

PEMBERDAYAAN MAHASISWA POLTEKKES KEMENKES GORONTALO MELALUI UNIT USAHA KECIL DENGAN MEMANFAATKAN KEARIFAN LOKAL GORONTALO

Fihrina Mohamad^{1*}, Nangsih Sulastri Slamet², Vyani Kamba³,
Denny Indra Setiawan⁴

^{1,3,4}Jurusan Farmasi, Politeknik Kesehatan Gorontalo, Indonesia

²Politeknik Negeri Ujung Pandang, Indonesia

fihrinamohamad@poltekkesgorontalo.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: Tingginya angka pengangguran lulusan perguruan tinggi menjadi tantangan di Indonesia. Poltekkes Gorontalo berkontribusi menurunkan pengangguran terdidik melalui Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) yang bertujuan meningkatkan *soft skill* dan *hard skill* mahasiswa dalam memulai usaha hingga memperoleh legalitas usaha. Sasaran kegiatan adalah empat mahasiswa calon lulusan Prodi DIII Farmasi yang terpilih melalui seleksi sebagai tenant. Metode pendampingan meliputi sosialisasi (motivasi berwirausaha), pelatihan (analisis pasar, Business Model Canvas, penentuan harga pokok produk, desain kemasan, pemasaran digital), pendampingan pembuatan produk, pengurusan legalitas usaha, dan hibah alat produksi. Program ini berkolaborasi dengan PT. Alfikroh sebagai Lembaga Pelatihan Inkubator Bisnis. Pendampingan dilakukan di Kampus Poltekkes Gorontalo dan PT. Alfikroh. Evaluasi dilakukan melalui wawancara, angket online, observasi, dan *Pre Post Test* terhadap minat, pengetahuan dan ketrampilan tenant dalam berwirausaha yang meliputi aspek produk usaha, legalitas, dan pemasaran tenant. Hasil menunjukkan peningkatan minat, pengetahuan, dan keterampilan tenant dalam berwirausaha sebesar 82,5%. Seluruh tenant berhasil memiliki produk usaha, Nomor Induk Berusaha, izin edar produk (PIRT), Badan Usaha, platform penjualan online (instagram), dan mampu meluncurkan produk secara resmi.

Kata Kunci: Kewirausahaan; Mahasiswa; *Business Model Canvas*; *Digital Marketing*.

Abstract: *The high unemployment rate of college graduates is a challenge in Indonesia. Gorontalo Poltekkes contributes to reducing educated unemployment through the Entrepreneurship Development Program (PPK) which aims to improve students' soft and hard skills in starting a business until they obtain business legality. The targets of the activity were four prospective graduates of the DIII Pharmacy Study Program who were selected through selection as tenants. The mentoring method includes socialization (entrepreneurial motivation), training (market analysis, Business Model Canvas, determining the cost of products, packaging design, digital marketing), product manufacturing assistance, business legality management, and production equipment grants. This program collaborates with PT Alfikroh as a business incubator training institution. Mentoring is carried out at the Gorontalo Poltekkes Campus and PT Alfikroh. Evaluation was carried out through interviews, online questionnaires, observations, and Pre Post Tests of tenants' interest, knowledge and skills in entrepreneurship which included aspects of business products, legality, and tenant marketing. The results showed an increase in tenants' interest, knowledge, and skills in entrepreneurship by 82.5%. All tenants successfully have a business product, Business Identification Number, product distribution permit (PIRT), Business Entity, online sales platform (Instagram), and are able to officially launch the product.*

Keywords: *Entrepreneurship; Student; Business Model Canvas; Digital Marketing; Pengabmas.*



Article History:

Received: 15-11-2024

Revised : 03-01-2025

Accepted: 07-01-2025

Online : 01-02-2025



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) 2022 menunjukkan bahwa populasi yang bekerja dengan tingkat pendidikan tertinggi belum mengalami penurunan dibandingkan dengan data tahun 2021; mayoritas orang yang bekerja dengan tingkat pendidikan SD ke bawah, yang berarti mereka tidak pernah sekolah, belum tamat SD, atau belum tamat SD, adalah 38,80 persen. Jumlah orang yang bekerja dengan tingkat pendidikan Diploma I/II/III, Diploma IV, S1, S2, dan S3 adalah 12,32 persen (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2022). Generasi milenial, yang terbiasa dengan internet dan teknologinya, sangat terhubung dengan teknologi informasi. Namun, banyak generasi milenial yang tidak memanfaatkannya untuk tujuan yang bermanfaat, terutama dalam bidang bisnis atau wirausaha (Nurdiniah et al., 2023; Ohara et al., 2020).

Kemiskinan, ketidakstabilan ekonomi, ketergantungan pada bantuan sosial, penurunan produktivitas, dan peningkatan kejahatan adalah beberapa efek sosial dan ekonomi yang merugikan bagi individu, keluarga, dan negara akibat tingkat pengangguran lulusan yang tinggi (Rahmah et al., 2024; Sabiq & Apsari, 2021). Poltekkes Kemenkes Gorontalo sebagai salah satu perguruan tinggi vokasional, diharapkan mampu berperan aktif dalam menurunkan angka pengangguran terdidik. Berdasarkan hasil tracer study lulusan Poltekkes Gorontalo tahun 2022, sebesar 35,87% lulusan belum bekerja dan hanya 3,4% yang berstatus sebagai wirausaha (Poltekkes Gorontalo, 2022). Jurusan Farmasi Poltekkes Kemenkes Gorontalo, sebagai bagian dari institusi ini, berinisiatif melakukan survei terhadap mahasiswa guna mengidentifikasi minat dan keterampilan berwirausaha. Hasil survei menunjukkan bahwa dari 202 responden, hanya 3,47% yang memiliki usaha, dan 55,38% dari responden yang belum memiliki usaha tetapi memiliki minat untuk berwirausaha (Farmasi, 2022).

Berdasarkan data tersebut, diperoleh hasil evaluasi yang menunjukkan beberapa permasalahan yakni (1) masih rendahnya minat berwirausaha dari mahasiswa; (2) bagi mahasiswa yang ingin berwirausaha belum mengetahui teknis memulai usaha dan jenis usaha yang akan dijalankan; (3) bagi mahasiswa yang telah memiliki usaha, belum mengetahui bagaimana menganalisis kelayakan usaha yang mereka jalankan dan teknis pemasaran yang efektif serta mengurus legalitas usaha/produk usahanya (Farmasi, 2022). Berdasarkan permasalahan yang ada, maka Dosen Jurusan Farmasi Poltekkes Gorontalo berfikir penting untuk dilakukan pendampingan kepada mahasiswa melalui Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK), dalam mendorong mahasiswa memiliki jiwa wirausaha sehingga tidak hanya terampil dalam memberikan pelayanan kesehatan, tetapi mampu menjadi enterprenur yang kreatif dan jeli menangkap peluang serta mampu menjawab tantangan dalam era modern (Irianto et al., 2022). Hal ini didukung oleh Kegiatan Pengabmas yang telah dilakukan oleh Nurdiniah et al. (2023), yang mampu

menumbuhkan kreatifitas dan berfikir kreatif generasi milenial yakni karang taruna dalam peluang bisnis, perhitungan harga pokok produk yang dihasilkan dan perhitungan harga jual produk. Selain itu, Kegiatan Pengabmas yang dilakukan Yahya et al. (2024) mampu mendampingi mahasiswa dalam menjalankan usaha *My Donat Creations* dan mendapatkan keuntungan yang cukup besar serta mahasiswa memperoleh peningkatan kompetensi dalam berwirausaha. Kegiatan Pengabmas yang dilakukan oleh Kusuma et al. (2024) dalam bentuk sosialisasi, pelatihan praktis, pendampingan, menotriring serta simulasi dan praktik langsung kompetisi rencana bisnis dengan hasil kegiatan mahasiswa sangat antusias dalam kegiatan *startup bisnis* tersebut dan menciptakan atmosfer yang dinamis, penuh harapan dan keinginan mahasiswa untuk sukses dalam dunia bisnis (Lila, 2024; Fahmi, 2024).

Kegiatan Pengabmas skema PPK ini bertujuan memberikan motivasi kepada mahasiswa calon lulusan sekaligus sebagai generasi milenial dalam membangun jiwa wirausaha melalui ide kreatif dan inovatif dengan kearifan lokal Gorontalo. Tujuan lainnya adalah memberikan pemahaman dan peningkatan ketrampilan mahasiswa (sebagai tenant yang akan didampingi) dalam mengidentifikasi pasar untuk menentukan produk usaha, menganalisis kelayakan usaha dengan *Business Model Canvas* (BMC), mendampingi pengurusan izin usaha dan izin edar produk sebagai legalitas usaha serta memberikan praktek *Digital Marketing* sebagai strategi pemasaran dan memfasilitasi alat bantu yang dibutuhkan dalam proses produksi (Angelica & Hadi, 2024; Az-Zahra & Sukmalengkawati, 2022; Wardana & Sitania, 2023).

Manfaat dari Kegiatan Pengabmas ini, diharapkan mahasiswa calon lulusan memperoleh peningkatan minat, pengetahuan dan ketrampilan dalam berwirausaha serta mendapatkan pengalaman praktis dalam melakukan perencanaan usaha, menganalisis kelayakan usaha yang sedang dirintis dan mampu melakukan pengurusan izin usaha dan izin edar produk. Selain itu, mahasiswa mampu mempresentasikan produk usaha serta mampu menanggapi masukan dari konsumen maupun industri usaha lainnya melalui kegiatan *Launching* Produk.

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabmas ini di dilakukan secara selama tujuh bulan mulai dari Mei sampai November 2024. Sasaran kegiatan ini adalah seluruh mahasiswa Prodi DIII Farmasi yang memiliki minat serius dalam berwirausaha sehingga dilakukan tahap seleksi awal. Berdasarkan hasil seleksi yang dilakukan diperoleh empat mahasiswa yang siap didampingi. Adapun mahasiswa yang didampingi pada kegiatan pengabmas ini adalah mahasiswa calon lulusan Prodi DIII Farmasi (semester VI).

Metode pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahapan yakni tahap persiapan, Tahap Pelaksanaan dan Tahap Evaluasi serta Pelaporan. Pada

Tahap Pelaksanaan dimulai dengan pelatihan kewirausahaan yang mencakup sosialisasi dalam meningkatkan motivasi berwirausaha, pemberian materi tentang identifikasi usaha, pelatihan praktis dalam menyusun rencana usaha melalui kegiatan *Benchmarking* dan menyusun rencana usaha menggunakan *Businnes Model Canva* (BMC) serta pendampingan dan mentoring dalam Penentuan Produk usaha, Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual Produk, bedah kemasan, teknik pemasaran, pengurusan iziin usaha, izin edar produk. Tahap pelaksanaan ini dilakukan secara kolaboratif bersama PT. Alfikroh. Sedangkan pada tahap evaluasi dilakukan melalui pengisian angket secara online untuk menilai capaian kegiatan, serta dilakukan observasi terhadap produk usaha, legalitas usaha dan metode pmasaran yang dilakukan tenant. *Pre-Post Test* juga dilakukan untuk mengukur peningkatan minat, pengetahuan dan ketrampilan tenant setelah pendampingan. Pada akhir kegiatan dilakukan *Launching Produk* Tentant kepada publik, yang berlokasi di Auditorium Poltekkes Gorontalo. Adapun uraian Kegiatan Pengabmas ini dijeaskan secara bertahap, yakni:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini dilakukan koordinasi bersama antar Tim Pengabmas dan Mitra yakni PT Alfikroh sebagai Lembaga Pelatihan Inkubator Bisnis Milenial terkait teknis kegiatan. Selanjutnya dilakukan sosialisasi kegiatan kepada mahasiswa terkait tujuan dari kegiatan Pengabma. Setelah sosialisasi, Tim Pengabmas membuka kesempatan kepada mahasiswa yang berminta dan serius untuk didampingi untuk melakukan konfirmasi langsung kepada Tim Pengabmas. Penentuan tenant dievaluasi melalui teknik wawancara langsung kepada calon tentant.

Berdasarkan hasil wawancara Tim Pengabmas, maka diperoleh empat tenant dalam hal ini dua tenant telah memiliki produk usaha dan dua tenant belum memiliki produk usaha, tetapi berminat untuk menjaid wirausaha muda. Keempat tentant merupakan mahasiswa tingkat akhir yang telah menyelesaikan ujian akhir, tetapi tengah menunggu pelaksanaan Ujian Kompetensi (UKOM) Nasional. Bentuk Pendampingan terhadap tenant disesuaikan dengan konteks dan kebutuhan tenant berdasarkan hasil *pre test* yang dibagikan secara *online*. Diakhir kegiatan akan dilakukan evaluasi kembali dengan membagikan *post test* untuk menilai, apakah terjadi peningkatan pengetahuan dan ketrampilan tenant dalam berwirausaha.

2. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan kegiatan pelatihan dengan memberikan materi yang dapat memotivasi para Tenant dalam meningkatkan jiwa enterpreneur dan materi teknis dalam memulai usaha hingga memasarkan produk usaha. Berdasarkan pemahaman yang telah

diperoleh, maka para tenant didampingi melakukan identifikasi pasar untuk mengetahui kebutuhan konsumen serta menentukan jenis produk usaha melalui kegiatan *Brenchmarking*. Selanjutnya para tenant didampingi dalam menyusun Studi kelayakan usaha menggunakan *Bussines Model Canvas* (BMC), menghitung Harga Pokok Produksi (HPP), melakukan Bedah Kemasan Produk, mengurus izin usaha, izin edar produk dan legalitas usaha, Melakukan sesi Foto Produk, Praktek *Digital Marketing* (*Copy writing* dan *E-commerce*) dan praktek Komunikasi bisnis dalam memasarkan produk secara *offline*.

3. Tahap evaluasi dan Pelaporan

Tahap evaluasi dilakukan melalui pengisian angket secara online untuk menilai capaian kegiatan, serta dilakukan observasi terhadap produk usaha, legalitas usaha dan metode pemasaran yang dilakukan tenant. *Pre-Post Test* juga dilakukan untuk mengukur peningkatan minat, pengetahuan dan ketrampilan tenant setelah pendampingan. Adapaun indikator capaian kegiatan pengabmas ini meliputi (1) tenant memiliki peningkatan minat, pengetahuan dan ketrampilan dalam berusaha, (2) tenant mampu menghasilkan produk usaha berdasarkan hasil analisis pasar, (3) Para tenant mampu menghitung HPP dan Harga Jual Produk, (4) tenant memiliki izin usaha berupa NIB, (5) produk usaha memiliki izin edar, (6) tenant memiliki platform penjualan online, dan (7) tenant mampu melakukan penjualan produk usaha.

Pada akhir kegiatan dilakukan *Launching Produk* Tentant kepada publik. Pada kegiatan *Launching Produk*, masing-masing Tenant diharapkan mampu mempresentasikan produk usaha yang dihasilkan kepada untuk memperoleh respon pasar yakni masukan untuk perbaikan dan pengembangan usaha dari berbagai pihak yang diundang sebagai bahan evaluasi dari masing-masing tenant atas produk usahanya. Penyusunan laporan kegiatan pengabmas dilakukan setelah seluruh rangkaian kegiatan telah dilaksanakan dengan mengacu pada Format yang berlaku di Unit Penelitian Pengabdian kepada Masyarakat (UPPM) Poltekkes Gorontalo. Pelaporan disusun beagai bentuk pertanggungjawaban atas kegiatan Pengabmas yang telah dilakukan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Skema PPK ini, berhasil mendampingi mahasiswa calon lulusan (tenant) sebanyak empat orang mahasiswa yang merupakan calon lulusan (mahasiswa semester VI). Adapaun capain kegiatan Pengabmas ini diuraikan sebagai berikut:

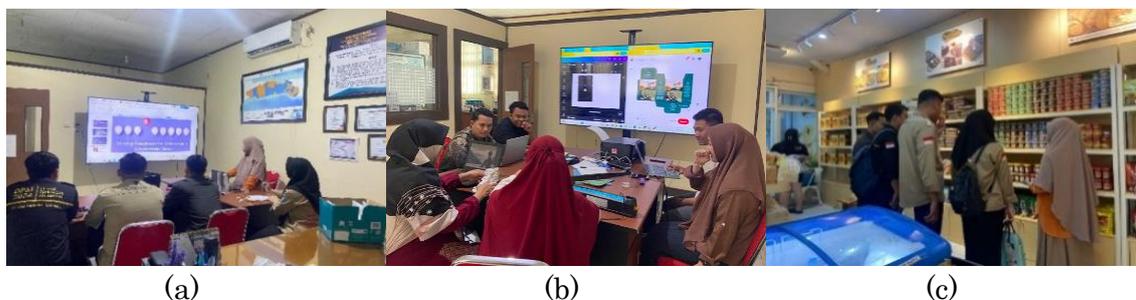
1. Tahap Persiapan

Sebelum dilakukan pendampingan, telah dilakukan evaluasi terhadap minat dan ketrampilan ke empat tenant dalam berwirausaha secara online melalui *Pre Test* dengan hasil evaluasi sebesar 52,5%. Hasil evaluasi tersebut

menunjukkan minat berwirausaha yang besar, tetapi ketrampilan dalam berwirausaha yang masih rendah. Keempat tenant terpilih, memiliki jenis produk usaha yang berbeda yakni Tenant 1 dan Tenant 2 bentuk produknya sama yakni Sediaan berupa teh seduh, tetapi komposisi bahan utamanya berbeda yakni kombinasi rimpang jahe (bahan utama), bunga telang, batang sereh, kayu manis dan jeruk (Tenant 1), serta kombinasi daun sirsak (bahan utama), batang sereh dan rimpang jahe (Tenant 2). Sedangkan untuk Tenant 3 dan Tenant 4 produk usahanya yakni Bubuk Cabe khas Gorontalo dan Keripik Ubi jalar (3 varian ubi jalar dalam satu kemasan).

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini ke empat tenant mengikuti pelatihan baik dalam bentuk pembekalan materi, kegiatan *Brenchmarking* dan praktek. Adapun hasil kegiatan yang dicapai yakni para tenant mampu menyusun studi kelayakan usaha menggunakan metode *Bussines Model Canvas* (BMC), mampu menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual Produk, melakukan Bedah Kemasan Produk, hingga memperoleh Nomor Izin Berusaha (NIB), izin edar produk (P-IRT) serta para tenant telah memasarkan produk secara *online* maupun *offline* pada kegiatan Bazar. Selain itu, masing-masing tenant telah memiliki badan usaha yakni PT. Localicious Gorontalo Indonesia (Tenant 1), PT. Etnik Bland Gorontalo (Tenant 2), PT. Zikr Gorontalo Indonesia dan PT. Golden Harfest Gorontalo (Tenant 4). Adapun rangkaian pelaksanaan pendampingan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Rangkaian Pendampingan selama Pengabmas (a) Pemberian materi; (b) Pendampingan dan Metoring; (c) *Brenchmarking*;

Pemasaran produk telah dilakukan oleh masing-masing tenant melalui platform instagram, tetapi belum berjalan dengan maksimal dan target penjualan belum dibebankan juga oleh Tim Pengabmas kepada masing-masing tenant. Hal ini dikarenakan terdapat kendala yakni para Tenant dalam persiapan mengikuti Ujian Komtensi (UKOM) Nasional sebagai syarat kelulusan mahasiswa. Meskipun pemasaran produk oleh masing-masing tenant belum maksimal, Tim Pengabmas memfasilitasi Kegiatan Launching Produk sebagai ajang publikasi oleh masing-masing

Tenant kepada masyarakat atas produk inovasi yang berhasil dibuat dengan memanfaatkan kearifan Lokal Gorontalo.

Kegiatan Launching Produk oleh para Tenant, serangkaian dengan Hari Kesehatan Nasional (HKN) yang berlangsung di Auditorium Kampus Poltekkes Gorontalo. Kegiatan ini turut mengundang Direktur, Pengelola, mahasiswa dan civitas di lingkungan Poltekkes Gorontalo serta berbagai Instansi Pemerintah lainnya. Kegiatan Launching produk oleh Tentant yang mengusung tema *Pharmacy go Enterprenuer*: Farmasi Berkarya, Gorontalo Kaya, Indonesia Sehat. Kegiatan ini bertujuan untuk mempublikasikan produk tenant, menampung masukan dari berbagai peserta/konsumen untuk perbaikan produk tenant dan diharapkan dapat terjalin kerjasama ataupun perolehan program pendampingan berkelanjutan pengembangan usaha baik dari Program yang ada di Poltekkes Gorontalo maupun di berbagai instansi pemerintah lainnya.

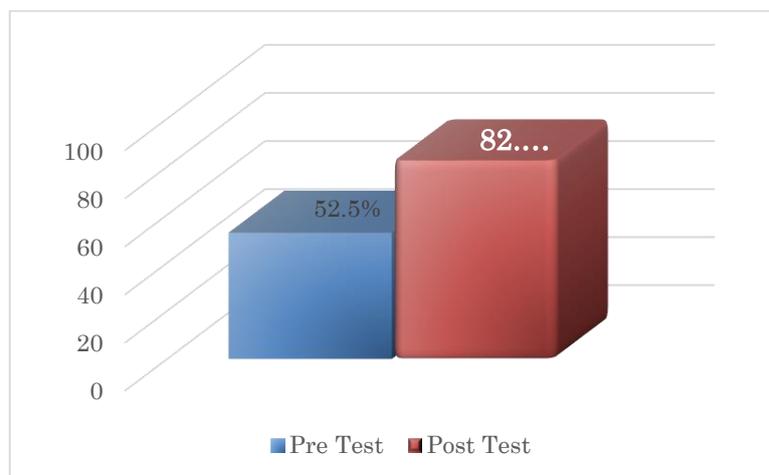
3. Tahap Evaluasi dan Pelaporan

Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan yang dilakukan melalui pengisian angket secara online (*Post Test*) dan hasil obsevasi langsung, diperoleh data capaian seperti pada Tabel 1 dan Gambar 2.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Kegiatan Pengabmas

Uraian Kegiatan	Indikator Capaian	Hasil yang dicapai
Monitoring dan Evaluasi Kelompok binaan	a. Peningkatan minat, pengetahuan dan ketrampilan berwirausaha b. Peingkatan mutu produk	1) Semua tenant telah mengikuti pengayaan yang diberikan oleh mitra secara intensif, sehingga setelah dilakukan <i>Post Test</i> dengan hasil terjadi peningkatan minat, pengetahuan dan ketrampilan tenant dalam berusaha yakni sebesar 82,5% (Gambar 3.) 2) Produk yang dihasilkan oleh masing-masing Tenant dilakukan uji produk dengan metode membagikan kepada para dosen dan mahasiswa untuk mengetahui respon calon konsumen dan telah ditindak lanjuti pada produk usaha yang telah dibuat. 3) Para tenant telah menyusun Studi Kelayakan Usaha dengan metode BMC, mampu menghitung HPP dan Harga Jual Produk, 4) Para tenant telah memiliki badan usaha (NIB) dan produk usaha yang legal (izin edar produk/P-IRT) untuk dikembangkan setelah lulus dan siap menjadi warausaha muda. 5) Semua tenant telah membuat SOP Produksi untuk menjaga mutu produk 6) Para tenant telah memanfaatkan jejaring sosial sebagai media

Uraian Kegiatan	Indikator Capaian	Hasil yang dicapai
		promosi dan penjualan produk yakni penjualan menggunakan instagram. a. Produk Sehati: @localiciu_ b. Produk Teduh: @etnikbland c. Produk Sweet Spud: @sukha.ngemil d. Produk GoCabe: @gocabe_
Tindak Lanjut: a. Memfasilitasi kebutuhan tenant sebagai upaya keberlanjutan pengembangan usaha b. Pengumpulan dan Pengolahan Data	a. Tersedianya bahan/alat pendukung produksi dan pengemasan b. Data hasil pre test dan post test	Semua tenant telah difasilitasi alat produksi sesuai kebutuhan 1) Tenant 1 telah difasilitasi alat pemotong untuk memudahkan proses pengolahannya serta alat peniris minyak dan termometer minyak untuk membantu meningkatkan kerenyahan kerpik yang dihasilkan. 2) Tenant 2 telah difasilitasi Siller untk menjaga mutu produk selama penyimpanan. 3) Tenant 3 telah difasilitasi alat pengering bahan berupa oven yang telah dimodifikasi dengan pengontrol suhu pengeringan. 4) Tenant 4 telah difasilitasi saringan, perasan jeruk dan gelas ukur.



Gambar 2. Hasil *Pre Test* dan *Post Test* ke empat tenant (Tingkat Pengetahuan dan Ketrampilan Berwirausaha Tenant)

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Pengabmas ini memperoleh respon yang sangat baik dari mahasiswa dan mitra sehingga capain kegiatan dapat terlaksana. Mahasiswa calon lulusan sebagai tenant telah dibekali pemahaman dan pengalaman dalam berwirausaha. Selain itu, tenant mengalami peningkatan minat, pengetahuan dan ketrampilan menghasilkan produk inovasi dengan memanfaatkan kearifan lokal Gorontalo sebesar 82.5%. hal ini dibuktikan dengan kemampuan para tenant dalam menyusun Studi kelayakan usaha menggunakan metode BMC, mampu menghitung Harga Pokok Produksi, memiliki NIB, memiliki lembaga usaha dan Izin edar produk, memiliki

platform penjualan secara *online* serta mampu mempresentasikan produk usaha melalui kegiatan Launching produk usaha tenant.

Setelah kegiatan pengabmas ini, diharapkan masing-masing tenant dapat berkomitmen dalam mengembangkan usaha, dengan memaksimalkan media sosial untuk penjualan *online* dan mengembangkan pemasaran secara *offline* dengan menawarkan produk ke berbagai market yang ada di wilayah Gorontalo. Selain itu, produk usaha tenant diharapkan dapat dilanjutkan untuk pengurusan sertifikat Halal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabmas menyampaikan terima kasih kepada Direktur dan seluruh Pengelola di Lingkungan Poltekkes Gorontalo khususnya Unit Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Poltekkes Gorontalo yang telah memfasilitasi terlaksananya kegiatan pengabmas dengan baik. Terima Kasih kepada Mitra yang telah berkolaborasi bersama sehingga capaian kegiatan pengabmas ini dapat terwujud. Terima kasih kepada para mahasiswa dan para tenant atas partisipasi dan semangat berwirausaha yang ditunjukkan selama kegiatan pendampingan. Semoga para tenant dapat terus konsisten dalam mengembangkan usahanya sehingga angka pengangguran terdidik semakin rendah.

DAFTAR RUJUKAN

- Angelica, P., & Hadi, A. (2024). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pabrik Tempe Istiqomah Bandar Lampung). *Jurnal EMT KITA*, 8(2), 637–644. <https://doi.org/10.35870/emt.v8i2.2189>
- Az-Zahra, P., & Sukmalengkawati, A. (2022). Pengaruh Digital Marketing Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(3), 2008–2018. <https://doi.org/10.31955/mea.v6i3.2573>
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (2022). Keadaan Ketenagakerjaan Indonesia Agustus 2022. In *Badan Pusat Statistik* (Vol. 11, Issue 84, pp. 1–28).
- Irianto, I., Robo, S., Rochmawati, R., & Nurhayati, S. (2022). Membangun Kemitraan Masyarakat Melalui Kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Di Era Pandemi Covid 19. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(4), 2973. <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i4.9325>
- Jurusan Farmasi. (2022). *Hasil Survey Minat Wirausaha Mahasiswa farmasi 2024.pdf*.
- Kusuma Indra Lila, dkk. (2024). *Pendampingan dalam Membangun dan Mengelola Bisnis Start-Up bagi Mahasiswa*. 06(03), 201–210.
- Nurdiniah, D., Meita, I., & Wijaya, I. (2023). Pemberdayaan Generasi Milenial Dalam Memulai Bisnis Di Era Digital. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 1–10. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v5i0.807>
- Ohara, E., Harto, S. P., & Maruanaya, R. F. (2020). Policy Shift to Reduce Unemployment of Vocational School Graduates in Indonesia (A National Study). *Jurnal Pendidikan Teknologi Dan Kejuruan*, 26(2), 129–139. <https://doi.org/10.21831/jptk.v26i2.33144>
- Poltekkes Gorontalo. (2022). *Laporan Studi Pelacakan Lulusan dan Kepuasan Pengguna Lulusan (Tracer Study Tahun 2021)*.

- Rahmah, M., Musdalipah, Juliansyah, H., & Syafira, S. (2024). Pengaruh Inflasi, Produk Domestik Regional Bruto dan Investasi Terhadap Pengangguran Terdidik di Kota Lhoksemawe Tahun 2008-2022. In *Jurnal Ekonomi Regional Indonesia Unimal* (Vol. 7, Issue 1).
- Sabiq, R. M., & Apsari, N. C. (2021). Dampak Pengangguran Terhadap Tindakan Kriminal Ditinjau Dari Perspektif Konflik. *Jurnal Kolaborasi Resolusi Konflik*, 3(1), 51. <https://doi.org/10.24198/jkrk.v3i1.31973>
- Wardana, M. H., & Sitania, F. D. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas pada Kedai Kabur Bontang. *Jurnal Teknik Industri (JATRI)*, 1(1), 10–17. <https://doi.org/10.30872/jatri.v1i1.492>
- Yahya Fahmi, dkk. (2024). Program Pendampingan Mahasiswa Wirausaha Universitas Samawa: My Donat Creations. 4(1), 31–35.