

Sosialisasi Motivasi, Peningkatan Jiwa Kewirausahaan Secara Teknologi yang Digunakan Para Pekerja untuk Meningkatkan Daya Saing

Selvi Yona Sari^{1✉}, Desi Permata Sari², Della Asmaria Putri³
^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Putra Indonesia YPTK Padang
selviyonasari@upiypk.ac.id

Abstract

The Central Statistics Agency provides data which states that the unemployment rate in Indonesia in 2021 is very high. Every year unemployment remains a problem that must be solved. One solution is to provide job opportunities by increasing the entrepreneurial spirit by establishing small businesses (MSMEs). Padang is a city rich in the potential of MSMEs of wood-based artisans and the potential of wood natural resources. Wood is a material that has many advantages and has many benefits. Therefore, the motivation to improve the entrepreneurial spirit needs to be increased. As well as participants are expected to be able to have the ability to manage technology in the face of increased competitiveness. This socialization activity aims to provide motivation about entrepreneurship and can benefit from the potential that exists and can be applied to MSMEs Hobby Kayu in the city of Padang. Technology capabilities can increase the income of the Hobby Kayu MSME community in padang city. Socialization is given to 20 employees of UMKM Hobby Kayu. The results of socialization show the increasing entrepreneurial spirit in developing MSMEs Hobby Kayu in the city of Padang. To increase competitiveness, it takes training and technological skills to hone the skills they have.

Keywords: Motivation, Enhancement, Entrepreneurship, Improving Competence, Technology.

Abstrak

Badan Pusat Statistik memberikan data yang menyebutkan bahwa tingkat pengangguran di Indonesia tahun 2021 sangat tinggi. Setiap tahun pengangguran tetap menjadi masalah yang harus dicarikan solusinya. Salah satu solusinya adalah dengan menyediakan lapangan pekerjaan dengan cara meningkatkan jiwa kewirausahaan dengan jalan mendirikan usaha-usaha kecil (UMKM). Padang adalah kota yang kaya akan potensi UMKM pengrajin berbasis bahan kayu dan potensi sumber daya alam kayu. Kayu merupakan bahan yang memiliki banyak keunggulan dan mempunyai banyak manfaat. Oleh sebab itu motivasi untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan sangat perlu ditingkatkan. Serta peserta diharapkan mampu memiliki kemampuan dalam mengelola teknologi dalam menghadapi peningkatan daya saing. Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan motivasi tentang berwirausaha dan dapat memanfaatkan potensi yang ada dan dapat diaplikasikan kepada UMKM Hobby Kayu di kota Padang. Kemampuan teknologi dapat meningkatkan pendapatan para komunitas UMKM Hobby Kayu di kota Padang. Sosialisasi diberikan kepada 20 orang karyawan UMKM Hobby Kayu. Hasil sosialisasi menunjukkan semakin meningkatnya jiwa kewirausahaan dalam mengembangkan UMKM Hobby Kayu di kota Padang. Untuk meningkatkan daya saing maka dibutuhkan pelatihan-pelatihan serta keterampilan teknologi untuk mengasah keterampilan yang mereka miliki.

Kata kunci: Motivasi, Peningkatan, Wirausaha, Daya Saing, Teknologi.

© 2021Majalah Ilmiah UPI YPTK

1. Pendahuluan

Badan Pusat Statistik memberikan data yang menyebutkan bahwa tingkat pengangguran di Indonesia pada tahun 2021 8.75 juta orang pada bulan februari. Jumlah tersebut meningkat 26.26% dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar 6.93 juta orang. Setiap tahun pengangguran tetap menjadi masalah yang harus dicarikan solusinya.

Pekerjaan merupakan sarana masyarakat untuk mencari uang yang digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Menjadi pengangguran tentu berdampak negatif bagi seseorang, yaitu seperti meningkatnya kemiskinan, memicu tindakan kriminalitas atau kejahatan, munculnya ketidaksetaraan politik dan sosial, keterampilan yang hilang karena lama tidak digunakan, dan memungkinkan terjadinya gangguan psikis bagi orang yang sedang menganggur atau keluarga yang bersangkutan. Kondisi diatas didukung oleh kenyataan

bahwa sebagian besar lulusan sekolah maupun perguruan tinggi cenderung memiliki motivasi yang tinggi sebagai pencari kerja, disamping itu didunia usaha pun semakin ketat dan ramai. Sehingga UMKM memiliki tuntutan untuk memiliki daya saing dalam mengembangkan usahanya.

Pengangguran adalah suatu keadaan di mana seseorang yang tergolong dalam angkatan kerja ingin mendapatkan pekerjaan akan tetapi belum bisa memperolehnya [1]. Usaha mikro dan usaha kecil di Indonesia merupakan salah satu sector yang telah memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional khususnya dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional, nilai ekspor nasional, dan investasi nasional. Industri mikro dan kecil telah membuktikan bahwa mereka merupakan industri yang tangguh dan mampu bertahan melewati kondisi-kondisi sulit, yaitu krisis ekonomi. Usaha kecil dibanding usaha besar adalah fleksibilitas, kecerdikan dan ketangkasan yang dimiliki oleh usaha kecil [2].

Namun demikian, usaha-usaha kecil di Indonesia masih banyak mengalami kesulitan untuk dapat berkembang sehingga daya saingnya rendah. Riset terhadap usaha kecil dan mikro di Indonesia yang dilakukan oleh Smeru menunjukkan bahwa permasalahan utama yang banyak dihadapi pengusaha kecil dan mikro untuk dapat berkembang adalah kurangnya modal untuk mengembangkan usaha, hasil usaha mikro biasanya digunakan untuk menutup kebutuhan sehari-hari sehingga tujuan menambah modal sulit terpenuhi, pengusaha kecil dan mikro umumnya tidak memisahkan pembukuan usaha dengan pengeluaran keluarga sehingga modal usaha sering terpakai untuk keperluan sehari-hari, ketergantungan usaha kecil dan mikro yang cukup tinggi terhadap musim dan permintaan pasar menyebabkan usaha ini menjadi fluktuatif dan sulit berkembang, masalah yang berkaitan dengan legal formal usaha, dan kurangnya pengetahuan dan kemampuan manajerial [3].

Usaha-usaha kecil menghadapi kendala dalam hal orientasi pasar untuk mendukung keberhasilan usaha mereka [4]. Kelemahan usaha kecil antara lain adalah kurangnya riset, aktivitas usaha yang tidak terencana dengan baik, lebih menggantungkan pada intuisi dan energi dari pemilik usaha, menempatkan pemasaran pada prioritas yang rendah dibanding aspek usaha lainnya. Kelemahan-kelemahan yang dihadapi usaha kecil tersebut di atas akan menghambat peningkatan daya saing Indonesia dalam menghadapi globalisasi..

Padang adalah kota yang kaya akan potensi UMKM pengrajin berbasis bahan kayu dan potensi sumber daya alam kayu. Kayu merupakan bahan yang memiliki banyak keunggulan dan mempunyai banyak manfaat. Oleh karena keunggulan-keunggulan tersebut, kayu dapat diolah menjadi berbagai macam produk yang bersifat ramah lingkungan, baik yang bersifat memiliki

fungsi maupun yang sekedar sebagai elemen dekoratif. Produk berbahan kayu dapat berbentuk produk yang besar hingga produk kecil, mulai dari arsitektur/bangunan, elemen interior/arsitektur (dinding, lantai, atap, pintu), mebel/furniture, dan lainnya.

Dilihat dari potensi yang ada para pemuda pemudi masih kurang berminat dalam berwirausaha bisa jadi disebabkan karena minimnya motivasi, dukungan dan pengetahuan tentang berwirausaha. Untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi.

Untuk menjadi wirausaha yang berhasil seseorang harus memiliki bekal pengetahuan kewirausahaan dan bekal keterampilan kewirausahaan. Bekal pengetahuan yang terpenting adalah bekal pengetahuan bidang usaha yang dimasuki dan lingkungan usaha, pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri, pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis, sedangkan bekal keterampilan yang perlu dimiliki meliputi keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, keterampilan dalam memimpin dan mengelola, keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi, serta keterampilan teknis bidang usaha [4].

Serta peserta diharapkan mampu memiliki kemampuan dalam mengelola teknologi dalam menghadapi peningkatan daya saing.

Menurut [5], Pengertian Motivasi merupakan perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya felling dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan. [6] motivasi berasal dari kata *motivation* yang berarti "menggerakkan". Motivasi merupakan hasil sejumlah proses yang bersifat internal atau eksternal bagi seorang individu, yang menyebabkan timbulnya sikap entusiasme dan persistensi dalam hal melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu.

Motivasi menjadi suatu kekuatan, tenaga atau daya, atau suatu keadaan yang kompleks dan kesiapsediaan dalam diri individu untuk bergerak ke arah tujuan tertentu, baik disadari maupun tidak disadari [7].

Motivasi bertalian dengan tiga hal. Ketiga hal tersebut adalah "keadaan yang mendorong tingkah laku (motivating states), tingkah laku yang didorong oleh keadaan tersebut (motivated behavior), dan tujuan daripada langkah laku tersebut (good or ends of such behavior) [8]. Perilaku kewirausahaan memperlihatkan kemampuan pengusaha untuk melihat ke depan, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif

masalah dan pemecahannya masih kurang [9]. Jiwa kewirausahaan merupakan nyawa kehidupan dalam kewirausahaan yang pada prinsipnya merupakan sikap dan perilaku kewirausahaan dengan ditunjukkan melalui sifat, karakter, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif [10].

Penelitian dalam mengemukakan wirausahawan atau entrepreneurship adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan [11]. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok. Dan seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan peluang usaha yang dapat memberi keuntungan.

Kemandirian usaha yang terbentuk bagi pelaku usaha kecil merupakan sikap dan kondisi usaha yang memiliki semangat entrepreneurship untuk semakin mampu memenuhi kebutuhan dengan mengandalkan kemampuan dan kekuatan sendiri (pasal 1 ayat 8 Permen KUKM N0: 02/Per/M.KUKM/I/2008). Pelaku usaha mikro belum mampu memanfaatkan pengelolaan manajemen organisasi, sehingga memerlukan adanya bimbingan pengelolaan manajemen untuk mewujudkan terbentuknya jiwa kewirausahaan [12]

Pelaku usaha kecil sudah memiliki sikap proaktif dan inisiatif yang bagus dalam mengembangkan usaha. Pengetahuan kewirausahaan, motif berprestasi, kemandirian pribadi mempunyai daya dukung secara signifikan terhadap kemandirian usaha [13]. Pelaku usaha kecil dalam aspek orientasi prestasi dan komitmen dengan pihak lain masih kurang baik, hal ini ditunjukkan dari tidak munculnya kemauan untuk mengembangkan produk baru serta ketergantungan pada pihak-pihak yang berkepentingan termasuk pemerintah [14]. Ketidakmampuan dalam persaingan serta rendahnya tingkat pengelolaan perilaku kewirausahaan merupakan tantangan bagi pelaku usaha kecil untuk mampu tumbuh dan berkembang menuju kemandirian usaha. Pada sisi lain diperlukan adanya pertumbuhan usaha kecil yang didasari pada nilai-nilai kewirausahaan dan jiwa kewirausahaan dengan harapan mampu membentuk perilaku usaha kecil dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional. Oleh karena itu perlu adanya strategi pemberdayaan usaha kecil menuju kemandirian usaha dengan pendekatan jiwa kewirausahaan, nilai kewirausahaan dan perilaku kewirausahaan.

Sifat kepribadian seorang wirausaha mampu mempengaruhi variasi prestasi perusahaan [15]. Sifat kepribadian yang tinggi seperti pengawasan internal yang tinggi, kesediaan menanggung risiko yang tinggi, keperluan berprestasi yang tinggi, selalu berusaha untuk memperbaiki diri ke arah yang lebih baik dengan merubah tata cara mengelola usaha. Prestasi usaha yang dikelola oleh wirausaha yang memiliki sifat

wirausaha tinggi akan lebih baik dibandingkan dengan usaha yang dikelola oleh wirausaha yang memiliki sifat kepribadian wirausaha rendah [15].

Orang-orang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan akan mempunyai karakteristik sebagai berikut Muhyi (2007).

- a. Percaya diri
- b. Berinisiatif
- c. Memiliki motif berprestasi
- d. Memiliki jiwa kepemimpinan.
- e. Suka tantangan

Daya saing merupakan salah satu kriteria yang menentukan keberhasilan suatu usaha. Daya saing merupakan salah satu kriteria yang menentukan keberhasilan suatu usaha di dalam perdagangan. Produk menjadi titik krusial awal dan ujung tombak dari suatu usaha terutama usaha kecil.

Terwujudnya usaha kecil didasari adanya jiwa kewirausahaan yang merupakan kepribadian dan telah terinternalisasi melalui nilai-nilai kewirausahaan bagi orang yang melakukan kegiatan usaha. Jiwa kewirausahaan meliputi kepribadian yang memiliki tindakan kreatif sebagai nilai, gemar berusaha, tegar dalam berbagai tantangan, percaya diri, memiliki self determination atau locus of control, berkemampuan mengelola risiko, perubahan dipandang sebagai peluang, toleransi terhadap banyaknya pilihan, inisiatif dan memiliki need for achievement, perfeksionis, berpandangan luas, menganggap waktu sangat berharga serta memiliki motivasi yang kuat, dan karakter itu telah menginternalisasi sebagai nilai-nilai yang diyakini benar [16]. Jiwa kewirausahaan merupakan nyawa kehidupan dalam kewirausahaan yang pada prinsipnya merupakan sikap dan perilaku kewirausahaan dengan ditunjukkan melalui sifat, karakter, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif [10]

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang penting dalam pertumbuhan ekonomi dan industri suatu Negara. Daya saing berkaitan dengan kemampuan UMKM untuk menghasilkan suatu produk barang dan jasa dalam memenuhi kebutuhan pasar.

Peningkatan daya saing UMK tersebut dilakukan agar dapat terus bertahan dalam lingkungan yang berubah dan persaingan bisnis yang kuat. Peningkatan daya saing UMK dapat dilakukan dengan meningkatkan penerapan strategi bersaing yang tepat. Strategi bersaing yang tepat dapat diketahui ketika para pelaku usaha mengerti dan memahami lingkungan bisnis yang dijalankannya.

Teknologi informasi merupakan bagian yang mengelola dan menggunakan teknologi dalam kegiatan produksi suatu organisasi untuk mencapai produktivitas

yang tinggi [17]. Pemanfaatan teknologi informasi dalam bidang bisnis dapat menunjang pergerakan bisnis menjadi lebih cepat, tepat dan efisien dalam bertukar informasi pada era globalisasi masa kini

Bisnis yang terjebak dalam bidang layanan yang terbatas, umumnya tidak bisa bertahan dari pengaruh revolusi industri 4.0, apalagi jika kita berbicara dari sudut pandang teknologi. Menutup diri bisa menjadi faktor utama dalam keruntuhan bisnis, dan kita sudah tahu banyak contoh nyatanya dari berbagai kasus,

Di jaman serba digital, informasi bisa disebar dengan cepat dan diterima oleh banyak orang sekaligus. Ini artinya jika kualitas layanan Anda jelek, maka ada kemungkinan informasi ini bisa langsung menyebar ke banyak orang. Terutama lewat media sosial.

Bazhenova mengungkapkan bahwa teknologi informasi pada UKM berdampak pada proses manajemen bisnisnya sebagai fokus utama. Dan itulah alasan mengapa kita harus terus meningkatkan layanan secara konsisten, mengingat ekspektasi masyarakat yang terus meningkat karena kehadiran teknologi.

Guru Besar Universitas Brawijaya, Candra Fajri Ananda mengatakan, untuk meningkatkan daya saing, perbaikan layanan publik di Indonesia perlu dilakukan, selain itu hubungan antara pemerintah dengan masyarakat harus bersifat saling memberdayakan. Sehingga, di dalam target-target layanannya, pemerintah juga bisa mendorong pemberdayaan masyarakat.

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan motivasi tentang berwirausaha dan dapat memanfaatkan potensi yang ada dan dapat diaplikasikan kepada UMKM Hobby Kayu di kota Padang serta teknologi yang sering digunakan. Usulan kegiatan ini diajukan dalam bentuk sosialisasi dan penelitian yang difokuskan pada pemberian motivasi penting nya berwirausaha.

2. Metode Pengabdian

Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian ini dengan menggunakan metode transfer ilmu kepada masyarakat sasaran. Pelatihan ini diberikan kepada 20 orang karyawan UMKM. Pemberian materi pelatihan di lakukan di dalam ruangan dan pelaksanaan praktek dilaksanakan di luar ruangan.

Pelatihan merupakan bagian dari proses pendidikan yang berfungsi untuk meningkatkan keterampilan di luar sistem pendidikan yang berlaku yang waktunya relatif singkat dan mengutamakan pembelajaran secara praktek dibandingkan dengan teori. Berikut beberapa tahapan yang dilaksanakan selama pelatihan [18].

2.1. Tahapan Persiapan

Tahapan awal yang dilakukan sebelum pelaksanaan sosialisasi antara lain

- Survei awal dengan melakukan wawancara sekaligus observasi terhadap beberapa komunitas HKP
- Menentukan materi sosialisai yang tepat dan tempat pelaksanaan kegiatan pelatihan.
- Penyusunan bahan dan materi yang tepat untuk sosialisasi
- Persiapan bahan dan perlengkapan yang dibutuhkan selama sosialisasi
- Koordinasi dan penyiapan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pelatihan berupa slide, proyektor, sound system, peralatan game, dan yang lainnya.

2.2. Tahapan pelaksanaan

Tahapan sosialisasi dilakukan mengikuti modul dan rundown yang sudah ditetapkan. Kegiatan pengabdian dilaksanakan dalam masa pandemic. Semua kegiatan dilaksanakan dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat. Pelaksanaan pelatihan dilakukan selama 2 hari yaitu dari tanggal 20 Nov-21 Nov 2021. Peserta geitan disajikan dalam Gambar 1 sampai dnegan Gambar 3.



Gambar 1. Peserta Kegiatan



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan



Gambar 2. Pelaksanaan Diskusi

2.3. Tahapan Evaluasi

Tahapan evaluasi dilakukan dalam bentuk diskusi kelompok. Hal ini untuk melihat dan mengukur hasil pelatihan secara kualitatif. Peserta diberikan pertanyaan dan diminta memberikan pendapatnya mengenai materi yang diberikan selama proses pelatihan berlangsung. Hasil pendapat dan pemaknaan yang diungkapkan oleh peserta menjadi kriteria berhasil atau tidaknya capaian yang ingin di dapatkan dari pelatihan yang dilaksanakan.

3. Hasil dan Pembahasan

Setelah adanya kegiatan sosialisasi yang bisa direncanakan atau diprogramkan adalah mengadakan pembimbingan dan pemantauan secara berkala mengenai perkembangan program sosialisasi terutama bekerjasama dengan pihak UMKM Hobby Kayu Padang ini, mengenai pengembangan sosialisasi strategi Strategi Promosi Produk, Varian Produk, Dan Kualitas Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Produksi Hobby Kayu Padang sehingga mampu membantu pelaku bisnis UMKM atau Produksi Hobby Kayu Padang dalam menjalankan aktifitas bisnisnya.

Penyampaian program pengembangan pengolahan produk ini diharapkan juga dapat dilaksanakan di UMKM atau *Home Industry* yang lain sehingga bisa memberikan dampak yang lebih bagus mengenai pengembangan pengolahan produk dan memasarkan produk pada pangsa pasar yang lebih luas. Tim PKM UPI-YPTK juga akan berusaha untuk bisa melakukan program selanjutnya dengan tema yang sama tetapi diberikan kepada UMKM atau *Home Industry* di daerah lainnya, karena sangat membantu pihak UMKM atau *Home Industry* untuk mengetahui pengembangan pengolahan produk agar tetap mempertahankan ciri khas dan memasarkan pada pangsa pasar yang lebih luas.

Penguatan jiwa kewirausahaan akan menimbulkan dampak pada penguatan perilaku kewirausahaan, juga peningkatan nilai kewirausahaan akan meningkatkan perilaku kewirausahaan. Peningkatan jiwa

kewirausahaan mampu meningkatkan terbentuknya kemandirian usaha, tetapi belum menjadi sesuatu yang bermakna, artinya pelaku usaha kecil yang mampu meningkatkan jiwa kewirausahaan tidak serta merta akan membentuk kemandirian usaha. Penguatan nilai kewirausahaan mampu meningkatkan pembentukan kemandirian usaha, tetapi tidak mempunyai arti yang bermakna, karena jiwa kewirausahaan yang dibentuk oleh pelaku usaha kecil belum merupakan faktor yang memungkinkan untuk membentuk terjadinya kemandirian usaha. Sedangkan penguatan pada perilaku kewirausahaan mampu menciptakan terbentuknya kemandirian usaha bagi pelaku usaha kecil.

4. Kesimpulan

Strategi Promosi Produk, Varian Produk, Dan Kualitas Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Produksi Produksi Hobby Kayu Padang mengingat banyaknya pesaing di pasaran, maka perusahaan harus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan yang telah diberikan selama ini agar dapat tetap menarik minat beli konsumen. Dengan cara, membuat produk-produk terbaru dan meningkatkan kualitas produk tersebut. Faktor - faktor tersebut bisa terdiri dari banyak hal, misalnya saja strategi promosi, gerakan pesaing, harga, pemasaran, promosi penjualan, dll. Dengan demikian perusahaan perlu melakukan peningkatan kualitas produknya dan lebih banyak lagi promosi sehingga dapat meningkatkan minat beli konsumen. Agar perusahaan selalu mempertahankan kualitas produknya sehingga dapat menimbulkan kesan kualitas yang baik. Selain itu juga perlu meningkatkan dan mempertahankan kegiatan promosi, baik dalam bentuk promosi penjualan maupun melalui iklan. Dengan cara, menguji produk tersebut sebelum dipasarkan kemasayarakat luas.

Sifat kepribadian seorang wirausaha mempunyai pengaruh positif terhadap prestasi perusahaan, sebaliknya seseorang yang tidak mempunyai nilai kewirausahaan terdapat pengaruh negatif terhadap kinerja usaha

Daftar Rujukan

- [1]. Sukirno, S. (2007). *Makroekonomi Modern*. Jakarta: Penerbit Raja Grafindo Persada.
- [2]. Hitt, R. E. H., Michael A., R., & Duane Ireland. (2001). *Manajemen Strategis: Daya Saing & Globalisasi. Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- [3]. Smeru. (2003). *Laporan Lapangan Keberadaan Upaya Penguatan Usaha Mikro di Enam Kabupaten/Kota*. Jakarta: Smeru.
- [4]. Ananda, A. D., & Susilowati, D. (2017). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Ukm) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, X, 120–142.
- [5]. S. A.M. (2006). *Interaksi dan Motivasi Belajar-*

- Mengajar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- [6]. Winardi, J. (2007). *motivasi dan pemotivasian dalam manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [7]. Makmun, Abin Syamsuddin. (2003). *Psikologi Pendidikan*. Bandung: PT Rosda Karya Remaja.
- [8]. Soemanto, W. (2003) *Psikologi Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- [9]. Wijayanto, A. (2016). Pengaruh Karakteristik Wirausahawan Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha. *J. Ilmu Sos.*, 12(1), 16–28. doi: 10.14710/jis.12.1.2013.16-28.
- [10]. Hartanti. (2008). *Manajemen pengembangan kewirausahaan (entrepreneurship) siswa SMK 4 Yogyakarta*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- [11]. Gunarto. (2010). *Relasi Politik Demokrasi dan Penegakan Hukum*. Semarang: Unissula Press.
- [12]. Sukirman, S. (2017). Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha melalui Perilaku Kewirausahaan. *J. Ekon. dan Bisnis*, vol. 20(1), p. 117, doi: 10.24914/jeb.v20i1.318.
- [13]. Qamariyah, D. M. J. D. (2012). Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, motif berprestasi, dan kemandirian pribadi terhadap daya saing usaha (pengusaha kuliner skala kecil di jalan Dr. Mansur Medan). *J. Ekon*, 14, 20–25.
- [14]. Suseno, D. (2008). Pengaruh karakteristik wirausaha dan potensi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha dengan kebijakan pengembangan UKM sebagai moderating. *J. Ekon. Bisnis* 2 23–35.
- [15]. Hadi, Fauzi & Zakiah, Kiki. (2021). Strategi Digital Marketing Bagi UMKM (Usaha Miko Kecil dan Menengah) Untuk Bersaing di Era Pandemi. *Jurnal Competitive* Volume 16(1). ISSN: 0216-2539.
- [16]. Kuratko, D. F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5): 577–598.
- [17]. Cicione. (2018). *Bladder stone management: an update*. *Minerva Urologica e Nefrologica*.
- [18]. Suwarni, Linda, dkk. (2020). Sosialisasi Strategi dan Web Pemasaran Online (PPDM di desa Rasu Jaya). *International Journal of Community Service Learning*. Vol4 No.4 Hal.274-281.