



Peningkatan Potensi Mahasiswa Dalam Dunia Bisnis Melalui Pelatihan *Startup*

Increasing Student Potential in the Business World through Startup Training

Sri Mulyani¹, Muh. Saleh Pallu², Mardiana³, Muh. Fikruddin⁴, Muh. Kafrawi⁵, Fatmawati⁶, Hainun Putri Handayani⁷, Sitti Warda Ningsih⁸

Universitas Bosowa, Indonesia^{1,3,4,5,6,7,8}

Universitas Hasanuddin, Indonesia²

sri.mulyani@universitasbosowa.ac.id¹, salehpallu@gmail.com²,

mardiana@universitasbosowa.ac.id³, mfickru@gmail.com⁴,

kafrawi yunus@universitasbosowa.ac.id⁵, fatmawati@universitasbosowa.ac.id⁶,

hainunputri16@gmail.com⁷, sittiwardaningsi@gmail.com⁸

Kata Kunci :

Pelatihan Startup; Bisnis;
PT. Bosowa Isuma;
Kedaireka 2022

ABSTRAK

Dalam membuat rencana bisnis, mahasiswa belum memiliki kemampuan dan pengetahuan mengenai bisnis, produk inovatif, pemasaran, pembiayaan dan memilih bisnis yang baik. Tujuan pelatihan ini adalah membekali mahasiswa dengan pengetahuan yang cukup untuk menjalankan bisnis. Metode Pelaksanaan meliputi: identifikasi masalah, studi literasi, pendalaman materi pelatihan, penyusunan jadwal, pelaksanaan kegiatan, monitoring dan evaluasi. Materi yang disampaikan : apa itu Star up; kenapa Harus Startup; Syarat Menjadi Startup; Memiliki Visi; Keuntungan dari Business Startup; Business startup yang baik; Fase-Fase Startup; Tips dan Strategi; Tips Membangun Startup untuk Mahasiswa; Strategi Untuk Meluncurkan Startup; Publikasi Startup Anda; Tips Mengatur 'Cash-flow'; Jenis Startup apa yang cocok buat anda; Tips Memilih Tim Solid; Bagaimana dengan Budget awal Startup; Strategi Modal memulai Startup; Beberapa langkah untuk bisa sukses bagi pelaku bisnis startup; Mengapa bisnis membutuhkan Financial; Business Valuation; Tipe-Tipe Investor; Kelemahan dari Business Startup; Mengapa Business startup di indonesia jarang dan tidak populer. Hasil pelatihan starup adalah 15 rencana bisnis mahasiswa yaitu 9 rencana bisnis bidang perikanan oleh mahasiswa MBKM prodi Budidaya Perairan, 5 rencana bisnis bidang jasa keuangan oleh mahasiswa MBKM prodi Manajemen dan 1 rencana bisnis jasa pemasaran oleh mahasiswa prodi Agribisnis. Dari kegiatan pelatihan dapat disimpulkan bahwa melalui pelatihan starup mahasiswa mendapatkan pengetahuan yang cukup untuk menjalankan bisnis. Pengetahuan Starup harus segera diimplementasikan dan didampingi secara periodik terhadap

rencana bisnis yang sudah dibuat.

Keywords :

*Startup Training;
Business; PT.
Bosowa Isuma;
Kedaireka 2022*

ABSTRACT

In making a business plan, students do not have the ability and knowledge about business, innovative products, marketing, financing and choosing a good business. The purpose of this training is to equip students with enough knowledge to run a business. Implementation Methods include: problem identification, literacy studies, deepening of training materials, preparation of schedules, implementation of activities, monitoring and evaluation. Material presented: what is Star up; why should startups; Requirements to Become a Startup; Have a Vision; Advantages of a Business Startup; Good business startup; Startup Phases; Tips and Strategies; Tips for Building a Startup for College Students; Strategies for launching startups; Your Startup Publications; Tips for Managing 'Cash-flow'; What type of startup is suitable for you; Tips for Choosing a Solid Team; What about the startup's initial budget; Capital Strategy to start a Startup; Some steps to be successful for startup business people; Why businesses need Financial; Business Valuation; Types of Investors; Weaknesses of Business Startup; Why Business startups in Indonesia are rare and unpopular. The results of the starup training are 15 student business plans, namely 9 business plans in the field of fisheries by MBKM students of the Aquaculture study program, 5 business plans in the field of financial services by MBKM students of the Management study program and 1 business plan for marketing services by Agribusiness study program students. From the training activities, it can be concluded that through starup training, students get enough knowledge to run a business. Starup's knowledge must be immediately implemented and accompanied periodically to the business plan that has been made.

PENDAHULUAN

Bisnis rintisan berbasis teknologi digital (startup) saat ini mulai mendapat respon yang sangat baik oleh masyarakat secara luas. Pelaku bisnis tersebut tidak hanya oleh lingkungan profesional namun juga oleh kalangan mahasiswa. Start up merupakan suatu organisasi yang dirancang untuk menemukan model bisnis yang tepat (Afdi dan Purwangono, 2017). Didefinisikan *Start Up adalah* perusahaan berbasis teknologi informasi yang menyediakan jasa atau produk mereka melalui offline atau online (Fauzan dan Ketut, 2020). Istilah startup sendiri pada prinsipnya merupakan bisnis baru yang dirintis sejak awal guna mencari model bisnis yang tepat dan sesuai serta memiliki dampak kepada masyarakat sehingga akan membawa pertumbuhan perusahaannya dengan cepat. Namun, arti dari startup saat ini sendiri sudah mulai bergeser dan diasosiasikan sebagai bisnis yang berbasis teknologi (Handani et al, 2019)

Untuk menjadi pembudidaya yang sukses, mahasiswa tidak hanya harus memiliki pengetahuan teknis budidaya saja melainkan juga harus memiliki pengetahuan akan bisnis. Pengetahuan bisnis dapat diwujudkan dengan adanya pengetahuan straup. Pengetahuan startup bisa meningkatkan jiwa wirausaha dan memunculkan entrepreneur muda.

Permasalahannya adalah mahasiswa MBKM dalam terjun ke dunia bisnis dan dalam pengelolaan usaha sendiri masih kurang pengetahuannya akan bisnis, bagaimana memilih produk inovasi bisnis, pemasaran, pembiayaan dan memilih bisnis yang baik.

Melihat pentingnya pengetahuan bisnis yang wajib dimiliki oleh mahasiswa MBKM, maka Program Matching Fund Kedaireka 2022 Universitas Bosowa melakukan kegiatan pelatihan starup kepada

mahasiswa MBKM untuk membekali mahasiswa MBKM dengan pengetahuan yang cukup untuk menjalankan bisnis.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini terdiri dari beberapa tahap :

- Tahap pertama : identifikasi masalah yaitu identifikasi masalah dilakukan untuk mengetahui kebutuhan dari peserta pelatihan.
- Tahap kedua : studi literasi yaitu penelusuran sumber literatur dimaksudkan untuk mencari sumber materi agar selaras dengan kebutuhan peserta pelatihan.
- Tahap ketiga : pendalaman materi pelatihan yaitu identifikasi masalah, maka tim pengabdian merumuskan materi pelatihan yang akan disampaikan oleh narasumber dalam pelatihan
- Tahap keempat : penyusunan jadwal yaitu setelah mengetahui permasalahan dan perumusan materi untuk solusi yang diusulkan, selanjutnya adalah dengan menyusun jadwal kegiatan yang terdiri dari pelaksanaan kegiatan, narasumber yang dihadirkan, penjadwalan monitoring dan evaluasi kegiatan.
- Tahap kelima : pelaksanaan kegiatan berupa kegiatan pelatihan yang diberikan kepada mahasiswa yang ikut dalam program MBKM. Kegiatan dilaksanakan menggunakan metode luring dengan menghadirkan narasumber yang terkait dengan bidang keahliannya.
- Tahap keenam : monitoring dan evaluasi; hal ini bertujuan untuk melihat sejauh mana pelatihan ini meningkatkan pengetahuan mahasiswa. Monitoring dan evaluasi dilakukan terhadap 15 mahasiswa MBKM melalui kegiatan wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan startup Matching Fund Kedaireka 2022 dilaksanakan pada tanggal 12-13 Desember 2022 di Tambak PT. Bosowa Isuma Desa Majjanang, Kec. Maros Baru. Kegiatan pelatihan dihadiri oleh 15 Mahasiswa yang mengambil program MBKM.

Kegiatan pelatihan terbagi dalam dua materi pembahasan. Materi pembahasan pertama terkait strategi dan motivasi dalam menjalankan bisnis di PT. Bosowa Isuma oleh bapak Direktur PT. Bosowa Isuma, sedangkan materi pembahasan kedua oleh bapak Kepala Balai Pengembangan SDM dan Pelatihan Komunikasi Informatika Makassar

Materi pertama bertujuan untuk memberi motivasi kepada mahasiswa dalam menjalankan bisnis dan memberikan strategi supaya kegiatan bisnis berkelanjutan. Materi kedua yang membahas mengenai startup

Saat ini aktivitas pengembangan usaha *Start Up* sangat berkembang pesat dan masif di seluruh dunia. Tercatat bahwa aktivitas kewirausahaan ini menciptakan perekonomian baru dan disrupti di segala bidang (Christoffel, 2020). Perkembangan *Start Up* di abad ke-21 ini didorong oleh perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (Christoffel, 2020)(Mintardjo et al, 2020), perubahan model bisnis (Candraningrum, 2017), globalisasi, perubahan iklim (Christoffel, 2020), ekonomi digital serta industri 4.0 (Cahyani, 2020). Revolusi *start up* dalam industri digital menciptakan perusahaan-perusahaan raksasa dunia yang awalnya dimulai dari garasi rumah para teknoprenur tersebut antara lain: Mark Zuckerberg (Facebook, Instagram), Larry Page dan Sergey Brin (Google, Alphabet), Jeff Bezos (Amazon), Steve Jobs dan Steve Wozniak(Apple) serta Bill Gates (Microsoft) (Christoffel, 2020)

Start up awalnya diartikan secara sederhana sebagai *start up* yaitu suatu usaha rintisan. Istilah ini awalnya disematkan pada para pengusaha muda berbasis teknologi yaitu para *tenoprenur*, istilah *start up* ini dalam sejarah untuk mendeskripsikan pada para pengusaha muda urakan di San Fransisco yang menciptakan aplikasi yang menarik serta menjadi pendiri perusahaan teknologi besar (Mintardjo et al., 2020). Namun istilah startup memiliki pengertian lebih dari pengertian sebagai suatu perusahaan teknologi. Pengertian yang paling sederhana secara positif dari *start up* yang dapat diterima dalam berbagai bidang yaitu kelompok terbesar seseorang dapat meyakinkan orang-orang untuk membangun masa depan yang berbeda (Nathan, 2022)

Walaupun minat terhadap *start up* sangat tinggi, namun informasi tentang perkembangan dan sejarah *start up* masih sangat kurang. Perkembangan literatur yang membahas aktivitas *start up* yang pesat saat ini masih kurang didukung oleh kajian tentang sejarah perkembangan *start up* di dunia serta bagaimana masa depan *start up*. Pada dasarnya *Start up* adalah pengimplementasian dari *business plan* dimana segala sesuatu yang telah direncanakan dan diproyeksikan dalam rencana bisnis dituangkan dan direalisasikan dalam bentuk *start up*. *Start up* merupakan istilah yang sering diartikan secara sederhana sebagai suatu usaha rintisan.

(Habib at al,2012) menggambarkan sifat dasar dari *start up* sebagai suatu institusi manusia (organisasi) yang dirancang (pendirian dan tujuan) untuk membawa produk atau layanan baru (peluang dan inovasi nilai) di tengah situasi yang tidak pasti secara ekstrim (risiko dan disrupsi). *Start up* merupakan usaha yang dirancang untuk bertumbuh dengan cepat (Afdi & Purwanggono, 2017)

Secara garis besar materi yang diberikan pada pelatihan adalah sebagai berikut:

1. Apa itu Star up
 - a) Usaha yang berbasis Teknologi Informasi
 - b) Model Bisnis yang menghasilkan produk dan berkembang cepat.
 - c) Cenderung mengacu pada unsur Teknologi Informasi pada produknya
 - d) Usaha Rintisan yang masih berkembang
 - e) Memiliki Karyawan Kurang lebih dari 20 orang
 - f) Umur rintisan cenderung masih dibawah 2 tahun
 - g) Identik Growth (pertumbuhan) bukan hanya Profit
2. Kenapa Harus Startup
 - a) 132,7 juta orang indonesia terhubung ke Internet
 - b) 86,3 juta dari Pulau Jawa
 - c) 20,7 juta atau 15,7 persen di Sumatera.
 - d) 8,4 juta atau 6,3 persen di Sulawesi.
 - e) 7,6 juta atau 5,8 persen di Kalimantan.
 - f) 6,1 juta atau 4,7 persen di Bali dan NTB.
 - g) 3,3 juta atau 2,5 persen di Maluku dan Papua
3. Syarat Menjadi Startup
 - a) Lakukan yang anda senangi
 - b) Niat dan keinginan yang kuat
 - c) Founder (owner) tidak harus mengerti Teknis Coding
 - d) Tekun
4. Memiliki Visi
 - a) Berpengaruh untuk di masa depan
 - b) Tujuan dari bentuk usaha atau organisasi
 - c) Mengubah mindset masyarakat banyak
5. Keuntungan dari Business Startup
 - a) Kreativitas dapat memainkan peran besar dalam memulai dan menjalankan usaha tersebut.
 - b) Tidak ada rumus atau aturan yang telah ditetapkan untuk mengikuti; jauh lebih sedikit pembatasan dari waralaba atau membeli peluang bisnis.
 - c) Pemiliknya adalah mengendalikan segala aspek bisnis, termasuk lokasi dan operasi.
 - d) Pengusaha dapat menarik dari pengalaman pekerjaan sebelumnya, keterampilan, dan semangat dalam membangun bisnis.
6. Business startup yang baik
 - a) Idea (ide) berarti memiliki konsep yang menarik dan fundamental yang kuat.
 - b) Innovation (inovasi), kemampuan untuk melakukan terobosan ide menjadi sebuah kesempatan

bisnis.

- c) Integration (penyatuan), kemampuan untuk melakukan integrasi ide tersebut dalam bentuk web, platform atau aplikasi. Singkatnya, ada transformasi ide ke wujud nyata.
- d) Implementation (Implementasi), kesanggupan pebisnis untuk melakukan implementasi. Dalam arti luas, tidak terbatas dalam sistem dan platform, tapi juga pemasaran (marketing).
- e) improvement (perbaikan) yakni kemampuan dan kegigihan start up untuk melakukan perbaikan dari beberapa prinsip di atas.

7. Fase-Fase Startup

Tahap ini seorang founder harus menggali lagi passionnya dan potensi dirinya, siapa dirinya, apa masa lalunya, apa hobinya, kegiatan apa saja yang pernah ia ikuti, komunitas mana saja yang ia masuki, dan lain sebagainya. Hal ini dibutuhkan untuk memastikan ide yang dibangun sesuai dengan siapa dirinya

Pada fase ini, seorang founder harus siap berganti-ganti topi. Maksudnya berganti-ganti topi adalah siap untuk belajar menjadi seorang ahli marketing, ahli finance, ahli administration, ahli outsourcing, dan lain sebagainya. Ada pelajaran-pelajaran bisnis yang harus kita gali dalam-dalam jika ingin membangun sebuah perusahaan. Mengatur cashflow gimana, proses hukum di Indonesia bagaimana, cara membuat kontrak gimana, cara berkomunikasi dengan client/vendor gimana, cara merekrut orang gimana, cara menggaji yang sesuai dengan undang-undang gimana, dan banyak sekali bidang ilmu lain yang harus kita pelajari sebelum membangun perusahaan.

Baru pada fase ini, produk di buat. Tahap ini berfokus untuk merealisasikan visi, ide, dan mimpi founder menjadi sebuah karya nyata dan produk yang baik. Di sinilah tahapan untuk melakukan perancangan produk, implementasi produk, testing produk, revisi produk, testing lagi, revisi lagi, testing lagi, dan seterusnya. Seharusnya fase ini tidak begitu sulit jika fase pertama telah dilalui dengan baik karena kebutuhan apa saja yang perlu ada di produk yang akan dibangun sudah jelas dan tidak akan melebar atau berganti arah.

Produk yang baik adalah produk yang didesain dengan baik dan desain yang baik hanya bisa lahir dari visi yang jelas. Istilahnya, "Fail to Plan, Plan to Fail". Kalau kita gagal merencanakan, itu sama saja dengan kita merencanakan kegagalan.

Pada fase ini, kita memasarkan produk kita. Di sini kita mulai untuk mengatur timing merilis produk dan fitur-fiturnya, memilah fitur apa yang keluar duluan, belajar melakukan kampanye di berbagai media, melihat feedback dari pengguna. Di fase ini juga kita mulai melakukan press release, melakukan networking, mencari investor, mencari client, dan lain sebagainya.

8. Tips dan Strategi

- a. Tips Bussines Plan. Apa yang di butuhkan masyarakat? Dan masalahnya apa? ; Ceritakan tentang start-up yang anda buat; Jelaskan model bisnis yang anda jalankan, apakah dengan direct selling (jualbeli secara langsung), open order (membuka pemesanan), atau kerja sama dengan reseller.
- b. Siapa Target market Anda; Siapa Kompetitor Anda; Siapa saja tim bisnis Anda; Jelaskan situasi keuangan start-up anda (seperti pengeluaran/pemasukkan, dan target pemasukkan yang ingin anda capai; Sebutkan dana yang kamu butuhkan, informasi dana yang dibutuhkan harus mencakup jumlah dan perincian alokasi dananya.



Gambar 1. Strategi masuk ke pasar

9. Tips Membangun Startup untuk Mahasiswa.
 - a) Jalani dengan passion Jangan takut gagal
 - b) Jangan hanya mengejar nilai Membuka pola pikir
 - c) Aktif mengikuti seminar Pahami apa itu startup Sering Ikuti Kompetisi

10. Strategi Untuk Meluncurkan Startup
 - a) Setiap orang yang membangun startup terkadang bukan memiliki masalah pada saat membuat tapi pada saat memasarkan dan memperkenalkan produk, Namun ini ada strateginya :
 - b) Membuat daftar customer anda
 - c) Cari tahu titik yang menjadi permasalahan bagi customer anda
 - d) Membangun hubungan dengan customer anda
 - e) Growth Hack
 - f) Membangun momentum
 - g) Inbound Marketing “Blogging, blogging, blogging!”
 - h) Jangan terikat pada strategi tertentu “Lakukan strategi yang dilakukan tidak sesuai berhenti sejenak jangan keras kepala melanjutkannya hanya untuk buang-buang budget!”

11. Publikasi Startup anda
 - a) Publikasi ke Rilis Pers,
 - b) Partnership, bekerja sama dengan perusahaanperusahaan memiliki pengguna yang cukup.
 - c) Pendekatan ke Komunitas
 - d) Media Sosial

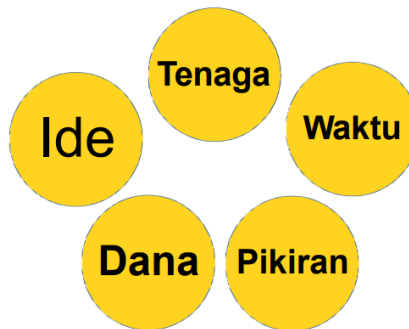
12. Tips Mengatur 'Cash-flow'
 - a) Selalu belajar meramal keuangan sendiri Tidak perlu belajar akuntansi, yang penting biasakan mencatat arus kas dari yang terkecil dan yang terbesar, maka semakin lihat mengelola cash-flow startupmu
 - b) Jangan campur Uang pribadi dengan uang Bisnis anda
 - c) Jual di momen penting jangan dicuekkkan Disaat pasar membutuhkan produk anda, segeralah anda menjualnya, cenderung musim ini cash-flow anda akan aman.
 - d) Atur Cash-flow untuk 120 hari kedepan Sulit, tapi cobalah untuk perkirakan sumber dana yang akan masuk dan tahu dana akan keluar kemana, prediksi juga berapa kerugian yang akan dialami

13. Jenis Startup apa yang cocok buat anda?
 - a) StartUp Game
 - b) StartUp di bidang Edukasi dan Perdagangan
 - c) StartUp di Bidang Informasi
 - d) StartUp Service, dll

14. Tips Memilih Tim Solid
 - a) Rekrut Dari Lingkungan Anda
 - b) Utamakan Memilih Kepribadian, lalu Keahlian, dan bukan Gelar
 - c) Pilih Karyawan yang Mencintai Produk Startup Anda

15. Bagaimana dengan Budget awal Startup?
 Ada dua tipe pengeluaran yang umum disiapkan, apapun jenis bisnis atau startup yang dimiliki. Pertama adalah biaya operasional awal seperti ongkos perjalanan, gaji pegawai, sewa ruangan kantor, peralatan kantor, biaya perizinan, dan lain-lain.

Kedua adalah jenis biaya yang hanya diperlukan sesuai dengan kebutuhan bisnis Anda yakni aset, seperti pembelian gedung kantor, mobil, dan lain-lain. Yang Mahal itu bukan Modal tapi Ongkos Membesarkannya



Gambar 2. Modal awal Starup

16. Strategi Modal memulai Startup
 - a) StartUp pemula, Gunakan Template yang berbayar: (Shopify.com , BigCommerce.com, CodeCanyon.com)
 - b) Memenangkan Bisnis bukan dari SEO, Paid Search, tapi dari hubungan anda dengan pelanggan anda satu demi satu.
 - c) Jangan buang dana anda untuk beriklan di Media Cetak, poster, radio, atau marketing tradisional lainnya. Cobalah untuk berpikir untuk beriklan di paid search, social media advertising

17. Beberapa langkah untuk bisa sukses bagi pelaku bisnis startup
 - a) Sumber Daya Manusia, dibutuhkan tipe manusia yang berjiwa muda, berpikiran besar (see the future), pandai memanfaatkan celah, fokus dan terus berinovasi. Ini adalah modal awal dan mutlak untuk membangun kesuksesan.
 - b) Marketing (Pemasaran), marketing merupakan hal yang mutlak diperlukan, pemasaran harus mampu mengolah strategi dengan fokus dan banyak inovasi. Salah satunya dengan menggunakan sosial media untuk menyebar info, viral marketing (low cost).
 - c) Lebih baik fokus pada teknologi yang dikuasai dan mengolahnya dengan detail, kembangkan sedikit demi sedikit sesuai fokus bisnisnya. -Dari sisi Keuangan, Bisnis startup sebaiknya memperbanyak network untuk mencari investor agar terus besar sesuai visi, misi dan manfaatkan komunikasi yang low cost tapi impact besar.

18. Mengapa bisnis membutuhkan Financial?
 - a) Memulai bisnis Ex: Membayar sewa tempat, peralatan, dan iklan
 - b) Menjalankan bisnis Ex: Membayar gaji karyawan/supplier tepat waktu
 - c) Memperluas bisnis Membuka cabang

19. Business Valuation
 - a) Proses untuk menentukan nilai ekonomis suatu bisnis
 - b) Penilaian dapat digunakan untuk menentukan nilai wajar pada bisnis dikarenakan berbagai alasan Ex: Nilai Jual
 - c) Pemilik bisnis akan memilih penilai bisnis yang professional untuk melakukan penilaian pada bisnisnya sehingga dapat lebih objektif

20. Tipe-Tipe Investor
 - a) Bank: Perusahaan swasta yang memberikan pembiayaan kepada pelaku usaha
 - b) Angel Investor: individu kaya-raya yang memberikan modal untuk bisnis perusahaan rintisan atau yang sedang bertumbuh, biasanya dengan imbalan obligasi konversi atau ekuitas kepemilikan.
 - c) Peer to peer lending: praktek atau metode memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis dan juga sebaliknya, mengajukan pinjaman kepada pemberi pinjaman, yang menghubungkan antara pemberi pinjaman dengan peminjam atau investor secara online
 - d) Venture Capital: suatu investasi dalam bentuk pembiayaan berupa penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan swasta sebagai pasangan usaha untuk jangka waktu tertentu.
 - e) Personal Investor: investor yang dilakukan secara perseorangan

21. Kelemahan dari Business Startup
 - a) Faktor Internal meliputi modal, visi dan misi yang tidak jelas, ikut-ikutan tren, bahkan seringkali juga ketika sudah besar ownernya memutuskan keluar dan kembali kerja profesional padahal untuk membesarkan startup butuh fokus dan semangat inovasi dari owner secara langsung.
 - b) Faktor Eksternal antara lain keterbatasan internet dan bandwidth yang membuat coverage jadi terbatas pada area-area tertentu dan terkadang skeptisme beberapa orang terhadap teknologi dan sosial media (pemberitaan negatif terus menerus di media) membuat masyarakat kurang mencermati dan memahami digital information dengan baik.

22. Mengapa Business startup di indonesia jarang dan tidak populer ?
 - a) Masyarakat Indonesia lebih menyukai untuk menggunakan ketimbang menciptakan
 - b) Berorientasi untuk mencari kerja ketimbang menciptakan lapangan pekerjaan
 - c) Kurangnya Inovator dan tenaga ahli di bidang Internet
 - d) Kalahnya persaingan dengan produk luar negeri



Gambar 3. Pelatihan Star up di Tambak PT. Bosowa Isuma

Setelah pemaparan materi oleh narasumber dibuka sesi diskusi. Dalam sesi diskusi terlihat peserta sangat antusias dalam mengikuti pelatihan dikarenakan mereka mendapatkan pengetahuan dan kemampuan baru terkait dengan *Startup* sehingga mampu meningkatkan potensi diri dalam rencana terjun ke dalam dunia bisnis, hal ini dapat dilihat dari keseriusan mereka mendengarkan pemaparan materi dan keaktifan mereka dalam mengajukan pertanyaan-pertanyaan tentang *Startup*.

Dalam kegiatan pelatihan ini dihasilkan 15 konsep rencana bisnis mahasiswa yaitu 9 konsep rencana bisnis bidang perikanan oleh mahasiswa MBKM prodi Budidaya Perairan, 5 konsep rencana bisnis bidang jasa keuangan oleh mahasiswa MBKM prodi Manajemen dan 1 konsep rencana bisnis jasa pemasaran oleh mahasiswa prodi Agribisnis. Dengan adanya rencana bisnis tersebut membuktikan bahwa tujuan pelatihan ini tercapai dan terbukti mahasiswa memiliki pengetahuan tentang bisnis

Kendala yang dihadapi dalam pelatihan starup adalah terbatasnya pengetahuan mahasiswa akan teknologi informasi (IT) untuk mencari informasi pasar dan mencari funding dalam menjalankan bisnis sehingga perlu dilakukan pendampingan secara periodik terhadap rencana bisnis mereka.

Monitoring dan evaluasi kegiatan dilakukan setelah pelaksanaan sesi pelatihan, panitia pelatihan melakukan uji petik kepada peserta dengan metode wawancara. Evaluasi ini dilakukan untuk melihat kepuasan dan sejauh mana pelatihan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan menginspirasi mahasiswa MBKM terkait starup. Hasil wawancara menyatakan 14 dari 15 informan menyampaikan dengan adanya kegiatan pelatihan

ini, meningkatkan pengetahuan dan wawasan terhadap spesifikasi produk, pemasaran, memulai bisnis, pembiayaan, dan business plan. Dapat disimpulkan bahwa 93% mahasiswa menilai kegiatan ini bermanfaat dan merasa puas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pelatihan Star up mampu meningkatkan pengetahuan mahasiswa MBKM dalam menjalankan bisnis.

Saran

Pengetahuan mahasiswa MBKM dalam kegiatan pelatihan straup harus segera diimplementasikan dan didampingi secara periodik terhadap rencana bisnis yang sudah dibuat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Riset dan Teknologi yang telah memberikan dana kedaireka 2022. Ucapan terima kasih disampaikan pula kepada Universitas Bosowa atas arahan dan pembinaanya selama proses kegiatan Kedaireka berlangsung, kepada Directorate of Innovation and Community Development yang telah memberi fasilitas, melakukan monitoring, dan mengevaluasi kegiatan Kedaireka ini dan kepada mitra Kedaireka yaitu PT. Bosowa Isuma kami mengucapkan terima kasih yang telah membantu atas terselenggaranya kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afdi, Z., & Purwanggono, B. (2017). Perancangan strategi berbasis metodologi lean startup untuk mendorong pertumbuhan perusahaan rintisan berbasis teknologi di Indonesia. *Industrial Engineering Online Journal*, 6(4), 1–13.
- Cahyani, R. R. (2020). Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan Vol. Ix, No. 1, Januari 2020. *Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, IX(1), 11–20.
- Candraningrum, D. A. (2017). Model Bisnis Baru Di Era Media Baru. *Research Gate*, (March 2016), 0–24.
- Christoffel, D. (2020). Evolusi Usaha Kewirausahaan : *Research Gate*, (November 2019), 1–9.
- Habib, S. M., Hauke, S., Ries, S., & Mühlhäuser, M. (2012). Trust as a facilitator in cloud computing: A survey. *Journal of Cloud Computing*, 1(1), 1–18. <https://doi.org/10.1186/2192-113X-1-19>
- Handani, S. W., Saputra, D. I. S., & Hermawan, H. (2019). Pelatihan Kewirausahaan Pada Mahasiswa Stmik Amikom Purwokerto Sebagai Upaya Membangun Usaha Rintisan (Startup). *JPMM (Jurnal Pengabdian Mitra Masyarakat)*, 1(1), 31–41.
- M. Nurkamal Fauzan, & Ketut Adi Wijanarko. (2020). Analisis Pengelolaan Dan Penentuan Startup Di Program Incubator Cubic Bussines Highway Dengan Metode Analitical Hierarchy Process | Jurnal Teknik Informatika. *Jurnal Teknik Informatika*, 12(Vol. 12 No. 1 (2020): Jurnal Teknik Informatika Volume 12-Nomor 1, Januari 2020), 22–28.
- Mintardjo, C. M. O., Ogi, I. W., Kawung, G. M. V., & Raintung, M. C. (2020). Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi (Jmbi Unsrat) Sejarah Teori Kewirausahaan: Dari Saudagar Sampai Ke Teknoprenur Startup Christoffel Mardy O. Mintardjo, Imelda W. Ogi, George M. V. Kawung, Michael Ch. Raintung. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi (JMBI UNSRAT)*, 7(2), 187–196.
- Nathan, J. (2022). ZERO to ONE, Notes on Startups, or How to Build the Future. In *The Journal of Global Awareness* (Vol. 3). <https://doi.org/10.24073/jga/3/01/10>