

## **Pelatihan perencanaan strategi bisnis bagi pengusaha pemula**

**Dorojatun Prihandono, Syam Widia, Widya Prananta**

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

Penulis korespondensi : Widya Prananta  
E-mail : widyaprananta@mail.unnes.ac.id

Diterima: 30 Januari 2024 | Direvisi: 17 Februari 2024 | Disetujui: 20 Februari 2024 | © Penulis 2024

### **Abstrak**

Bagi mahasiswa, tantangan yang paling umum dialami adalah keputusan untuk memulai sebuah usaha. Bukan tanpa alasan, bayang-bayang akan kerugian dan keterbatasan akses permodalan masih menjadi tantangan besar bagi mahasiswa. Belum lagi masalah ketimpangan produksi dan pemasaran, juga menjadi tantangan yang dihadapi mahasiswa. Oleh sebab itu diperlukan sebuah strategi untuk mahasiswa untuk mendampingi mahasiswa menjalankan sebuah usaha. Manajemen strategis diperlukan untuk mengetahui bagaimana kondisi kita saat ini, menetapkan target, serta metode atau cara dalam mencapai sebuah target. Metode yang digunakan dalam program ini terdiri atas empat langkah mulai analisis penilaian kebutuhan, pengembangan, monitoring dan evaluasi. Pengabdian ini dilaksanakan di Fakultas Ekonomika dan Bisnis, UNNES tanggal 26 Agustus 2023 dikemas dalam bentuk ceramah dan praktek langsung oleh para peserta. Hasil dari pelatihan ini para peserta mampu membuat roadmap keberlanjutan sebuah bisnis yang adaptif bagi dunia bisnis yang dinamis.

**Kata kunci:** kewirausahaan; mahasiswa berwirausaha; manajemen strategis; strategic planning

### **Abstract**

For students, the most common challenge experienced is the decision to start a business. The threat of loss and limited access to capital, problems of production and marketing inequality are also challenges for students. the problem of production and marketing inequality is also a challenge faced by students. Therefore, a strategy is needed for students to help students in running a business. The method used in this program consists of four steps starting from needs assessment analysis, development, monitoring and evaluation. This service was carried out at the UNNES Faculty of Economics and Business on August 26, 2023, packaged in the form of lectures and direct practice by the participants. As a result of this training, the participants were able to create a business sustainability roadmap that is adaptive to the dynamic business world.

**Keywords:** entrepreneurshi; entrepreneurial student; strategic managemen; strategic planning

---

## **PENDAHULUAN**

Kemendikbud dan Kebudayaan (Kemendikbud) berkomitmen untuk membantu merealisasikan target pertumbuhan wirausaha melalui institusi pendidikan. Sejak tahun 2020, Kemendikbud memiliki berbagai program untuk mendorong terciptanya wirausaha muda di kalangan mahasiswa (Primasari 2018). Sebagai contoh program Pendidikan Kecakapan Wirausaha di tahun 2020, kemudian program Kegiatan berwirausaha mahasiswa Indonesia (KBMI) dan Akselerasi Startup Mahasiswa Indonesia (ASMI) pada tahun 2021. Sedangkan sejak 2022 hingga kini terdapat program pembinaan mahasiswa wirausaha (P2MW) (Samsuri 2022). Berbagai program tersebut diharapkan mampu menjadi stimulus mahasiswa dan lulusan untuk berwirausaha dan bukan lagi menjadi SDM yang berorientasi sebagai job seeker (OJK 2023).

Universitas Negeri Semarang (UNNES) juga mendukung penuh berbagai program kewirausahaan untuk mendorong mahasiswa berwirausaha. Guna meningkatkan minat mahasiswa berwirausaha, mata kuliah kewirausahaan merupakan mata kuliah wajib dalam kurikulum seluruh fakultas. Fasilitas lain adalah diberikan ruang untuk organisasi kemahasiswaan kewirausahaan di level fakultas. UNNES juga bersinergi dengan berbagai dunia usaha dan organisasi pengusaha, seperti HIPMI di level universitas. Selaras dengan prinsip proses pembinaan kewirausahaan yang diantaranya adalah *creative problem solving* dan *innovative execution*, UNNES berkomitmen memberikan pendampingan dan bantuan pendanaan melalui program inkubasi bisnis. Program inkubasi diharapkan mampu mendorong mahasiswa mengembangkan potensi kepemimpinan (*leadership*), manajerial (*managerial*) dan intelektual (*intellectual*) dalam berwirausaha. Dengan berbagai program kewirausahaan baik di level universitas maupun fakultas, diharapkan wirausaha muda terus muncul dari kampus UNNES. Pertumbuhan mahasiswa atau lulusan akan mampu mendorong pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU-2) Perguruan Tinggi.

Minat mahasiswa untuk berwirausaha meningkat dalam lima tahun terakhir. Hal ini tercermin dari pengirim proposal untuk program pengembangan kewirausahaan, semacam PKM-K, PPK Ormawa, KBMI, maupun P2MW. Selain menuangkan ide-ide bisnis dalam berbagai ajang kompetisi bisnis, banyak dari mahasiswa yang menjadi pelaku bisnis kecil-kecilan. Contoh usaha yang dimiliki mahasiswa misalnya, jualan pulsa, jualan bouquet bunga, olahan pangan, hingga jasa reparasi hp/laptop.

Dalam program ini melibatkan lima belas calon tenant mahasiswa. Dalam sebuah forum diskusi yang dilakukan dengan tiga orang diantaranya, menyampaikan beberapa permasalahan yang dihadapi, salah satunya adalah pengembangan jaringan dan pemasaran bagi produk yang dipasarkan. Selain dua permasalahan tersebut, diakui oleh pemilik usaha FIXIT Indonesia, Nur Febriyanto, alumni FE 2022, menyampaikan perlunya mentoring bagi mahasiswa berwirausaha maupun pelaku usaha muda guna menjaga komitmen dan konsistensi dalam menjalankan usaha tersebut. Mengingat, menjalankan usaha bukan halnya mudah. Perlu adanya komitmen yang jelas dan strategi yang tepat untuk menjaga keberlangsungan dan pertumbuhan bisnis mereka ke depan.

Bagi pemula, seperti mahasiswa, tantangan yang paling umum dialami adalah keputusan untuk memulai sebuah usaha. Bukan tanpa alasan, bayang-bayang akan kerugian dan keterbatasan akses permodalan masih menjadi tantangan besar bagi mahasiswa (Panorama 2017). Belum lagi masalah ketimpangan produksi dan pemasaran, juga menjadi tantangan yang dihadapi mahasiswa (Christanti 2017). Secara sistematis, permasalahan yang dihadapi mahasiswa sebagai pelaku bisnis pemula tersaji dalam Tabel 1.

Menjalankan usaha bukan hal yang mudah. Selain harus mengedepankan inovasi, perlu penerapan strategi yang tepat dalam pengelolaannya (Sutrisna 2017). Bisnis tanpa perencanaan, sama halnya merencanakan kegagalan sebuah bisnis. Oleh karena itu, perlu adanya pemahaman mengenai pemahaman mengenai manajemen strategis Sebagai pebisnis pemula, seperti mahasiswa yang masih rawan terhadap inkonsistensi berwirausaha, kesalahan, dan kegagalan, hingga hal-hal teknis yang bersifat internal perlu untuk mempelajari sebuah manajemen strategi, agar bisnis berjalan secara efektif dan efisien. Penyusunan selain berorientasi jangka pendek, juga harus memperhatikan pencapaian jangka panjang (Abdi and Febriyanti 2020).

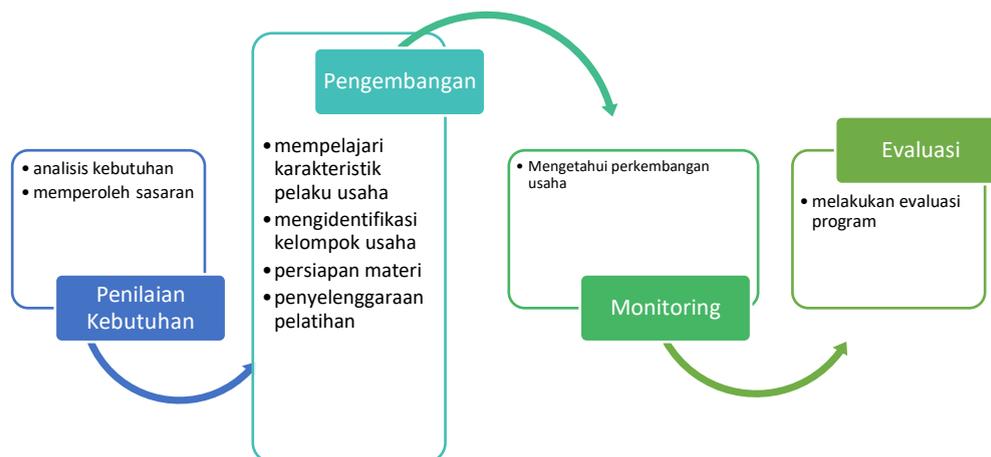
Manajemen strategis diperlukan untuk mengetahui bagaimana kondisi kita saat ini, menetapkan target, serta metode atau cara dalam mencapai sebuah target. Secara sederhana, manajemen strategi akan membantu pelaku bisnis untuk melakukan analisis strategik. Manajemen strategis sangat bermanfaat untuk menangkap peluang kesuksesan yang lebih tinggi. Analisis seperti halnya strategi awal yang kerap kali diabaikan oleh pebisnis pemula ketika mengambil keputusan untuk berwirausaha (Budiman et al. 2021; Dhamayantie 2017).

**Tabel 1.** Permasalahan Mahasiswa Berwirausaha

Aspek	Permasalahan
Motivasi Wirausaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>Biasanya hanya semangat di awal, lalu menurun Ketika menghadapi kendala dalam menjalankan bisnis.</li> <li>Komitmen dari dalam (diri sendiri) untuk berwirausaha masih naik turun.</li> </ul>
Finansial	<ul style="list-style-type: none"> <li>Peyusunan rencana bisnis (business plan) yang masih lemah</li> <li>Masih bingung menghitung harga pokok penjualan</li> <li>Keterbatasan modal.</li> </ul>
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pemasaran dilakukan secara sederhana</li> <li>Belum mengoptimalkan penggunaan pemasaran melalui e-commerce maupun social media</li> <li>Pemahaman mengenai brand image dan packaging masih belum optimal</li> </ul>
Penetapan Strategi Bisnis	<ul style="list-style-type: none"> <li>Masih sekedar coba-coba</li> <li>Strategi bisnis belum matang</li> <li>Target dan posisi bisnis belum jelas</li> </ul>

## METODE

Berikut adalah metode pelatihan atau metode pelaksanaan pelatihan yang akan dilakukan:



**Gambar 1.** Metode Pelaksanaan Program

### a. Penilaian Kebutuhan

Penilaian kebutuhan pelatihan (training need assessment) merupakan langkah strategis untuk mengetahui program pelatihan yang tepat bagi pengembangan bisnis mahasiswa. Penilaian kebutuhan pelatihan sangat penting karena menyediakan informasi mengenai tingkat keahlian (skill) dan pengetahuan (knowledge). Metode yang digunakan untuk melakukan penilaian kebutuhan tersaji dalam gambar berikut:



**Gambar 2.** Metode Penilaian Kebutuhan

b. Pengembangan

Dalam metode pengembangan merupakan suatu metode yang dilakukan untuk mengetahui apakah pelatihan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan mahasiswa untuk berwirausaha. Pemilihan materi diawali dengan penguatan konsep kewirausahaan. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga konsistensi dan meningkatkan motivasi berwirausaha. Materi selanjutnya, akan disesuaikan dengan hasil analisis kebutuhan di *step* sebelumnya.

c. Monitoring

Monitoring dilakukan guna mencegah adanya penyimpangan dari pelaksanaan program pengabdian. Monitoring juga akan membantu mengidentifikasi permasalahan yang muncul dalam pelaksanaan kegiatan agar segera diatasi. Hasil monitoring akan dijadikan bahan evaluasi di Langkah berikutnya.

d. Evaluasi

Evaluasi dalam program ini merupakan tindak lanjut dari tahapan monitoring. Evaluasi juga digunakan untuk menilai apakah program yang dilakukan berjalan secara efektif dan efisien serta kesesuaian dengan pencapaian tujuan.

### Solusi Permasalahan

Bagi sebuah bisnis, strategi tentu sangat dibutuhkan. Sebagai pebisnis pemula, seperti mahasiswa yang masih rawan terhadap inkonsistensi berwirausaha, kesalahan, dan kegagalan, hingga hal-hal teknis yang bersifat internal perlu untuk mempelajari sebuah manajemen strategi, agar bisnis berjalan secara efektif dan efisien. Penyusunan selain berorientasi jangka pendek, juga harus memperhatikan pencapaian jangka panjang (Siregar et al. 2020).

Manajemen strategis diperlukan untuk mengetahui bagaimana kondisi kita saat ini, menetapkan target, serta metode atau cara dalam mencapai sebuah target (Surya 2023). Secara sederhana, manajemen strategi akan membantu pelaku bisnis untuk melakukan analisis strategik. Manajemen strategis sangat bermanfaat untuk menangkap peluang kesuksesan yang lebih tinggi. Analisis seperti halnya strategi awal yang kerap kali diabaikan oleh pebisnis pemula ketika mengambil keputusan untuk berwirausaha (Budiman et al. 2021; Dhamayantie 2017). Padahal dengan analisis strategi, mampu memberikan roadmap kelangsungan dan keberlanjutan sebuah bisnis. Manajemen strategis memberikan konsep perjalanan bisnis yang adaptif bagi dunia bisnis yang dinamis (Susilaningsih 2015; Wiratno 2012). Penerapan manajemen strategis terdiri atas tiga tahapan. Ketiga tahapan tersebut adalah tahap formulasi, implementasi, dan strategi (Hailuddin 2020).

### Tahap Formulasi Strategi

Tahapan Formulasi strategi merupakan tahapan pertama dalam manajemen strategi. Proses formulasi dimulai dari membuat visi dan misi perusahaan. Dengan menentukan visi misi, perusahaan mampu untuk menetapkan tujuan dan arah bisnisnya. Berikutnya adalah melakukan analisis bisnis baik secara internal maupun eksternal. Alat analisis yang lazim digunakan adalah analisis SWOT

(Soba 2018). Analisis SWOT mampu untuk menjawab kekuatan (baik aspek finansial maupun non-finansial), kelemahan, peluang dan tantangan yang dihadapi perusahaan. Sehingga, pebisnis diharapkan mampu untuk mengidentifikasi dirinya guna mencapai tujuan usaha (Wahjusaputri and Siregar 2017).

### **Tahap Implementasi Strategi**

Tahapan kedua adalah implementasi. Jika ditahapan pertama berisi perencanaan, maka tahapan kedua adalah eksekusi dari rancangan di tahapan pertama. Tahapan ini bisa dikatakan sebagai tahapan terpenting dalam manajemen strategis (Nilawati 2018). Karena persentase keberhasilan sebuah bisnis dari tahapan ini dirasiokan sebesar 50%. 30% keberhasilan bisnis ditentukan dari tahapan perencanaan, sedangkan 20% sisanya dari kontribusi eksternal yang di luar kendali pebisnis. Dalam tahapan implementasi terdapat beberapa kegiatan. Pertama adalah penetapan tujuan dan target capaian per divisi. Selanjutnya, pengalokasian sumberdaya, penentuan kebijakan dan penggunaan teknologi tepat guna.

### **Tahap Evaluasi Strategi**

Evaluasi strategi adalah tahapan final dalam proses manajemen strategik. Tahapan ini digunakan untuk mengetahui apakah proses manajemen berjalan sesuai dengan rencana yang telah disusun, dan bagaimana ketercapaiannya. Evaluasi merupakan alat utama untuk mendapatkan informasi mengenai implementasi strategi. Ada tiga aktivitas utama di tahapan ini, yaitu, mereview faktor eksternal dan internal, mengukur capaian kinerja, dan mengambil Tindakan korektif (Jaharuddin 2019).

Evaluasi sangat dianjurkan dilakukan secara berkala. Bisa bulanan, triwulan, semester, dan tahunan untuk periode evaluasi strategi. Alat uji atau metode yang umumnya digunakan adalah metode *balance score card*. Balanced Scorecard adalah suatu metode yang digunakan untuk mengukur kinerja dengan mempertimbangkan berbagai aspek baik aspek finansial maupun non-finansial, jangka panjang dan jangka pendek, serta memperhitungkan faktor internal dan eksternal (Martono et al. 2023). Keunggulan konsep Balanced Scorecard adalah mampu menghasilkan rencana strategis yang holistik, koheren, berimbang, dan dapat diukur (Mawuntu and Aotama 2022).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bagi sebuah bisnis, strategi tentu sangat dibutuhkan. Sebagai pebisnis pemula, seperti mahasiswa yang masih rawan terhadap inkonsistensi berwirausaha, kesalahan, dan kegagalan, hingga hal-hal teknis yang bersifat internal perlu untuk mempelajari sebuah manajemen strategi, agar bisnis berjalan secara efektif dan efisien. Penyusunan selain berorientasi jangka pendek, juga harus memperhatikan pencapaian jangka panjang (Siregar et al. 2020).

Manajemen strategis diperlukan untuk mengetahui bagaimana kondisi kita saat ini, menetapkan target, serta metode atau cara dalam mencapai sebuah target. Secara sederhana, manajemen strategi akan membantu pelaku bisnis untuk melakukan analisis strategik. Manajemen strategis sangat bermanfaat untuk menangkap peluang kesuksesan yang lebih tinggi. Analisis seperti halnya strategi awal yang kerap kali diabaikan oleh pebisnis pemula ketika mengambil keputusan untuk berwirausaha (Budiman et al. 2021; Dhamayantie 2017). Padahal dengan analisis strategi, mampu memberikan roadmap kelangsungan dan keberlanjutan sebuah bisnis. Manajemen strategis memberikan konsep perjalanan bisnis yang adaptif bagi dunia bisnis yang dinamis (Susilaningih 2015; Wiratno 2012).

Pengabdian ini dilaksanakan di Ruang Mubyarto, L2 lantai 1, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, UNNES hari sabtu, 26 Agustus 2023 pukul 10.00 pagi. Acara dimulai oleh MC sebagai pembuka acara dan dilanjutkan oleh sambutan dari Ketua Tim Pengabdian Jurusan Manajemen, Universitas Negeri Semarang, Dorajatun Prihandono S.E., M.M., Ph.D. Beliau menjelaskan bagaimana pebisnis pemula harus paham dan bisa menempatkan value proposition produk mereka agar memiliki ciri khas

tertentu yang dapat menjadi pembeda dengan produk-produk usaha serupa dan dengan strategi pemasaran yang tepat, para konsumen dapat mengenali entitas dari produk yang ditawarkan. Acara dilanjutkan dengan pemaparan materi oleh Aulia Prima Kharismaputra, S.Pd., M.Pd. mengenai desain grafis dalam aspek marketing. Hal ini cukup penting mengingat bagaimana pemilihan warna pada desain grafis sangat melekat pada suatu brand. "Warna yang digunakan untuk produk kita sebisa mungkin berbeda dengan warna produk dari kompetitor, dapat menggunakan warna yang cerah dan mudah untuk diingat". Kemudian materi, dilanjutkan dengan pemaparan materi oleh Syam Widia, S.E., M.B.A. mengenai aspek keuangan dalam bisnis. Beliau menerangkan mengenai jenis-jenis biaya yang perlu diketahui agar dapat menghitung omzet dan profit dengan benar. Beliau juga menjelaskan sebisa mungkin menggunakan strategi yang tepat untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya.



**Gambar 3.** Kegiatan Pemaparan Materi

Dalam sesinya, Syam Widia, S.E., M.B.A juga mengajak para peserta untuk membuat Business Model Canvas sesuai dengan usahanya masing-masing. Acara pelatihan berlangsung dengan lancar dan diikuti oleh para peserta yang sangat antusias, dibuktikan dengan banyaknya interaksi antara peserta dan narasumber dalam sesi tanya jawab. Dengan mengetahui berbagai aspek dalam bisnis dan menerapkan strategi yang benar, maka para pebisnis pemula seperti mahasiswa menjadi siap untuk bersaing dalam dunia kewirausahaan.



**Gambar 4.** Kegiatan bersama peserta pengabdian

Pengabdian ini telah dipublikasikan di dua media online yaitu di portal surat kabar online Suara Merdeka dan Ayo Semarang dengan tautan sebagai berikut, <https://www.suaramerdeka.com/ekonomi/049951845/mahasiswa-diberikan-pemahaman-strategi-berbisnis> dan <https://www.ayosemarang.com/pendidikan/779965312/angkat-topik-strategi-berbisnis-bagi-pemula-unnes-adakan-pelatihan-bagi-wirausaha-muda>

Pelatihan perencanaan strategi bisnis bagi pengusaha pemula

## SIMPULAN DAN SARAN

Sebagai pebisnis pemula, seperti mahasiswa yang masih rawan terhadap inkonsistensi berwirausaha, kesalahan, dan kegagalan, hingga hal-hal teknis yang bersifat internal perlu untuk mempelajari sebuah manajemen strategi, agar bisnis berjalan secara efektif dan efisien. Penyusunan selain berorientasi jangka pendek, juga harus memperhatikan pencapaian jangka panjang.

Manajemen strategis diperlukan untuk mengetahui bagaimana kondisi kita saat ini, menetapkan target, serta metode atau cara dalam mencapai sebuah target. Secara sederhana, manajemen strategi akan membantu pelaku bisnis untuk melakukan analisis strategik. Manajemen strategis sangat bermanfaat untuk menangkap peluang kesuksesan yang lebih tinggi.

Analisis seperti halnya strategi awal yang kerap kali diabaikan oleh pebisnis pemula ketika mengambil keputusan untuk berwirausaha. Padahal dengan analisis strategi, mampu memberikan roadmap kelangsungan dan keberlanjutan sebuah bisnis. Manajemen strategis memberikan konsep perjalanan bisnis yang adaptif bagi dunia bisnis yang dinamis.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih ditujukan kepada Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang sebagai pemberi dana pengabdian. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada wirausaha mahasiswa yang telah berpartisipasi dalam acara pengabdian ini serta kepada pihak-pihak yang membantu pelaksanaan kegiatan pengabdian.

## DAFTAR RUJUKAN

- Abdi, Moh Khoiri, and Novi Febriyanti. 2020. "Penyusunan Strategi Pemasaran Islam Dalam Berwirausaha Di Sektor Ekonomi Kreatif Pada Masa Pandemi Covid-19." *El-Qist: Journal of Islamic Economics and Business (JIEB)* 10(2):160–78.
- Budiman, Arief, Muhammad Ilham Naufal, Nuruni Ika K. W, Sulastrri Irbayuni, and Program Studi Manajemen. 2021. "KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA." 6:27–36.
- Christanti, Yunitasari; Abdullah Umar; Agung Hari Sasongko; Indira Tyas Widyastuti. 2017. "Business Model Sebagai Strategi Bersaing Untuk Pelaku Bisnis Pemula Studi Kasus: Bisnis Hijab." 03(01):1–12.
- Dhamayantie, Endang. 2017. "KEWIRAUSAHAAN UNTUK MENINGKATKAN." *Matrik: Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan* 11(1):80–91.
- Hailuddin, Hailuddin; Diswandi; Irwan Suriadi; Sofiati Wardah. 2020. "PENYULUHAN TENTANG MOTIVASI DAN PENGEMBANGAN USAHA PEMULA PADA JAMAAH SANTREN AL-BADRY KARANG BARU REMPUNG LOMBOK TIMUR." *Jurnal Abdi Mas TPB* 2:27–31.
- Jaharuddin, Jaharuddin;Irfan Purnawan;Rully Mujiastuti;Meri Prasetyawati;Rahmita Nurul Muthmainah. 2019. "STRATEGI MELAHIRKAN MAHASISWA PENGUSAHA PEMULA (STUDI KASUS MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA)." *Jurnal Universitas Sebelas Maret* 24(Xiii):25–37.
- Martono, S., S. Wartini, Moh Khoiruddin, Widya Prananta, and Bogy Febriatmoko. 2023. "UNIVERSITY SUPERIOR PERFORMANCE BASED ON BALANCE SCORECARD : THE ROLE OF MANAGERIAL COMPETENCE AND MANAGEMENT CONTROL SYSTEM." *EPR International Journal of Economics, Business and Management Studies (EBMS)* 10(11):71–79.
- Mawuntu, P. S. T., and R. C. Aotama. 2022. "Pengukuran Kinerja UMKM Berdasarkan Key Performance Indicators ( KPI ) Metode Balanced Scorecard." *Wacana Ekonomi (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi)* 21(April):72–83.
- Nilawati, Fiernaningsih;Pudji Herijanto;Ita Rifiani;Eko Boedhi Santoso;Mustofa Hadi. 2018. "Peningkatan Kemampuan Manajemen, Produksi, Dan Pemasaran Jasa Bagi Wirausahawan Pemula Fotografi Dan Videografi Di Blitar." *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks* 1(2):68–73.
- OJK. 2023. "Sambut Era Society 5.0, Generasi Muda Harus Pacu Kemampuan Digital." <https://www.ojk.go.id/Ojk-Institute/Id/News/Read/1060/Sambut-Era-Society-5-0-Angela-Tanoesoedibjo-Generasi-Muda-Harus-Pacu-Kemampuan-Digital-Natives>.

- 
- Panorama, Maya. 2017. *Islamic Entrepreneurship Bagi Pemula (Langkah Praktis Memulai Bisnis)*. PT Rajagrafindo Persada.
- Primasari, Niken Savitri; Puspandam Katias. 2018. "START UP SCORE CARD BAGI PARA PEMULA USAHA MUDA MANDIRI (Audience: Mahasiswa Dan Siswa PesantrenAl-Jihad-Surabaya)." *COMMUNITY DEVELOPMENT JOURNAL* 2(1).
- Samsuri, M. 2022. *Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2022*.
- Siregar, Herbert, Agus Rahayu, Lili Adi Wibowo, and Universitas Pendidikan Indonesia. 2020. "MANAJEMEN STRATEGI DI MASA PANDEMI COVID-19." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis* 1(2).
- Soba, Heriyanto;Rokhani Hasbullah;Nunung Nuryantono. 2018. "Strategi Pengembangan Inkubator Bisnis Sebagai Lembaga Pendampingan Perusahaan Pemula : Studi Kasus Inkubator Bisnis IPB." *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis* 4(1):96–105.
- Surya, Syuja Naufal Dzaki; I. Gede Juliana Eka Putra; Tiawan. 2023. "ANALISIS MODEL BISNIS STARTUP KEENANSUPERCAR DENGAN METODE VALUE PROPOSITION DESIGN." 5(3):530–38.
- Susilaningsih. 2015. "PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN DI PERGURUAN TINGGI: PENTINGKAH UNTUK SEMUA PROFESI?" *Jurnal Economia* 11:1–9.
- Sutrisna, Sayu Ketut. 2017. *Konsep Dan Pengembangan Kewirausahaan Di Indonesia*. Deepublish.
- Wahjusaputri, Sintha, and Ahmad Faisal Siregar. 2017. "Kewirausahaan ( Entrepreneurship ) Berbasis Manajemen Strategik Bagi Wirausaha Baru Di Kecamatan Kebayoran Lama Utara , Jakarta Selatan." *Proceeding of Community Development* 1:333–42.
- Wiratno, Siswo. 2012. "PELAKSANAAN PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN DI PENDIDIKAN TINGGI." *Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan* 18:453–66.