



Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Upaya Mencetak Startup Baru Ditengah Pandemi Covid 19

Ida Bagus Ketut Bayangkara

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus
1945 Surabaya, Jl. Semolowaru 45 Surabaya, kode Pos 60119

*Corresponding Author e-mail: bhayangkara@untag-sby.ac.id

Diterima: Juni 2022; Revisi: Juni 2022; Diterbitkan: Juni 2022

Abstrak: Banyaknya perusahaan terutama UMKM yang mengalami kebangkrutan akibat Pandemi covid 19, mendorong penulis turut berpartisipasi dalam pelatihan kewirausahaan ini, mendukung pencapaian tujuan 8 SDGs : "Meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, kesempatan kerja yang produktif dan menyeluruh, serta pekerjaan yang layak untuk semua". Pelatihan bertujuan untuk memberikan pengetahuan penyusunan rencana bisnis kepada calon wira usaha dalam rangka mencetak *startup* baru ditengah pandemi covid 19. Mitra dalam kegiatan ini adalah Dosen Hindu Indonesia (DHI), Organisasi Dosen beragama Hindu di seluruh Indonesia, berbadan hukum perkumpulan. Dengan menerapkan metode pelatihan, pengabdian ini memberi pengetahuan dan melatih peserta untuk menyusun rencana bisnis. Pelatihan dimulai dari brainstorming peserta untuk menggali ide-ide baru dari peserta yang layak diteruskan menjadi usaha, keunikan produk dan profil calon pelanggannya. Presentasi materi pelatihan dan konsultasi penyusunan rencana bisnis dilakukan setelah masing-masing peserta memiliki gambaran tentang produk atau usaha yang akan dibuat. Setelah paparan materi, peserta ditugaskan untuk membuat Rencana Bisnis sesuai dengan Ide yang dimiliki, dilanjutkan dengan presentasi rencana bisnis sesuai dengan rentang waktu penyusunan yang telah ditentukan. Pelatihan yang diikuti oleh 17 (tujuabelas) peserta dari seluruh Indonesia ini, menghasilkan 9 (sembilan) rencana bisnis yang layak untuk ditindak lanjuti. Setelah melalui proses penilaian, peserta yang rencana bisnisnya dianggap layak dipertemukan dengan calon investor yang telah berkomitmen untuk mendanai realisasi dari rencana bisnis tersebut

Kata Kunci: Kewirausahaan, DHI, Startup Baru, Covid 19

Entrepreneurship Training of Indonesian Hindu Lecturers, To Create A New Startup In The Covid-19 Pandemic

Abstract: The number of companies, especially MSMEs that have gone bankrupt due to the COVID-19 pandemic, encourages the authors to participate in this entrepreneurship training, supporting the achievement of the 8 SDGs goals: "Increasing inclusive and sustainable economic growth, productive and comprehensive job opportunities, and decent work for all". The training aims to provide knowledge on the preparation of business plans to prospective entrepreneurs in order to create new startups in the covid 19 pandemic. Partners in this activity are Indonesian Hindu Lecturers (DHI), Hindu Lecturers Organizations throughout Indonesia, incorporated as associations. By applying training methods, this service provides knowledge and trains participants to develop business plans. The training starts from participants' brainstorming to explore new ideas from participants that are worthy of being continued into businesses, product uniqueness and profiles of potential customers. Presentation of training materials and consultation on the preparation of a business plan are carried out after each participant has an idea of the product or business that will be created. After the presentation of the material, participants are assigned to make a Business Plan according to the idea they have, followed by the presentation of a business plan according to the predetermined time frame. The training, which was attended by 17 (seventeen) participants from all over Indonesia, resulted in 9 (nine) business plans that deserve to be followed up. After going through the assessment process, participants whose business plans are deemed worthy are met with potential investors who have committed to fund the realization of the business plan.

Keywords: Entrepreneurship, DHI, New Startups, Covid 19

How to Cite: Bayangkara, I. B. K. (2022). Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Upaya Mencetak Startup Baru Ditengah Pandemi Covid 19. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 238–244. <https://doi.org/10.36312/linov.v7i2.694>



<https://doi.org/10.36312/linov.v7i2.694>

Copyright© 2022, Bayangkara
This is an open-access article under the CC-BY-SA License.



PENDAHULUAN

Pandemi Covid 19 menyebabkan banyak perusahaan berguguran. Berbagai hambatan dialami oleh pelaku usaha, karena menurunnya daya beli masyarakat dan penerapan protocol Kesehatan. Dibatisinya kontak social (pertemuan antar warga, acara-acara yang melibatkan orang banyak) secara drastis menurunkan permintaan akan barang dan jasa yang biasanya banyak dibutuhkan masyarakat dalam menunjang aktivitasnya sehari-hari . Hal ini menyebabkan kontak bisnis, hubungan pemasok-pelanggan menjadi terhambat dan aktivitas ekonomi mengalami penurunan drastis. Krisis global ini melanda perekonomian Indonesia, menyebabkan keterpurukan sector informal yang digeluti oleh sebagian besar UMKM (Ihza, 2020). Sektor usaha seperti bidang kuliner (makanan dan minuman), pariwisata dengan berbagai sector penunjangnya mengalami kerugian yang cukup tinggi dan berguguran menuju kebangkrutan. Kondisi ini diperparah lagi dengan munculnya masalah social dimana banyak perusahaan melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap karyawannya karena tidak sanggup lagi untuk membayar gaji. Pengangguran semakin meningkat dan beban hidup menjadi semakin berat. Kondisi ini menyebabkan pertumbuhan ekonomi mengalami perlambatan yang sangat drastis (Fitria & Naimatu, 2021), bahkan di beberapa daerah mengalami pertumbuhan ekonomi negatif, terutama yang banyak mengadalkan sektor pariwisata dan industri kreatif. Musibah yang menjadi pandemi ini dialami oleh seluruh penghuni bumi dan semua harus bangkit untuk bisa bertahan dan keluar dari krisis. Berbagai komponen harus ikut mengambil peran, bersama-sama membangkitkan pertumbuhan ekonomi, memperluas lapangan kerja dan mencegah peningkatan pengangguran yang bisa terjadi secara drastis. Mendorong tumbuhnya startup/wirausaha baru dapat menjadi bagian dari solusi pemulihhan ekonomi.

Kehidupan terus berjalan dan harus didasari optimisme bahwa setiap permasalahan pasti ada jalan keluarnya. Hal ini yang mendasari rintisan untuk memunculkan startup baru sebagai bentuk usaha untuk bangkit dari krisis yang terjadi, yang digagas oleh Mitra yaitu Dosen Hindu Indonesia (DHI), Organisasi berbadan hukum perkumpulan, yang anggotanya adalah para Dosen beragama Hindu di seluruh Indonesia. Program pelatihan kewirausahaan ini memberi ruang kepada para calon wirausahawan muda dalam berekspresi menciptakan produk/usaha baru. Melalui program ini, pengabdi turut berpartisipasi dalam pencapaian tujuan No 8 SDGs : "Meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, kesempatan kerja yang produktif dan menyeluruh, serta pekerjaan yang layak untuk semua". Sebagai Mitra, DHI turut mendukung pemerintah dalam menggalakkan kebijakan pembangunan yang mendukung kegiatan produktif, penciptaan lapangan kerja layak, kewirausahaan, kreativitas dan inovasi, dan mendorong formalisasi dan pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah, termasuk melalui akses terhadap jasa keuangan. Pada implementasinya, Mitra mengundang dan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk berpartisipasi sebagai peserta dalam pelatihan kewirausahaan ini secara gratis. Program ini diharapkan secara substansial mengurangi proporsi usia muda yang tidak bekerja, tidak menempuh pendidikan atau pelatihan. Peserta dalam program ini rata-rata belum memiliki kemampuan (pengetahuan dan keterampilan) maupun pengalaman dalam berwirausaha, maka pelatihan penyusunan rencana bisnis adalah program yang tepat.

Mitra sebagai penyelenggara memandang pelatihan kewirausahaan ini sebagai kontribusi strategis dalam mendukung tumbuhnya *startup* baru untuk mempercepat pemulihran ekonomi sebagai dampak dari pandemi covid 19. Dengan latar belakang peserta yang rata-rata belum memiliki keterampilan dan pengalaman

dalam berwirausaha, dibutuhkan metode dan materi pelatihan yang tepat, agar tujuan mencetak startup baru ini bisa tercapai.

Dukungan pendanaan awal bagi peserta yang layak untuk didanai juga sangat penting. Untuk itu Mitra mengundang beberapa pengusaha yang memiliki kepedulian dalam memunculkan wirausaha baru sebagai bagian dari penopang pertumbuhan ekonomi. Karena belum memiliki sumber daya manusia yang memadai, baik sebagai pelatih maupun pendamping dalam bidang penyusunan dan implementasi rencana bisnis, Mitra mengundang para Akademisi dan Praktisi untuk terlibat, baik sebagai pemateri, mentor maupun pendamping pada saat rencana bisnis akan direalisasikan menjadi sebuah bisnis baru atau pengembangan bisnis yang sudah berjalan. Pengabdi, karena berstatus Dosen dan memiliki pengalaman mendampingi Mahasiswa dalam menyusun dan mengimplen-tasikan Rencana Bisnis, diundang dari unsur Akademisi untuk ikut terlibat dalam pelatihan ini. Pertemuan awal pengabdi dengan Mitra adalah untuk membahas materi yang akan disampaikan, metode pelatihan dan tindak lanjut atas hasil pelatihan. Program ini diawali dengan pelatihan penyusunan rencana bisnis, memperkenalkan calon wirausahawan kepada investor dan seleksi rencana bisnis terbaik untuk mendapatkan pendanaan investor dalam implementasi rencana bisnis tersebut.

Tujuan dari pelatihan kewirausahaan ini adalah untuk mencetak startup baru yang diharapkan mampu berkontribusi dalam pemulihian perekonomian yang sedang dilanda krisis. Hal ini selaras dengan pencapaian tujuan 8 SDGs : “Meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, kesempatan kerja yang produktif dan menyeluruh, serta pekerjaan yang layak untuk semua”. secara akademis, artikel ini dapat memperkaya teori dalam bidang kewirausahaan dan menjadi referensi dalam mengembangkan atau Menciptakan startup baru untuk mendukung pertumbuhan ekonomi. Pelatihan ini fokus pada mendukung kegiatan produktif, penciptaan lapangan kerja layak, kewirausahaan, kreativitas dan inovasi, dan mendorong formalisasi dan pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah, termasuk melalui akses terhadap jasa keuangan, yang menjadi target No 3 dalam tujuan 8 SDGs. Pelatihan diikuti oleh berbagai kalangan (profesi) dari seluruh Indonesia, dengan beraneka ragam ide usaha yang disajikan. Metode mulai dari brainstorming, perumusan ide, paparan materi pelatihan, penyusunan rencana bisnis, presentasi dan evaluasi, dan menghubungkan calon wirausaha yang feasible (rencana bisnisnya layak untuk dikembangkan) dengan calon investor dan pendampingan dalam tahap implementasi, memberikan gambaran komprehensif penerapan teknologi tepat guna pelatihan kewirausahaan dalam pengabdian ini. Pelatihan diaksanakan secara virtual melalui zoom meeting, karena dilaksanakan ditengah pandemi covid 19 dan harus mengikuti ketentuan *physical distancing* yang merupakan bagian dari penerapan protocol Kesehatan

METODE PELAKSANAAN

Pelatihan kewirausahaan ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan, meliputi

1. Brainstorming, bertujuan untuk menggali ide-ide kreatif peserta yang layak dikembangkan menjadi usaha baru. Pada tahap ini, diskusi juga diisi dengan testimoni dari para wirausahawan yang sudah berhasil, untuk memberikan gambaran tentang peluang dan ancaman, keberhasilan dan kegagalan yang mungkin terjadi
2. Presentasi materi kewirausahaan, untuk memberikan wawasan kepada peserta bagaimana membuat suatu rencana bisnis. Para instruktur mengutamakan dialog (diskusi) dalam penyampaian materi, dimana setiap peserta didorong untuk

- menjadikan ide bisnisnya sebagai bahan diskusi. Presentasi materi oleh instruktur dilakukan secara virtual melalui media zoom meeting
3. Peserta menyusun rencana bisnis berdasarkan ide bisnisnya masing-masing. Setiap peserta (individu atau kelompok), diberikan waktu selama 2 (dua) minggu untuk menyusun rencana bisnis berdasarkan ide bisnisnya masing-masing
 4. Presentasi rencana bisnis oleh peserta dan evaluasi oleh team instruktur. Setiap peserta harus mempresentasikan rencana bisnisnya, dievaluasi oleh seluruh instruktur berdasarkan bidangnya masing-masing
 5. Menemukan investor. Disamping menyampaikan materi sesuai dengan bidangnya masing-masing instruktur Bersama panitia juga memfasilitasi peserta untuk mendapatkan calon investor
 6. Pendampingan realisasi usaha. Terhadap rencana bisnis yang diralisisakan, instruktur memberikan pendampingan sampai dengan produknya diterima pasar.

Pelatihan ini diikuti oleh 17 peserta dari berbagai kalangan/profesi dari seluruh Indonesia. Seluruh peserta secara antusias mengikuti tahapan pelatihan yang telah ditentukan dan secara aktif berdiskusi membahas ide-ide bisnis yang dimiliki, peluang, ancaman yang mungkin dihadapi dalam merealisasikan ide-ide tersebut menjadi sebuah usaha. Calon investor : PT Varash Saddan Nusantara, Denpasar Bali, memberikan tantangan kepada peserta untuk mendanai implementasi dari rencana bisnisnya dan memberikan fasilitas menggunakan jaringan bisnis group perusahaan ini untuk pemasaran produk-produk yang dihasilkan. Dari keseluruhan peserta, ada yang usahanya sudah berjalan, maupun yang hadir dengan ide bisnis baru

HASIL DAN DISKUSI

Pengabdian kepada Masyarakat berupa Pelatihan Kerwiusahaan ini diikuti oleh 17 peserta dari beberapa daerah di Indonesia seperti disajikan pada table 1, dilaksanakan mulai bulan Maret sampai September 2021. Peserta telah memiliki ide-ide Terkait produk atau usaha yang akan dibuat/dikembangkan, tetapi masih membutuhkan pembahasan untuk menilai kelayakan dari ide-ide tersebut ditindak lanjuti menjadi usaha/produk yang bisa menjadi usaha komersial. Pembahasan meliputi kelayakan pasar, material aspek keuangan, termasuk fasilitas atau peralatan yang akan digunakan untuk memproduksi atau menjalankan usaha tersebut.

Mencari/Menemukan Ide Bisnis dan Membangun Mindset Bisnis merupakan bagian terpenting dari proses menjadi wirausaha (Rahadi & Susilowaty, 2018; Susetyo, 2021). Setiap orang memiliki ide-ide kreatif untuk dikembangkan menjadi usaha, walaupun tidak semua orang mampu merumuskannya menjadi sebuah bisnis. Ide suatu bisnis dapat berasal dari kondisi tidak tersedianya barang/jasa yang dibutuhkan oleh sekelompok masyarakat, sehingga terdapat kesenjangan antara kebutuhan dan alat pemenuhannya. Kesempatan adalah "ruang kosong" yang belum dikelola dalam memenuhi kebutuhan masyarakat yang sangat beraneka ragam. Mengkreasikan ide menjadi sebuah bisnis adalah mewujudkan ide-ide tersebut menjadi produk yang mampu secara maksimal memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Banyak bisnis, berangkat dari hobi, dimana kebiasaan yang semakin banyak pengikut/penggemarnya membutuhkan semakin banyak dan semakin unik produk Terkait dengan hobi tersebut. Seseorang yang menjadikan hobi sebagai peluang bisnis, lebih mudah memahami persyaratan (requirement) calon pelanggannya. Dengan pemahaman ini seseorang akan lebih mudah merancang produk yang akan dibuat, demikian juga membidik calon pelanggannya

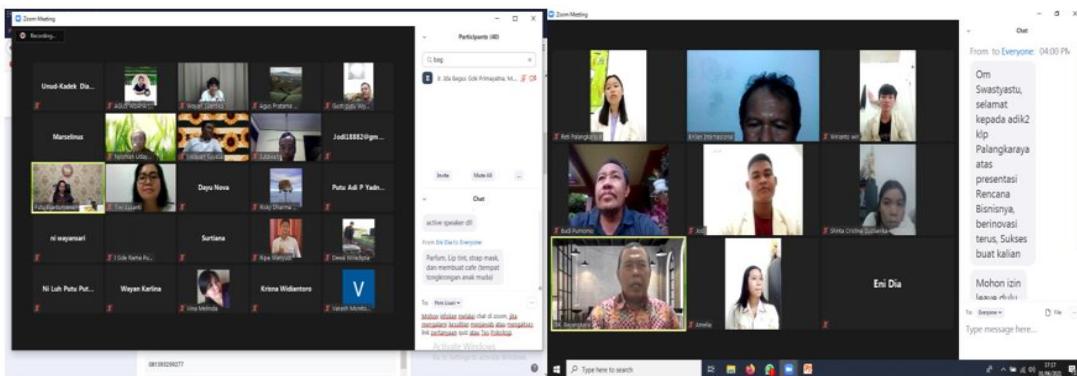
Business Model Canvas adalah sebuah model bisnis gambaran logis mengenai bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menghantarkan dan menangkap sebuah nilai (Jamira et al., 2021; Osterwalder et al., 2014). Business Model Canvas (BMC) melakukan “scan” terhadap suatu ide dalam sebuah model bisnis BMC memvisualisasikan ide bisnis tersebut dalam satu bagan yang terdiri dari 9 elemen meliputi 1) Customer segmen, 2) Value proposition, 3) Channel, 4) Customer relationships, 5) Revenue streams, 6) Key resources, 7) Key activities, 8) Key partners dan 9) Cost structure (Anggraini, 2020; Athia et al., 2018; Rukka et al., 2018).

Pelatihan kewirausahaan ini berhasil memotivasi dan melatih peserta untuk membuat rencana bisnis sesuai dengan ide yang telah dibahas bersama para instruktur. Dari keseluruhan peserta, terkumpul 9 (sembilan) rencana bisnis, karena sebagian peserta membuat rencana bisnis secara berkelompok, seperti disajikan pada table 1 dibawah ini :

Table 1 : Rencana Bisnis yang dihasilkan peserta

No	Nama Peserta	Asal Peserta	Produk/usaha yang direncanakan
1	Kadek Diana Harmayani	Denpasar, Bali	Coffee Lover Soap
2	Ni Luh Putu Putriyani Dewi	Denpasar, Bali	Humus Daun Mahes Garden
3	Ketuan: Gusti Putu Wiyanto Anggota: Wayan Sukarlina, Wayan Agus Indrawan, Adi Govinda	Bandar Lampung, Lampung	Pemasaran Dupa Wangi Ayu Laksmi
4	Dimas Sujono	Malang, Jawa Timur	Koperasi “Tri Guna Arta” Wagir-Malang
5	Ketut Budiawan	Tangerang	Hydroponic Budi Wicak Wibawa
6	I Nyoman Udayana Sangging	Bekasi	Lembaga Pengkajian dan Peningkatan Kinerja Sumber Daya Manusia (LP2K-SDM)
7	Rubi Supriyanto	Malang, Jawa Timur	Bisnis Seblak (Makanan Ringan)
8	Ketua: Reti (Ketua) Anggota: Jodi, Apriadi, Wirianto	Palangka Raya, Kalteng	Frozen Pentol Daging Babi Hutan.
9	Ketua: Eni Dia Anggota: Sindi Novianty, Peni Lisary	Palangka Raya, Kalteng	Kerajinan Tangan Aksesoris Manas Manik Khas Dayak.

Pelatihan yang dilakukan secara online ini, terdiri dari dua bagian yaitu bagian pertama (bulan maret 2021) adalah proses pelatihan dan bagian 2 (mei– september) adalah pendampingan penyusunan dan evaluasi rencana bisnis. Seperti disajikan pada gambar 1, Nampak peserta dan instruktur antusias menjalankan perannya masing-masing dalam proses pelatihan. Berbagai ide dari peserta dituangkan dalam rencana bisnis yang berbeda-beda, seperti disajikan pada table 1 diatas. Rencana bisnis yang dihasilkan sesuai dengan format Model Bisnis Canvas, dengan 9 (sembilan) elemennya. Disamping itu, rencana bisnis juga disesuaikan dengan kebutuhan standar persyaratan pengajuan kredit bank (*bankable*), untuk mendukung kemungkinan peserta mengajukan pendanaan ke Bank untuk memenuhi kebutuhan dana dalam implementasi rencana bisnisnya.



Gambar 1 : Peserta sedang mengikuti Pelatihan secara online

Hasil penilaian yang dilakukan terhadap Sembilan rencana bisnis yang telah dibuat peserta, beberapa sudah siap untuk ditindak lanjuti menjadi usaha/produk baru ada juga beberapa yang masih memerlukan pembahasan dan diskusi lanjutan untuk memperkuat rencana yang telah dibuat, terutama berkaitan dengan aspek administrasi dan keuangan. Terhadap rencana bisnis yang memerlukan perbaikan, peserta melakukan beberapa revisi sesuai dengan saran pelatih dan penilai. Hal ini adalah untuk memenuhi Indikator 8.3.1 (c): "Persentase akses UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) ke layanan keuangan" (Kementerian PPN/Bappenas, 2017, 2020).

Pelaksanaan pelatihan yang berjalan ditengah-tengah pandemi covid 19, (Maret-September 2021), menharuskan pelatihan dilakukan secara online (tidak tatap muka). Disamping terhambat oleh masalah sinyal (jaringan), sebagian besar peserta belum terbiasa dengan model pelatihan seperti ini, sehingga transfer pengetahuan dan keterampilan tidak bisa berjalan dengan lancar, harus diulang-ulang dan memakan waktu yang jauh lebih Panjang dibandingkan dengan pelatihan yang dilakukan secara tatap muka. Disamping masalah teknis diatas, permasalahan lain yang dihadapi dalam implementasi rencana bisnis bagi peserta yang layak untuk ditindak lanjuti menjadi usaha/produk baru adalah keterbatasan akses pendanaan (Kusumaningtyas, 2019), karena pelatihan ini baru didukung oleh satu investor yaitu PT Varash Saddan Nusantara, Denpasar. Dengan mempersiapkan peserta membuat rencana bisnis yang memenuhi kriteria sebagai pengajuan pendanaan ke Bank, diharapkan peserta bisa mengakses sumber pendanaan tersebut untuk mendanai implementasi rencana bisnisnya.

KESIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat ini telah berjalan sesuai dengan rencana dimana seluruh peserta yang mendaftar mengikuti proses pelatihan secara penuh sesuai dengan Jadwal yang telah ditentukan. Pelaksanaan pelatihan secara online melalui *platform zoom* menjadikan pelatihan berjalan agar lambat karena beberapa sesi pelatihan harus diulang karena sinyal internet terganggu. Pelatihan telah berhasil Menyusun 9 (Sembilan) rencana bisnis dengan berbagai bidang usaha/produk, dari 17 peserta dengan berbagai latar belakang. Seluruh peserta mengusulkan ada pembampingan intensif pada saat mereka merealisasikan rencana bisnisnya

REKOMENDASI

Dua rekomendasi diberikan sebagai tindak lanjut dari pelaksanaan pelatihan ini, ditujukan kepada mitra dan peserta pelatihan. Kepada mitra pengabdi merekomendasikan beberapa hal, 1) Mengingat begitu penting peran berbagai pihak

dalam menggali potensi dan memotivasi tumbuhnya startup baru, pelatihan seperti ini selayaknya dilaksanakan secara berkelanjutan dengan meningkatkan keterlibatan para pengusaha sebagai calon investor, pemerintah dan tentunya para akademisi, dan 2) Hasil pelatihan ini harus terus dipantau melalui pendampingan kepada para *startup* yang telah merealisasikan rencana bisnisnya. Mengawal *startup* sampai dengan mampu mandiri mengelola usahanya merupakan bagian tidak terpisahkan dalam usaha melahirkan wirausaha baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N. (2020). Analisis Usaha Mikro dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 139–156. <https://doi.org/10.35590/jeb.v6i2.1313>
- Athia, I., Saraswati, E., & Normaladewi, A. (2018). Penerapan Business Model Canvas (BMC) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang. *JU-ke (Jurnal Ketahanan Pangan)*, 2(1), 66–75. <http://riset.unisma.ac.id/index.php/JU-ke/article/view/1051>
- Fitria, S., & Naimatu, N. (2021). Dampak pandemi COVID-19 terhadap pertumbuhan ekonomi dan perdagangan komoditas pertanian di Indonesia (Impact of the COVID-19 pandemic on economic growth and agricultural commodity trade-in Indonesia). *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*, 950–961. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2021.005.03.30>
- Ihza, K. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus UMKM Ikhwa Comp Desa Watesprojo, Kemlagi, Mojokerto). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(7), 1325–1330. <https://doi.org/10.47492/jip.v1i7.268>
- Jamira, A., Febriani, Y., & Amali, M. (2021). Business Model Canvas (BMC): Sebuah Pendekatan Dalam Mendorong Mindset Kewirausahaan. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL EKONOMI DAN BISNIS*, 0, 205–214. <https://doi.org/10.32528/psneb.v0i0.5169>
- Kusumaningtyas, R. D. (2019). *Penerapan Teknologi Pengolahan Limbah Minyak Goreng Bekas Menjadi Sabun Cuci Piring Untuk Pengendalian Pencemaran Dan Pemberdayaan Masyarakat*. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M), Universitas Negeri Semarang.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). *Value proposition design: How to create products and services customers want*. John Wiley & Sons.
- Rahadi, D. R., & Susilowaty, E. (2018). Kreatifitas Kewirausahaan Sosial Dan Menggali Ide Usaha Baru Melalui Pengolahan Kripik Tempe Lupin. *Jurnal Pengabdian dan Kewirausahaan*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.30813/jpk.v1i1.1002>
- Rukka, R. M., Busthanul, N., & Fatonny, N. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis Keripik Bayam. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(1), 41–54. <https://doi.org/10.20956/jsep.v14i1.3622>
- Susetyo, A. (2021). Pengembangan Usaha: Menggali Ide, Menguasai Strategi Pasar dan Mengatur Keuangan untuk Meningkatkan Pendapatan. *JCSE: Journal of Community Service and Empowerment*, 2(2), 107–111. <https://journal.stieputrabangsa.ac.id/index.php/jcse/article/view/856>