

Penguatan *Mindset Technopreneurw* dan Penyusunan Business Model Canvas bagi Mahasiswa Calon *Startup Founder*

Irvan Rolyesh Situmorang^{1*}, Catherine², Albert Jansen³, Virnie Vanessa⁴, Junaedi Caga⁵

^{1,2,3,4,5} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, Indonesia

*Corresponding author

E-mail: irvanrolyesh15@gmail.com (Irvan Rolyesh Situmorang)*

Article History:

Received: April, 2026

Revised: April, 2026

Accepted: April, 2026

Abstract: *Pertumbuhan pesat teknologi digital telah menciptakan peluang baru bagi mahasiswa untuk menjadi pendiri startup. Namun, banyak mahasiswa masih kurang memiliki pola pikir kewirausahaan teknologi yang kuat dan keterampilan praktis untuk merancang model bisnis yang berkelanjutan. Studi ini bertujuan untuk memperkuat pola pikir kewirausahaan teknologi mahasiswa melalui pelatihan dan pendampingan dalam mengembangkan Business Model Canvas (BMC). Program ini menargetkan mahasiswa yang tertarik pada kewirausahaan dan startup digital. Kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahapan, termasuk pengenalan konsep kewirausahaan teknologi, lokakarya tentang model bisnis startup, dan praktik langsung dalam merancang Business Model Canvas. Data dikumpulkan melalui observasi, diskusi, dan evaluasi partisipan.*

Keywords:

Business Model Canvas; Kewirausahaan Mahasiswa; Mindset Wirausaha; Startup; Technopreneurwship

Pendahuluan

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan yang sangat signifikan dalam berbagai sektor kehidupan, termasuk dalam bidang kewirausahaan. Transformasi digital tidak hanya mengubah cara perusahaan beroperasi, tetapi juga menciptakan peluang bisnis baru yang berbasis inovasi teknologi. Fenomena ini mendorong munculnya konsep *technopreneurwship*, yaitu aktivitas kewirausahaan yang memanfaatkan teknologi sebagai sumber utama penciptaan nilai dan inovasi bisnis (Bailetti, 2012). *Technopreneurwship* menjadi salah satu faktor penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis pengetahuan serta mempercepat terciptanya perusahaan rintisan atau *startup* yang inovatif.

Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan *startup* berbasis teknologi mengalami peningkatan yang sangat pesat di berbagai negara. *Startup* sering kali lahir

dari ide kreatif yang memanfaatkan teknologi digital untuk memecahkan permasalahan masyarakat secara efektif dan efisien. Banyak perusahaan teknologi besar yang pada awalnya berkembang dari *startup* kecil yang didirikan oleh mahasiswa atau individu muda dengan latar belakang akademik yang kuat. Oleh karena itu, perguruan tinggi memiliki peran strategis dalam mendorong lahirnya wirausaha muda berbasis teknologi melalui berbagai program pendidikan kewirausahaan dan pengembangan inovasi (Audretsch, 2014).

Mahasiswa merupakan salah satu kelompok yang memiliki potensi besar untuk menjadi pelaku *technopreneurw*. Lingkungan akademik memberikan akses terhadap pengetahuan, teknologi, serta jaringan kolaborasi yang dapat mendukung proses pengembangan ide bisnis inovatif. Namun demikian, berbagai penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa masih menghadapi tantangan dalam mengembangkan ide bisnis menjadi model usaha yang nyata dan berkelanjutan. Keterbatasan pengalaman bisnis, kurangnya pemahaman mengenai model bisnis, serta rendahnya kepercayaan diri dalam memulai usaha menjadi beberapa faktor yang menghambat munculnya *startup* baru di kalangan mahasiswa (Nabi et al., 2017).

Selain faktor keterampilan teknis, keberhasilan dalam membangun *startup* juga sangat dipengaruhi oleh *mindset* kewirausahaan yang dimiliki oleh individu. *Mindset* kewirausahaan mencakup kemampuan berpikir kreatif, keberanian mengambil risiko, kemampuan beradaptasi terhadap perubahan, serta kemampuan dalam melihat peluang bisnis dari berbagai permasalahan yang ada (Hisrich et al., 2017). Dalam konteks *technopreneurship*, *mindset* ini perlu dikombinasikan dengan pemahaman terhadap pemanfaatan teknologi digital sehingga dapat menghasilkan inovasi bisnis yang relevan dengan kebutuhan pasar.

Salah satu tantangan utama yang sering dihadapi oleh calon *startup founder* adalah kesulitan dalam merancang model bisnis yang jelas dan terstruktur. Banyak ide bisnis yang memiliki potensi besar namun gagal berkembang karena tidak didukung oleh model bisnis yang tepat. Model bisnis berperan penting dalam menjelaskan bagaimana suatu organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai dari produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan (Teece, 2010). Tanpa model bisnis yang jelas, sebuah ide bisnis akan sulit untuk dikembangkan secara berkelanjutan.

Salah satu alat yang banyak digunakan dalam pengembangan model bisnis *startup* adalah Business Model Canvas (BMC) yang diperkenalkan oleh Osterwalder dan Pigneur. BMC merupakan kerangka kerja visual yang membantu pelaku usaha untuk memahami struktur bisnis melalui sembilan elemen utama yang saling berkaitan, yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*,

revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure (Osterwalder & Pigneur, 2013). Kerangka ini membantu calon wirausaha dalam mengidentifikasi komponen penting dari sebuah model bisnis secara sistematis dan terintegrasi.

Penggunaan Business Model Canvas dalam pendidikan kewirausahaan telah banyak diterapkan sebagai metode pembelajaran yang efektif untuk membantu mahasiswa memahami proses perancangan bisnis secara praktis. Penelitian menunjukkan bahwa pendekatan berbasis praktik seperti penggunaan BMC dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengembangkan ide bisnis serta memperkuat pemahaman mereka mengenai strategi bisnis yang berkelanjutan (Blank & Dorf, 2020). Melalui pendekatan ini, mahasiswa tidak hanya mempelajari konsep kewirausahaan secara teoritis, tetapi juga mendapatkan pengalaman langsung dalam merancang dan menguji model bisnis yang mereka kembangkan.

Selain itu, berbagai penelitian juga menunjukkan bahwa program pelatihan kewirausahaan yang berbasis praktik dapat meningkatkan minat mahasiswa untuk menjadi wirausaha. Pendidikan kewirausahaan yang efektif tidak hanya berfokus pada penyampaian materi teori, tetapi juga harus memberikan pengalaman belajar yang mendorong kreativitas, inovasi, serta kemampuan *problem solving* dalam menghadapi tantangan bisnis (Fayolle & Gailly, 2015). Oleh karena itu, kegiatan pelatihan *technopreneurship* yang dikombinasikan dengan praktik penyusunan Business Model Canvas dapat menjadi pendekatan yang efektif dalam membangun kompetensi kewirausahaan mahasiswa.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penguatan *mindset technopreneurw* serta kemampuan dalam menyusun Business Model Canvas menjadi hal yang sangat penting bagi mahasiswa yang ingin mengembangkan *startup* berbasis teknologi. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai konsep *technopreneurship* serta memberikan keterampilan praktis dalam merancang model bisnis *startup* melalui pendekatan Business Model Canvas. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan mahasiswa dapat mengembangkan ide bisnis secara lebih sistematis serta memiliki kesiapan yang lebih baik untuk menjadi calon *startup founder* di masa depan.

***Technopreneurship* dan Transformasi Kewirausahaan Digital**

Perkembangan teknologi digital telah mendorong munculnya paradigma baru dalam dunia kewirausahaan yang dikenal sebagai *technopreneurship*. Konsep ini merujuk pada aktivitas kewirausahaan yang mengintegrasikan pemanfaatan teknologi dengan inovasi bisnis untuk menciptakan produk, layanan, maupun model bisnis baru yang memiliki nilai ekonomi dan sosial (Bailetti, 2012). *Technopreneurship*

tidak hanya berfokus pada aktivitas komersial semata, tetapi juga menekankan pada kemampuan individu dalam memanfaatkan kemajuan teknologi untuk menghasilkan solusi inovatif terhadap berbagai kebutuhan masyarakat.

Dalam konteks ekonomi modern, *technopreneurship* dipandang sebagai salah satu faktor penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis inovasi. Perusahaan berbasis teknologi, khususnya *startup* digital, memiliki potensi besar untuk menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan efisiensi ekonomi, serta mempercepat proses transformasi digital di berbagai sektor industri (Audretsch, 2014). Oleh karena itu, pengembangan *technopreneurship* menjadi salah satu agenda strategis yang banyak didorong oleh pemerintah, institusi pendidikan, maupun sektor industri.

Technopreneurw berbeda dengan wirausaha konvensional karena mereka tidak hanya mengandalkan sumber daya finansial atau pengalaman bisnis, tetapi juga memanfaatkan teknologi sebagai faktor utama dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Menurut Hisrich et al. (2017), *technopreneurw* memiliki karakteristik khusus seperti kemampuan inovasi yang tinggi, orientasi pada pemanfaatan teknologi, serta kemampuan beradaptasi dengan perubahan pasar yang sangat dinamis. Dengan demikian, pengembangan *technopreneurship* memerlukan kombinasi antara kompetensi teknologi, kreativitas, serta kemampuan manajerial dalam mengelola bisnis.

Peran *Mindset* Kewirausahaan dalam Pengembangan *Startup*

Salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan seseorang dalam membangun usaha adalah *mindset* kewirausahaan. *Mindset* kewirausahaan merupakan pola pikir yang mendorong individu untuk melihat peluang, berani mengambil risiko, serta memiliki ketahanan dalam menghadapi tantangan bisnis (Dweck, 2006). Dalam konteks *technopreneurship*, *mindset* ini menjadi sangat penting karena proses pengembangan *startup* sering kali menghadapi ketidakpastian yang tinggi, baik dari segi pasar, teknologi, maupun pendanaan.

Penelitian menunjukkan bahwa individu yang memiliki *mindset* kewirausahaan cenderung lebih proaktif dalam mencari peluang bisnis dan lebih mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis yang cepat (Fayolle & Gailly, 2015). *Mindset* ini juga berperan dalam membentuk sikap inovatif serta kemampuan problem solving yang menjadi kunci dalam menciptakan produk atau layanan yang memiliki nilai tambah.

Di lingkungan pendidikan tinggi, pengembangan *mindset* kewirausahaan menjadi salah satu tujuan utama dari program pendidikan kewirausahaan. Perguruan tinggi tidak hanya berperan sebagai pusat pengembangan ilmu pengetahuan, tetapi

juga sebagai inkubator yang dapat melahirkan wirausaha muda berbasis inovasi. Melalui berbagai program pelatihan, mentoring, dan inkubasi bisnis, mahasiswa didorong untuk mengembangkan kreativitas, keberanian mengambil risiko, serta kemampuan berpikir strategis dalam mengembangkan usaha (Nabi et al., 2017).

Namun demikian, berbagai penelitian menunjukkan bahwa meskipun minat mahasiswa terhadap kewirausahaan cukup tinggi, banyak dari mereka yang masih mengalami kesulitan dalam mengembangkan ide bisnis menjadi usaha yang nyata dan berkelanjutan. Hal ini sering kali disebabkan oleh keterbatasan pengalaman praktis dalam merancang model bisnis serta kurangnya pemahaman mengenai strategi pengembangan *startup* (Blank & Dorf, 2020).

Startup dan Ekosistem Kewirausahaan Mahasiswa

Startup merupakan perusahaan rintisan yang biasanya berbasis pada inovasi teknologi dan memiliki potensi pertumbuhan yang cepat. *Startup* sering kali dikembangkan untuk menciptakan solusi baru terhadap permasalahan tertentu melalui pemanfaatan teknologi digital. Dalam tahap awal pengembangannya, *startup* biasanya masih berada dalam kondisi yang penuh ketidakpastian dan memerlukan proses eksperimen yang berkelanjutan untuk menemukan model bisnis yang tepat (Ries, 2011).

Perguruan tinggi memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung pengembangan *startup* di kalangan mahasiswa. Lingkungan kampus menyediakan berbagai sumber daya yang dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa untuk mengembangkan ide bisnis, seperti akses terhadap penelitian, teknologi, mentor, serta jaringan kolaborasi dengan berbagai pihak. Oleh karena itu, banyak universitas di berbagai negara mulai mengembangkan program inkubasi bisnis dan *startup* accelerator untuk mendukung mahasiswa dalam mengembangkan usaha berbasis teknologi (Etzkowitz, 2013).

Ekosistem kewirausahaan di perguruan tinggi juga mencakup berbagai elemen pendukung seperti pendidikan kewirausahaan, kegiatan pelatihan bisnis, kompetisi *startup*, serta kolaborasi dengan industri. Kombinasi dari berbagai elemen tersebut dapat menciptakan lingkungan yang kondusif bagi mahasiswa untuk mengembangkan ide bisnis inovatif serta membangun *startup* yang berkelanjutan.

Meskipun demikian, pengembangan *startup* di kalangan mahasiswa masih menghadapi berbagai tantangan. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya pemahaman mengenai bagaimana merancang model bisnis yang jelas dan terstruktur. Banyak mahasiswa yang memiliki ide bisnis kreatif namun belum mampu mengembangkan ide tersebut menjadi konsep bisnis yang layak secara ekonomi dan operasional.

Business Model dan Pentingnya Perancangan Model Bisnis

Model bisnis merupakan kerangka konseptual yang menjelaskan bagaimana suatu organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai dari produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan (Teece, 2010). Model bisnis berperan sebagai panduan strategis yang membantu perusahaan dalam menentukan bagaimana mereka akan menghasilkan pendapatan, mengelola sumber daya, serta menciptakan keunggulan kompetitif di pasar.

Dalam konteks *startup*, model bisnis menjadi elemen yang sangat penting karena perusahaan rintisan biasanya masih berada dalam tahap eksplorasi pasar dan belum memiliki strategi bisnis yang matang. Oleh karena itu, *startup* perlu melakukan berbagai eksperimen untuk menemukan model bisnis yang paling sesuai dengan kebutuhan pasar.

Pengembangan model bisnis yang efektif tidak hanya memerlukan pemahaman mengenai produk atau layanan yang ditawarkan, tetapi juga melibatkan analisis terhadap segmen pelanggan, strategi distribusi, hubungan dengan pelanggan, serta struktur biaya dan sumber pendapatan. Dengan memahami komponen-komponen tersebut secara menyeluruh, pelaku usaha dapat merancang strategi bisnis yang lebih terarah dan berkelanjutan.

Business Model Canvas sebagai Alat Perancangan *Startup*

Salah satu alat yang banyak digunakan dalam perancangan model bisnis adalah Business Model Canvas (BMC) yang diperkenalkan oleh Osterwalder dan Pigneur (2010). BMC merupakan kerangka kerja visual yang dirancang untuk membantu pelaku usaha memahami dan merancang model bisnis secara sederhana namun komprehensif.

Business Model Canvas terdiri dari sembilan elemen utama yang saling berkaitan, yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure*. Kesembilan elemen tersebut menggambarkan bagaimana sebuah organisasi menciptakan nilai bagi pelanggan serta bagaimana nilai tersebut dapat dikonversi menjadi keuntungan ekonomi.

Penggunaan Business Model Canvas memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan metode perencanaan bisnis tradisional. Pertama, BMC memungkinkan pelaku usaha untuk memvisualisasikan model bisnis secara keseluruhan dalam satu kerangka yang mudah dipahami. Kedua, BMC memberikan fleksibilitas bagi *startup* untuk melakukan perubahan dan eksperimen terhadap model bisnis yang dikembangkan. Ketiga, BMC mendorong proses diskusi dan

kolaborasi dalam tim sehingga ide bisnis dapat dikembangkan secara lebih komprehensif.

Dalam konteks pendidikan kewirausahaan, penggunaan Business Model Canvas telah terbukti efektif dalam membantu mahasiswa memahami konsep model bisnis secara praktis. Penelitian menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran berbasis proyek yang menggunakan BMC dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam merancang strategi bisnis serta mengembangkan ide *startup* secara lebih sistematis (Blank & Dorf, 2020).

Integrasi *Mindset Technopreneurw* dan Business Model Canvas

Pengembangan *startup* berbasis teknologi tidak hanya memerlukan ide bisnis yang inovatif, tetapi juga membutuhkan pola pikir kewirausahaan yang kuat serta kemampuan dalam merancang model bisnis yang efektif. Oleh karena itu, integrasi antara penguatan *mindset technopreneurw* dan penggunaan *Business Model Canvas* menjadi pendekatan yang relevan dalam pendidikan kewirausahaan.

Mindset technopreneurw membantu mahasiswa untuk berpikir kreatif, berani mengambil risiko, serta mampu melihat peluang bisnis dari perkembangan teknologi. Sementara itu, Business Model Canvas memberikan kerangka kerja yang sistematis untuk mengembangkan ide bisnis tersebut menjadi model usaha yang lebih terstruktur dan realistis.

Melalui kombinasi kedua pendekatan tersebut, mahasiswa tidak hanya belajar mengenai konsep kewirausahaan secara teoritis, tetapi juga memperoleh pengalaman praktis dalam merancang dan mengembangkan model bisnis *startup*. Hal ini menjadi penting karena proses pembelajaran kewirausahaan yang efektif harus mampu mengintegrasikan pengetahuan konseptual dengan pengalaman praktik yang nyata.

Dengan demikian, pelatihan *technopreneurship* yang dikombinasikan dengan penyusunan Business Model Canvas dapat menjadi strategi yang efektif dalam mempersiapkan mahasiswa sebagai calon *startup* founder yang memiliki kompetensi kewirausahaan yang kuat serta mampu mengembangkan usaha berbasis teknologi secara berkelanjutan.

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode pelatihan dan pendampingan partisipatif yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai konsep *technopreneurship* serta kemampuan dalam menyusun Business Model Canvas (BMC) sebagai dasar pengembangan *startup* berbasis teknologi. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan

secara komprehensif proses pembelajaran, interaksi peserta, serta perubahan pemahaman yang terjadi selama kegiatan berlangsung.

Sampling

Subjek dalam kegiatan ini adalah mahasiswa yang memiliki minat terhadap kewirausahaan dan pengembangan *startup* berbasis teknologi. Peserta berasal dari berbagai program studi yang memiliki ketertarikan pada bidang inovasi bisnis digital. Pemilihan peserta dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu dengan mempertimbangkan minat dan motivasi mahasiswa untuk mengikuti program penguatan *technopreneurship*. Secara umum, peserta merupakan mahasiswa yang sedang atau berencana mengembangkan ide bisnis berbasis teknologi.

Kegiatan dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan *workshop* yang melibatkan mahasiswa sebagai peserta aktif dalam proses pembelajaran. Peserta dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil untuk memudahkan proses diskusi, kolaborasi ide bisnis, serta penyusunan Business Model Canvas secara bersama-sama.

Data Collection

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik yang saling melengkapi untuk memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai pelaksanaan kegiatan. Teknik pertama adalah observasi langsung, yang dilakukan selama proses pelatihan dan praktik penyusunan Business Model Canvas untuk melihat tingkat partisipasi peserta, dinamika diskusi kelompok, serta pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan.

Teknik kedua adalah diskusi kelompok, yang digunakan untuk menggali ide bisnis yang dikembangkan oleh peserta serta memahami proses berpikir mereka dalam merancang model bisnis *startup*. Diskusi ini juga berfungsi sebagai sarana refleksi bagi peserta untuk mengevaluasi kelayakan ide bisnis yang mereka kembangkan.

Teknik ketiga adalah evaluasi hasil kerja peserta, yaitu melalui analisis terhadap Business Model Canvas yang disusun oleh masing-masing kelompok. Evaluasi ini bertujuan untuk melihat sejauh mana peserta mampu mengidentifikasi elemen-elemen utama model bisnis seperti *value proposition*, *customer segments*, *revenue streams*, dan *key activities*.

Measures

Pengukuran keberhasilan kegiatan dilakukan dengan melihat perubahan pemahaman peserta mengenai konsep *technopreneurship* serta kemampuan mereka dalam menyusun Business Model Canvas secara sistematis. Indikator yang digunakan meliputi kemampuan peserta dalam mengidentifikasi peluang bisnis berbasis

teknologi, merumuskan nilai produk atau layanan yang ditawarkan, menentukan segmen pelanggan, serta merancang struktur model bisnis secara keseluruhan.

Data yang diperoleh dari observasi, diskusi, dan evaluasi hasil kerja peserta kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk menggambarkan proses pelaksanaan kegiatan serta dampaknya terhadap peningkatan pemahaman dan keterampilan mahasiswa dalam merancang model bisnis *startup*. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami secara lebih mendalam dinamika pembelajaran serta kontribusi kegiatan terhadap penguatan *mindset technopreneurw* di kalangan mahasiswa.

Hasil

Pelaksanaan kegiatan penguatan *mindset technopreneurw* dan penyusunan Business Model Canvas bagi mahasiswa calon *startup founder* dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan yang dirancang secara sistematis. Tahapan kegiatan tersebut meliputi tahap persiapan, pelaksanaan pelatihan, praktik penyusunan Business Model Canvas, serta evaluasi hasil kegiatan. Setiap tahapan dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai konsep *technopreneurwship* sekaligus memberikan pengalaman praktis dalam merancang model bisnis *startup* berbasis teknologi.

Pada tahap awal, dilakukan kegiatan persiapan yang meliputi identifikasi kebutuhan peserta serta penyusunan materi pelatihan yang relevan dengan pengembangan *startup* di kalangan mahasiswa. Materi yang disiapkan mencakup pengenalan konsep *technopreneurwship*, pengembangan ide bisnis berbasis teknologi, serta pemahaman mengenai struktur model bisnis melalui pendekatan Business Model Canvas. Selain itu, pada tahap ini juga dilakukan pengorganisasian peserta serta pembagian kelompok diskusi yang bertujuan untuk memfasilitasi proses kolaborasi dalam pengembangan ide bisnis.

Tahap berikutnya adalah pelaksanaan pelatihan *technopreneurwship* yang bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar kepada peserta mengenai konsep kewirausahaan berbasis teknologi. Pada sesi ini, peserta diperkenalkan dengan karakteristik *technopreneurw*, peluang bisnis di era digital, serta berbagai contoh *startup* yang berhasil berkembang melalui pemanfaatan teknologi. Materi ini disampaikan secara interaktif melalui pemaparan materi, diskusi, serta tanya jawab sehingga peserta dapat memahami konsep *technopreneurwship* secara lebih komprehensif.



Gambar 1. Dokumentasi Tim Program Kreativitas Mahasiswa pada Kegiatan Penguatan *Mindset Technopreneurw* bagi Mahasiswa

Setelah memahami konsep dasar *technopreneurwship*, kegiatan dilanjutkan dengan sesi pelatihan mengenai Business Model Canvas. Pada sesi ini, peserta diberikan penjelasan mengenai sembilan elemen utama dalam Business Model Canvas yang meliputi *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure*. Setiap elemen dijelaskan secara rinci beserta contoh penerapannya dalam model bisnis *startup*. Peserta juga diberikan contoh studi kasus sederhana untuk membantu mereka memahami bagaimana setiap elemen dalam Business Model Canvas saling berkaitan dalam membentuk sebuah model bisnis yang utuh.

Selanjutnya, peserta memasuki tahap praktik penyusunan Business Model Canvas. Pada tahap ini, peserta dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil untuk mengembangkan ide bisnis berbasis teknologi yang kemudian dituangkan ke dalam kerangka Business Model Canvas. Setiap kelompok diminta untuk mengidentifikasi permasalahan yang ada di lingkungan sekitar dan mengembangkan solusi bisnis yang dapat menjawab permasalahan tersebut melalui pemanfaatan teknologi digital.

Selama proses penyusunan Business Model Canvas, peserta secara aktif melakukan diskusi kelompok untuk menentukan komponen-komponen utama dalam model bisnis mereka. Proses diskusi ini mencakup

penentuan segmen pelanggan yang menjadi target pasar, perumusan nilai produk atau layanan yang ditawarkan, serta penentuan saluran distribusi yang akan digunakan untuk menjangkau pelanggan. Selain itu, peserta juga diminta untuk merancang strategi hubungan pelanggan, sumber pendapatan yang akan diperoleh, serta sumber daya utama yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis tersebut.

Dalam proses ini, fasilitator memberikan pendampingan kepada setiap kelompok untuk membantu peserta memahami hubungan antara setiap elemen Business Model Canvas serta memastikan bahwa model bisnis yang disusun memiliki keterkaitan yang logis dan realistis. Pendampingan dilakukan melalui diskusi langsung dengan peserta, pemberian masukan terhadap ide bisnis yang dikembangkan, serta membantu peserta dalam menyempurnakan kerangka model bisnis yang mereka susun.

Setelah proses penyusunan Business Model Canvas selesai, setiap kelompok diminta untuk mempresentasikan hasil model bisnis yang telah mereka kembangkan. Presentasi ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada peserta dalam menjelaskan konsep bisnis yang mereka rancang sekaligus melatih kemampuan komunikasi dan penyampaian ide bisnis. Dalam sesi ini, kelompok lain serta fasilitator memberikan masukan dan saran yang bertujuan untuk memperbaiki serta memperkuat model bisnis yang telah disusun.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta mampu menyusun kerangka Business Model Canvas secara sistematis. Peserta dapat mengidentifikasi segmen pelanggan yang potensial, merumuskan nilai produk atau layanan yang ditawarkan, serta menjelaskan bagaimana bisnis tersebut dapat menghasilkan pendapatan. Selain itu, peserta juga mulai memahami pentingnya hubungan antara berbagai elemen dalam model bisnis yang dapat mempengaruhi keberhasilan sebuah *startup*.

Selain menghasilkan rancangan Business Model Canvas, kegiatan ini juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman peserta mengenai

konsep *technopreneurship*. Hal ini terlihat dari meningkatnya kemampuan peserta dalam mengidentifikasi peluang bisnis berbasis teknologi serta kemampuan mereka dalam mengembangkan ide bisnis secara lebih terstruktur. Melalui proses pelatihan dan praktik yang dilakukan, peserta tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis mengenai kewirausahaan berbasis teknologi, tetapi juga memperoleh pengalaman langsung dalam merancang model bisnis *startup*.

Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan dan pendampingan ini berhasil memberikan pemahaman yang lebih komprehensif kepada mahasiswa mengenai proses pengembangan *startup* berbasis teknologi. Melalui pendekatan yang menggabungkan pemaparan materi, diskusi interaktif, serta praktik penyusunan Business Model Canvas, peserta dapat memahami secara lebih jelas tahapan yang diperlukan dalam mengembangkan ide bisnis menjadi model usaha yang lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Diskusi

Hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan *technopreneurship* dan penyusunan Business Model Canvas menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran yang menggabungkan pemahaman konseptual dengan praktik langsung dapat memberikan dampak positif terhadap peningkatan kompetensi kewirausahaan mahasiswa. Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya memperoleh pengetahuan mengenai konsep *technopreneurship*, tetapi juga mendapatkan pengalaman praktis dalam merancang model bisnis *startup* secara lebih sistematis.

Peningkatan pemahaman peserta mengenai *technopreneurship* terlihat dari kemampuan mahasiswa dalam mengidentifikasi peluang bisnis yang berbasis pada pemanfaatan teknologi digital. Mahasiswa mulai mampu melihat permasalahan yang ada di lingkungan sekitar sebagai peluang untuk menciptakan solusi bisnis yang inovatif. Hal ini sejalan dengan konsep *technopreneurship* yang menekankan pada kemampuan individu dalam memanfaatkan teknologi sebagai sarana untuk menciptakan nilai ekonomi dan sosial melalui inovasi bisnis (Bailetti, 2012). Dalam konteks ini, penguatan *mindset technopreneurw* menjadi faktor penting yang dapat mendorong mahasiswa untuk berpikir lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan ide usaha.

Selain itu, kegiatan ini juga menunjukkan bahwa penggunaan Business Model Canvas dapat membantu mahasiswa memahami struktur model bisnis secara lebih jelas dan terintegrasi. Melalui kerangka Business Model Canvas, peserta dapat memvisualisasikan berbagai komponen penting dalam bisnis seperti segmen

pelanggan, nilai produk, saluran distribusi, serta sumber pendapatan. Pendekatan visual ini memudahkan mahasiswa untuk memahami hubungan antara berbagai elemen dalam model bisnis sehingga mereka dapat merancang strategi bisnis yang lebih terarah. Hal ini sejalan dengan pendapat Osterwalder dan Pigneur (2010) yang menyatakan bahwa Business Model Canvas merupakan alat strategis yang efektif untuk membantu pelaku usaha memahami dan merancang model bisnis secara komprehensif.

Proses diskusi kelompok yang dilakukan selama kegiatan juga memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan ide bisnis peserta. Melalui diskusi dan kolaborasi antar peserta, mahasiswa dapat saling bertukar gagasan serta memberikan masukan terhadap ide bisnis yang dikembangkan. Proses ini tidak hanya meningkatkan kualitas model bisnis yang dihasilkan, tetapi juga mendorong munculnya pemikiran yang lebih kritis dan kreatif. Pendekatan pembelajaran kolaboratif seperti ini telah terbukti efektif dalam meningkatkan kemampuan *problem solving* serta kreativitas mahasiswa dalam bidang kewirausahaan (Fayolle & Gailly, 2015).

Temuan dari kegiatan ini juga menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa pada awalnya memiliki ide bisnis yang masih bersifat umum dan belum terstruktur dengan baik. Namun setelah mengikuti pelatihan dan praktik penyusunan Business Model Canvas, mahasiswa mampu mengembangkan ide bisnis tersebut menjadi model bisnis yang lebih jelas dan sistematis. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan kewirausahaan yang bersifat praktis dapat membantu mahasiswa dalam memahami proses pengembangan bisnis secara lebih komprehensif. Hasil ini juga sejalan dengan penelitian Blank & Dorf (2020) yang menyatakan bahwa penggunaan kerangka model bisnis dalam proses pembelajaran kewirausahaan dapat membantu calon *entrepreneur* dalam menguji serta mengembangkan ide bisnis secara lebih terstruktur.

Selain memberikan pemahaman mengenai model bisnis, kegiatan ini juga berkontribusi dalam membangun kepercayaan diri mahasiswa untuk mengembangkan usaha berbasis teknologi. Melalui proses presentasi dan diskusi terhadap model bisnis yang telah disusun, mahasiswa mendapatkan kesempatan untuk melatih kemampuan komunikasi serta menyampaikan ide bisnis secara lebih meyakinkan. Kemampuan ini merupakan salah satu kompetensi penting bagi calon *startup founder*, terutama dalam proses mencari mitra bisnis maupun investor.

Meskipun kegiatan ini memberikan hasil yang positif, masih terdapat beberapa tantangan dalam pengembangan *startup* di kalangan mahasiswa. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan pengalaman praktis mahasiswa dalam mengelola bisnis secara nyata. Selain itu, pengembangan *startup* juga memerlukan dukungan ekosistem

yang lebih luas seperti akses terhadap mentor, pendanaan, serta jaringan industri. Oleh karena itu, pelatihan *technopreneurship* perlu dikombinasikan dengan program pendampingan yang lebih berkelanjutan seperti inkubasi bisnis atau *startup accelerator* yang dapat membantu mahasiswa dalam mengembangkan ide bisnis mereka menjadi usaha yang lebih matang.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa penguatan *mindset technopreneurw* yang dikombinasikan dengan pelatihan penyusunan Business Model Canvas merupakan pendekatan yang efektif dalam meningkatkan kompetensi kewirausahaan mahasiswa. Pendekatan ini tidak hanya membantu mahasiswa dalam memahami konsep kewirausahaan berbasis teknologi, tetapi juga memberikan pengalaman praktis dalam merancang model bisnis *startup* secara sistematis. Dengan demikian, kegiatan semacam ini dapat menjadi salah satu strategi yang relevan dalam mendorong lahirnya *startup* baru di kalangan mahasiswa serta memperkuat ekosistem kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi.

Kesimpulan

Kegiatan penguatan *mindset technopreneurw* dan pelatihan penyusunan Business Model Canvas bagi mahasiswa calon *startup* founder memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pemahaman serta keterampilan mahasiswa dalam merancang model bisnis berbasis teknologi. Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya memperoleh pemahaman mengenai konsep *technopreneurship*, tetapi juga mendapatkan pengalaman praktis dalam mengembangkan ide bisnis dan menyusunnya ke dalam kerangka Business Model Canvas secara sistematis.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan yang dikombinasikan dengan praktik langsung mampu membantu mahasiswa dalam mengidentifikasi peluang bisnis, merumuskan nilai produk atau layanan, serta memahami hubungan antara berbagai komponen dalam model bisnis *startup*. Meskipun demikian, kegiatan ini masih memiliki keterbatasan pada aspek durasi pendampingan yang relatif singkat sehingga pengembangan ide bisnis peserta belum dapat diuji secara lebih mendalam. Oleh karena itu, kegiatan lanjutan seperti program inkubasi bisnis atau pendampingan *startup* secara berkelanjutan diperlukan untuk mendukung mahasiswa dalam mengembangkan bisnis berbasis teknologi secara lebih optimal.

Daftar Referensi

- Audretsch, D. B. (2014). From the entrepreneurial university to the university for the entrepreneurial society. *The Journal of Technology Transfer*, 39(3), 313–321. <https://doi.org/10.1007/s10961-012-9288-1>
- Bailetti, T. (2012). Technology entrepreneurship: overview, definition, and distinctive aspects. *Technology Innovation Management Review*, 2(2).
- Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. John Wiley & Sons.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. Random house.
- Etzkowitz, H. (2013). Anatomy of the entrepreneurial university. *Social Science Information*, 52(3), 486–511.
- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 75–93. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/jsbm.12065>
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill.
- Nabi, G., Liñán, F., Fayolle, A., Krueger, N., & Walmsley, A. (2017). The Impact of Entrepreneurship Education in Higher Education: A Systematic Review and Research Agenda. *Academy of Management Learning & Education*, 16(2), 277–299. <https://doi.org/10.5465/amle.2015.0026>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2013). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Currency.
- Teece, D. J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning*, 43(2), 172–194. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>