

PENGEMBANGAN STARTUP DIGITAL MAHASISWA MELALUI PROGRAM INKUBASI BISNIS DIGITAL PADA UNIVERSITAS SUMATERA UTARA

THF. Harumy^{1*}, Dewi Sartika Br. Ginting², F.Y. Manik³, Nuzuliati⁴

^{1,2,3}Ilmu Komputer, Universitas Sumatera Utara

⁴Ilmu Manajemen, Universitas Tjut Nyak Dhien

email: hennyharumy@usu.ac.id

Abstract: Digitalization 5.0 has opened wide opportunities for students to build digital-based startups. However, many student startups face challenges in financial management, developing a Minimum Viable Product (MVP), and ensuring business sustainability. This program aims to implement Digital Business Incubation as a strategy for developing student digital startups. The methods used include observation, tenant selection, interviews, and intensive mentoring for incubation program participants. As a result of the selection process, 14 businesses were chosen to be incubated, consisting of service-based and product-based ventures. The program is designed to provide entrepreneurship training, financial management workshops, business legality assistance, investor networking opportunities, and technological support. The outcomes of the program indicate that through digital incubation, average 77,91% of the participating students were able to enhance their digital entrepreneurship skills, strengthen their business models, and optimize the potential for business sustainability. Therefore, Digital Business Incubation has proven to be an effective mechanism for fostering the growth of student digital startups that are adaptive, innovative, and competitive in the digital economy era.

Keywords: bussiness digital, enterprise, student, service

Abstrak: Digitalisasi 5.0 telah membuka peluang luas bagi mahasiswa untuk membangun usaha rintisan (startup) berbasis digital. Namun, banyak startup mahasiswa menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan keuangan, *Minimum Viable Product*, dan keberlanjutan usaha. Program ini bertujuan untuk mengimplementasikan program Digital Business Incubation sebagai strategi pengembangan startup digital mahasiswa. Metode yang digunakan meliputi observasi, seleksi tenant, wawancara, serta pendampingan intensif terhadap peserta program inkubasi. Dari hasil seleksi terpilih 14 usaha yang akan diinkubasi yang terdiri dari usaha yang bergerak dibidang jasa dan produk. Program ini dirancang untuk memberikan pembinaan kewirausahaan, pelatihan keuangan, pendampingan legalitas usaha, akses bersama investor, serta dukungan teknologi. Hasil program ini menunjukkan bahwa melalui inkubasi digital, rata rata 77,91% mahasiswa mampu meningkatkan keterampilan wirausaha digital, memperkuat model bisnis, serta mengoptimalkan potensi keberlanjutan usaha. Dengan demikian, Inkubasi bisnis digital terbukti menjadi mekanisme efektif dalam mendorong lahirnya startup digital mahasiswa yang adaptif, inovatif, dan berdaya saing di era ekonomi digital.

Kata kunci: bisnis, mahasiswa, jasa, startup digital

PENDAHULUAN

Transformasi digital yang ditandai dengan kemunculan era Digitalisasi 5.0 telah mengubah lanskap kewirausahaan secara signifikan. Digitalisasi tidak hanya menciptakan peluang usaha baru, tetapi juga menuntut lahirnya wirausahawan yang adaptif, inovatif, dan memiliki kompetensi digital yang mumpuni. Bagi mahasiswa, fenomena ini membuka kesempatan luas untuk membangun usaha rintisan (*Startup*) berbasis digital yang mampu bersaing dalam ekosistem ekonomi modern.(Jevtić & Milovanović, 2023) Namun, realitas di lapangan menunjukkan bahwa banyak startup mahasiswa menghadapi kendala serius, mulai dari keterbatasan akses jejaring dan pasar, lemahnya literasi keuangan, hingga minimnya pendampingan berkelanjutan dari lembaga pendidikan.

Perkembangan kewirausahaan saat ini mahasiswa terus meningkat melalui berbagai program seperti Program Mahasiswa Wirausaha (P2MW), Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), hingga Program P2MW yang dilakukan. Selain itu, universitas juga memiliki wadah pengembangan kewirausahaan berupa *Student Entrepreneurship Center (SEC)*.(Harumy et al., 2025) Meskipun demikian, sejumlah tantangan masih dihadapi, termasuk kurangnya fasilitasi berkelanjutan, pendampingan terbatas, serta rendahnya pemahaman mahasiswa mengenai kewirausahaan digital. Dalam konteks global, inkubasi bisnis digital (*Digital Business Incubation*) terbukti efektif sebagai mekanisme strategis untuk mendukung lahirnya wirausahawan muda. Inkubasi bisnis tidak hanya menyediakan ruang kerja dan infrastruktur, tetapi juga membekali

mahasiswa dengan keterampilan teknis, manajemen usaha, akses pendanaan, hingga jejaring dengan investor.(Harumy et al., 2024) Program inkubasi berbasis digital juga menjadi sarana penting untuk memperkuat kapasitas mahasiswa dalam hal literasi keuangan, pengelolaan arus kas, serta adopsi teknologi finansial seperti pembayaran digital (QRIS) yang kini menjadi kebutuhan mendasar dalam ekosistem startup.

(Startup, 2025) Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini berfokus pada Pengembangan Startup Digital Mahasiswa melalui Program *Digital Business Incubation* dengan tujuan mengoptimalkan keberlanjutan usaha. Permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa yang berwirausaha adalah konsistensi kelanjutan usaha, legalitas usaha, pemasaran digital, dan pengembangan produk. Solusi permasalahan yang dihadapi adalah program inkubasi bisnis digital dengan mekanisme terstruktur untuk mendukung tahap awal perkembangan startup digital lewat penyediaan sumber daya (ruang kerja / *co-working*), pelatihan teknis, mentoring, akses teknologi, dan jaringan investor. Inkubator digital menggabungkan pembinaan bisnis tradisional dengan pemanfaatan teknologi (*cloud, platform, 5G, dsb.*) sehingga mempercepat proses validasi produk dan akses pasar.(Kamari et al., 2018).

Studi kasus *Digital Incubation Center* (Qatar) menegaskan fungsi-fungsi tersebut (*training, product guidance, investor & networking, co-working*) sebagai inti layanan inkubator digital. (Sonia & Hania, 2023)(No & Bist, 2023). Dampak inkubator yang mengintegrasikan pendidikan kewirausahaan digital mampu meningkatkan kompetensi teknis dan manajerial peserta (mis. *digital*

marketing, product development, SMM, SEO/SEM), mendorong kemandirian kerja, serta membuka jalur kenaikan karir bagi mentor/akademisi yang terlibat. (Sukoco et al., 2024).

Penelitian pada *polytechnics* Malaysia menemukan bahwa integrasi *digital entrepreneurship education* dalam inkubator meningkatkan kompetensi, kolaborasi, dan kesiapan komersialisasi. Program inkubator yang menyediakan paket layanan lengkap (pendampingan teknis, *co-working*, *investor networking*) menghasilkan lulusan startup yang memicu penciptaan lapangan kerja dan pendanaan yang signifikan — bukti bahwa inkubasi digital berdampak nyata terhadap pertumbuhan startup. model inkubasi yang bersifat holistik dan berkelanjutan, mencakup: seleksi tenant yang ketat + mentoring berkelanjutan; modul literasi keuangan digital (BEP, arus kas, pencatatan digital, persiapan *seed funding*); fasilitas hibrida (*online tools* + *booth offline*); pelatihan pemasaran digital & *content creation*; sistem monitoring & evaluasi terintegrasi; dan fasilitasi pertemuan dengan investor untuk tahap *pitching*. (Irianto et al., 2025)

METODE

Metode pendekatan usaha berkelanjutan yang akan diterapkan pada program inkubasi berkelanjutan ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan program

Metode Pendekatan pelatihan kewirausahaan yang dilakukan berbasis keterampilan (*Skill-Based Approach*) dimana pelatihan ini dilakukan melalui pembelajaran langsung dan praktik, seperti studi kasus, simulasi, permainan peran, atau proyek bisnis nyata dan studi kasus. Dimana peserta Peserta diberikan kesempatan untuk menganalisis dan memecahkan masalah bisnis, serta menghadapi tantangan nyata yang mungkin dihadapi dalam menjalankan bisnis dalam manajemen, Pengelolaan keuangan berbasis digital dan Pemasaran. Materi yang diajarkan antara lain Strategi SEM, SEO, SMM, pembuatan konten kreatif serta pengelolaan *website* usaha. Pada tahap ini peserta perogram akan diberikan fasilitas usaha berupa *Website*, Server, Domain, Akun Canva premium dan fasilitas usaha lainnya agar dapat menunjang pengembangan usaha startup.

Magang pada *industry mitra* akan dilakukan selama 1 Bulan dengan 3 kali kunjungan baik secara *online* dan *offline* untuk menguatkan dan mengimplementasikan hasil pelatihan yang diberikan dimana magang *industry* akan dibantu oleh CV. Ooiya Network.

Pola pembimbingan yang

dilakukan adalah dengan melakukan konsultasi secara berkesinambungan dengan mitra industri CV. Ooiya Network, Diskusi untuk mencari solusi permasalahan *startup*.

Pembimbingan mentor satu lawan satu dilakukan dengan cara menyediakan mentor yang akan membimbing startup secara personal dan intensif. Mentor akan membantu startup dalam membangun bisnis, memberikan masukan dan saran, serta membantu mengembangkan jaringan profesional. Untuk Pengawasan Pembina atau pengelola program akan melakukan monitoring secara rutin terhadap startup untuk mengetahui perkembangan bisnisnya. Monitoring ini dapat dilakukan melalui pertemuan secara langsung, telepon, atau *email*.

Teknik pembiayaan usaha startup merupakan strategi penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha rintisan sejak tahap awal hingga tahap ekspansi.

Penyelesaian masalah mitra startup, Mengidentifikasi kendala yang dihadapi startup, seperti kurangnya akses permodalan, strategi pemasaran, validasi produk, atau kapasitas teknologi.

Pola pemberian bantuan teknologi startup, Membangun solusi teknologi secara bersama antara tim pengembang dan startup sesuai permasalahan yang dihadapi. Kolaborasi Startup, Selain diberikan pelatihan dan bantuan teknologi, Startup juga diberikan kesempatan untuk berkolaborasi dengan investor dan startup lainnya untuk mendapatkan peluang seed Funding.

Evaluasi, Tahap Akhir adalah setelah melaksanakan program dilakukan evaluasi kegiatan dengan cara memberikan form pretest dan post test untuk melihat sejauh mana pengembangan usaha melalui program inkubasi yang dilakukan.

PEMBAHASAN

Seleksi dan Pelatihan kewirausahaan, Dilakukan observasi dan seleksi terhadap mahasiswa yang mendaftar untuk menjadi tenant. Dari Hasil pendaftaran diterima sekitar 47 Usaha yang mendaftar. Setelah tahap administrasi, mahasiswa yang lolos akan diminta untuk membuat bisnis plan. Bisnis plan akan dinilai untuk menentukan apakah produk dan rencana bisnisnya memiliki potensi untuk dikembangkan.



Gambar 2. *Call of Startup* dan pengumuman startup terpilih

Selanjutnya setelah terpilih 17 Usaha, langkah berikutnya adalah pemberian pelatihan berbasis Keterampilan (*Skill-Based Approach*) dimana pelatihan ini dilakukan melalui pembelajaran langsung dan praktik, seperti studi kasus, simulasi, permainan peran, atau proyek bisnis nyata dan studi kasus. Peserta diberikan kesempatan untuk menganalisis dan memecahkan masalah bisnis, serta menghadapi tantangan nyata yang mungkin dihadapi dalam menjalankan bisnis dalam manajemen, Pengelolaan keuangan berbasis digital dan Pemasaran.



Gambar 3. Pelatihan pengembangan bisnis startup

Pelatihan dilakukan untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan praktis dalam mengelola dan mengembangkan bisnis *startup*. Memberikan pemahaman menyeluruh mengenai aspek kewirausahaan digital, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, inovasi produk, serta akses pendanaan selanjutnya mencetak startup mahasiswa yang adaptif, inovatif, dan berkelanjutan

Pemberian Bantuan teknologi

Pemberian bantuan teknologi yang diberikan antara lain adalah *website* usaha, *Standing banner*, Akun Canva premium, legalitas NIB, dan lain lain.



Gambar 4. Bantuan Teknologi Startup

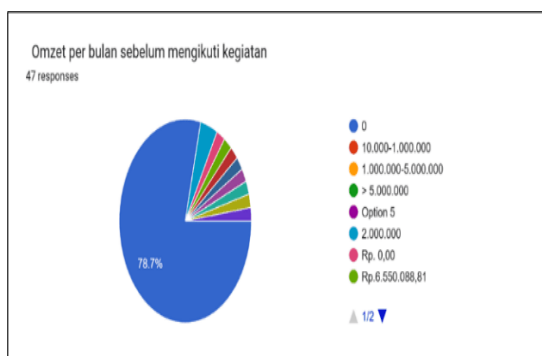
menyediakan mentor yang akan membimbing startup secara personal dan intensif. Mentor akan membantu startup dalam membangun bisnis, memberikan masukan dan saran, serta membantu mengembangkan jaringan profesional. Startup yang dibantu oleh mentor atau program inkubator mendapatkan akses ke keahlian, pengalaman, dan wawasan yang dapat membantu mereka menghindari kesalahan umum dan membuat keputusan yang lebih baik. Jaringan yang luas juga memberikan peluang kolaborasi, investasi, dan akses ke pasar yang lebih besar.

Pendampingan dan Pengawasan terhadap Startup, Pendampingan Dilakukan setiap bulan/kuartal untuk menilai perkembangan usaha, pencapaian target, serta kendala yang dihadapi startup. Penilaian mencakup aspek keuangan, pemasaran, inovasi produk, dan keberlanjutan usaha. Startup wajib menyusun laporan perkembangan usaha (omzet, profit/loss, pelanggan baru, serta aktivitas promosi). Hasil evaluasi dijadikan dasar untuk memberikan rekomendasi perbaikan dan strategi tindak lanjut.

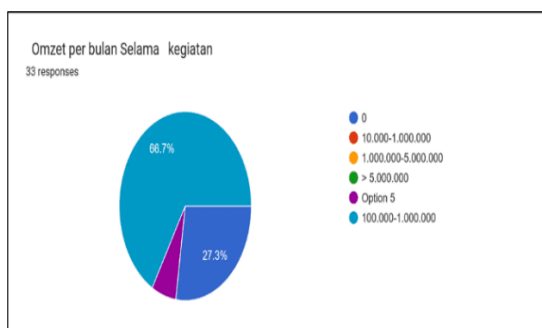
Evaluasi dan *Feed* implementasi program

Terlihat setelah mengikuti program tingkat pengetahuan startup mengalami peningkatan sebesar 72.3, setelah mengikuti program startup mengalami peningkatan pendapatan usaha sebesar 63.6%, setelah mengikuti program *startup* mengalami peningkatan keterampilan digital marketing sebesar 70.2 %.

Pendampingan dengan mentor industri, Pembimbingan mentor satu lawan satu dilakukan dengan cara



Gambar 5. Omzet sebelum mengikuti program



Gambar 6. Omzet setelah mengikuti program

Terlihat bahwasanya omset startup sebelum mengikuti program sebesar 78.7 % adalah 0 rupiah, dan setelah mengikuti program inkubasi meningkat sebesar 66.7 %. Hal ini menandakan program berjalan dan memiliki dampak yang cukup signifikan.



Gambar 7. Legalitas usaha sebelum mengikuti program



Gambar 8. Legalitas usaha setelah mengikuti program

Terlihat bahwasanya legalitas startup sebelum mengikuti program sebesar 93.9 % belum memiliki legalitas usaha, dan setelah mengikuti program inkubasi meningkat sebesar 100 %. Hal ini menandakan program berjalan dan memiliki dampak yang cukup signifikan.

SIMPULAN

Program Inkubasi Pengembangan Usaha Startup Digital Mahasiswa merupakan inisiatif penting dalam memperkuat ekosistem kewirausahaan di perguruan tinggi. Pelaksanaan program ini menunjukkan beberapa capaian utama, yaitu Mahasiswa peserta memperoleh keterampilan praktis dalam manajemen usaha, pengelolaan keuangan digital, pemasaran, inovasi produk, dan pemanfaatan teknologi digital sehingga lebih siap membangun startup yang berkelanjutan. Program ini menyediakan dukungan berupa mentoring, pendampingan, akses permodalan, serta ruang kolaborasi yang mendorong pertumbuhan usaha mahasiswa secara nyata.

Program ini berhasil menciptakan ekosistem yang mendorong kreativitas, inovasi, serta kolaborasi antar mahasiswa dalam mengembangkan ide-ide bisnis digital. Dengan adanya pelatihan, bimbingan, dan akses ke jejaring usaha maupun investor, startup mahasiswa

memiliki peluang lebih besar untuk bertahan, berkembang, dan bersaing di era ekonomi digital. Selain itu dampak positif signifikan juga terlihat untuk mitra industri CV. Ooiya network dimana memiliki jaringan startup yang lebih baik dan konektivitas yang lebih baik.

Secara keseluruhan, program inkubasi ini terbukti efektif sebagai strategi pengembangan kewirausahaan digital mahasiswa, sekaligus menjadi fondasi penting dalam mencetak wirausahawan muda yang adaptif, inovatif, dan berdaya saing global.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih Kepada Direktorat Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains Dan Teknologi Atas Dana Hibah Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Multi Tahun 2025.

DAFTAR PUSTAKA

Harumy, T., Br. Ginting, D. S., Manik, F. Y., & Nuzuliati. (2024). Student-Based Entrepreneurship Incubation Program for Student Startup Digital Business Development in Efforts to Optimize Sustainable Student Business. *ABDIMAS TALENTA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(1), 24–28. <https://doi.org/10.32734/abdimastale.nta.v9i1.15687>

Harumy, T., Sartika BrGinting, D., Manik, F., Komputer, I., & Sumatera Utara, U. (2025). Inkubasi Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Untuk Pengembangan Usaha Digital Startup Mahasiswa Untuk Mengopti-Malkan Usaha Mahasiswa

Yang Berkelanjutan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Royal*, 8(1).

Irianto, O., Syahrul, R. S., & Aziz, R. A. (2025). Transformasi Ekonomi Kreatif di Era Digital: Strategi dan Implementasi Pengembangan Unit Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Dan Inovasi*, 3(3), 231–242. <https://doi.org/10.57248/jilpi.v3i3.533>

Jevtić, A., & Milovanović, G. (2023). Impact of digital marketing on sustainable business: Case of the Unilever company. *Economics of Sustainable Development*, 7(1), 15–28.

<https://doi.org/10.5937/esd2301015j>

Kamari, A., Jensen, S., Christensen, M. L., Petersen, S., & Kirkegaard, P. H. (2018). A hybrid decision support system for generation of holistic renovation scenarios-Cases of energy consumption, investment cost, and thermal indoor comfort. *Sustainability (Switzerland)*, 10(4). <https://doi.org/10.3390/su10041255>

No, V., & Bist, A. S. (2023). *Startuppreneur Bisnis Digital (SABDA) The Importance of Building a Digital Business Startup in College*. 2(1), 31–42.

Sonia, C., & Hania, C. (2023). Digital Business Incubators and Digital Entrepreneurship: The case of Digital Incubation Center in Qatar. *Croatian Review of Economic, Business and Social Statistics*, 9(1), 33–50. <https://doi.org/10.2478/crebss-2023-0003>

Startup, K. (2025). *Pelatihan Pengelolaan Keuangan Startup Agenda Pelatihan*.

Sukoco, H. S., Farkhakh, S. H., &

Yulianti, T. B. Y. (2024). Digital Transformation in Marketing: a Pathway To Sustainable Business Ecosystems and the Sdgs. *Proceeding of International Students Conference of Economics and Business Excellence*, 1(1), 288–297.

<https://doi.org/10.33830/iscebe.v1i1.4061>