

KEGIATAN XSCOUTS DAN INKUBASI STARTUPS PERTAMINA – UGM (UNIVERSITAS GADJAH MADA)

Rhian Indradewa¹, Ridha Nurul Azizah²

¹, Pertamina Jakarta, Indonesia, Universitas Esa Unggul

² PT GIB Yogyakarta, Indonesia, Universitas Gadjah Mada

e-mail: rhian.indradewa@esaunggul.ac.id¹, ridha.azizah@mail.ugm.ac.id²

Abstrak

Innovation Energy Startups Challenge Pertamina XSCOUTS merupakan kegiatan mencari startups untuk kemudian di inkubasi. Adapun startupss yang dicari yang membahas terkait inovasi startups khususnya dalam bidang energi baru terbarukan. Kegiatan ini juga menjadi sambutan baik dari program Pertamina XSCOUTS yang merupakan platform Open Innovation untuk memungkinkan kolaborasi antara Pertamina Group dengan startups yang memiliki solusi inovatif dan luar biasa. Tema yang diangkat pada agenda ini yaitu *Aligning Collaborative Innovation for Future Energy*. Kegiatan ini merupakan kerjasama Pertamina dengan PT GIB (Gama Inovasi Berdikari) binaan Universitas Gadjah Mada

Kata kunci: Startups, Inkubasi, Inovasi

Abstract

Innovation Energy Startups Challenge Pertamina XSCOUTS is an activity to look for startups for incubation. The startups they are looking for discuss startup innovation, especially in the field of new, renewable energy. This activity is also a welcome response to the Pertamina XSCOUTS program which is an Open Innovation platform to enable collaboration between Pertamina Group and startups that have innovative and extraordinary solutions. The theme raised on this agenda is *Aligning Collaborative Innovation for Future Energy*. This activity is a collaboration between Pertamina and PT GIB (Gama Innovation Berdikari) under Gadjah Mada University

Keywords: Startups, Incubation, Innovation

PENDAHULUAN

Saat ini, Indonesia menghadapi tantangan berat dalam transisi menuju energi masa depan yang berkelanjutan. Hingga tahun 2020, energi baru terbarukan hanya menggerakkan 11,2% dari sumber energi kita, dibandingkan dengan target 23% pada tahun 2025. Di sisi lain, Indonesia memiliki potensi energi terbarukan yang cukup besar, yakni mencapai 417,8 gigawatt (GW). Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) mencatat, potensi tersebut berasal dari arus laut samudera sebesar 17.9 GW, panas bumi 23,9 GW, bioenergi 32,6 GW, angin 60,6 GW, air 75 GW, dan matahari atau surya 207,8 GW. Energi terbarukan diyakini tak akan habis hingga 100 tahun ke depan. Selain itu, perkembangan teknologi akan membuat energi terbarukan menjadi semakin kompetitif. Untuk mempersiapkan tantangan-tantangan tersebut, PERTAMINA dan PT Gama Inovasi Berdikari (Unit Usaha Binaan Universitas Gadjah Mada) menyelenggarakan program “*Innovation Energy Startups Challenge* Pertamina XSCOUTS: *Aligning Collaborative Innovation for Future Energy*”.

Sebagai upaya Pertamina untuk mengembangkan bisnis masa depan, kegiatan Xscouts dibentuk untuk mendorong seluruh Pertamina Group melakukan pendekatan *agile development* yang berbeda dengan pendekatan konvensional dari Business Development. *Innovation Energy Startups Challenge* Pertamina XSCOUTS merupakan kegiatan mencari startupss untuk kemudian di inkubasi. Adapun startupss yang dicari yang membahas terkait inovasi startupss khususnya dalam bidang energi baru terbarukan. Kegiatan ini juga menjadi sambutan baik dari program Pertamina XSCOUTS yang merupakan platform Open Innovation untuk memungkinkan kolaborasi antara Pertamina Group dengan startups yang memiliki solusi inovatif dan luar biasa. Tema yang diangkat pada agenda ini yaitu *Aligning Collaborative Innovation for Future Energy*.

Berawal dari program XSCOUTS yang menggarisbawahi komitmen Pertamina sebagai perusahaan energi paling terintegrasi di Indonesia untuk menjadi katalisator inovasi dan transformasi teknologi energi di Indonesia, Pertamina XSCOUTS membuka kerjasama dengan perusahaan rintisan yang berinovasi di bidang energi bersih, energi baru terbarukan, elektrifikasi, petrokimia, dan teknologi

pendukung lainnya untuk industri energi. Kegiatan ini terdiri dari 3 agenda yaitu *Startups Recruitment, Presentation, dan Incubation*. Dalam agenda pertama yaitu Startups Recruitment diperlukan beberapa tahapan seleksi untuk dapat menentukan kandidat peserta yang sesuai dengan kriteria program ini. Dalam proses seleksi tersebut terdiri dari kurasi 1 dan 2, *assessment 1 dan 2* serta *pitching*.

Tujuan Dan Manfaat Kegiatan

Sesuai dengan rincian acara yang sudah dipaparkan di atas, maka tujuan dan manfaat dari kegiatan Kurasi dan Assessment *Innovation Energi Startups Challenge Pertamina XSCOUTS* antara lain :

1. Mengelompokkan berkas pendaftaran peserta Innovation Energy Startups Challenge Pertamina XSCOUTS ke dalam empat bidang kategori
2. Melakukan review berkas pendaftaran yang telah memenuhi syarat pendaftaran
3. Melakukan pengelolaan berkas pendaftaran peserta sesuai dengan matriks penilaian
4. Menentukan startups yang layak lolos ke tahap *assessment*
5. Menentukan startups yang layak lolos ke tahap *pitching*

METODE

Kegiatan kurasi administrasi merupakan tahapan pengelolaan berkas-berkas yang telah dikumpulkan oleh pendaftar. Berkas administrasi akan diklasifikasikan berdasarkan empat bidang energi yaitu *Clean and New Renewable Energy, Electrification, Petrochemical and Derivatives, and Supporting Future Technology*. Tahap ini akan dilakukan secara tertutup oleh tim internal PT Gama Inovasi Berdikari dengan matriks penilaian yang telah disesuaikan dengan persyaratan tahap pengumpulan berkas sebelumnya. Kriteria penilaian dari tahapan ini adalah startups telah memenuhi dan mengumpulkan dokumen serta syarat pendaftaran yang telah ditentukan. Kurasi yang dilakukan pada berkas pendaftaran adalah melakukan review kelengkapan dari poin-poin berikut :

1. Pitchdeck : General description, Opening/title, Vision,oblem, Solution, Market, Competition, Business Model, Distribution & market, Financial, Team, Partnership scheme and Closing
2. Statement letter
3. Startups logo
4. Supporting files

XScouts adalah program *open innovation* untuk Pertamina berkolaborasi dengan bisnis rintisan (*startup*) di bidang energi dan *future technology* dengan 2 (dua) skema yakni *Partnership* dan *Growth*, dalam rangka meningkatkan skala usaha dan mempercepat peningkatan (akselerasi) usaha.

Pertamina mengundang *startup* berbasis teknologi inovasi dalam bidang berikut:

1. Energi bersih dan energi baru terbarukan: panel solar, tenaga angin, tenaga air, hidrogen hijau, dan penyimpanan karbon.
2. Elektrifikasi: swap baterai, pegisian cepat, sistem manajemen baterai, retrofit (penambahan sistem baru) kendaraan, sel baterai, software manajemen energy, dan sistem penyimpanan energi.
3. Petrokimia: biofuel, teknologi biomasa, bahan baru, polimer & pelarut.
4. Teknologi pendukung lainnya: analisis big data, IoT, AI. Software dalam industry energi.

Peserta Starter Camp dipilih oleh Pertamina berdasarkan kriteria penilaian yang sudah disusun. Starter Camp dirancang seperti berikut:

- a. Fase 1 (*Bootcamp*): Tiga hari kerja secara luring, dengan output Initial Business Plan (*Simplified, dalam format pitch deck*)
- b. Fase 2 (*Mentoring*): Dua minggu secara daring, dengan output : Final Business Plan (*Simplified, dalam format pitch deck*)
- c. Fase 3 (*Workshop*): Dua hari kerja secara daring, dengan output : Ready to be presented Business Plan (*Simplified, dalam format pitch deck*)



Gambar 1. Kegiatan Xscouts Pertamina

Metode Penilaian

| | | | |
|-----------------------|--|--------------------|--------------|
| Nama Startup : | | | |
| Nama Kurator : | | | |
| Tanggal : | | | |
| No. | Kriteria | Skor (1-10) | Notes |
| 1 | Vision (Pitchdeck) | | |
| | Penjelasan bisnis perusahaan secara rinci, dan apayang ingin startup capai. | | |
| 2 | Problem (Pitchdeck) | | |
| | Masalah pelanggan yang ingin diselesaikan dan apasolusi saat ini untuk masalah tersebut | | |
| 3 | Solution (Pitchdeck) | | |
| | Metode apa yang diambil startup untuk memecahkanmasalah Cara kerja produk / layanan startup Penjelasan Unique Selling Proposition (UVP)Bukti konsep dan studi kasus | | |
| 4 | Market (Pitchdeck) | | |
| | Kondisi pasar saat ini untuk produk / layanan startupBagaimana pertumbuhan pangsa pasar tersebut Target dan segmen pelanggan startup (profil pelanggan) Harap dukung dengan data yang memadai | | |
| 5 | Competition (Pitchdeck) | | |
| | Penjelasan terkait kompetitor perusahaan serta caraperusahaan memposisikan kompetitor perusahaan dengan mereka | | |
| 6 | Business Model (Pitchdeck) | | |
| | Mencantumkan kategori produk dan model bisnis,cara berjualan | | |
| 7 | Distribution & Marketing (Pitchdeck) | | |
| | Mencantumkan rencana jalur distribusi dan caraperusahaan melakukan pemasaran produk (barang/layanan) | | |
| | Financial (Pitchdeck) | | |

| | | | |
|---------------|---|--|--|
| 8 | Mencantumkan beberapa komponen proyeksi finansial seperti Jumlah Pengguna Produk atau Layanan yang terjual Neraca (Balance Sheet)* Laporan Laba & Rugi* Arus Kas* Tabel Modal Proyeksi Finansial Masa Depan perusahaan. * = Opsional | | |
| 9 | Team (Pitchdeck) | | |
| | Mencantumkan informasi tentang founder dan tim manajemen perusahaan serta peran masing-masing | | |
| 10 | Skema Kemitraan (Pitchdeck) | | |
| | Menjelaskan skema kemitraan yang diharapkan perusahaan dengan Pertamina, hal yang akan menjadi keuntungan bersama kedua belah pihak, rencana 30 - 60 - 90 hari perusahaan, serta road map perusahaan untuk kemitraan | | |
| Total | | | |
| Notes: | | | |

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Problem Solution

Dilakukan validasi terhadap permasalahan dan solusi yang ditawarkan dari setiap startups. Solusi diterjemahkan dari produk yang ditawarkan yang dilatarbelakangi oleh problem yang ada di Pertamina maupun masyarakat saat ini dan kemampuannya dalam menyelesaikan permasalahan tersebut. Dalam aspek produk, perlu dipastikan produk yang ditawarkan berada di tahapan prototype, MVP ataupun sudah final product yang sudah dipasarkan. Startups yang dipilih adalah startups yang mengangkat problem dan solution yang relevan dengan kebutuhan serta seberapa jauh startups tersebut mengembangkan produknya.

2. Target Market

Dilakukan validasi terhadap market yang menjadi sasaran dari setiap startups, dalam aspek ini perlu dipastikan detail dari customer yang akan dituju, seberapa startups tersebut paham terkait customer pain dan customer gain, seberapa besar proyeksi market yang dapat dilayani serta bagaimana sebuah startups memposisikan dirinya di antara para kompetitor. Startups yang dipilih adalah startups yang memiliki target market yang jelas serta dapat memproyeksikan seberapa besar target market yang dapat dilayani.

3. Unique Selling Point (USP)

Dilakukan validasi terhadap value yang ditawarkan oleh setiap startups. Startups harus memiliki value yang membedakan antara startups tersebut dengan startups lain yang sudah ada. Startups yang dipilih adalah startups yang memiliki keunikan baik dari team maupun produk yang ditawarkan.

4. Business Model

Dilakukan validasi terhadap model bisnis yang dijalankan oleh setiap startups dan bagaimana startups tersebut dapat menghasilkan *revenue*. Dalam aspek ini, dilakukan pemilihan terhadap startups yang sudah memiliki *traction* dan *revenue* yang jelas serta bagaimana startups tersebut dalam menjalankan model bisnisnya agar berkelanjutan. Startups yang dipilih adalah startups yang sudah memiliki *traction* dan *revenue*, maupun startups yang potensial memiliki *traction* dan *revenue* yang besar.

5. Skema Kemitraan

Dilakukan validasi terhadap skema kemitraan yang ditawarkan yang ditawarkan oleh setiap startup sesuai dengan kebutuhan dari PT Pertamina dan kesesuaian dengan problem yang akan diselesaikan. Startup yang dipilih merupakan startup yang menawarkan skema kemitraan yang jelas antara startup tersebut dengan Pertamina.

Tahapan assessment dilakukan terhadap 34 startup untuk kemudian dilakukan pemilihan terhadap 10 startup potensial berdasarkan penilaian juri. Setiap juri memilih dan menilai 10 startup berdasarkan

penilaian kurasi dan assessment kemudian dipilih 10 startup yang merupakan irisan dari setiap startup yang dipilih oleh para juri. Setelah itu dilakukan *simplifikasi*. Dalam tahapan simplifikasi dipilih 10 startup berdasarkan penilaian juri. Startup yang dipilih adalah startup yang telah melalui tahap kurasi dan assessment berdasarkan kriteria-kriteria yang telah dijelaskan. Hasil simplifikasi didapatkan sebanyak 10 startup yang masuk ke tahap *final pitching*

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penilaian dari juri pada kegiatan Innovation Energy Startup Challenge Pertamina XSCOUTS yang telah melakukan presentasi pitch deck di depan juri pada kegiatan Innovation Energy Startup Challenge Pertamina XSCOUTS, berikut ini rekomendasi sementara startups yang bisa dipertimbangkan untuk ditindaklanjuti melakukan kerjasama dengan Pertamina. Rekomendasi yang diberikan terhadap startup, dilakukan berdasarkan pertimbangan dengan mengumpulkan hasil penilaian dari juri dan keseluruhan fokus penilaian yang telah dibuat.

SARAN

Kegiatan ini dapat dikembangkan dan dilakukan dengan cakupan yang lebih luas melibatkan lebih banyak universitas dan startups lainnya, serta dapat bekerjasama dengan asosiasi-asosiasi incubator bisnis, pusat-pusat inkubasi lembaga-lembaga pemerintah dan universitas, serta dengan lembaga-lembaga modal ventura atau venture capital supaya memiliki dampak yang lebih besar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Fungsi New Ventures Holding PT. Pertamina (PERSERO) yang telah memberikan dana sehingga kegiatan ini dapat terlaksana. Kepada PT. Gama Inovasi Berdikari (GIB) Universitas Gadjah Mada atas kerjasamanya dalam menjalankan kegiatan ini. Dan berbagai pihak yang tidak bisa kami sebutkan satu persatu terima kasih atas segala kontribusinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch.
- Collins, J. (2001). *Good to great: Why some companies make the leap... and others don't*. HarperBusiness.
- Datta, A., Jessup, L., & Reed, R. (2011). Corporate reputation and the commercialization of innovation: Does reputation match reality, and does innovation matter? *Technology and Investment*, 2(4), 256-272.
- Moore, G. A. (1991). *Crossing the chasm: Marketing and selling high-tech products to mainstream customers*. HarperBusiness.
- Neuman, W.L. (2006) *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*, 6th Ed., Pearson Education Inc., US.
- Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Business.
- Saunders, M., & Lewis, P. (2012). *Doing research in business management : An essential guide to planning your project*, Prentice Hall 2012.
- Sinek, S. (2009). *Start with why: How great leaders inspire everyone to take action*. Portfolio.
- Thiel, P. (2014). *Zero to one: Notes on startups, or how to build the future*. Crown Business.