. Kegiatan *technical meeting* diberikan selingan untuk menciptakan kelas yang bervariasi serta untuk melatih fokus peserta.



Gambar 1. Kegiatan *technical meeting*

3.2. Pembinaan motivasi

Kegiatan kedua dilakukan pada 4 Agustus 2020. Pembinaan oleh motivator bisnis sekaligus akademisi judul "Sejahtera di Era Krisis (Covid-19) dan *New Normal* Melalui Inovasi Rekeyasa *Technopreneur* Krisis" (Gambar 2). Keadaan pandemi saat ini harus disikapi dengan sifat proyektif ke depan, antara lain kegiatan dilakukan dengan daring (*online*), tatap maya, penggunaan teknologi berbasis komputer, mandiri, berjarak (*social distancing*) dan lain sebagainya namun bukan berpandangan mundur melihat ke belakang (*nostalgia*).

a. *Customer Segment*

Blok *Customer Segment* merupakan hal penting dalam menetapkan tipe konsumen sesuai dengan usaha yang dimiliki.

b. *Value Proposition*

Blok *Value proposition* menggambarkan gabungan antara produk dan layanan yang menciptakan nilai untuk segmen pelanggan spesifik.

c. *Channels*

Blok *Channel* menggambarkan komunikasi untuk menjangkau antara pemilik usaha dengan konsumen diberikan preposisi nilai.

d. *Customer Relationships*

Blok *Customer Relationships* menggambarkan jenis hubungan yang dibangun oleh pemilik usaha dengan *customer segments*.

e. *Revenue Streams*

Blok *Revenue Streams* menggambarkan pendapatan yang dihasilkan melalui *customer segments*, *value proposition*, *channel* dan *customer relationships*.

f. *Key Resource*

Key Resource menggambarkan aset-aset yang dimiliki dan diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi.

g. *Key Activities*

Key Activities menggambarkan kegiatan yang dilakukan oleh pemilik usaha yang dapat mendorong kegiatan usahanya.

h. *Key Partnership*

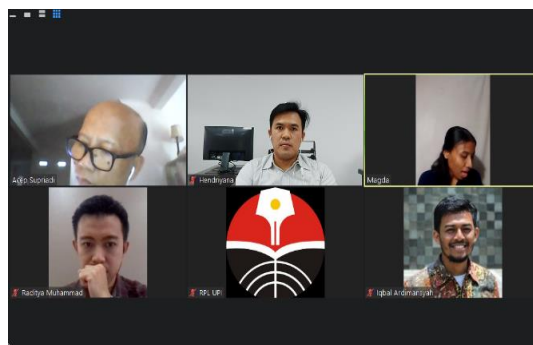
Key Partnership menggambarkan jaringan *supplier* atau pemasok dan mitra yang dapat membuat kegiatan usaha berjalan.

i. *Cost Structure*

Cost Structure menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan model bisnis.

3.4. Pendampingan melalui *coaching clinic*

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui penerapan dari pembinaan melalui pelatihan yang telah dilakukan. Model pendampingan yang diterapkan pada pengabdian kepada masyarakat melalui *coaching clinic*, yaitu pengkajian hasil dari implementasi melalui pemaparan ide dan model bisnis oleh masing-masing peserta dan diberikan inputan oleh dosen serta praktisi bisnis. Kegiatan ini dilakukan pada 13 Agustus 2020 dan peserta hanya dibatasi bagi mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Cibiru yang berjumlah 10 orang (Gambar 4).



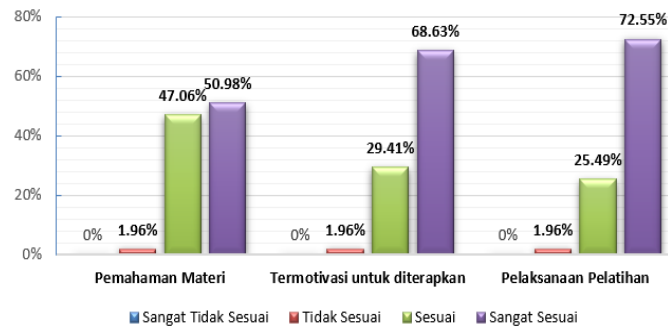
Gambar 4. Kegiatan *coaching clinic* berbasis kewirausahaan

3.5. Hasil kegiatan

Evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui kuesioner dan dibagikan setelah pelatihan yang berjumlah 30 orang. Pertanyaan yang digunakan pada kuesioner ialah sebagai berikut:

- Seberapa pahamkah Anda terhadap materi yang disampaikan oleh pemateri?
- Apakah materi yang disampaikan memotivasi Anda untuk menerapkannya dalam kehidupan Anda?
- Bagaimana penilaian Anda terhadap keseluruhan pelaksanaan acara Webinar hari ini?

Hasil kuesioner kegiatan pengabdian kepada masyarakat berbasis kewirausahaan disajikan pada Gambar 5. Hasilnya lebih dari setengah jumlah peserta atau 98,04% menyatakan bahwa kegiatan pengabdian ini materi yang disampaikan dipahami dan termotivasi untuk diterapkan pada kehidupan keseharian serta pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sangat dibutuhkan.



Gambar 5. Hasil kuesioner kegiatan pengabdian

4. Kesimpulan

Untuk meningkatkan perekonomian dan pertumbuhan ekonomi maka perguruan tinggi (PT) perlu memberikan bekal berupa pengetahuan *technopreneur* yang dapat dilakukan sekarang ini karena kemudahan dalam menggunakan teknologi. Salah satu bentuk dukungan ialah mengadakan pengabdian melalui pembekalan *technopreneur* kepada mahasiswa, khususnya yang tergabung dalam KOPMA (Koperasi Mahasiswa) UPI Cibiru. Pengabdian ini dilakukan secara *asynchronous* dan *synchronous* dengan memperkenalkan era industri 4.0 yang ditandai dengan pergeseran model bisnis dari konvensional menjadi digital melalui penerapan teknologi, memperkenalkan *framework* bisnis yang disebut dengan bisnis model kanvas, penggunaan bisnis model kanvas, serta *coaching clinic* sebagai evaluasi penerapan materi pada bisnis yang akan dijalankan oleh mahasiswa. Hasil dari program inkubasi bisnis ini menghasilkan wirausaha baru dengan produk yang telah dipamerkan melalui *coaching clinic*. Produk baru yang dihasilkan oleh mahasiswa untuk selanjutnya dilakukan pendampingan di lapangan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berlangsung lancar tanpa ada hambatan berarti. Kegiatan ini hendaknya dilanjutkan untuk pengembangan kegiatan usaha melalui *platform* digital yang ada saat ini. Untuk itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat selanjutnya dapat dilakukan melalui kegiatan edukasi atau

pelatihan menggunakan *channeling* digital sebagai alat pemasaran untuk menjangkau *customer* dari Sabang sampai Merauke bahkan seluruh dunia melalui jaringan internet.

Ucapan Terima Kasih

Penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pendidikan Indonesia yang telah memberikan pendanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) berbasis kewirausahaan Tahun Anggaran 2020 dengan nomor kontrak 980/UN40.D/PM/2020.

Daftar Pustaka

- Arrum, A. H., & Fuada, S. (2021). Organizing a webinar on the opportunities to become a motion-graphics-based digital technology freelancer during the Covid-19 Pandemic. *Community Empowerment*, 6(10). <https://doi.org/10.31603/ce.5090>
- Patricia, W., & Sultan, M. A. (2019). Implementasi Bisnis Model Kanvas dalam Perancangan Manajemen Bisnis Aplikasi JASKOST. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 10(1). <https://doi.org/10.17509/jimb.v10i1.15338>
- Fuada, S., & Jurdil, R. R. (2021). The sharing session “entrepreneurs during the COVID-19 pandemic” in overcoming economic crisis. *Community Empowerment*, 6(8), 1431–1442. <https://doi.org/10.31603/ce.5058>
- Hartatik, & Broto, T. (2017). Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Business Model Canvas. *Jurnal Teknik Industri*, 18(2), 113–120. <https://doi.org/10.22219/jtiumm.vol18.no2.113-120>
- Ikhtiangung, G. N., & Soedihono. (2018). Pengaruh Dukungan Akademik Dan Faktor Sikap Terhadap Keinginan Berwirausaha Bidang Teknologi (Technopreneur) Pada Mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 19(1), 1–20. <https://doi.org/10.30596/jimb.v19i1.1618>
- Marlinah, L. (2019). Pentingnya Peran Perguruan Tinggi dalam Mencetak SDM yang Berjiwa Inovator dan Technopreneur Menyongsong Era Society 5.0 - Marlinah. *IKRA-ITH Ekonomika*, 2(3).
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A handbook for visionaries, game changers and challengers*. John Wiley and Sons.
- Pratami, N. W. A., & ADH, I. P. W. (2016). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Jasa Pengiriman Dokumen Di Denpasar. *Jurnal Sistem Informasi- JSI*, 11(1).
- Setiawan, U., & Iskandar, Y. (2021). Faktor-Faktor Motivasi Mahasiswa Dalam Berwirausaha. *SENMABIS: Conference Series*, 127–134.
- Simamora, M. (2011). Peranan Inkubator Bisnis Teknologi dalam Pengembangan Technopreneur di Indonesia. *Seminar & Workshop Technopreneur: How to Use your Own Business Using Open Source Software*.
- Sylvana, A., & Awauddin, M. (2017). Model Penciptaan Daya Saing Bisnis Melalui Transformasi Kewirausahaan Berbasis Teknologi Informasi (Technopreneur). *Entrep. Glob. Crossroad Challenges Solut*, 71.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution Non-Commercial 4.0 International License