
PEMBINAAN ENTREPRENEURSHIP ATLET KONI JATIM DALAM PROGRAM “UC SPORTPRENEUR”

Christina Whidya Utami¹, Metta Padmalia², Christina Sudyasjayanti³ dan Yosef Evandro Ernantyo⁴

¹International Bisnis Management Universitas Ciputra Surabaya
Email: whidyautami@ciputra.ac.id

²International Bisnis Management Universitas Ciputra Surabaya
Email: metta.padmalia@ciputra.ac.id

³International Bisnis Management Universitas Ciputra Surabaya
Email: christina.sudyasjayanti@ciputra.ac.id

⁴International Bisnis Management Universitas Ciputra Surabaya
Email: yevandro@student.ciputra.ac.id

ABSTRACT

The success of Indonesian athletes at the 2018 ASIAN Games shows the size of the potential of Indonesian youth in various sports. The young generation as the foundation of the nation's hope, a big responsibility for the development of the Indonesian nation to the young Indonesians are able to compete and be dynamic in this 4.0 era, so they must have thoughts that can increase competitiveness, such as persistence, strong leadership, desire to continue to excel (need of achievement), responsive to various changes that will occur (calculated risk taking). Ciputra University through the UC Sportpreneur Academy coaching program has succeeded in providing answers to these challenges by providing training to outstanding athletes from KONI East Java. UC Sportpreneur Academy as a form of collaboration between KONI East Java and the Faculty of Management and Business, University of Ciputra, is a form of activity that will depart from the results of athletes in Indonesia. The aim of the program is to improve the entrepreneurial competence of outstanding athletes who are nearing retirement and develop business ideas from them as a source of income in the future when they finally retire from the world of sports. The UC Sportpreneur Academy activity is a good and beneficial activity for both parties, both Ciputra University and KONI of East Java Province. However, there are still many things that need to be improved from this activity, for example the entrepreneurial atmosphere that can still be improved.

Keywords: *Entrepreneurship, Sportpreneur, Coaching*

ABSTRAK

Keberhasilan atlet Indonesia di ajang ASIAN Games 2018 menunjukkan betapa besarnya potensi kaum muda Indonesia di berbagai bidang olahraga. Generasi muda sebagai tumpuan harapan bangsa, memikul tanggung jawab besar akan pengembangan bangsa Indonesia ke depannya. Kaum muda Indonesia dituntut mampu bersaing dan berdinamika di era 4.0 ini, sehingga mereka harus memiliki pemikiran yang dapat meningkatkan daya saing, seperti pantang menyerah (*persistence*), *leadership* kuat, keinginan terus berprestasi (*need of achievement*), cepat tanggap terhadap berbagai perubahan yang akan terjadi (*calculated risk taking*). Universitas Ciputra melalui program pembinaan bertajuk UC Sportpreneur Academy telah berhasil memberikan jawaban atas tantangan tersebut dengan memberikan pelatihan pada para atlet berprestasi dari KONI Jatim. UC Sportpreneur Academy sebagai bentuk kerja sama antara KONI Provinsi Jawa Timur dengan Fakultas Manajemen dan Bisnis Universitas Ciputra, merupakan bentuk kegiatan yang berangkat dari keprihatinan akan keberlanjutan atlet di Indonesia. Tujuan program tersebut adalah untuk meningkatkan kompetensi berwirausaha atlet berprestasi yang mendekati masa pensiun dan mengembangkan ide bisnis dari mereka sebagai sumber penghasilan di kemudian hari ketika mereka akhirnya pensiun dari dunia olahraga. Kegiatan UC Sportpreneur Academy merupakan kegiatan yang baik dan bermanfaat bagi kedua belah pihak, baik Universitas Ciputra maupun KONI Provinsi Jawa Timur. Akan tetapi masih banyak hal yang perlu diperbaiki dari kegiatan ini, misalnya atmosfer entrepreneurship yang masih bisa ditingkatkan lagi.

Kata kunci: *Entrepreneurship, Sportpreneur, Pembinaan*

1. PENDAHULUAN

Keberhasilan atlet Indonesia di ajang ASIAN Games 2018 menunjukkan betapa besarnya potensi kaum muda Indonesia di berbagai cabang olah raga. Pencapaian para atlet tentu saja bukan hasil yang dapat dicapai dalam waktu singkat, melainkan melalui persiapan yang panjang dan matang. Banyak atlet Indonesia yang bahkan telah memulai karirnya sejak usia dini, berkat kerja keras dan usaha yang kuat pencapaian demi pencapaian pun didapatkan.



Generasi muda sebagai tumpuan harapan bangsa, memikul tanggung jawab besar akan pengembangan bangsa Indonesia kedepannya (Fatturohman & Fatriany, 2013). Oleh karena itu, setiap pemuda Indonesia dituntut untuk dapat berdiri secara mandiri. Selain itu, dinamika globalisasi yang sangat cepat mengakibatkan perkembangan yang sangat cepat di berbagai aspek kehidupan menuntut kaum muda Indonesia untuk dapat berjuang di berbagai iklim perubahan (Noor, 2011). Terlebih lagi dengan hadirnya Revolusi Industri 4.0 yang merupakan sebuah tahapan dimana terjadi otomatisasi dan pertukaran data dalam teknologi pabrik, robotik dan *artificial intelligence* secara umum. Menghadapi tantangan ini, karakter yang mandiri dan penuh kerja keras belum cukup (Asbari *et al.*, 2020). Kaum muda Indonesia dituntut mampu bersaing dan berdinamika di era 4.0 ini, sehingga mereka harus memiliki pemikiran yang dapat dijadikan daya saing, seperti dengan pendirian yang pantang menyerah (*persistence*), pola pikir kepemimpinan yang kuat, keinginan untuk terus berprestasi (*need of achievement*), cepat tanggap terhadap berbagai perubahan yang akan terjadi (*calculated risk taking*).

Universitas Ciputra, sebagai bagian dari institusi pendidikan di Indonesia yang berkomitmen untuk turut serta membangun negeri dengan melahirkan entrepreneurs kelas dunia ingin turut membekali para atlet dengan *entrepreneurial mindset*. Berdasarkan spirit founder Universitas Ciputra akan pentingnya *entrepreneur* bagi bangsa ini yakni menjadi solusi bagi dirinya sendiri, sesamanya, komunitasnya, terlebih bagi negaranya, maka tanpa memandang apapun latar belakangnya seorang pribadi harus mampu memberikan dampak positif bagi kelangsungan Bangsa Indonesia.

1.1 Permasalahan Prioritas Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang berkembang saat ini, permasalahan utama yang dihadapi oleh KONI adalah:

1. Atlet sudah pensiun kariernya sebagai atlet, namun sebenarnya memiliki usia yang masih produktif tidak memiliki kemampuan untuk mengembangkan kehidupan yang sejahtera secara ekonomi.
2. Masa depan atlet yang masih belum jelas arahnya setelah pensiun dari dunia olahraga, karena selama ini berfokus pada latihan dan prestasi.

1.2 Solusi yang ditawarkan

1. Memperlengkapi para atlet dengan *entrepreneurial mindset*.
2. Memperlengkapi para atlet untuk mempersiapkan (*financial*-nya) di masa yang akan datang.
3. Memperkaya wawasan dan pengetahuan para atlet untuk berwirausaha secara mandiri.
4. Memberikan sesi mentoring dengan pelaku bisnis yang sejalan dengan perencanaan bisnis yang diusulkan para atlet.
5. Menghasilkan usulan matang *business plan* dari para atlet.

Pada pelaksanaan UC Sportpreneur Academy Batch 1, pertemuan dilaksanakan sebanyak 12 kali. Akan tetapi pada pertemuan ke 4 dan 5, para atlet mendapat panggilan untuk mengikuti diklat sehingga pertemuan harus ditunda 2 minggu. Dalam pelaksanaannya, setiap 3 minggu sekali (pertemuan ke 3-6-9) para peserta mendapatkan kesempatan mentoring bisnis dari tim fasilitator yang telah disediakan oleh penyelenggara. Peserta dapat memanfaatkan kesempatan tersebut untuk bertemu para mentor guna membahas ide bisnisnya, menceritakan perkembangan bisnis yang dijalani, atau hal lain yang terkait dengan bisnis dan *entrepreneurial mindset*. Namun, karena berbagai agenda yang tumpang tindih (atlet masih aktif dalam latihan dan persiapan PON) menyebabkan kesulitan untuk dapat melakukan mentoring. Pada umumnya para fasilitator membangun hubungan dengan *grup* mentoring melalui *group chatting*. Segala upaya untuk

membangkitkan atmosfer bisnis sudah diupayakan dan dibangun, hal ini diharapkan dapat selalu dikembangkan ke depannya.

UC Sportpreneur Academy sebagai bentuk kerja sama antara KONI Provinsi Jawa Timur dengan Fakultas Manajemen dan Bisnis Universitas Ciputra, merupakan bentuk kegiatan yang berangkat dari keprihatinan akan keberlanjutan atlet di Indonesia. Mengingat di masa sekarang ini segala sesuatu sudah banyak digantikan dengan teknologi. Di kegiatan ini terdapat 24 atlet pilihan dari KONI Provinsi Jawa Timur yang berkesempatan mendapatkan pelatihan *entrepreneurship*. Semangat yang menggebu, impian yang tinggi, dan totalitas serta kedisiplinan merupakan bekal peserta untuk menjadi seorang *entrepreneur*. Hal ini terlihat dari semangat juang para atlet untuk menyelesaikan 12 kali pertemuan di UC Sportpreneur Academy. Peter Drucker dalam bukunya menyatakan bahwa seorang *entrepreneur* yang sukses bukan dilahirkan melainkan dibentuk (Drucker, 2006). Memiliki mental yang tangguh merupakan salah satu modal *entrepreneur* untuk sukses, karena *entrepreneurship* merupakan *life long learning*.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Adapun metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini menggunakan metode pendekatan secara langsung, ceramah dan praktik. Adapun tahapan yang dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan ini meliputi: Tahapan Persiapan dan Tahapan Evaluasi.

Tahapan Pelaksanaan

1. Kegiatan ini diadakan 1 minggu sekali sebanyak 12 kali pertemuan.
2. Pelaksanaannya dilakukan setiap hari Jumat mulai pukul 09.00-11.30 WIB.
3. Program dimulai dengan pembukaan pada Jumat 12 Oktober 2020 di Ruang Theatre Universitas Ciputra.

Pelaksanaan inkubator bisnis UC Sportpreneur Academy dimulai dengan pertemuan dengan external reviewer untuk melihat kondisi bisnis para atlet dan memikirkan mentor yang tepat untuk perbaikan-perbaikan yang diperlukan. Dalam prosesnya, beberapa atlet mendapatkan mentor sesuai dengan jenis model bisnis dan industri yang dimiliki. Total ada 5 mentor dalam proses pendampingan bisnis atlet. Satu mentor konsultan branding dan pemasaran yaitu Pak David Setiawan (pebisnis dan konsultan bisnis nasional), satu orang mentor bisnis manufaktur nasional yaitu Bu Tjatur, satu orang mentor pelaku bisnis di industri kuliner nasional yaitu Pak Hendra Utomo, satu mentor di bidang fotografi produk yaitu Pak Moch (alumni UC dan fotografer yang sudah berkiprah di Indonesia dan Australia), dan satu orang mentor umum untuk membantu mengelola pelaksanaan secara keseluruhan yaitu Bu Febe Yuanita Ratna Indudewi. Keseluruhan pelaksanaan inkubator UC Sportpreneur Academy dilakukan dengan media daring. Sebagian besar berupa mentoring dengan para mentor, terjadwal setiap Jumat pukul 13.00-15.00.

Beberapa mentoring tambahan dilakukan di luar jadwal sesuai kesepakatan antara peserta dengan mentor. Kegiatan inkubator tidak menggunakan metode kelas dan penyampaian materi karena materi dasar telah diperoleh saat program Batch 1. Pada tahapan inkubator, para peserta lebih kepada metode mentoring *one on one* sesuai permasalahan bisnis yang ada saat ini dan bagaimana membuka kemungkinan strategi bisnis dan akses jejaring kepada mereka. Pada akhir program, peserta diwajibkan menyampaikan visi, misi, analisa kompetitor, perubahan strategi bisnis, serta rancangan program kerja selama 1 tahun mendatang. Proses pengerjaan dibantu dengan proses mentoring pada tanggal 8 dan 5 Januari 2021. Pengumpulan tugas akhir dilakukan maksimal pada tanggal 22 Januari 2021 untuk kemudian dikurasi sebagai penerima hadiah berupa uang pendampingan awal untuk program kerja untuk 3 terbaik. Hal ini diumumkan pada program

penutupan UC Sportpreneur Academy pada 29 Januari 2021. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1 s.d Gambar 6.

Gambar 1

Pembukaan UC Sportpreneur Academy di Ruang Theatre Universitas Ciputra pada Tanggal 2 Oktober 2020



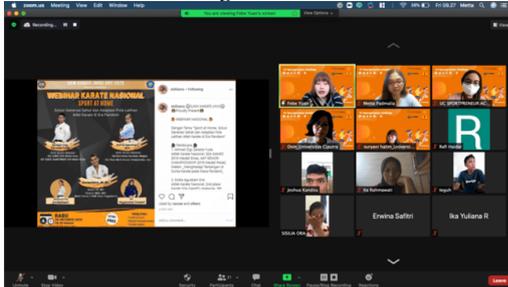
Gambar 2

Proses Mentoring Bisnis yang Dilakukan Selama Program



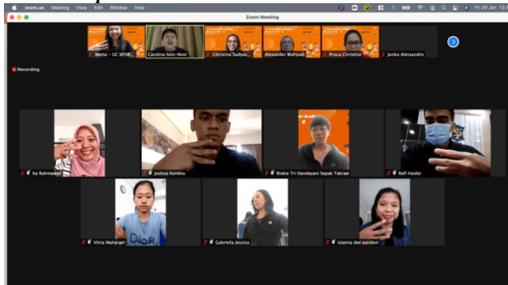
Gambar 3

Proses Mentoring Inkubator Melalui Media Daring Bersama Bu Febe Yuan Indudewi



Gambar 4

Beberapa Kandidat Penerima Hadiah Di Acara Penutupan UC Sportpreneur Academy



Gambar 5

Meeting Koordinasi Program Bersama Bapak Erlangga Satriagung, Ketua Umum KONI Jatim Secara Daring yang Membahas Evaluasi Batch 1 dan Persiapan Batch 2



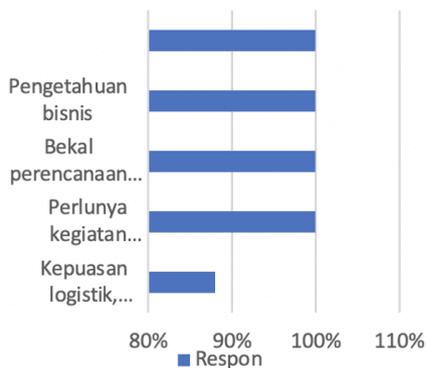
Gambar 6

Acara penutupan UC Sportpreneur Academy Batch 1 Tanggal 31 Januari 2020



Gambar 7

Evaluasi Peserta



Tahapan Evaluasi

A. Evaluasi Tim UC Sportpreneur Academy Batch 2 dan *Incubator Business*

1. Evaluasi ulang bentuk kerjasama (MoU) antara Universitas Ciputra Surabaya dengan KONI Prov. Jawa Timur terkait pelaporan kerjasama.
2. Perlu adanya filtering di awal pada para atlet yang daftar yang memang sungguh-sungguh berminat untuk memulai bisnis. Dikarenakan banyak peserta yang tidak berkomitmen dan konsisten pada prosesnya (hanya mendaftar dan ternyata tidak pernah hadir).

B. Evaluasi Mentoring dari Mentor

1. Perlu meningkatkan manajemen waktu dan komitmen para atlet agar lebih fokus.
2. Para atlet masih persiapan PNN (PusLatDa New Normal) hingga waktu yang belum dapat ditentukan. Hal ini mempersempit ruang gerak para atlet untuk melakukan eksekusi bisnis.
3. Perlu dipisahkan antara mentor yang membimbing para atlet yang sudah memiliki bisnis dan yang belum memiliki bisnis agar lebih fokus dalam mentoring bisnis.



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang diperoleh dari UC Sportpreneur Academy yang lalu ditampilkan pada Gambar 7. Keseluruhan peserta merasakan bahwa setelah mendapatkan pelatihan ini minat entrepreneurship-nya meningkat, pengetahuan akan bisnis dan pengembangannya meningkat, serta pembekalan akan perencanaan bisnis juga meningkat. Sedangkan kepuasan pada logistik, fasilitas, dan materi dapat dikatakan cukup meningkat. Bahkan 100% peserta pelatihan mengusulkan agar pelatihan entrepreneurial seperti ini diadakan kembali. Kegiatan UC Sportpreneur Academy ini merupakan kegiatan yang baik dan bermanfaat bagi kedua belah pihak, baik Universitas Ciputra maupun KONI Provinsi Jawa Timur.

Akan tetapi masih banyak hal yang perlu diperbaiki dari kegiatan ini, diantaranya:

1. Analisis latar belakang bisnis yang dimiliki.
2. *Measurement tools* yang sesuai untuk mengukur minat *entrepreneurship* bagi atlet.
3. *Show case* bisnis yang tidak dapat ditampilkan.
4. Atmosfer *entrepreneurship* yang masih bisa ditingkatkan lagi.

Oleh karena itu, terkait dengan hasil dari UC Sportpreneur Academy pada *batch* sebelumnya dan sebagai bentuk keberlanjutan dan pengelolaan entrepreneurial spirit para peserta maka akan dibentuklah Inkubator Bisnis bagi alumni UC Sportpreneur Academy. Inkubator Bisnis ini merupakan bentuk kerjasama dengan UNESA, yaitu dengan menyediakan sarana inkubator bagi pengembangan bisnis para atlet. Hal ini diharapkan akan semakin meningkatkan entrepreneurial spirit mereka, sehingga bisnis yang sedang dirintis dapat berkelanjutan kelak.

Secara garis besar, UC Sportpreneur Academy dilakukan 12 kali. Akan tetapi pada pertemuan ke 4 dan 5 para atlet mendapat panggilan untuk mengikuti diklat sehingga pertemuan harus diundur 2 minggu. Dalam pelaksanaannya, setiap 3 minggu sekali (pertemuan 3-6-9) para peserta mendapatkan kesempatan mentoring dari fasilitator. Mereka dapat memanfaatkan kesempatan tersebut untuk bertemu para mentor guna membahas ide bisnisnya, perkembangan bisnis yang dijalani, atau hal lain yang terkait dengan bisnis. Namun karena berbagai agenda yang tumpang tindih menyebabkan para fasilitator maupun atlet sulit untuk dapat melakukan mentoring. Pada umumnya para fasilitator membangun hubungan dengan *grup* mentoring melalui *group chatting*. Segala upaya untuk membangkitkan atmosfer bisnis sudah diupayakan dan dibangun, hal ini diharapkan dapat selalu dikembangkan kedepannya.

Pada pertemuan ke-2, peserta diajak untuk mengerjakan tes minat *entrepreneurship*. Peserta diminta untuk mengerjakan 7 bagian tes rang berisi 40-100 poin pernyataan yang harus dikerjakan. Pada tes ini, peserta diajak untuk menggunakan *Google Form*, banyak kendala yang dialami salah satunya adalah peserta belum awam dengan penggunaan email sebagai akses. Selain itu, kendala yang dialami adalah peserta mengeluh karena harus membaca banyak item pernyataan yang harus dijawab. Kesimpulannya, alat yang digunakan untuk mengukur minat *entrepreneurship* bagi atlet harus berbeda dengan yang digunakan oleh mahasiswa (harus yang lebih *simple* dan mudah dipahami). Karena tes ini tidak selesai dilaksanakan dalam waktu yang disediakan, maka hasil dari tes tersebut tidak dapat ditelaah. Minat *entrepreneurship* para peserta lebih nampak saat diajak berdiskusi tentang bisnis. Fasilitator harus memberikan pertanyaan-pertanyaan yang membuat peserta pada akhirnya terbuka tentang kegiatan bisnisnya.

Di pertemuan-pertemuan selanjutnya metode diskusi lebih banyak dilakukan. Fasilitator menggunakan alat dan aktivitas untuk menggali minat entrepreneurship peserta. Para peserta juga

di-trigger untuk melakukan simulasi seperti simulasi investasi, simulasi bisnis dengan *tools* yang juga digunakan oleh mahasiswa (PNO, BMC, SWOT, dll), simulasi menyusun aplikasi yang diinginkan untuk pengembangan bisnisnya, para peserta juga sudah dipertemukan dengan pihak ke-3 seperti *Shopee* untuk belajar banyak tentang *digital market place*, dan simulasi lainnya seperti strategi branding dan marketing. Simulasi-simulasi tersebut dilakukan agar atmosfer *entrepreneurship* semakin kuat dan men-trigger para peserta untuk terus mempertajam diskusi bisnis.

Pada pelaksanaannya, mulai pertemuan ke-6 hingga pertemuan ke-9 jumlah peserta yang datang semakin sedikit. Hal ini disebabkan oleh berbagai kompetisi, booth camp, maupun pelatihan lain yang harus diikuti. Contohnya pada pertemuan yang membahas tentang keuangan, hanya 3 peserta yang datang. Sangat disayangkan, karena pada materi ini para peserta diberikan wawasan tentang berbagai produk investasi yang dapat dimanfaatkan. Peserta kembali bersemangat pada pertemuan ke-10, pada pertemuan kunjungan ke perusahaan, ke PT. Wangta Agung. PT. Wangta Agung merupakan salah satu perusahaan yang telah bekerja sama dengan Universitas Ciputra. Kunjungan ini diselenggarakan oleh Kantor *Network & Partnership* Universitas Ciputra sebagai penyelenggara kerja sama di Universitas Ciputra. Setelah *company visit*, ada pertemuan selanjutnya yang membahas operasional bisnis. Pertemuan terakhir dilaksanakan pada Jumat, 31 Januari 2020 dengan agenda uji sertifikasi kompetensi dengan skema operasional bisnis dan *Closing Ceremony UC Sportpreneur Academy*.

Kendala yang dihadapi dalam 12 pertemuan ini adalah jadwal peserta sebagai atlet yang seringkali bertubrukan dengan jadwal kelas. Selain itu, sulit untuk membangun *bounding* dengan peserta karena antar peserta sendiri juga belum saling kenal. Adapun hasil dari UC Sportpreneur Academy ini adalah lahirnya beberapa bisnis hasil inisiasi dan mentoring selama 12 pertemuan. Beberapa bisnis yang telah berhasil diideasi oleh beberapa atlet peserta (Gambar 8), diantaranya adalah:

a. Louis 420 Barbershop (Bintang Herlangga N)

Louis 420 Barbershop adalah sebuah bisnis yang bergerak dibidang jasa haircut dan hairstyle pria. Bisnis ini berdiri sejak tahun 2016 di Malang, dan sekarang pindah di Banyuwangi. Sesuai dengan berkembangnya jaman, bisnis barbershop kian merajalela dikalangan masyarakat, dimana pria tidak mau kalah dari wanita mengenai penampilan mereka, jadi banyak dari kalangan muda mudi untuk memilih pergi ke salon untuk membenahi penampilan dan salah satunya adalah penampilan rambut. Salah satu faktor yang menunjang dalam penampilan rambut adalah POMADE atau Minyak rambut. Dimana bisnis pomade banyak di minati oleh kalangan pria dari anak-anak hingga dewasa guna merapikan tatanan rambut mereka, terlebih jika aroma pomade yang digunakan berbau wangi. Salah satu ide pengembangan bisnis yang akan dikembangkan oleh Louis 420 barbershop adalah membuat produk pomade sendiri dengan variasi aroma yang bermacam-macam dengan harga terjangkau.

b. Anyama.id Hijab & Fashion (Erwina Safitri), menjual hijab dan perniknya serta merambah ke fashion.

c. Kios Arudam Bojonegoro (Ika Yuliana), ingin agar kenikmatan Makanan Khas Madura dikenal banyak kalangan dan menjadi pilihan para pecinta kuliner dengan harga yang bersahabat. Menyediakan makanan ringan Khas Madura dengan kualitas yang baik dengan rasa yang nikmat. Mengajak masyarakat untuk menyukai makanan khas daerah terutama makanan Khas Madura. Mencintai bumi dengan turut bersumbangsih menggunakan tas ramah lingkungan, berharap memperluas kesadaran tersebut pada masyarakat. Keunggulan produk: cita rasa khas



Madura, kualitas super dengan komposisi berkualitas dengan rasa yang nikmat, dapat dinikmati semua kalangan & usia, halal, higienis dan harga bersahabat.

- d. Jawaara Hijab (Ita Rahmawati) yang merupakan nama usaha yang dirintis bergerak dalam beberapa lini bisnis seperti Jawaara Kos, Jawaara Food & Drink, Jawaara Dojo, Jawaara Hijab. Beberapa bisnis yang sudah dijalankan adalah Jawaara Kos sejak 2015 dan Jawaara Juice dan seblak baru buka sekitar 10 hari yang lalu di Jalan Gayung Kebonsari Surabaya. Jawaara Hijab akan mencoba membuat jilbab yang aman, nyaman digunakan saat berolahraga. Terutama dalam olahraga judo jilbab masih belum diperbolehkan untuk digunakan dalam pertandingan (peraturan yang berlaku). Dengan memperkenalkan jilbab yang terbuat dari bahan nyaman, aman berharap jilbab bisa digunakan para atlet saat latihan / berolahraga.
- e. JANDUTS (Jajanan Gendut Sensasional), Usaha bisnis perdagangan kuliner secara online sangat menguntungkan di masa pandemi ini karna pelanggan tidak perlu keluar rumah untuk membeli produk ini hanya dengan memesan melalui WA atau sosial media pelanggan sudah bisa memesan makanan yang mereka inginkan, dengan begini pelanggan akan tetap terjaga kesehatan dan dapat mematuhi protokol kesehatan. Selain itu produk yang di rencanakan akan memiliki ciri khas yang berbeda dari produk - produk yang lain dengan mengutamakan cita rasa yang berbeda, dengan resep *homemade* yang khas dan berbeda dari produk pesaing dengan harga yang sangat bersaing dan konsep yang sangat modern.

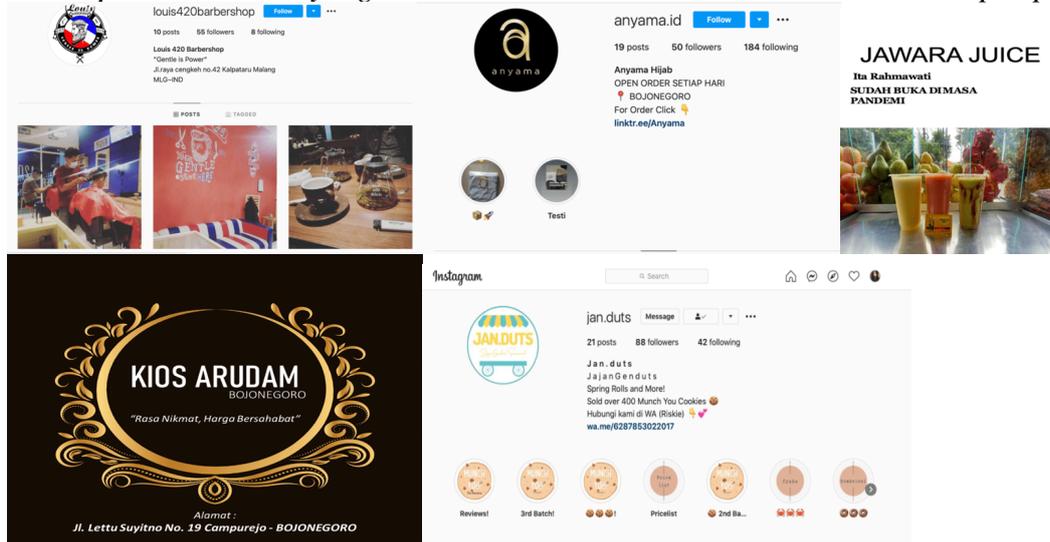
Sementara itu, kelas Inkubator Bisnis, menghasilkan 3 bisnis (Gambar 9 s.d Gambar 11) yang makin matang, yaitu:

- a. RN Boxing Academy (Isnurandika Putra Ngabalin). Selama masa inkubator di UC Sportpreneur Academy, RN Boxing Academy mengalami kenaikan jumlah client baru secara signifikan. Hal tersebut juga menjadikan proses marketing RN Boxing Academy lebih tertata dan terarah. Menjadikan financial stabil. Perubahan strategi bisnis setelah di inkubator dari segi layanan jasa: menerapkan sistem atau metode sejenis Private School, selain itu RN Boxing Academy melakukan door to door, home visit, dan visit company. Melalui digital dan perkembangan teknologi, RN Boxing Academy memaksimalkan media masa online sebagai ajang promosi. Selain itu, RN Boxing Academy memberikan beberapa tawaran menarik bagi para klien baru seperti *Free Training Program* selama 1 minggu awal latihan, bertujuan untuk meningkatkan profit. Dari segi operasional: *Financial Plans, Facilities Plans, Human Resource Plans*. Ketiga hal tersebut menjadi jantung dari strategi operasional yang ada di RN Boxing Academy. Dengan perencanaan keuangan, pengelolaan fasilitas, dan kompetensi para trainer, diharapkan akan membawa RN Boxing Academy dapat bersaing dengan para kompetitor.
- b. Nana Sportswear (Dahlina Rosyida). Hal-hal yang dicapai selama mengikuti inkubasi bisnis, dari yang menjual satu brand yaitu: ProApparel menjadi dua brand yaitu F2p Sportswear. Membuat brand sendiri yaitu Nana sportswear & accessories. Menambah lini produk jersey dan hand carry untuk sepeda lipat. Sudah ada pemesanan Hand carry 10pc untuk tahap pertama, dari distributor DKI Jakarta. Sudah meningkatkan jumlah distributor untuk tiga wilayah di Indonesia. Membentuk Lembaga yang berkegiatan menaungi club dan komunitas olahraga, serta mengadakan berbagai event balap sepeda (sudah pada tahap pembuatan konsep dan penyusunan personilnya).
- c. Ni.Coffee Healthy (Nico Valentinus Gunawan) Selama program incubator, ni.coffee menambah varian menu mulai dari menu favorit yang semakin difokuskan sehingga bisa mengatur outcome yang tidak perlu, hingga penambahan varian produk mulai dari ukuran kecil

(250ml), sedang (500ml), dan besar (1000ml). Dari segi pemasaran, lebih memantapkan lagi digital branding terhadap brand Ni.Coffee dan mendapat ilmu fotografi yang penting untuk membentuk brand identity yang lebih baik terutama di social media. Mulai menyetok produk ke dalam hypermarket/ supermarket, club/team olahraga, tempat gym/pusat kebugaran. Memfokuskan produk yang ditawarkan dalam strategi perencanaan peningkatan pemasaran dan penjualan agar produk semakin dikenal konsumen dan calon konsumen. Dari segi operasional penjualan, saat ini menggunakan delivery dan coffee-to-go (ambil sendiri di tempat produksi).

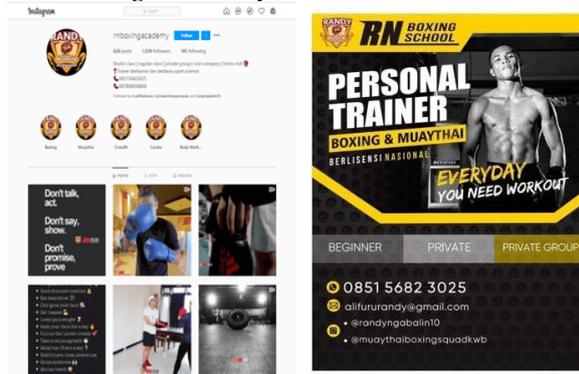
Gambar 8

Beberapa Model Bisnis yang Berhasil Diideasi oleh Para Atlet Peserta UC Sportpreneur Academy



Gambar 9

RN Boxing Academy



Gambar 10

Nana Sportswear



Gambar 11
Ni.Coffee



4. KESIMPULAN & SARAN

Kegiatan UC Sportpreneur Academy ini merupakan kegiatan yang baik dan bermanfaat bagi kedua belah pihak, baik Universitas Ciputra maupun KONI Provinsi Jawa Timur. Akan tetapi masih banyak hal yang perlu diperbaiki dari kegiatan ini, diantaranya:

1. Analisis latar belakang bisnis yang dimiliki.
2. *Measurement tools* yang sesuai untuk mengukur minat *entrepreneurship* bagi atlet.
3. *Show case* bisnis yang tidak dapat ditampilkan.
4. Atmosfer *entrepreneurship* yang masih bisa ditingkatkan lagi.

Apabila kegiatan UC Sportpreneur Academy akan diadakan lagi, maka beberapa saran berikut dapat dilakukan, seperti:

1. Memadatkan acara dalam 2-3 hari dalam bentuk *booth camp* agar atmosfer *entrepreneurship* lebih terbangun.
2. Memfokuskan mentoring pada ideasi bisnis (bagi yang belum punya bisnis), inovasi bisnis (bagi yang sudah memiliki bisnis), dan sustainability bisnis (bagi bisnis yang sudah bertumbuh).

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Terima kasih kepada pihak KONI Jatim yang telah memberikan dukungan selama berlangsungnya acara UC Sportpreneur Academy, serta para atlet terpilih dari KONI Jatim yang telah menunjukkan motivasi tingginya dalam memulai dan mengembangkan bisnis.

REFERENSI

- Asbari, M., Purwanto, A., Maesaroh, S., Hutagalung, D., Mustikasiwi, A., Ong, F., & Andriyani, Y. (2020). Impact of Hard Skills, Soft Skills and Organizational Culture : Lecturer Innovation Competencies As Mediating. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, 2(1), 142–155.
- Drucker, P. (2006). *Innovation and Entrepreneurship*.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Fatturrohman, P. S. & Fatriany, F. (2013). *Pengembangan Pendidikan Karakter*. Bandung: Refika Aditama.
- Noor, R.M. (2011). *Pendidikan Karakter Berbasis Karakter : Solusi Pendidikan Moral Yang Efektif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.