EFEKTIVITAS METODE *COACHING* PADA PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN GUNA MENINGKATKAN KEBERHASILAN *START-UP* DIGITAL MAHASISWA PADA UNIVERSITAS PGRI KANJURUHAN MALANG

Jacobus Wiwin

Universitas PGRI Kanjuruhan Malang
e-mail : wiwinkuswinardi@unikama.ac.id

ABSTRACT

Start-up is a term for business activities or companies that are newly built or are in a pilot period. For this reason, an innovation is needed to increase digital start-ups in students, one of which is by using coaching. Coaching is an integrative activity in entrepreneurship assistance. Together with mentoring, counselling, and other elements, it will greatly affect the achievement of Coaching quality in entrepreneurship mentoring to increase the success of student digital start-ups at Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. This study was conducted on entrepreneurship mentoring to improve the success of student digital start-ups at Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. To obtain the data needed in this study, the authors used several data collection methods commonly used in a research process, including observation, questionnaires, and interviews. In its current implementation, the Coaching process in entrepreneurship mentoring to increase the success of student digital start-ups at Universitas PGRI Kanjuruhan Malang is constrained by several limitations. Coaching is an integrative activity in entrepreneurship mentoring. Together with mentoring, counselling, and other elements will greatly affect the achievement of quality Coaching in entrepreneurship mentoring can increase the success of student digital start-ups at PGRI Kanjuruhan University Malang. This can be seen from the percentage results that have been obtained based on the results of the data analysis above. With a percentage of 100% in the process and relationship, while the structure and focus are at 66.67% and the last is 33.33 for diagnostic tools.

Keywords : *Coaching, Pendampingan, Kewirausahaan & Start-up digital.*

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara yang muncul pada tengah gelombang era globalisasi yang semakin pesat dan termasuk pertumbuhan yang sangat signifikan di Asia Tenggara (Permadi, 2017). Hal ini memicu kewirausahaan digital untuk pembangunan sumber daya manusia. Maraknya pertumbuhan start-up di Indonesia diikuti oleh pertumbuhan internet dari tahun ke tahun. Penggunaan aspek teknologi dan digitalisasi turut mengintervensi dan mengubah paradigma bisnis model konvensional. Kehadiran start-up yang menyandang status unicorn hingga decacorn turut meramaikan suasana ekosistem digital di Indonesia.

Menurut data yang dilansir oleh start-uprangking, pada tahun 2019 Indonesia memiliki 2102 start-up dan menduduki posisi kelima terbanyak di dunia. Angka ini menunjukkan lonjakkan yang begitu cepat dan masih akan tetap tumbuh secara menjanjikan. Semakin maraknya pertumbuhan ini akan mendorong UMKM dan dunia usaha untuk menuju digitalisasi yang masif. Hasil ini pula diharapkan Indonesia lahirnya banyak inovasi dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional. Selain itu,terbukanya banyak lapangan kerja yang dapat mensejahterakan kehidupan masyarakat di sekitarnya. Disisi lain. start-up dapat mendorong meningkatkan produktivitas rakyat yang memiliki daya saing di pasar internasional yang menggerakan berbagai sektor strategis.

Hampir semua generasi muda Indonesia memiliki impian untuk bekerja di start-up digital. Alasan mereka memilih start-up digital adalah perkembangannya cukup pesat di Indonesia. Kecintaan generasi muda akan hal berbau digital makin memantapkan pilihan untuk berkarier di start-up digital. Membangun start-up digital pada level mahasiswa ternyata tidak selalu mulus. Ada banyak proses panjang yang harus dilalui supaya sebuah perusahaan start-up tetap mampu berdiri di tengah persaingan.

Saat ini aktivitas pengembangan usaha start-up sangat berkembang pesat dan masif di seluruh dunia. Tercatat bahwa aktivitas kewirausahaan ini menciptakan perekonomian baru dan disrupsi di segala bidang (Kasali, 2017). Perkembangan start-up di abad ke-21 ini didorong oleh perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (Robehmed, 2013), perubahan model bisnis (Ramdhan, 2016), globalisasi, perubahan iklim (Friedman, 2017), ekonomi digital serta industri 4.0 (Schwab, 2016). Revolusi start-up dalam industri digital menciptakan perusahaanperusahaan raksasa dunia yang awalnya dimulai dari garasi rumah para teknoprenur tersebut antara lain: Mark Zuckerberg (Facebook, Instagram), Larry Page dan Sergey Brin (Google, Alphabet), Jeff Bezos (Amazon), Steve Jobs dan Steve Wozniak(Apple) serta Bill Gates (Microsoft) (Galloway, 2017).

Start-up awalnya diartikan secara sederhana sebagai start up yaitu suatu usaha rintisan. Istilah ini awalnya disematkan pada para pengusaha muda berbasis tenologi yaitu para tenoprenur, istilah start-up ini dalam sejarah untuk mendeskripsikan pada para pengusaha muda urakan di San Fransisco yang menciptakan aplikasi yang menarik serta menjadi pendiri perusahaan tenologi besar (Robehmed, 2013). Namun istilah start-up memiliki pengertian lebih dari pengertian sebagai suatu perusahaan teknologi. Pengertian

yang paling sederhana secara positif dari start-up yang dapat diterima dalam berbagai bidang yaitu kelompok terbesar seseorang dapat meyakinkan orang-orang untuk membangun masa depan yang berbeda (Thiel, 2014).

Kiwe (2018) awal mulanya *start-up* hanyalah sebuah badan usaha untuk jasa dan produk yang saat itu banyak dicari dan dibutuhkan oleh banyak orang dengan jangkauan pasar yang masih kecil.

Start-up merupakan sebutan untuk kegiatan bisnis atau perusahaan yang baru dibangun atau sedang dalam masa rintisan. Namun, tidak semua bisnis dapat disebut sebagai perusahaan start-up. Istilah start-up telah melekat erat pada perusahaan yang berfokus di bidang teknologi informasi dan komunikasi. Perusahaan start-up digital lebih banyak mengandalkan teknologi dalam menjalankan operasi bisnisnya. Start-up tidak memandang bidang industri, baik dari pertanian, perdagangan, pendidikan, hingga dunia hiburan. Saat ini kita sering menemukan banyak perusahaan start-up di bidang industri tersebut ketika melihat iklan aplikasinya di media sosial.

Bresser dan Wilson dalam Passmore (2010) mengutip beberapa pendapat diantaranya; Coaching adalah kunci pembuka potensi seseorang untuk memaksimalkan kinerjanya. Coaching lebih kepada membantu seseorang untuk belajar daripada mengajarinya. (Whitmore, 2003). Coaching adalah sebuah proses kolaborasi yang berfokus pada solusi, berorientasi pada hasil, dan sistematis, dimana coach memfasilitasi peningkatan atas performa kerja, pengalaman hidup, pembelajaran diri, dan pertumbuhan pribadi dari coachee. (Grant, 1993).

Coaching adalah hubungan profesional antara coach yang berkualitas dengan individu atau kelompok guna mendukung pencapaianhasil yang luar biasa berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan oleh individu atau kelompok tersebut. (ICF, 2005). Coaching adalah seni memfasilitasi kinerja, pembelajaran, dan pengembangan orang lain. (Downey, 2003) Wilson (2011) menggunakan istilah Coaching kinerja yang diartikan sebagai suatu proses yang memampukan orang untuk menemukan dan bertindak berdasarkan solusisolusi yang paling sesuai dan cocok dengan mereka secara pribadi.

Mentoring didefinisikan sebagai orang yang berbagi pengalamannya, pembelajarannya dan nasihatnya kepada mereka yang kurang berpengalaman dalam bidang tertentu. Demikian juga kutipan yang diambil Whitmore (1997) dari buku David Clutterbuck, “Everyone Needs a Mentor”, menyatakan bahwa mentoring berasal dari konsep magang, ketika orang yang lebih tua, lebih berpengalaman, mewariskan pengetahuannya tentang bagaimana pekerjaannya dilakukan dan bagaimana beroperasi dalam dunia komersial.

Metode coaching yang dilakukan melalui stimulasi, pertanyaan powerful, dan dialog kreatif mengarahkan peserta didik memperoleh prestasi terbaik seperti yang diharapkan. Untuk itu penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian degan tema **“Efektivitas metode Coaching pada pendampingan kewirausahaan guna meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa pada Universitas PGRI Kanjuruhan Malang”.**

METODE

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif-kuantitatif (mixed methods) yangmenurut Cavaye (1996) dalam suatu penelitian studi kasus dapat menggabungkan dua metode melalui wawancara mendalam, sebuah studi kasus dapat melakukan analisis kualitatif terhadap isu-isu spesifik yang kemudian dapat dijadikan variabel terukur dan selanjutnya dianalisis secara kuantitatif.

Kajian ini dilakukan pada pendampingan kewirausahaan guna meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa pada Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang biasa digunakan dalam sebuah proses penelitian, meliputi observasi, kuesioner, dan wawancara. Dalam penelitian ini, analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, yaitu mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya sehingga hanya merupakan penyingkapan fakta (Warsito, 1992: 10).

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang diperoleh baik melalui hasil kuesioner dan bantuan wawancara, kemudian dideskripsikan dengan cara menggunakan analisis persentase. Untuk menghitung persentase jawaban yang diberikan responden, penulis menggunakan rumus seperti yang dikemukakan Hartono (1999) adalah sebagai berikut.

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

Dimana:

P = Persentase

F = Frekuensi yang sedang dicari persentasenya (frekuensi jawaban)

N = Jumlah responden

Dalam penafsiran data digunakan metode sebagaimana di kemukakan oleh Supardi (1997), yaitu menggunakan dua angka di belakang koma, sebagai berikut:

0,00%	= Tidak ada
0,01% - 24,99%	= Sebagian kecil
25% - 49,99%	= Hampir setengah
50%	= Setengahnya
50,01% - 74,99%	= Sebagian besar
75% - 99,99%	= Pada umumnya
100%	= Seluruhnya

Setelah dibuat persentase, selanjutnya data disajikan dalam bentuk matrik dan diinterpretasikan menggunakan analisis kuantitatif dengan menggunakan metode deduktif dan induktif (mixed methods) sesuai dengan kebutuhan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Efektivitas metode Coaching pada pendampingan kewirausahaan guna meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa pada Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. Dilihat dari berbagai aspek yang telah dilaksanakan di lapangan. Mulai dari pendampingan sampai dengan hasil yang telah diperoleh pada start-up digital mahasiswa Universitas PGRI Kanjuruhan Malang.

Coaching adalah kegiatan integratif pada pendampingan kewirausahaan. Bersamasama dengan mentoring, konseling, dan unsur lainnya akan sangat berpengaruh terhadap pencapaian mutu Coaching pada pendampingan kewirausahaan guna meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa pada Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. Dalam pelaksanaannya saat ini proses Coaching pada pendampingan kewirausahaan guna meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa pada Universitas PGRI Kanjuruhan Malang terkendala oleh beberapa keterbatasan, seperti: 1. Mekanisme penunjukan coach yang belum jelas kompetensi dan kualifikasinya, 2. Pemahaman coach terhadap aspek-aspek dan praktek Coaching yang masih lemah, 3. Keterampilan coach selama Coaching proses yang masih lemah, dan 4. Penggalian kompetensi kewirausahaan guna meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa konsep yang yang ditelah ditetapkan.

Dari kajian "Evaluasi Dan Pengembangan Model Coaching Pada Pendidikan Dan Pelatihan Kepemimpinan" hasilnya diuraikan pada simpulan dan diikuti dengan rekomendasi sebagai berikut: (1). Penunjukan coach selama ini adalah penugasan pembimbingan peserta diklatpim dengan label "coach". Penunjukan coach belum didasari atas kejelasan kompetensi dan kualifikasi, karena selama ini belum ada panduan yang mengatur dan menetapkan kompetensi dan kualifikasi coach. 2. Pemahaman dan praktek Coaching oleh para coach selama ini belum sesuai dengan yang semestinya, dikarenakan sebelum penugasan mereka tidak pernah mendapatkan penjelasan dan pengarahan tentang Coaching, dan mereka baru menjadi coach sejak adanya diklatpim pola baru, bahkan ada coach yang baru tahun 2017 mengampu sebagai coach. 3. Sebagian coach "belum memiliki potensi" keterampilan Coaching, sedangkan sebagian dari "mereka yang sudah punya potensi keterampilan" umumnya mereka memahami dan mempelajari sendiri tentang Coaching dari berbagai referensi. 4. Semua coach sudah menggali kompetensi kepemimpinan adaptif dari para peserta sebagaimana semestinya, tetapi dalam pelaksanaannya belum seluruhnya dilakukan dikarenakan mereka belum memahami dengan jelas dan masih terjadinya persepsi yang berbeda-beda tentang persoalan teknis (tehnical problems) dan tantangan adaptif (adaptive challenges).

Hal itu terjadi karena selama ini mereka kurang mendapat penjelasan dan pelatihan bagaimana membedakan antara masalah teknis dan tantangan adaptif yang selaras dengan inovasi pada level dan scoping 5. Model alternatif Coach-Mentor Continuum lebih akomodatif terhadap situasi dan kondisi star up digital mahasiswa saat ini, selain itu model coach-mentor continuum lebih fleksibel dan bisa menjadi media pembelajaran yang kuat untuk menjadi Coaching yang sebenarnya (Coach as a coach=Great Coach). 6. Logical

Level Alignment dan Outcome Frame merupakan alat/instrument yang sangat sederhana dalam Coaching tapi cukup kuat untuk menggali inovasi dan meningkatkan kompetensi kepemimpinan (adaptif) peserta pada star up digital mahasiswa. Selain sederhana juga fleksibel dan dimungkinkan untuk digunakan pada setiap pendampingan kewirahausahaan pada start-up digital mahasiswa.

Cara Umum dalam Membangun Start-Up Digital

Generasi muda tidak hanya ingin bekerja di bisnis *start-up*, tetapi tertarik untuk membangun *start-up* digital pula. Apakah kamu termasuk salah satu generasi muda tersebut? Perlu diketahui, proses membangun *start-up* digital tidaklah mudah. Ada beberapa langkah yang harus kamu lakukan saat mendirikan sebuah *start-up*.

1. Memvalidasi Ide

Kamu bisa memperoleh ide bisnis dari mana pun, namun pastikan ide tersebut cukup bernilai untuk dieksekusi. Ide bisnis yang baik berasal dari permasalahan atau fenomena yang dialami oleh masyarakat, kemudian menghadirkan solusi untuk mengatasinya. Langkah ini penting untuk memvalidasi ide yang telah dibuat.

2. Membuat Rencana Bisnis

Setelah mantap memilih ide bisnis, kamu perlu membuat rencana bisnis (*business plan*). Isi *business plan* harus membahas tujuan dan tahapan dalam operasi *start-up*. Strategi yang harus dirancang tidak perlu muluk-muluk, cukup mulai dari strategi sederhana tetapi dapat diperkirakan keberhasilannya.

3. Melakukan Riset

Kamu tak boleh mengandalkan insting atau pendapat pribadi saat membuat keputusan. Lakukanlah riset untuk supaya kamu dapat mengambil keputusan yang logis dan faktual. *Start-up* digital bukan hal yang sepele, jadi jangan membuat keputusan berdasarkan asumsi.

4. Mengajukan Legalitas

Founder yang serius membangun *start-up* digital tak pernah melupakan aspek legalitas bisnisnya. Aspek legalitas ini mencakup permohonan izin usaha, pendaftaran nama bisnis, merek dagang, serta pendaftaran NPWP usaha, dan pembuatan rekening bank dan surat kontrak untuk kerja sama.

5. Mencari Partner Bisnis

Founder start-up yang sukses tidak pernah mengandalkan dirinya sendiri. Mereka berusaha mencari beberapa orang sebagai partner dalam perjalanan pendirian *start-up*, misalnya akuntan publik bersertifikat, kontraktor, atau pengacara.

6. Memilih Lokasi Bisnis

Lokasi bisnis ini penting sebagai bagian dari syarat legalitas perusahaan *start-up* kamu. Sebagai langkah awal, kamu dapat menyewa area *workspace* sebagai tempat kerja karyawanmu.

7. Menggencarkan Strategi Pemasaran

Orang tidak dapat mengenal bisnis yang kamu jalankan bila tidak ada strategi pemasaran yang efektif. Kamu perlu menetapkan identitas *branding*, sarana *digital marketing* yang ingin digunakan serta strategi pemasaran lainnya. Pastikan kamu sudah memilih strategi pemasaran yang tepat sasaran dan menjangkau target pasarmu.

8. Menguasai Penggunaan Teknologi

Pertumbuhan *start-up* digital cukup pesat karena menggunakan teknologi dalam berbagai aspek bisnisnya. Itulah pentingnya menguasai setiap teknologi yang akan digunakan untuk membantu kelancaran bisnismu. Kamu tidak akan kagok dan mampu mengejar ketertinggalan jika memahami teknologi pendukung dalam membangun *start-up*.

Terdapat beberapa hal penting yang dipandang perlu untuk diperhatikan dalam mendirikan sebuah start-up, Adapun hal penting yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme penunjukan/penetapan coach.

Dari hasil wawancara terhadap para coach diperoleh informasi bahwa dalam pelaksanaan Coaching selama ini, coach ditunjuk oleh penyelenggara start-up digital mahasiswa dan merupakan penugasan biasa sebagai pembimbing. Dari hasil observasi dan wawancara kepada para coach yang ditugaskan dalam pelaksanaan Start-up digital mahasiswa, Penulis dapat mengidentifikasi adanya lima katagori coach atas dasar indikator: 1). pengalaman 2). keikutsertaan dalam start-up digital mahasiswa, 3). keikutsertaan dalam Sitin start-up digital mahasiswa, 4). keikutsertaan dalam Training of Facilitator (Tof) start-up digital mahasiswa, dan 5) mengampu start-up digital mahasiswa.

2. Pemahaman aspek-aspek dan praktek Coaching.

Sebagaimana dijelaskan oleh Atkinson dan Kennedy (2007) dalam bab pendahuluan, bahwa pemahaman akan aspek Coaching menjadi prasyarat utama untuk melakukan Coaching. Hal tersebut menjadi sangat penting karena pemahaman terhadap aspek tersebut akan membedakan dalam praktek antara Coaching dengan yang lainnya seperti: mentoring, counseling, consulting, dan sebagainya. Untuk mengukur tingkat pemahaman terhadap Coaching dari para coach dalam star up digital mahasiswa ini digunakan pengukuran dengan lima aspek, yaitu: Proses, hubungan, struktur, fokus, dan penggunaan alat diagnostik. Dari hasil kajian diperoleh prosentase pemahamam para coach tentang Coaching sebagai mana dapat dilihat pada table berikut ini.

Pemahaman aspek Coaching terhadap start-up digital mahasiswa		Persentase
1. Proses	Pada saat proses Coaching: berusaha memahami pengetahuan yang ada pada mahasiswa	100
	Pada saat proses Coaching lebih banyak bertanya: terlibat untuk mencari tahu dalam memandu mahasiswa	100
2. Hubungan	Hubungan antara coach dan klien pada saat Coaching: cenderung melakukan kemitraan	100
3. Struktur	Struktur Coaching yang dilakukan selama start-up digital: terstruktur dan lebih teratur (waktu dijadwalkan dan disepakati bersama)	66,67
4. Focus	Fokus perhatian selama Coaching: membangun penyelesaian masalah yang kuat	66,67
5. Alat Diagnostik	Selama Coaching menggunakan alat diagnostik: daftar pertanyaan, kuestioner, lembar observasi, dsb.	33,33

(Sumber: Penulis, diolah dari kuesioner)

Tabel di atas menunjukkan bahwa: 1) aspek proses: semua (100.0%) coach pada saat proses Coaching berusaha memahami pengetahuan yang ada pada mahasiswa, dan semua (100.0%) coach pada saat proses Coaching juga lebih banyak bertanya dan terlibat untuk mencari tahu dalam memandu mahasiswa, 2) aspek hubungan: semua (100.0%) coach pada saat hubungan antara coach dan mahasiswa cenderung melakukan kemitraan, 3) aspek struktur: lebih dari setengahnya (66.67%) coach melakukan Coaching secara terstruktur (waktu dijadwalkan dan disepakati bersama), 4) aspek fokus: sebagian besar (66.67%) coachmelakukan Coaching dengan fokus perhatian pada membangun penyelesaian masalah yang kuat, 5) aspek penggunaan alat diagnostik: sebagian kecil (33.33%) coach melakukan Coaching dengan menggunakan alat diagnostik seperti daftar pertanyaan, kuestioner, dan lembar observasi. Dari hasil wawancara dan observasi diperoleh informasi bahwa sebagian besar peserta dan coach belum mendapatkan penjelasan dan pemahaman tentang aspek-aspek apa saja yang harus diperhatikan dalam praktek Coaching, walaupun ada beberapa coach dan peserta yang berusaha sendiri untuk memahami dan mempelajari tentang Coaching dari berbagai referensi.

Dari Prosentase pemahaman Coach terhadap aspek Coaching dapat diketahui bahwa pemahaman terhadap aspek-aspek Coaching selama ini masih lemah. Baik coach ataupun peserta masih belum semua bisa membedakan antara coaching, mentoring, dan konseling karena sebelum penugasan dan pelaksanaan bimbingan mereka tidak pernah mendapatkan penjelasan dan pengarahan tentang coaching, mentoring, dan counselling secara mendalam, dan mereka baru menjadi coach sejak adanya diklatpim pola baru. Bahkan ada yang baru satu kali menjadi coach. Demikian juga halnya bagi para peserta diklatpim kebanyakan dari mereka baru menjadi mahasiswa Coaching sejak mengikuti start-up digital.

3. Penggalian kompetensi kepemimpinan adaptif

Konsep dasar coaching klinik saat ini adalah kepemimpinan adaptif. Kepemimpinan adaptif ini didefinisikan sebagai proses di mana reformer berusaha untuk memahami dan mempengaruhi perilaku, pola pikir dan nilai-nilai dari berbagai pemangku kepentingan. Oleh karena itu kompetensi coach dalam memahami dan membantu mahasiswa untuk menggali halhal yang bersifat adaptif dari persoalan yang dihadapinya menjadi sangat strategis dan menentukan keberhasilan peserta.

Keterampilan coach dalam menggali kompetensi (inovasi) kepemimpinan adaptif di atas dapat diketahui bahwa semua coach (100.0%) sudah memiliki potensi keterampilan coaching dengan melakukan penggalian kompetensi peserta yang bersifat adaptif. Dari hasil wawancara dan observasi diperoleh jawaban masih ada coach dan peserta yang belum memahami dengan jelas perbedaan antara persoalan teknis (*tehnical problems*) dan tantangan adaptif (*adaptive challenges*). Kekurangfahaman tersebut karena selama ini mereka kurang mendapat penjelasan dan pelatihan bagaimana membedakan antara masalah teknis dan tantangan adaptif yang selaras dengan inovasi pada level dan scoping start-up digital pada mahasiswa.

Metode coaching yang dilakukan melalui stimulasi, pertanyaan powerful, dan dialog kreatif mengarahkan mahasiwa memperoleh prestasi terbaik seperti yang diharapkan pada start-up digital mahasiswa. metode Coaching pada pendampingan kewirausahaan dapat meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa pada Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. Hal ini dapat dilihat dari hasil persentase yang telah diperoleh berdasarkan hasil analisis data di atas. Dengan persentase 100% pada proses dan hubungan, sedangkan pada stuktur dan focus berada pada 66,67% dan yang terkahir adalah 33,33 untuk alat diagnostic.

KESIMPULAN

Coaching adalah kegiatan integratif pada pendampingan kewirausahaan. Bersama-sama dengan mentoring, konseling, dan unsur lainnya akan sangat berpengaruh terhadap pencapaian mutu Coaching pada pendampingan kewirausahaan dapat meningkatkan keberhasilan start-up digital mahasiswa pada Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. Hal ini dapat dilihat dari hasil persentase yang telah diperoleh berdasarkan hasil analisis data di atas. Dengan persentase 100% pada proses dan hubungan, sedangkan pada stuktur dan focus berada pada 66,67% dan yang terkahir adalah 33,33 untuk alat diagnostic.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan ribuan pimpinan kampus, rekan kerja beserta dengan keluarga yang telah membantu peneliti dalam melakukan penelitian, mengumpulkan data, menganalisis data, serta melakukan penarikan kesimpulan. Dengan adanya bantuan dari berbagai pihak, hasil penelitian ini dapat ditulis dan publikasikan artikel ke sinta 6. Penulis

menyadari bahwa atas bantuan semua pihak yang tersebut di atas dengan ikhlas dan suka rela dalam memotivasi penulis dalam menghasilkan tulisan ini. Semoga bantuannya dibalas oleh tuhan yang maha esa.

DAFTAR PUSTAKA

Friedman, T. (2017). *Thank You for Being Late: An Optimist's Guide to Thriving in the Age of Acceleration*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Galloway, S. (2017). *The Four: The Hidden DNA of Amazon, Apple, Facebook and Google.* New York: Penguin Random House LLC.

Hartono, Jogiyanto. 1999. *Analisis Dan Disain Sistem Informasi*: pendekatan terstruktur teori dan praktek aplikasi bisnis.

Kasali, R. (2017). *Disruption.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.

Permadi. 2017. Pendekatan Model DeLone dan McLean dalam kesuksesan implementasi Sistem Informasi Manajemen Daerah (SIMDA) Keuangan. *Skripsi*. Lampung: Jurusan Akuntansi Universitas Lampung

Ramdhan, H. E. (2016). *Start-up Business Model, 50 Model Bisnis dari 100++ Start-up Lokal dan Mancanegara.* Jakarta: Penebar Plus.

Robehmed, N. (2013, Desember 16). *What Is A Start-up? FORBES ONLINE*. Diambil dari https://www.forbes.com/sites/natalierobeh med/2013/12/16/what-is-astart-up/#7b56940e4044

Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution.* Geneva: World Economic Forum.

Thiel, P. (2014). *Zero to One, Notes on Start-ups, or How to Build the Future.* New York: Crown Publishing Group.

Warsito, Hermawan. 1992. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Whitmore, J. 1997. Coaching for Performance Seni Mengarahkan untuk Mendongkrak Kinerja. Edisi Terjemahan. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Wilson, C. 2011. Performance Coaching Metode Baru Mendongkrak Kinerja Karyawan. Edisi terjemahan. Penerbit PPM, Jakarta