
Penyuluhan Kepada Mahasiswa Baru Tentang Menumbuhkan Ide Bisnis Untuk Membangun Rencana Sukses Dalam Industri Pariwisata

Heny Ratnaningtyas*, Michael Khrisna Aditya
Institut Pariwisata Trisakti

*heny.ratnaningtyas@iptrisakti.ac.id

Informasi Artikel

Dikirim : 20 Mei 2024

Diterima : 30 Mei 2024

Dipublikasi: 12 Juni 2024

Keywords:

*interactive counseling,
business idea creation,
motivation and interest*

Abstract

The aim of this outreach activity is to provide a deeper understanding of the essence and value of the Entrepreneurship Study Program, as well as provide inspiration and motivation to new students to consider careers and education in this field. The implementation method is carried out through online assistance using the Zoom platform which includes counseling, socialization and direct consultation. The material that will be presented includes important steps in creating a business idea, starting from assessing interests and skills, identifying problems or needs, developing creative solutions, to planning a business and starting a small-scale business. This socialization activity provides wider access for new students to gain an in-depth understanding of the practical steps in creating business ideas, as well as facilitating direct interaction between new students and experienced entrepreneurship practitioners to gain valuable insights and views. This counseling also aims to increase new students' motivation and interest in exploring entrepreneurial potential through interactive and in-depth learning, as well as expanding new students' networks and connections with the wider entrepreneurial community. This opens up potential collaboration and mentorship opportunities to support their future career and business development..

Kata Kunci:

penyuluhan interaktif,
menciptakan ide bisnis,
motivasi dan minat

Abstrak

Tujuan dari kegiatan penyuluhan ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang esensi dan nilai dari Program Studi Kewirausahaan, serta untuk menginspirasi dan memotivasi mahasiswa baru agar mempertimbangkan karir dan pendidikan di bidang tersebut. Metode pelaksanaannya dilakukan melalui pendampingan secara online menggunakan platform Zoom, yang mencakup penyuluhan, sosialisasi, dan konsultasi langsung. Materi yang akan disampaikan mencakup langkah-langkah penting dalam menciptakan ide bisnis, dimulai dari meninjau minat dan ketrampilan, mengidentifikasi masalah atau kebutuhan, mengembangkan solusi kreatif, hingga merencanakan bisnis dan memulai usaha dengan skala kecil. Kegiatan penyuluhan ini memberikan akses yang lebih luas kepada mahasiswa baru untuk memperoleh pemahaman yang mendalam tentang langkah-langkah praktis dalam menciptakan ide bisnis, serta memfasilitasi interaksi langsung antara mahasiswa baru dan praktisi kewirausahaan yang berpengalaman untuk mendapatkan wawasan dan pandangan yang berharga. Penyuluhan ini juga bertujuan meningkatkan motivasi dan minat mahasiswa baru dalam menjelajahi potensi kewirausahaan melalui pembelajaran yang interaktif dan mendalam, serta memperluas jejaring dan koneksi mahasiswa baru dengan komunitas kewirausahaan yang lebih luas. Ini membuka peluang kolaborasi dan mentorship yang berpotensi untuk mendukung perkembangan karir dan bisnis mereka di masa depan.

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, kewirausahaan menjadi semakin penting sebagai pendorong utama inovasi dan pertumbuhan ekonomi (Perwita, 2021). Saat ini, Promosi Program Studi (Prodi) Kewirausahaan kepada mahasiswa baru memiliki peran krusial dalam menarik minat mereka untuk menjelajahi dunia bisnis dan berperan aktif dalam menghadapi tantangan masa depan. Salah satu daya tarik utama dari Prodi ini adalah kurikulum yang berfokus pada penciptaan ide bisnis yang inovatif (Lestari & Brahma, 2023). Dengan mata kuliah yang dirancang untuk membimbing mahasiswa melalui proses menciptakan bisnis, mulai dari mengidentifikasi masalah atau kebutuhan, mengembangkan solusi kreatif, hingga merancang rencana bisnis dan memulai usaha dengan skala kecil (Savitri & Wanta, 2017).

Pendekatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan tentang konsep dasar bisnis, tetapi juga memberikan pengalaman praktis yang berharga dalam menghadapi tantangan dunia nyata. Mahasiswa diajak untuk tidak hanya menjadi penonton, tetapi juga aktor dalam perjalanan mereka menuju kewirausahaan yang sukses (Rahmatiani et al., 2023). Dengan didorong untuk berpikir secara kreatif, mengasah kemampuan analisis dan problem-solving, mereka dapat mengembangkan kemampuan yang diperlukan untuk menghadapi berbagai situasi bisnis yang kompleks. Selain itu, dengan fokus pada pembelajaran praktis (Simatupang et al., 2024). Kewirausahaan memberikan platform bagi mahasiswa untuk membangun jaringan profesional yang kuat, menghubungkan mereka dengan para mentor dan praktisi bisnis yang berpengalaman (Rukmana et al., 2023).

Penyuluhan kepada mahasiswa baru tentang menumbuhkan ide bisnis untuk membangun rencana sukses dapat secara langsung terkait dengan pariwisata dengan mengilhami mereka untuk melihat potensi bisnis dalam industri ini, termasuk inovasi layanan, pengembangan rencana bisnis yang berkelanjutan, pengenalan potensi lokal, dan koneksi dengan pelaku industri pariwisata, semuanya bertujuan untuk membantu mereka mengembangkan ide bisnis yang relevan dan berkelanjutan dalam industri pariwisata.

Untuk meningkatkan keterlibatan mahasiswa baru dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang potensi dan peluang yang ditawarkan oleh Prodi Kewirausahaan Institut Pariwisata Trisakti, diperlukan pendekatan promosi yang inovatif. Salah satu solusi yang efektif adalah melalui penyelenggaraan kegiatan penyuluhan ini yang dapat menjadi sarana yang efektif untuk menyampaikan informasi secara langsung kepada calon mahasiswa, memperkenalkan mereka pada beragam aspek yang menarik dari Prodi, serta memberikan platform interaktif untuk menjawab pertanyaan dan kekhawatiran mereka.

Tujuan dari kegiatan penyuluhan ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang esensi dan nilai dari Prodi Kewirausahaan, serta untuk menginspirasi dan memotivasi mahasiswa baru untuk mempertimbangkan karir dan pendidikan di bidang ini. Dengan demikian, kegiatan penyuluhan ini menjadi alat yang efektif dalam menghubungkan antara visi Prodi Kewirausahaan dengan aspirasi individu mahasiswa, memperkuat komitmen mereka untuk mengeksplorasi dunia kewirausahaan, dan mengambil langkah pertama menuju masa depan yang penuh potensi dalam dunia bisnis.

Mengacu pada analisis situasi di atas, tantangan dalam menciptakan ide bisnis bagi mahasiswa prodi kewirausahaan meliputi kurangnya pemahaman tentang bagaimana menciptakan ide bisnis inovatif yang relevan, kebutuhan untuk memahami proses identifikasi masalah hingga pengembangan solusi kreatif, minimnya pengetahuan

tentang strategi pemasaran dan analisis pasar, kekurangan pengalaman dalam menguji konsep bisnis secara praktis di lapangan, serta kurangnya pemahaman tentang pentingnya merencanakan bisnis secara menyeluruh dan memulai dengan skala kecil untuk membangun fondasi yang kokoh bagi bisnis masa depan.

METODE PELAKSANAAN

Sasaran kegiatan ini adalah para calon mahasiswa baru berjumlah 15 orang yang memiliki minat dan keinginan untuk menjalani pendidikan di Program Studi Kewirausahaan di Institut Pariwisata Trisakti. Dengan kegiatan ini, kami bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang potensi dan peluang yang ditawarkan oleh program studi kami, serta untuk menginspirasi mereka dalam mengeksplorasi dunia kewirausahaan dan membangun karir yang sukses menjadi seorang pengusaha yang sukses, baik di industri pariwisata maupun di luar industri pariwisata.

Metode pelaksanaannya adalah dengan melakukan pendampingan melalui platform Zoom secara online, yang mencakup penyuluhan, sosialisasi, dan konsultasi langsung. Materi yang akan disampaikan meliputi langkah-langkah penting dalam menciptakan ide bisnis, mulai dari meninjau minat dan ketrampilan, mengidentifikasi masalah atau kebutuhan, mengembangkan solusi kreatif, hingga merencanakan bisnis dan memulai usaha dengan skala kecil. Setelah materi selesai disampaikan oleh dosen sebagai narasumber, tahap evaluasi dilakukan melalui sesi tanya jawab, di mana peserta dapat mengajukan pertanyaan dan memperoleh klarifikasi atas materi yang telah dipresentasikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Acara kegiatan penyuluhan dimulai dengan sambutan dari Bapak Michael Khrisna Aditya, yang menjabat sebagai Kaprodi S1 Kewirausahaan, dihadiri oleh 15 calon mahasiswa baru. Tim PKM kemudian menyelenggarakan sesi penyuluhan dan konsultasi bagi para mahasiswa, fokus pada proses menciptakan ide bisnis yang dimulai dengan evaluasi minat dan ketrampilan personal, identifikasi masalah atau kebutuhan potensial, pengembangan solusi kreatif, analisis pasar, uji konsep dan perencanaan bisnis. Selama sesi ini, para mahasiswa diberikan panduan dan bimbingan untuk membantu mereka mengembangkan wawasan dan keterampilan yang diperlukan untuk memulai dan mengelola usaha mereka sendiri.

Selama sesi penyuluhan yang kami adakan untuk calon mahasiswa baru, mereka aktif bertanya tentang jenis masalah bisnis yang dapat mereka hadapi setelah lulus kuliah dan bagaimana mereka dapat menciptakan solusinya. Kami, sebagai penyelenggara penyuluhan, dengan antusias dan lancar menjawab pertanyaan-pertanyaan mereka, menunjukkan respons positif dari para calon mahasiswa terhadap kegiatan PKM ini. Selanjutnya, kami mendiskusikan masalah-masalah yang dihadapi oleh mahasiswa dan berusaha mencari solusi dengan memberikan masukan dan saran terkait dengan penciptaan ide bisnis. Ini merupakan upaya kami untuk memberikan panduan yang relevan dan membantu mereka dalam menghadapi tantangan di dunia kewirausahaan.

Materi pertama yang kami sampaikan pada kegiatan ini pada calon mahasiswa baru adalah mengidentifikasi minat merupakan langkah awal yang krusial. Minat yang kuat akan mendorong seseorang untuk bertahan dan berkembang di dalam bisnis, bahkan ketika menghadapi tantangan. Seorang pengusaha harus mengintrospeksi diri dengan jujur dan menemukan apa yang benar-benar membuatnya bersemangat. Dengan memahami minatnya dengan baik, ia dapat mengarahkan energi dan fokusnya ke bidang

yang tepat, sehingga meningkatkan peluang kesuksesan bisnisnya (Ratnaningtyas, 2024). Selain minat, ketrampilan juga merupakan faktor penting dalam membangun bisnis. Memiliki ketrampilan yang relevan dengan industri atau bidang bisnis yang dijalankan akan mempermudah proses pengembangan produk atau layanan, serta mengatasi berbagai masalah yang mungkin muncul. Seorang wirausaha yang tangguh akan terus mengasah ketrampilannya melalui pembelajaran dan pengalaman dengan memanfaatkan setiap kesempatan untuk meningkatkan kompetensi mereka agar bisa bersaing secara lebih efektif di pasar (Nugraheni, 2022). Menggabungkan minat dengan ketrampilan yang dimiliki adalah hal yang sangat penting. Memiliki minat saja tidak cukup jika tidak didukung dengan ketrampilan yang relevan, dan sebaliknya, memiliki ketrampilan tanpa minat akan membuat proses bisnis terasa monoton dan membosankan. Kunci kesuksesan adalah menemukan titik temu antara minat dan ketrampilan, di mana seseorang dapat berinvestasi dengan penuh semangat dan kompetensi. Namun, proses penciptaan bisnis tidak berhenti hanya pada tinjauan minat dan ketrampilan. Penting juga untuk mempertimbangkan kebutuhan pasar dan peluang yang ada. Membuat riset pasar yang mendalam akan membantu pengusaha untuk memahami tren, kebutuhan konsumen, serta pesaing di pasar yang dipilih.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Penyuluhan Kepada Calon Mahasiswa Baru

Sementara materi kedua yang kami disampaikan pada kegiatan ini pada calon mahasiswa baru adalah Mengidentifikasi masalah atau kebutuhan yang ada di pasar merupakan proses ini melibatkan pemahaman mendalam tentang permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat atau pelanggan potensial, serta kesadaran akan peluang yang mungkin terbuka melalui solusi yang ditawarkan. Seorang wirausaha yang tangguh akan memperhatikan tren, menyelidiki pola-pola yang muncul, dan berkomunikasi secara langsung dengan target pasar untuk mendapatkan wawasan yang lebih baik (Musyawarah & Idayanti, 2022). Setelah mengidentifikasi masalah atau kebutuhan, langkah berikutnya adalah merancang solusi yang inovatif dan relevan. Solusi tersebut harus mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pasar secara efektif, serta memberikan nilai tambah yang signifikan dibandingkan dengan solusi yang sudah ada. Penting untuk melakukan penelitian yang komprehensif dan berpikir kreatif dalam merancang produk atau layanan yang dapat memenuhi kebutuhan pasar dengan baik (Andriansyah, 2020). Seorang pengusaha juga perlu memastikan bahwa solusi yang ditawarkan dapat diimplementasikan secara praktis dan berkelanjutan. Ini berarti

mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya produksi, skala operasional, dan potensi pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang. Merancang model bisnis yang kokoh dan berkelanjutan menjadi kunci untuk memastikan bahwa solusi yang dihasilkan dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi pelanggan dan bisnis itu sendiri. Penting untuk melakukan validasi konsep atau produk sebelum diluncurkan ke pasar secara luas. Proses ini melibatkan uji coba produk atau prototipe dengan kelompok target, mengumpulkan umpan balik, dan melakukan perbaikan jika diperlukan.

Sedangkan materi ketiga yang kami disampaikan pada kegiatan ini pada calon mahasiswa baru adalah kemampuan untuk berpikir secara kreatif dan melihat peluang di mana orang lain mungkin tidak melihatnya. Pertama-tama, ini melibatkan memahami masalah atau kebutuhan yang ada di masyarakat atau pasar tertentu. Dengan memahami masalah ini dengan baik, seorang pengusaha dapat mulai berpikir tentang cara-cara inovatif untuk memecahkannya. Pemikiran kreatif ini memungkinkan seseorang untuk berpikir di luar batas-batas konvensional dan mencari solusi yang unik dan efektif. Hal ini mungkin melibatkan penggabungan gagasan-gagasan yang tidak biasa atau bahkan menciptakan sesuatu yang sama sekali baru. Proses ini memerlukan ketekunan dan ketelitian, serta kemampuan untuk melihat peluang di tempat yang tidak terlihat oleh orang lain. Seorang pengusaha harus bersedia untuk bereksperimen dan mengambil risiko untuk mengembangkan ide-ide yang mungkin terdengar gila pada awalnya, namun memiliki potensi untuk menjadi besar (Ginting, 2015). Dengan berbagi ide dan perspektif dengan rekan-rekan bisnis atau ahli dalam bidang terkait, seorang pengusaha dapat mendapatkan wawasan baru dan mungkin bahkan menemukan solusi yang lebih baik daripada yang bisa dia temukan sendiri. Terlebih lagi, memperluas jaringan profesional juga dapat membuka pintu untuk mendapatkan saran dan dukungan dari individu yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang berharga. Proses menciptakan ide bisnis tidak selalu berjalan lancar. Terkadang, seseorang mungkin mengalami kegagalan atau kesulitan dalam menemukan konsep yang tepat. Namun, hal ini tidak boleh menghalangi semangat dan determinasi untuk terus mencari ide yang bisa sukses.

Selanjutnya materi keempat yang kami disampaikan pada kegiatan ini pada calon mahasiswa baru adalah mempelajari pasar secara mendalam. Langkah pertama dalam memahami pasar adalah melakukan riset menyeluruh untuk mengidentifikasi tren, kebutuhan, dan keinginan konsumen. Proses ini melibatkan pengumpulan data pasar terkait dengan industri atau sektor yang ingin dimasuki dan melakukan analisis mendalam terhadapnya. Dengan pemahaman yang kuat tentang pasar, seorang pengusaha dapat mengenali celah atau peluang yang mungkin ada di pasar dan mengembangkan produk atau layanan baru untuk memenuhi kebutuhan tersebut (Supriyanto, 2009). Memahami pesaing dan strategi mereka juga merupakan aspek penting dalam mempelajari pasar. Ini mencakup pemeriksaan produk atau layanan yang ditawarkan oleh pesaing, serta cara mereka memasarkan dan mendistribusikan produk mereka. Dengan memahami pesaing, seorang pengusaha dapat mengidentifikasi kelemahan dalam tawaran mereka dan mencari cara untuk membedakan diri mereka dalam pasar yang kompetitif. Hal ini dapat membantu mereka mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk menarik pelanggan dan memperoleh pangsa pasar yang signifikan.

Kemudian materi kelima yang kami disampaikan pada kegiatan ini pada calon mahasiswa baru adalah pengujian ide bisnis secara menyeluruh untuk memastikan keberhasilannya sebelum diimplementasikan secara penuh. Langkah awal dari uji konsep ini adalah merumuskan ide bisnis secara detail, termasuk target pasar, nilai proposisi unik, dan model bisnis yang diusulkan (Nasution, 2022). Dengan

merumuskan ide bisnis dengan jelas, seorang pengusaha dapat memulai proses pengujian dengan langkah yang lebih pasti dan terarah. Setelah merumuskan ide bisnis, langkah selanjutnya adalah mengumpulkan umpan balik dari berbagai pihak terkait. Ini bisa dilakukan melalui wawancara, survei, atau diskusi kelompok untuk mendapatkan pandangan yang beragam tentang potensi dan kekurangan ide bisnis tersebut. Dengan mendengarkan berbagai sudut pandang, seorang pengusaha dapat memperoleh wawasan yang lebih baik tentang potensi kesuksesan ide bisnis mereka dan area di mana perbaikan mungkin diperlukan. Uji konsep juga melibatkan pengujian praktis dari ide bisnis, seperti pembuatan prototipe atau pengujian beta produk. Ini memungkinkan seorang pengusaha untuk melihat bagaimana ide bisnis mereka berfungsi dalam praktek dan mengidentifikasi masalah yang mungkin timbul. Dengan memperoleh umpan balik langsung dari pengguna atau pelanggan potensial, seorang pengusaha dapat membuat penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas dan daya tarik ide bisnis mereka.

Materi keenam yang kami disampaikan pada kegiatan ini pada calon mahasiswa baru adalah Membuat rencana bisnis adalah langkah yang tak terhindarkan. Proses ini tidak hanya melibatkan menuliskan gagasan secara rinci, tetapi juga merumuskan strategi yang mendalam untuk mewujudkannya. Langkah awal dari pembuatan rencana bisnis adalah merumuskan visi dan misi perusahaan, serta menetapkan tujuan yang jelas dan terukur. Dengan menetapkan fondasi yang kokoh, seorang pengusaha dapat menciptakan arah yang jelas untuk bisnis mereka. Membuat rencana bisnis juga melibatkan analisis pasar yang menyeluruh. Ini mencakup mengidentifikasi target pasar potensial, menganalisis pesaing, dan memahami tren pasar yang relevan. Dengan memahami lanskap pasar dengan baik, seorang pengusaha dapat mengembangkan strategi pemasaran dan penjualan yang efektif untuk menjangkau pelanggan potensial. Dalam pembuatan rencana bisnis adalah merumuskan strategi operasional dan keuangan yang jelas. Ini melibatkan perencanaan untuk pengelolaan sumber daya, produksi barang atau penyediaan layanan, serta pengelolaan keuangan dan investasi. Dengan merumuskan strategi operasional yang efisien dan efektif, seorang pengusaha dapat memastikan bahwa bisnis mereka beroperasi dengan lancar dan menghasilkan keuntungan yang maksimal.

Kegiatan penyuluhan yang kami berikan kepada mahasiswa baru akan memberikan akses yang lebih luas kepada mahasiswa baru untuk memperoleh pemahaman yang mendalam tentang langkah-langkah praktis dalam menciptakan ide bisnis. Kemudian juga dapat memfasilitasi interaksi langsung antara mahasiswa baru dan praktisi kewirausahaan yang berpengalaman untuk mendapatkan wawasan dan pandangan yang berharga. Penyuluhan ini juga dapat meningkatkan motivasi dan minat mahasiswa baru dalam menjelajahi potensi kewirausahaan melalui pembelajaran yang interaktif dan mendalam, serta memperluas jejaring dan koneksi mahasiswa baru dengan komunitas kewirausahaan yang lebih luas, membuka peluang kolaborasi dan mentorship yang berpotensi untuk mendukung perkembangan karir dan bisnis mereka di masa depan.

KESIMPULAN

Tinjauan minat dan ketrampilan merupakan pilar penting dalam memandu pengembangan bisnis dengan tepat, terutama bagi mahasiswa baru yang tertarik mengambil Program Studi Kewirausahaan di Institut Pariwisata Trisakti. Mengidentifikasi minat yang kuat adalah langkah awal yang krusial, karena minat yang mendalam akan menjadi pendorong utama bagi seseorang untuk bertahan dan berkembang di dalam dunia bisnis, bahkan ketika dihadapkan pada tantangan. Seorang

pengusaha harus mengintrospeksi diri dengan jujur dan menyelidiki apa yang sebenarnya membuatnya bersemangat. Dengan pemahaman yang mendalam tentang minatnya, pengusaha dapat mengarahkan energi dan fokusnya ke bidang yang tepat, meningkatkan peluang kesuksesan bisnisnya.

Namun, minat saja tidak cukup; ketrampilan juga memainkan peran penting dalam membangun bisnis yang sukses. Memiliki ketrampilan yang relevan dengan industri atau bidang bisnis yang dijalankan akan mempermudah proses pengembangan produk atau layanan, serta membantu mengatasi berbagai masalah yang mungkin muncul. Seorang wirausaha yang tangguh akan terus mengasah ketrampilannya melalui pembelajaran dan pengalaman, memanfaatkan setiap kesempatan untuk meningkatkan kompetensinya agar bisa bersaing secara lebih efektif di pasar. Kunci kesuksesan adalah menemukan titik temu antara minat dan ketrampilan, di mana seseorang dapat berinvestasi dengan penuh semangat dan kompetensi, menciptakan bisnis yang memiliki fondasi kokoh dan berkelanjutan.

Untuk saran pada kegiatan ini adalah dosen dapat mengintegrasikan studi kasus aktual, studi lapangan, serta kerja proyek yang melibatkan interaksi dengan dunia bisnis dan wirausaha lokal. Selain itu, dosen dapat membimbing mahasiswa dalam mengembangkan keterampilan kritis seperti pemecahan masalah, komunikasi, dan kepemimpinan yang diperlukan dalam dunia kewirausahaan. Bagi mahasiswa baru yang tertarik mengambil Program Studi Kewirausahaan di Institut Pariwisata Trisakti aktif dalam mengikuti setiap peluang pembelajaran praktis yang ditawarkan. Manfaatkan waktu di luar kelas untuk memperluas pengetahuan dan jaringan, baik melalui magang, seminar, atau kegiatan ekstrakurikuler yang relevan. Selain itu, jangan ragu untuk mengajukan pertanyaan kepada dosen dan praktisi industri yang terlibat dalam proses pembelajaran, serta terlibat dalam diskusi dan kolaborasi dengan sesama mahasiswa untuk memperkaya pemahaman tentang dunia kewirausahaan. Dengan memanfaatkan semua sumber daya yang tersedia dan berkomitmen untuk terus belajar dan berkembang, mahasiswa akan dapat mengembangkan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang sukses di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriansyah. (2020). Memotret Strategi Komunikasi Pemasaran Terintegrasi Pada Industri Fashion. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 360-373.
- Ginting, M. L. (2015). Strategi Kreatif Dalam Mendukung Kewirausahaan (Studi Kasus Pemilihan Strategi Kreatif dalam Memproduksi Iklan Produk Minuman sebagai Bentuk Mendukung Kegiatan Wirausaha). *Jurnal Ilmiah Komunikasi*, 4(1), 1-17.
- Lestari, I. D., & Brahma, I. A. (2023). Dampak Penanaman Pendidikan Kewirausahaan Bagi Mahasiswa di Era Globalisasi. *Indonesian Journal of Society Studies*, 3(2), 79-94.
- Musyawah, I. Y., & Idayanti, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 1-13.
- Nasution, R. U. (2022). Strategi Memulai Bisnis baru dalam berwirausaha. *JSIM: Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*, 3(3), 163-175.
- Nugraheni, R. D. (2022). Hubungan antara Keterampilan Berwirausaha, Pengetahuan dan Kesuksesan Bisnis. *Prosiding Seminar Nasional Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*, 5, 25-40.
- Perwita, D. (2021). Telaah Digital Entrepreneurship: Suatu Implikasi Dalam Mengatasi Permasalahan Ekonomi. *Jurnal Promosi*, 9(2), 40-51.

- Rahmatiani, L., Mulyadi, D., & Khalida, L. R. (2023). Menumbuhkan Minat Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Pada Mata Kuliah Entrepreneur. *Buana Ilmu*, 7(2), 128-137.
- Ratnaningtyas, H. (2024). *Buku Kewirausahaan Global*. Bandung: CV. Widina Media Utama.
- Rukmana, A. Y., Harto, B., Meltareza, R., & Nugroho, J. W. (2023). *Inkubator Bisnis di Perguruan Tinggi*. Padang: Get Press Indonesia.
- Savitri, C., & Wanta. (2017). Upaya Menumbuhkan Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Prodi Manajemen di UBP Karawang. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Kreatif*, 3(1), 93-112.
- Simatupang, E. T., Salsabila, G., Syahfitri, N. A. (2024). Implementasi Meningkatkan Minat Usaha Mahasiswa Melalui Usaha Puding Fla Susu: Implementation to Increase Students' Interest in Entrepreneurship through Milk Pudding Business. *J-CoSE: Journal of Community Service & Empowerment*, 2(1), 26-32.
- Supriyanto. (2009). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, 6(1), 73-83.