

Peningkatan Kapasitas *Technosociopreneur* melalui *Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2025*

Maulidian¹, 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

¹maulidian@trilogi.ac.id

Received: 25 September 2025; Revised: 11 Januari 2026; Accepted: 26 Februari 2026

Abstract

The 2025 Trilogi Got Business Founder (TGBF) Bootcamp was conducted to strengthen technosociopreneurial capacity among students and SME partners of Universitas Trilogi. The program was designed to address key challenges faced by participants, including weak business foundations, limited digital literacy, inadequate financial record-keeping, and the need for product innovation. The methods included core training sessions, gamified ice breaking activities, and structured coaching and mentoring. Questionnaire evaluations indicated that most indicators scored above 3.6 (on a 5-point scale), with “beneficial for participants” and “opportunity for discussion” ranking highest. Negative indicators such as “boring” and “monotonous” scored below 2, reflecting the interactive and engaging nature of the sessions. Gamified ice breaking using Blooket was preferred over focus games, with an average score of 3.29 and 11 out of 19 respondents indicating preference. Success factors included participant enthusiasm, material relevance, quality of facilitators, and interactive methods. Challenges such as time constraints, technical limitations, and speaker coordination can be mitigated through improved planning and technical support. Overall, the program contributed to enhancing student entrepreneurship capacity that is adaptive, innovative, and sustainability-oriented.

Keywords: *bootcamp; entrepreneurship; SMEs; student; technosociopreneur*

Abstrak

Program *Bootcamp Trilogi Got Business Founder (TGBF) 2025* dilaksanakan sebagai upaya penguatan kapasitas teknososiopreneur di kalangan mahasiswa dan UMKM binaan Universitas Trilogi. Kegiatan ini dirancang untuk menjawab permasalahan mitra berupa lemahnya pondasi bisnis, keterbatasan literasi digital, minimnya pencatatan keuangan, serta kebutuhan inovasi produk. Metode pelaksanaan mencakup penyampaian materi inti, ice breaking berbasis gamifikasi, serta pendampingan *coaching* dan *mentoring*. Hasil evaluasi kuesioner menunjukkan mayoritas indikator memperoleh skor di atas 3,6 (skala 5), dengan aspek “bermanfaat bagi peserta” dan “kesempatan diskusi” menempati posisi tertinggi. Sementara itu, indikator negatif seperti “membosankan” dan “monoton” memperoleh skor rendah (<2), menandakan dinamika pembelajaran berlangsung interaktif dan menarik. *Ice breaking* berbasis *Blooket* terbukti lebih disukai dibanding games fokus, dengan skor rata-rata 3,29 dan preferensi 11 dari 19 responden. Faktor pendorong keberhasilan meliputi antusiasme peserta, relevansi

materi, kualitas narasumber, serta metode interaktif. Hambatan berupa keterbatasan waktu, kendala teknis, dan koordinasi narasumber dapat diminimalisasi melalui strategi perencanaan dan dukungan teknis yang lebih baik. Program ini berimplikasi pada peningkatan kapasitas wirausaha mahasiswa yang adaptif, inovatif, dan berorientasi keberlanjutan.

Kata Kunci: bootcamp; kewirausahaan; mahasiswa; technosociopreneur; UMKM

A. PENDAHULUAN

Transformasi kewirausahaan berbasis teknologi yang berorientasi pada dampak sosial—yang dalam diskursus akademik kontemporer diidentifikasi sebagai *technosociopreneurship*—menjadi strategi kritis dalam merespons tantangan pembangunan inklusif dan berkelanjutan, khususnya di negara berkembang seperti Indonesia. Dalam kerangka literatur internasional, *technosociopreneurship* diposisikan sebagai sintesis antara *technopreneurship* dan kewirausahaan sosial, yang menekankan pada pemanfaatan teknologi sebagai instrumen pemecahan problematika sosial sekaligus sarana penguatan keberlanjutan usaha (Sengupta et al., 2024; Suradi et al., 2017). Di Indonesia, *mainstreaming technosociopreneurship* berlangsung melalui integrasi kurikulum, penelitian terapan, dan kebijakan publik, dengan bukti bahwa pengembangan kurikulum *technopreneurship* meningkatkan daya saing lulusan sekaligus memperkuat kompetensi teknologi dan kewirausahaan (Majid et al., 2024; Sumarno & Suarman, 2017). Meskipun demikian, keterbatasan sumber daya, hambatan regulasi, dan ketidaksetaraan akses masih menjadi kendala mendasar bagi UMKM dan wirausahawan pemula (Gunawan et al., 2025).

Dalam ranah pendidikan tinggi, universitas memainkan peran strategis sebagai katalis ekosistem inovasi dan kewirausahaan mahasiswa melalui pengembangan kurikulum adaptif, fasilitasi inkubasi dan akselerasi bisnis, serta orkestrasi kolaborasi lintas pemangku kepentingan. Bukti empiris menunjukkan bahwa integrasi modul *technopreneurship*, kompetisi inovasi, dan proyek berbasis teknologi mendorong

peningkatan kreativitas, literasi digital, dan kesiapan menghadapi pasar (Bandi et al., 2025). Kemitraan universitas–industri–pemerintah berperan memperluas transfer pengetahuan dan akses sumber daya, sementara integrasi aspek kewirausahaan sosial memperkaya kontribusi mahasiswa pada masyarakat (Morales-Urrutia et al., 2022). Dukungan kebijakan internal dan model tata kelola kewirausahaan yang progresif turut memperkuat institusionalisasi budaya *technosociopreneurship* (Mansoor & Hussain, 2024).

Namun, terlepas dari potensi yang dimiliki, tingkat kewirausahaan Indonesia masih berada di bawah rata-rata global. Berbagai kajian mengaitkan kondisi ini dengan dominasi pendekatan pedagogis yang bersifat teoritis, rendahnya literasi ekonomi mahasiswa, dan norma sosial yang lebih memprioritaskan stabilitas pekerjaan formal dibanding jalur kewirausahaan (Listyaningsih et al., 2024; Widiastuti et al., 2023). Kompleksitas birokrasi, keterbatasan akses permodalan, serta inkonsistensi regulasi menambah hambatan lahirnya wirausahawan baru (Savitri et al., 2020; Tambunan, 2022). Di sisi psikologis, tingginya persepsi risiko dan lemahnya efikasi diri menghalangi konversi niat berwirausaha menjadi tindakan nyata, sehingga diperlukan intervensi berbasis praktik dan dukungan kelembagaan yang kokoh (Handayati et al., 2021; Wardana et al., 2020). Dalam konteks tersebut, *bootcamp* kewirausahaan muncul sebagai instrumen penting yang menjembatani kesenjangan antara ranah teoritis dan praktik serta antara niat dan realisasi usaha.

Bootcamp sebagai metode pembelajaran intensif berbasis pengalaman terbukti meningkatkan kapasitas pengetahuan,

Peningkatan Kapasitas Technosociopreneur melalui Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2025

Maulidian, Mutiara Dewi Puspitawati, Novita, Iis Purnengsih

keterampilan, dan kepercayaan diri kewirausahaan, sekaligus memperluas jejaring sosial dan profesional peserta. Kajian lintas negara mendemonstrasikan bahwa bootcamp mampu memperkuat kompetensi inti, motivasi untuk berwirausaha, dan kepemimpinan kewirausahaan (Cornwall et al., 2015; Tih et al., 2019). Lebih jauh, pendekatan ini efektif menumbuhkan keterampilan kolaboratif, berpikir kritis, komunikasi, serta adaptabilitas yang merupakan soft skills esensial bagi keberlanjutan usaha (Baptista et al., 2025). Integrasi dengan mitra eksternal dan pengembangan produk minimum layak (MVP) meningkatkan motivasi kewirausahaan sekaligus memperkuat pembelajaran berbasis peer learning, yang berdampak pada performa tim startup (Cico et al., 2021). Selain itu, *bootcamp* yang mengadopsi modul teknis seperti kecerdasan buatan, komputasi awan, keamanan siber, dan *design thinking* berperan signifikan dalam menutup kesenjangan kompetensi industri (Awasthy et al., 2023). Dengan demikian, bootcamp berfungsi sebagai mekanisme akseleratif dalam meningkatkan kesiapan pasar wirausahawan pemula (Silveyra-León et al., 2023).

Berangkat dari konteks tersebut, program “*Trilogi Got Business Founder (TGBF) Bootcamp 2025*” dilaksanakan sebagai intervensi sistematis untuk memperkuat kapasitas *technosociopreneur* di lingkungan Universitas Trilogi. Kegiatan berlangsung pada 5 Agustus 2025 di Ruang Damandiri dengan partisipasi 40 tenant, mahasiswa, dan UMKM binaan, serta diselenggarakan melalui sinergi antara INBISTRO (Inkubator Bisnis Universitas Trilogi) dan Kemendikbudristek. Struktur materi disusun secara holistik: Pondasi dan Model Bisnis; Digital Marketing (analisis kanal organik dan berbayar serta perancangan funnel); *Creative Brief* dan penguatan identitas visual; Pencatatan Keuangan Sederhana untuk usaha multi-kanal; dan Pengembangan Produk berbasis riset pasar. Untuk mempertahankan atensi dan meningkatkan interaksi, sesi dibingkai dengan *ice breaking* berbasis gamifikasi (*Blooket*) dan permainan fokus.

Program ditutup dengan penugasan yang aplikatif, yaitu praktik pencatatan keuangan sederhana melalui bukti transaksi dan penyusunan rencana pengembangan produk yang meliputi pemetaan target pasar, identifikasi varian unggulan, serta strategi pemasaran.

Permasalahan mitra yang berhasil diidentifikasi meliputi: (1) keterbatasan dalam memahami pondasi bisnis dan perumusan proposisi nilai yang berdampak pada ketidakjelasan model pendapatan; (2) rendahnya literasi pemasaran digital, termasuk pemilihan kanal, perhitungan biaya akuisisi pelanggan, dan evaluasi kinerja kampanye; (3) lemahnya keterampilan pencatatan keuangan lintas platform e-commerce; (4) keterbatasan kapasitas pengembangan produk dan penguatan identitas merek yang relevan dengan segmen sasaran; serta (5) kebutuhan memperluas jejaring dan integrasi teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Permasalahan ini konsisten dengan temuan akademik mengenai kesenjangan antara pendekatan teoretis dan keterampilan praktis, serta faktor normatif, regulatif, psikologis, dan kelembagaan yang memengaruhi dinamika kewirausahaan di Indonesia (Tambunan, 2007; Widiastuti et al., 2023).

Solusi yang ditawarkan melalui TGBF Bootcamp 2025 berakar pada pendekatan berbasis bukti (*evidence-based*) dan berorientasi kompetensi. Program ini menggabungkan difusi pengetahuan, pelatihan praktis, dan mekanisme konsultasi/mentoring untuk menjembatani kesenjangan keterampilan kritis: perancangan dan validasi model bisnis; penyusunan funnel pemasaran digital dan optimalisasi kanal; pengembangan *creative brief* serta identitas merek; pencatatan dan pelaporan keuangan lintas kanal; serta inovasi produk berbasis riset pasar. Prosedur implementasi mencakup paparan materi sistematis, sesi tanya jawab terarah, *ice breaking* berbasis gamifikasi untuk mempertahankan fokus, serta penugasan pascapelatihan sebagai sarana transfer pengetahuan ke praktik. Rancangan ini konsisten dengan prinsip *experiential*

learning, proyek berbasis pasar, dan dukungan ekosistem kewirausahaan (Shenkoya et al., 2023; Solan & Shtub, 2023).

Target luaran program mencakup dimensi pengetahuan, keterampilan, dan jejaring. Luanan yang dituju meliputi: (a) tersusunnya rencana pengembangan produk dan identitas merek yang selaras dengan preferensi pasar; (b) peningkatan literasi pemasaran digital—meliputi pemahaman funnel, pemilihan kanal, dan dasar-dasar pengukuran kinerja; (c) terbentuknya praktik pencatatan keuangan sederhana yang siap dikonsolidasikan dalam sesi coaching; (d) penguatan jejaring bisnis dan akses terhadap teknologi digital untuk operasional dan pemasaran; serta (e) penguatan motivasi dan efikasi diri kewirausahaan. Luanan tersebut diharapkan dapat mendorong transisi dari *necessity entrepreneurship* menuju *opportunity entrepreneurship* melalui peningkatan kompetensi, pengurangan ketidakpastian, dan perluasan akses sumber daya—sebagaimana dikonfirmasi dalam berbagai kajian literatur (Gbadegeshin, 2019; Harrison & Peters, 2025).

Secara keseluruhan, TGBF *Bootcamp* 2025 dirancang untuk mengintegrasikan tujuan pendidikan kewirausahaan, penguatan kapasitas technosociopreneur, dan kontribusi sosial-ekonomi universitas. Program ini pada saat yang sama selaras dengan arus utama literatur serta praktik unggul internasional (Morales-Urrutia et al., 2022).

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Lokasi dan Peserta

Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2025 dilaksanakan pada 5 Agustus 2025 di Ruang Damandiri, Universitas Trilogi. Peserta terdiri dari 40 tenant, mahasiswa, dan UMKM binaan dengan latar usaha beragam untuk memperkaya pembelajaran.

Desain Program

Program berbentuk bootcamp intensif berbasis *experiential learning* dan kolaborasi. Model ini terbukti meningkatkan keterampilan kewirausahaan, kreativitas, dan kepercayaan diri dalam waktu singkat (Tih et al., 2019).

Pendekatan *design thinking* menumbuhkan refleksi kritis (Alagappan et al., 2023), dan hackathon meningkatkan efikasi diri wirausaha pemula (Szymanska et al., 2020).

1. Materi

Materi meliputi: (1) Pondasi & Model Bisnis, (2) Digital Marketing, (3) Creative Brief, (4) Keuangan sederhana, dan (5) Pengembangan Produk.

2. Strategi

Strategi menekankan praktik langsung, diskusi kasus, dan proyek. *Experiential learning* efektif menghubungkan teori dengan praktik, termasuk simulasi bisnis dan rencana usaha (Jacob Dean & Nathalie, 2013; Liang et al., 2016).

Coaching dan Mentoring

Coaching diarahkan pada keterampilan spesifik jangka pendek, sementara mentoring mendampingi dalam jangka panjang. Kombinasi keduanya meningkatkan kepuasan, produktivitas, dan mengurangi risiko kegagalan startup (Inamdar & Afroze, 2024; Van Coller-Peter & Cronjé, 2020).

Pendekatan Partisipatif

Peserta terlibat aktif dalam diskusi, praktik, dan penugasan proyek. Pendekatan ini selaras dengan cooperative learning yang mendorong berbagi pengalaman dan refleksi (Hägg, 2021; Motta & Galina, 2023).

Kegiatan *bootcamp* ini dirancang terstruktur dalam beberapa sesi utama yang mencakup materi inti, selingan *ice breaking*, serta pendampingan melalui coaching dan mentoring dengan rincian pada Tabel 1.

Tabel 1. Rangkaian Materi dan Aktivitas Bootcamp TGBF 2025

Waktu	Aktivitas	Materi/Metode
08.30 – 09.30	Sesi 1	Pondasi & Model Bisnis
09.45 – 10.45	Sesi 2	Digital Marketing
11.00 – 12.00	Sesi 3	Creative Brief
13.30 – 14.15	Sesi 4	Keuangan Sederhana
14.30 – 15.30	Sesi 5	Pengembangan Produk
Selingan	<i>Ice Breaking</i>	<i>Blooket</i> , Games Fokus
Sepanjang program	<i>Coaching & Mentoring</i>	Keuangan & Pengembangan Produk

Peningkatan Kapasitas Technosociopreneur melalui Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2025

Maulidian, Mutiara Dewi Puspitawati, Novita, Iis Purnengsih

C. HASIL DAN PEMBAHASAN Implementasi dan Solusi Kegiatan

Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi lemahnya fondasi bisnis, keterbatasan literasi digital marketing, minimnya kapasitas pencatatan keuangan yang sistematis, serta kurangnya kompetensi dalam pengembangan produk dan penguatan identitas merek. Untuk merespons permasalahan tersebut, program TGBF 2025 disusun sebagai intervensi terintegrasi yang menggabungkan materi substantif, strategi pembelajaran interaktif, serta mekanisme pendampingan berkelanjutan.

Materi inti *bootcamp* mencakup lima domain fundamental: (1) Pondasi Bisnis & Model Bisnis, yang memberikan kerangka analitis bagi peserta dalam merancang model usaha berkelanjutan; (2) Digital Marketing, yang mengajarkan strategi promosi berbasis teknologi digital dan media sosial; (3) Creative Brief & Identitas Visual, yang menekankan pentingnya diferensiasi merek dan komunikasi visual; (4) Keuangan Sederhana, yang melatih peserta dalam pencatatan transaksi, manajemen arus kas, dan penyusunan laporan dasar; serta (5) Pengembangan Produk, yang mendorong kreativitas dan inovasi sesuai kebutuhan pasar. Keseluruhan topik tersebut diposisikan sebagai instrumen solusi untuk menjawab kesenjangan keterampilan nyata yang diidentifikasi pada kelompok mitra. Integrasi kelima materi ini membentuk landasan komprehensif bagi pengembangan usaha mahasiswa dan tenant UMKM binaan.



Gambar 1. Dokumentasi Pemberian Materi Bootcamp TGBF 2025

Implementasi solusi tidak sekadar menekankan aspek konseptual, melainkan secara konsisten menggunakan pendekatan *experiential learning*, yang menuntut keterlibatan aktif peserta melalui praktik, simulasi, serta diskusi kolaboratif (Gambar 1).

Pendekatan ini selaras dengan kajian yang menegaskan efektivitas bootcamp kewirausahaan dalam meningkatkan keterampilan praktis, kreativitas, kapasitas kerja tim, serta kepercayaan diri mahasiswa dalam kurun waktu singkat (Tih et al., 2019). Selain itu, integrasi metode *design thinking* melalui tahap *empathize, define, ideate, prototype*, dan *test* memperkuat kapasitas peserta untuk merumuskan solusi inovatif yang kontekstual (Alagappan et al., 2023). Format *bootcamp* yang menyerupai *hackathon* juga terbukti relevan karena mampu meningkatkan efikasi diri kewirausahaan, bahkan di kalangan mahasiswa dengan pengalaman terbatas, melampaui efektivitas pembelajaran tradisional berbasis semester (Szymanska et al., 2020).

Untuk memperkuat atmosfer pembelajaran, program mengintegrasikan *ice breaking* berbasis gamifikasi seperti Blooket dan games fokus. Strategi ini konsisten dengan temuan empiris yang menunjukkan bahwa gamifikasi meningkatkan motivasi, retensi pengetahuan, dan keterlibatan peserta (Rogach et al., 2018; Supriha et al., 2025). Kehadiran sesi ringan tersebut berfungsi mengurangi kelelahan kognitif, menciptakan suasana yang kondusif, serta menyiapkan peserta untuk menerima materi kompleks secara lebih optimal (Gambar 2).



Gambar 2. Dokumentasi Ice Breaking Bootcamp TGBF 2025

Selain materi inti dan *ice breaking*, intervensi diperkuat dengan komponen coaching dan mentoring. *Coaching* difokuskan pada peningkatan keterampilan teknis jangka pendek seperti penyusunan laporan keuangan, sementara *mentoring* memberikan pendampingan strategis jangka panjang terkait pengembangan produk, pemasaran, serta tata kelola usaha. Pendekatan ganda ini sesuai dengan literatur yang menekankan signifikansi

kombinasi *coaching* dan *mentoring* dalam meningkatkan kapasitas wirausaha pemula sekaligus menekan risiko kegagalan (Inamdar & Afroze, 2024; Van Coller-Peter & Cronjé, 2020). Selain itu, praktik *coaching* dan *mentoring* dalam meningkatkan kapasitas wirausaha memberikan ruang reflektif bagi peserta, sehingga mereka dapat menyesuaikan strategi usaha berdasarkan tantangan empiris yang dihadapi.

Aspek partisipasi aktif menjadi elemen krusial dalam implementasi solusi. Diskusi kelompok, studi kasus, dan presentasi ringkas mendorong mahasiswa dan tenant UMKM untuk mengartikulasikan ide, berbagi pengalaman, dan menerima umpan balik konstruktif dari narasumber maupun peserta lain. Dinamika ini memperkuat karakter *technosociopreneur* yang tidak hanya mengejar profitabilitas, tetapi juga mengintegrasikan nilai-nilai sosial dan pemanfaatan teknologi sebagai sumber keunggulan kompetitif.

Setiap sesi materi difasilitasi oleh narasumber dengan kompetensi sesuai bidangnya. Topik digital marketing, misalnya, disampaikan oleh praktisi industri pemasaran digital, sedangkan materi keuangan sederhana diberikan oleh akademisi sekaligus praktisi akuntansi. Kombinasi perspektif akademis dan praktis memperkaya pengalaman belajar, memastikan bahwa kerangka teoretis yang ditawarkan dapat segera dikontekstualisasikan ke dalam dinamika usaha nyata.

Sinergi antara penyampaian materi inti, penggunaan *ice breaking*, serta pendampingan melalui *coaching* dan *mentoring*, memperlihatkan bahwa Bootcamp TGBF 2025 merupakan intervensi yang terstruktur, adaptif, dan relevan untuk mengatasi permasalahan mitra. Secara umum, pelaksanaan program ini membuktikan bahwa peningkatan kapasitas wirausaha mahasiswa dapat diwujudkan melalui model pembelajaran yang praktis, kolaboratif, serta berbasis tantangan nyata. Dengan demikian, Bootcamp TGBF 2025 berperan tidak hanya sebagai ajang pelatihan, tetapi juga sebagai platform strategis untuk membangun ekosistem *technosociopreneur*

yang inovatif dan berorientasi pada keberlanjutan.

Luaran/Indikator Keberhasilan

Evaluasi terhadap implementasi TGBF 2025 dilakukan melalui kuesioner penilaian pemateri serta instrumen khusus untuk sesi *ice breaking*. Hasil evaluasi ini menjadi indikator keberhasilan program sekaligus refleksi atas efektivitas solusi yang ditawarkan.

1. Hasil Evaluasi Pemateri

Secara umum, peserta memberikan penilaian tinggi pada kualitas materi dan penyampaian oleh narasumber. Indikator dengan skor rata-rata tertinggi adalah “Bermanfaat untuk mahasiswa/dosen” (3,85), diikuti “Memberi kesempatan untuk diskusi” (3,78), “Sasaran/tujuan kegiatan jelas” (3,77), dan “Sesuai dengan perkembangan industri/praktisi” (3,77). Penilaian ini menunjukkan bahwa materi yang disampaikan relevan dengan kebutuhan peserta dan sesuai dengan perkembangan terkini (Tabel 2).

Tabel 2. Ringkasan Rata-rata Indikator Penilaian Pemateri

Indikator Utama	Rerata
Bermanfaat bagi peserta	3,85
Kesempatan diskusi	3,78
Sasaran jelas	3,77
Sesuai perkembangan industri	3,77
Relevan dengan topik	3,74
Menarik	3,73
Menguasai materi	3,72
Komunikatif	3,71
Presentasi menarik	3,68
Peserta aktif interaksi	3,65
Tepat waktu	3,62
Sesuai harapan	3,61
Banyak diskusi	3,51
Membosankan*	1,67
Monoton*	1,78

*Indikator negatif; skor rendah menunjukkan persepsi positif.

Indikator negatif seperti “Membosankan” (1,67) dan “Monoton/kurang menarik” (1,78) memperoleh skor sangat rendah, yang justru menegaskan dinamika pembelajaran berlangsung interaktif dan menarik. Namun, terdapat beberapa aspek yang masih perlu penguatan, seperti “Banyak

Peningkatan Kapasitas Technosociopreneur melalui Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2025

Maulidian, Mutiara Dewi Puspitawati, Novita, Iis Purnengsih

diskusi” (3,51), “Sesuai dengan harapan saya” (3,61), dan “Tepat waktu” (3,62).

2. Hasil Evaluasi Ice Breaking

Penilaian untuk kegiatan ice breaking menunjukkan bahwa integrasi gamifikasi memberikan hasil positif. Blooket memperoleh skor rata-rata 3,29, lebih tinggi dibanding Games Fokus (3,08). Peserta juga menunjukkan preferensi lebih besar terhadap Blooket (11 respon) dibanding Games Fokus (8 respon). Tingkat kepuasan keseluruhan terhadap sesi ice breaking mencapai 3,21, yang mengindikasikan efektivitas kegiatan dalam meningkatkan kenyamanan dan keterlibatan (Tabel 3).

Tabel 3. Ringkasan Skor Penilaian Ice Breaking

Komponen	Rerata
<i>Blooket</i> (8 indikator)	3,29
Games Fokus (4 indikator)	3,08
Kepuasan keseluruhan	3,21
Preferensi (<i>Blooket</i> :Fokus)	11:8

3. Interpretasi Luaran Program

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa bootcamp berhasil meningkatkan kapasitas peserta melalui penyampaian materi yang relevan, interaktif, dan kontekstual. Indikator keberhasilan tercermin dari tingginya penilaian pada aspek manfaat, relevansi, serta kesempatan diskusi. Integrasi ice breaking berbasis gamifikasi terbukti memperkuat motivasi dan keterlibatan, meskipun masih ada ruang untuk optimalisasi diskusi serta manajemen waktu.

Dengan demikian, luaran program tidak hanya berupa peningkatan pemahaman konseptual, tetapi juga terbentuknya pengalaman belajar yang menarik dan partisipatif. Hal ini menegaskan bahwa desain bootcamp sesuai dengan kebutuhan mitra sekaligus selaras dengan prinsip technosociopreneurship yang menekankan inovasi, kolaborasi, dan relevansi sosial-ekonomi.

Faktor Pendorong dan Penghambat

Pelaksanaan *Bootcamp* TGBF 2025 mengungkap dinamika faktor pendorong dan penghambat yang secara signifikan memengaruhi efektivitas program. Dari sisi

pendorong, tingkat antusiasme peserta muncul sebagai variabel kunci. Kehadiran penuh dan partisipasi aktif dalam diskusi maupun praktik memperlihatkan komitmen tinggi untuk menyerap dan mengaplikasikan pengetahuan dalam konteks usaha masing-masing. Relevansi materi yang dirancang—meliputi model bisnis, pemasaran digital, creative brief, manajemen keuangan sederhana, dan pengembangan produk—selaras dengan kebutuhan empiris mahasiswa dan UMKM binaan. Kombinasi narasumber dari kalangan akademisi dan praktisi dengan keahlian multidisiplin memperluas perspektif peserta, menjembatani teori dengan praktik nyata. Selain itu, metode interaktif seperti ice breaking, gamifikasi, serta pendampingan coaching dan mentoring terbukti memperkuat keterlibatan, mengurangi kelelahan kognitif, dan memperdalam internalisasi materi.

Di sisi lain, sejumlah hambatan teridentifikasi dalam implementasi. Masalah manajemen waktu tampak dominan, ditandai oleh keterlambatan penyampaian dan diskusi yang melebihi alokasi, sehingga memengaruhi kesinambungan agenda. Kendala teknis berupa keterbatasan sarana ruang, kualitas proyektor, serta kondisi tata udara menurunkan kenyamanan dan konsentrasi peserta. Diskusi yang berlangsung aktif tidak dapat mencapai kedalaman analitis optimal karena keterbatasan waktu. Perubahan jadwal narasumber pada menit terakhir juga menuntut penyesuaian cepat dari panitia, yang berimplikasi pada kelancaran agenda.

Strategi mitigasi perlu dirancang secara sistematis. Pengaturan jadwal dengan *buffer time* yang memadai dan penunjukan moderator untuk mengendalikan alur diskusi dapat memperkuat disiplin waktu. Penyediaan fasilitas teknis cadangan, termasuk proyektor dan perangkat tata suara, serta peningkatan kualitas tata udara menjadi langkah preventif penting. Forum tindak lanjut pasca-bootcamp, baik daring maupun luring, direkomendasikan untuk menyediakan ruang pendalaman kasus usaha secara lebih komprehensif. Koordinasi yang lebih awal dengan narasumber, disertai penyiapan narasumber pengganti, akan

mengurangi risiko perubahan mendadak. Dengan demikian, keberhasilan program diperkuat oleh sinergi faktor pendorong, sementara hambatan yang ada dapat diminimalisasi melalui strategi adaptif dan berbasis evidensi. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan efektivitas pelaksanaan, tetapi juga memperkokoh keberlanjutan program sebagai instrumen pengembangan technosociopreneur di lingkungan Universitas Trilogi.

D. PENUTUP

Simpulan

Bootcamp TGBF 2025 menunjukkan peran strategis sebagai mekanisme intervensi dalam mengatasi persoalan mitra yang mencakup lemahnya fondasi bisnis, keterbatasan literasi digital, rendahnya kapasitas pencatatan keuangan, serta kebutuhan mendesak akan inovasi produk. Implementasi solusi melalui kombinasi materi inti yang terstruktur, metode pembelajaran interaktif, serta pendampingan berlapis berupa coaching dan mentoring, berhasil meningkatkan relevansi kurikulum, intensitas keterlibatan peserta, dan kesiapan mereka dalam mengelola serta mengembangkan usaha. Faktor pendorong utama meliputi antusiasme tinggi dari peserta, kesesuaian materi dengan kebutuhan nyata, kualitas narasumber yang mengintegrasikan perspektif akademik dan praktis, serta penggunaan metode partisipatif yang merangsang interaksi. Adapun hambatan yang teridentifikasi berkaitan dengan keterbatasan manajemen waktu, kendala teknis dalam penyediaan sarana, kurangnya ruang diskusi yang lebih mendalam, dan koordinasi narasumber yang belum sepenuhnya optimal. Hambatan tersebut dapat diantisipasi melalui strategi adaptif yang berbasis pada perencanaan sistematis dan koordinasi lintas unsur penyelenggara.

Saran

Untuk memastikan keberlanjutan program, perencanaan jadwal perlu diperkuat dengan pengaturan buffer time yang memadai guna mengurangi risiko keterlambatan. Dukungan teknis harus ditingkatkan melalui

penyediaan fasilitas cadangan dan pembaruan sarana pelatihan agar kegiatan dapat berlangsung tanpa hambatan. Pembentukan forum tindak lanjut pasca-bootcamp sangat direkomendasikan, baik dalam format daring maupun luring, untuk menyediakan ruang refleksi kritis, memperdalam diskusi, dan mendorong peserta merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih aplikatif. Koordinasi yang dilakukan secara lebih awal dengan narasumber, disertai penetapan narasumber pengganti, akan memperkuat kelancaran agenda serta mengurangi potensi gangguan mendadak. Dengan strategi ini, efektivitas program dapat ditingkatkan secara signifikan sekaligus memperkokoh dampaknya dalam menumbuhkan technosociopreneur yang adaptif dan berorientasi pada keberlanjutan.

Ucapan Terima Kasih

Kegiatan ini memperoleh dukungan pendanaan dari Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi melalui kontrak induk No. 1013/LL3/AL.04/2025.

Penulis menyampaikan apresiasi yang mendalam atas dukungan tersebut, serta mengucapkan terima kasih kepada pimpinan Universitas Trilogi, LPPM Universitas Trilogi, dan para wirausaha mahasiswa yang terlibat aktif. Dukungan kolektif ini memungkinkan terlaksananya program pengabdian secara optimal dan memberikan kontribusi nyata bagi penguatan kapasitas kewirausahaan di lingkungan Universitas Trilogi.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Alagappar, P. N., Xavier, J. A., & Jambulingam, M. (2023). Nurturing students' entrepreneurial mindset: A design thinking approach. In *Handbook of Research on Designing Sustainable Strategies to Develop Entrepreneurial Intention* (hal. 400–420). <https://doi.org/10.4018/978-1-6684-8781-5.ch018>
- Awasthy, R., Tegabala, S., John, B., Alsamarra'I, Z., Kovalev, A., & Dilnutt,

Peningkatan Kapasitas Technosociopreneur melalui Bootcamp Trilogi Got Business Founder 2025

Maulidian, Mutiara Dewi Puspitawati, Novita, Iis Purnengsih

- R. (2023). Enhancing Graduate Skills Through Bootcamps. *Proceedings of the 2023 AIS SIGED International Conference on Information Systems Education and Research, ICISER 2023*. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85192862077&partnerID=40&md5=32ccea49707318f74a43f8c0a3cfe346>
- Bandi, M., Ranipet, H. B., Aduri, S. C., & Fadel, F. (2025). Building a Pipeline to Encourage Innovation, Entrepreneurship & Incubation for Faculty and Students. In *Lecture Notes in Networks and Systems* (Vol. 1097, hal. 243–257). https://doi.org/10.1007/978-3-031-68282-7_13
- Baptista, D., Machado, R., & Costa, A. (2025). Bootcamp Experience: Perception of Higher Education Students. *Lecture Notes in Networks and Systems, LNNS*, 393–403. https://doi.org/10.1007/978-3-031-78155-1_36
- Cico, O., Jaccheri, L., & Duc, A. N. (2021). Facilitating learning and startup formation in experience-based courses - A team-centered model. *IEEE Global Engineering Education Conference, EDUCON, 2021-April*, 599–608. <https://doi.org/10.1109/EDUCON46332.2021.9454040>
- Cornwall, J., Kirkwood, J., Clark, G. J., Silvey, S., Appleby, R. D., Wolkenhauer, S. M., Panjabi, J., Gluyas, E., Brain, C., & Abbott, M. (2015). Can a Short Intensive Course Affect Entrepreneurial Ability, Knowledge and Intent, or Further Entrepreneurial Study?: An Assessment of the SEED Programme, Dunedin, New Zealand. *Industry and Higher Education*, 29(5), 397–404. <https://doi.org/10.5367/ihe.2015.0273>
- Gbadegeshin, S. A. (2019). Commercialization skills: Necessity for high technology entrepreneurs in digital era. *Advances in Intelligent Systems and Computing*, 881, 965–975. https://doi.org/10.1007/978-3-030-02683-7_71
- Gunawan, A., Hasyim, W., Putih, M., Wirjawan, T. W., & Gopar, I. A. (2025). A Comprehensive Bibliometric Study of Digital Leadership Influence on Technopreneurial Success. *APTISI Transactions on Technopreneurship*, 7(2), 492–502. <https://doi.org/10.34306/att.v7i2.498>
- Hägg, G. (2021). The study group method - How cooperative learning among peers contributes to experiential entrepreneurship education. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 44(1), 75–102. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2021.117932>
- Handayati, P., Wibowo, A., Narmaditya, B. S., Kusumojanto, D. D., Setiawan, A. B., & Tung, D. T. (2021). The university students enterprises development: Lesson from Indonesia. *Cogent Education*, 8(1). <https://doi.org/10.1080/2331186X.2021.1973286>
- Harrison, M., & Peters, C. B. (2025). Leveraging AI to Audit, Build, and Grow a Student's Personal Brand. *Marketing Education Review*. <https://doi.org/10.1080/10528008.2025.2547003>
- Inamdar, S., & Afroze, S. (2024). Exploring the opportunities and confronting the challenges within business incubation: opportunities and challenges. In *Promoting Entrepreneurship and Innovation Through Business Incubation* (hal. 29–53). <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-4302-9.ch002>
- Jacob Dean, W., & Nathalie, D.-C. (2013). Analyzing the expected learning outcomes of entrepreneurship business plan development activities using Bloom's taxonomy. *ASEE Annual Conference and Exposition, Conference Proceedings*. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0->



- 84884316020&partnerID=40&md5=90d0b4dc9525d01f484b0e2f30efca30
- Liang, K., Dunn, P., Howard, A., & Khananayev, S. (2016). Students' assessment of experiential learning in an entrepreneurship curriculum: Expectations versus outcomes. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 28(1), 125–144. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85034966908&partnerID=40&md5=0f77b46b11f24306b91f54be47fa0972>
- Listyaningsih, E., Mufahamah, E., Mukminin, A., Ibarra, F. P., Santos, M. R. H. M. D., & Quicho, R. F. (2024). Entrepreneurship education, entrepreneurship intentions, and entrepreneurship motivation on students' entrepreneurship interest in entrepreneurship among higher education students. *Power and Education*, 16(3), 297–313. <https://doi.org/10.1177/17577438231217035>
- Majid, M. S. A., Agustina, M., Hafasnuddin, H., & Yahya, Y. (2024). Technopreneurship in SMEs in Indonesia: Issues, trends, and future direction. In *Technopreneurship in Small Businesses for Sustainability* (hal. 192–212). <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-3530-7.ch010>
- Mansoor, T., & Hussain, S. (2024). Impact of knowledge oriented leadership on sustainable service quality of higher education institutes. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 54(4), 705–724. <https://doi.org/10.1108/VJIKMS-09-2021-0176>
- Morales-Urrutia, D., Rivera-Badillo, L., Morales-Molina, T., & López-Samaniego, C. (2022). Transfer of Knowledge and Technology to Ecuador's Business Network. *Smart Innovation, Systems and Technologies*, 255, 479–487. https://doi.org/10.1007/978-981-16-4884-7_40
- Motta, V. F., & Galina, S. V. R. (2023). Experiential learning in entrepreneurship education: A systematic literature review. *Teaching and Teacher Education*, 121. <https://doi.org/10.1016/j.tate.2022.103919>
- Rogach, O. V, Frolova, E. V, Demina, S. V, & Ryabova, T. M. (2018). Gamification use for government authority employee training. *Espacios*, 39(22). <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85055747821&partnerID=40&md5=31236f18b1fce5c98eb2614954ae57af>
- Savitri, E., Abdullah, N. H. N., Said, J., & Syahza, A. (2020). How supply chain moderates the relationship of entrepreneurial orientation, adaptability strategy and government interference with performance? *International Journal of Supply Chain Management*, 9(4), 355–362. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85089988252&partnerID=40&md5=6805b2711867ccea0a039d7d334367b6>
- Sengupta, S., Choudhary, S., Obayi, R., & Nayak, R. (2024). Reducing food loss through sustainable business models and agricultural innovation systems. *Supply Chain Management*, 29(3), 540–572. <https://doi.org/10.1108/SCM-01-2023-0059>
- Shenkoya, T., Hwang, K. Y., & Sung, E. H. (2023). Student Startup: Understanding the Role of the University in Making Startups Profitable Through University—Industry Collaboration. *SAGE Open*, 13(3). <https://doi.org/10.1177/21582440231198601>
- Silveyra-León, G., Rodríguez-Aceves, L., & Baños-Monroy, V. I. (2023). Do entrepreneurship challenges raise student's entrepreneurial competencies and intention? *Frontiers in Education*, 8. <https://doi.org/10.3389/feduc.2023.1055>

- 453
- 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>
- Sumarno, S., & Suarman, S. (2017). Development of technopreneurship-based entrepreneurship education for students at Universitas Riau, Indonesia. *International Journal of Economic Research*, 14(12), 65–74. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85031691936&partnerID=40&md5=9665386b3e38bf3d8ee50a7129bdad00>
- Supritha, K. S., Prabha, A., Sherine, S. B., Kolachina, S., Gaurav, K., & Ishwarya, M. (2025). Gamification in employee training and development on enhancing learning outcomes and engagement. In *Multidisciplinary Approaches to AI, Data, and Innovation for a Smarter World* (hal. 111–124). <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-9375-8.ch007>
- Suradi, S., M. Yasin, R., & Rasul, M. S. (2017). Increasing technopreneurs for a developing a nation: The majlis amanah rakyat (MARA) experience. *Journal of Technical Education and Training*, 9(1), 73–86. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85021305326&partnerID=40&md5=f70e2e2bd0acc5b4d6e609f24372d51e>
- Szymanska, I., Sesti, T., Motley, H., & Puia, G. (2020). The effects of hackathons on the entrepreneurial skillset and perceived self-efficacy as factors shaping entrepreneurial intentions. *Administrative Sciences*, 10(3). <https://doi.org/10.3390/admsci10030073>
- Tambunan, T. (2007). Development of SME and Women Entrepreneurs in a Developing Country: The Indonesian Story. *Small Enterprise Research*, 15(2), 31–51. <https://doi.org/10.5172/ser.15.2.31>
- Tambunan, T. (2022). Fostering Resilience through Micro, Small and Medium Enterprises. In *MSMEs in Times of Economic Crisis: Vol. Part F2716* (hal. 101–145). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-16-9435-6>
- Tih, S. H., Hussain, W. M. H. W., & Hashim, N. M. H. N. (2019). Innovation and entrepreneurship bootcamp: A descriptive study assessing the effectiveness of entrepreneurship education. *International Journal of Business and Globalisation*, 22(2), 240–257. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2019.098734>
- Van Coller-Peter, S., & Cronjé, J. P. (2020). The contribution of coaching and mentoring to the development of participants in entrepreneurial development programmes. *International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring*, 18(2), 51–67. <https://doi.org/10.24384/bg74-fc70>
- Wardana, L. W., Handayati, P., Narmaditya, B. S., Wibowo, A., Patma, T. S., & Suprajan, S. E. (2020). Determinant factors of young people in preparing for entrepreneurship: Lesson from Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(8), 555–566. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no8.555>
- Widiastuti, A., Supriatna, N., & Siti Nurbayani, K. (2023). Development Of Learning Models To Increase Entrepreneurship Competency. *Malaysian Online Journal of Educational Management*, 11(2), 1–17. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85175642333&partnerID=40&md5=0d61bde8e100981b64eae17bdfb2660>

