



Penyuluhan Membangun Wirausaha di Era Digital untuk Siswa SMK

Yusuf Suhardi¹, Arya Darmawan^{2*}, Zulkarnaini³, Meita Pragiwani⁴, Sri Handoko Sakti⁴

^{1,2,3,4}Manajemen, Ekonomi, Sekolah Tinggi Ekonomi Indonesia, Jakarta

Assistance for Creative Business Ideas for Generation Z Students

Article Info

Article history:

Received: Oct, 30 2023

Revised: Dec, 29 2023

Accepted: Aug, 15 2024

Keywords:

Online Business (1); Social Media (2); Digital Technology (3);

Correspondence:

Arya Darmawan
Ekonomi, Sekolah Tinggi
Ekonomi Indonesia
aryadarmawan.stei@gmail.com
il.com

Abstract

The lecturers of STIE Indonesia Jakarta conducted a Community Service activity by providing training and knowledge on entrepreneurship in the Digital Era to students of SMK ICB. This activity aims to align with the current business developments. Online business, which is now flourishing like mushrooms after the rain, is easy to manage even by vocational high school students, with relatively affordable costs. Online business is a type of enterprise that utilizes the internet as a medium for marketing products or services. The results of this activity indicated that the vocational high school students understand and have a strong willingness to engage in entrepreneurship by integrating modern technology, such as the internet, as a powerful tool through social media in relation to the digital world. This activity is also expected to inspire the students to aspire to become entrepreneurs, with dreams of achieving a bright future through successful entrepreneurship.

Keywords:

Bisnis Online (1); Media Sosial (2); Teknologi Digital (3);

Conflict of interest:

None

JEL Classification:

Abstrak

Dosen STIE Indonesia Jakarta melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan memberikan penyuluhan dan pengetahuan tentang kewirausahaan di Era Digital kepada siswa SMK ICB. Kegiatan ini bertujuan untuk menyesuaikan dengan perkembangan bisnis saat ini. Bisnis online, yang kini marak seperti jamur di musim hujan, mudah dikelola bahkan oleh siswa SMK, dengan biaya yang relatif terjangkau. Bisnis online merupakan jenis usaha yang memanfaatkan internet sebagai sarana pemasaran produk atau jasa. Hasil kegiatan ini memberikan suatu informasi bahwa Siswa SMK mengerti dan punya kemauan tinggi dalam berwirausaha yang memadukan teknologi kekinian yaitu dunia internet sebagai kekuatan teknologi media sosial dan kaitannya dengan dunia digital. Kegiatan ini juga diharapkan dapat membuat siswa SMK memiliki keinginan atau cita cita menjadi pengusaha yang dalam cita citanya ingin meraih masa depan melalui wirausaha yang gemilang.



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) international license

How to cite (APA Style):

Suhardi, Y., Darmawan, A., Zulkarnaini, Pragiwani, M., Sakti, S. H., (2024). Penyuluhan Membangun Wirausaha di Era Digital untuk Siswa SMK. *Journal of Entrepreneurship and Community Innovations (JECI)*, 3 (1), 34-41.

DOI: <https://doi.org/10.33476/jeci.v3i1.122>

Pendahuluan

Para Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta memberikan penyuluhan tentang kewirausahaan dalam rangka Pengabdian Kepada Masyarakat dengan topik yang sesuai di era sekarang yaitu Membangun Wirausaha Muda di Era Digital. Hal ini merupakan penyesuaian dengan era sekarang. Penyuluhan diberikan sudah tidak lagi cara bisnis yang manual seperti era dulu. Era internet sekarang atau era informasi ini bisnis akan sampai kepada ribuan, jutaan, atau milyaran publik potensial di jagat raya ini, dengan anggaran yang sangat kecil. Pengusaha akan dapat membuat produk atau jasa layanan baru di perangkat individu, terus di share dengan jangkauan dunia tidak lama. Pebisnis bisa melakukan banyak langkah langkah demi meraup keuntungan seperti usaha dari iklan, penjualan berupa barang maupun jasa.

Pentingnya penguasaan e-commerce dalam bisnis masa kini akan menekankan generasi muda untuk bisa beradaptasi mengikuti perkembangan jaman khususnya dalam bisnis masa kini. E-commerce, yang melibatkan proses jual beli antara penjual dan pembeli dalam pertukaran barang, jasa, atau informasi melalui internet, membutuhkan pemahaman yang mendalam karena banyaknya faktor yang terkait dan teknologi yang harus dikuasai (Tharob et al., 2017). Meskipun kaum milenial, termasuk siswa Sekolah Menengah Atas, umumnya sudah akrab dengan dunia e-commerce dan tantangan yang dihadapinya, para dosen menekankan bahwa selain memahami ilmu bisnis, diperlukan juga disiplin diri untuk terus mencoba dan mengembangkan bisnis. Disiplin memiliki peran penting, karena tanpa disiplin, aktivitas yang bertujuan untuk mencapai sasaran tidak akan dapat berjalan dengan maksimal (Nugraheni & Firmansyah, 2021).

Generasi muda, khususnya milenial, di masa kini sangat penting untuk memiliki kepribadian yang kuat dan disiplin dalam menghadapi peluang dan tantangan di masa depan. Generasi milenial, yang saat ini masih berstatus siswa, diharapkan akan memegang peran penting di berbagai bidang, termasuk sebagai pengusaha. Dalam menghadapi tantangan seperti tingginya tingkat kemiskinan, penting untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan sejak dini, karena hal ini dapat menjadi salah satu solusi untuk mengurangi kemiskinan. Jiwa kewirausahaan menjadi karakter yang penting bagi generasi muda, terutama karena sulitnya mendapatkan pekerjaan, khususnya bagi lulusan SMK. Oleh karena itu, generasi milenial, yang merupakan aset penting bagi bangsa, perlu mengembangkan keterampilan dalam dunia wirausaha. Dengan kemampuan untuk berinovasi, menciptakan ide-ide orisinal, dan memahami kebutuhan konsumen, kaum muda memiliki potensi besar untuk membuat terobosan dan mencapai kesuksesan dalam dunia kewirausahaan.

Generasi muda, khususnya milenial, di masa kini sangat penting untuk memiliki kepribadian yang kuat dan disiplin dalam menghadapi peluang dan tantangan di masa depan. Generasi milenial, yang saat ini masih berstatus siswa, diharapkan akan memegang peran penting di berbagai bidang, termasuk sebagai pengusaha. Dalam menghadapi tantangan seperti tingginya tingkat kemiskinan, penting untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan sejak dini, karena hal ini dapat menjadi salah satu solusi untuk mengurangi kemiskinan. Jiwa kewirausahaan menjadi karakter yang penting bagi generasi muda, terutama karena sulitnya mendapatkan pekerjaan, khususnya bagi lulusan SMK (Latifah, 2017). Karakter yang ideal bagi generasi muda adalah jiwa kewirausahaan, karena mendapatkan pekerjaan, terutama bagi lulusan SMK, tidaklah mudah. Generasi milenial, sebagai aset berharga bangsa, perlu menguasai dunia wirausaha. Dengan inovasi, ide-ide orisinal, dan kemampuan membaca kebutuhan konsumen, kaum muda mampu menciptakan terobosan dalam dunia kewirausahaan (Indrayani et al., 2021).

Inilah dunia kewirausahaan digital, yaitu kewirausahaan yang dipengaruhi oleh atau memanfaatkan transformasi internet dalam bisnis. Perkembangan ini membuat kaum milenial lebih mudah memahami ilmu bisnis digital dibandingkan generasi sebelumnya. Pedoman atau pengetahuan dasar dalam dunia bisnis tetap relevan dan dapat diterapkan dalam kewirausahaan di era internet ini. Siswa SMK, misalnya, dapat mengembangkan pola pikir kewirausahaan, mengenali peluang yang baik, memahami pelanggan, serta mempelajari aturan hukum yang berlaku. Dalam bisnis digital, perbedaan utama terletak pada pentingnya keterlibatan aktif dalam aktivitas bisnis dan koneksi dengan masyarakat global yang melekat internet.

Kewirausahaan sangat penting karena dapat meningkatkan kesejahteraan individu, namun perlu didukung dengan pengetahuan bisnis agar terhindar dari kegagalan. Di era internet ini, banyak hal yang dapat meminimalkan kesulitan bisnis, seperti usaha yang lebih cepat, lebih terjangkau, lebih mudah, serta peluang kolaborasi yang lebih luas, sehingga usaha menjadi lebih sukses. Bisnis berbasis internet menawarkan kekuatan baru yang luas bagi para wirausahawan muda, mulai dari pengumpulan data terbuka, konten, kode, dan layanan yang berkembang pesat hingga kontribusi online dari pengguna dan komunitas lintas negara yang mudah diakses. Era internet juga membuka peluang baru untuk menggabungkan berbagai sumber daya ini. Misalnya, bisnis kecil dapat bekerja sama dengan jaringan pemasaran besar atau menerjemahkan bahasa asing hanya dengan beberapa klik. Meskipun generasi muda seperti siswa SMK sudah akrab dengan hal ini, mereka perlu didorong untuk mempraktekannya.

Metode Pelaksanaan

Pembicara kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) yaitu Dosen STIE Indonesia sbb: Yusuf Suhardi, Meita Pragiwani, Zulkarnaini, Arya Darmawan, Sri Handoko Sakti. Semua memberikan materi untuk para siswa SMK di SMK ICB yang dilaksanakan pada Senin, 10 Oktober 2023. Dalam pelaksanaannya setiap dosen menggunakan Power Point. Hal ini untuk menjaga agar materi sesuai dengan yang diharapkan dalam perencanaannya.

Hasil Pembahasan

Tujuan penyuluhan kewirausahaan di era internet untuk siswa SMK telah berhasil tercapai. Para peserta dari SMK ICB mulai menemukan solusi untuk masalah terkait ide dan kegiatan wirausaha di era digital. Mereka menunjukkan antusiasme yang tinggi, dengan banyak pertanyaan mengenai kewirausahaan digital. Setelah kegiatan selesai, tim PKM dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia dan pihak SMK ICB bertemu untuk saling mengucapkan terima kasih, dan acara ini dilaksanakan secara langsung di kelas.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dinilai sukses dan sesuai dengan tujuan. Materi yang disiapkan, berupa makalah dan presentasi PPT, berhasil disampaikan kepada peserta dengan baik. Para peserta juga merasakan manfaat besar dari kegiatan ini, yaitu dorongan untuk lebih bersemangat dalam berbisnis dan mengembangkan usaha mereka dengan memanfaatkan teknologi internet yang sedang populer saat ini.

Tabel dan Gambar

Dosen STIE Indonesia menjelaskan tentang Bisnis Era Digital mulai dari media Instagram. Maksudnya instagram masuk dalam kategori komunitas online yang dibentuk melalui media internet, dimana komunitas tersebut dipilih berdasarkan kesadaran dari diri mereka sendiri dan tidak terbatas oleh ruang dan waktu (Witanti, 2017). Media Sosial adalah konten online yang dibuat menggunakan teknologi penerbitan yang sangat mudah diakses dan terukur. Hal

yang paling penting dari teknologi ini adalah terjadinya pergeseran cara mengetahui orang, membaca dan membagi berita, serta mencari informasi dan konten. (Witanti, 2017).

Selanjutnya dijelaskan tentang bagaimana jadi pengusaha sukses yaitu seperti contoh sebagai berikut. Ada dua orang yang sukses dalam bisnis disebabkan karena yaitu faktor internal dan eksternal yang melatarbelakangi kesuksesan pengusaha antara lain : 1) Faktor Internal a) Keinginan untuk terus belajar dan berprestasi, owner memiliki kesamaan yaitu memiliki keinginan untuk terus belajar dan berprestasi, keduanya aktif berpartisipasi dalam komunitas pengusaha.. b) Adanya keinginan dari dalam diri Kedua owner memulai untuk merintis usahanya berdasarkan keinginan dari dalam dirinya. Owner Muf Indonesia berani untuk mengambil resiko merintis usahanya ketika masih berstatus mahasiswa karena melihat peluang bisnis di kampus, beliau juga berkeinginan untuk terus maju dilihat dari beliau aktif berpartisipasi dalam suatu komunitas dan membagikan ilmunya kepada orang lain. Bisnis Online Serta Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya. Kebutuhan akan kebebasan dalam mencari penghasilan/mendapatkan pendapatan yang lebih Faktor internal lain yang dimiliki oleh Owner Muf Indonesia adalah kebutuhan akan kebebasan dalam mencari penghasilan pendapatan lebih. Beliau ingin hidup mandiri dan membiayai segala kebutuhannya selama kuliah dengan penghasilan sendiri meskipun beliau berasal dari keluarga yang berkecukupan.



Gambar 1. Penjelasan Materi Bapak Yusuf Suhardi

Kemudian 2) Faktor Eksternal a) Dukungan keluarga dekat Kesuksesan yang didapatkan oleh kedua owner ini tidak luput dari dukungan keluarga dekat mereka. Owner Muf Indonesia mendapatkan dukungan dari kedua orangtua sedangkan Owner DOMAMI mendapatkan dukungan dari sang suami yang menemani dan turut serta membantu beliau dalam merintis usahanya dari awal. b) Kerjasama Anggota Tim Kedua owner ini sama-sama memiliki anggota tim yang tekun dan memilikii semangat bekerja yang luar biasa. Tentu hal ini juga menyebabkan kedua owner dapat meraih sukses dalam merintis usahanya. Berkat usaha dan kerja sama anggota tim yang kompak serta cekatan dalam bekerja, sehingga owner mampu membangun usahanya menjadi seperti sekarang (Damayanti, 2023).

Dalam penyuluhannya, dosen menjelaskan bahwa peluang bisnis sebenarnya sangat banyak dan bisa ditemukan di lingkungan sekitar kita, seperti apa yang kita lihat, baca, dengar dari percakapan orang, atau dari perjalanan kita. Ide bisnis sangat melimpah; yang penting adalah

memiliki keberanian, kreativitas, dan kemampuan untuk menangkap peluang. Jika bentuk bisnis yang ada belum ada di sekitar kita, kita bisa meniru bisnis yang sudah ada dan mengidentifikasi kebutuhan masyarakat yang tinggi namun persediaannya kurang. Banyaknya peluang bisnis muncul karena meningkatnya kebutuhan dan masalah yang dihadapi masyarakat. Misalnya, saat hari raya di kota besar, seringkali ada masalah terkait pembantu rumah tangga dan rumah yang ditinggal mudik. Ini adalah peluang bisnis untuk menyediakan layanan pembantu cadangan dan penjaga rumah yang siap bertugas. (Suhardi, 2013).

Siswa SMK harus dipersiapkan menjadi wirausaha tangguh. Setelah lulus jangan ragu meraih peluang bisnis, kesempatan ada setiap saat dan cepat bertindak maka hasilnya cepat dan mungkin juga lebih besar. Hal ini dibuktikan oleh banyak pengusaha seperti Bob Sadino yaitu yang penting terus melangkah dan melangkah adalah lebih penting dari perencanaan dan banyak berpikir. Perlu kesiapan untuk menangkap peluang usaha yaitu secara mental dan sikap. Misalnya mental negatif *thingking*, ragu, takut harus diatasi dengan melawan ketakutan itu sendiri. Apabila seorang wirausaha bersikap sedih, lemah, pesimis, tidak bergairah, tidak semangat maka ketika peluang usaha muncul maka seorang pebisnis tidak akan melihatnya sebagai suatu peluang. Maka dari itu perlu sejenak istirahat untuk memikirkan peluang apa yang dapat menjadi usaha, mulai dari perhatian kita ke sekeliling dimana kita berada. Lalu asset apa saja yang dapat dikembangkan yang kita miliki baik garasi, halaman, motor yang barangkali dapat dijadikan sumber usaha.



Gambar 1. Penjelasan Materi Bapak Arya Darmawan

Pembicara juga punya pengalaman yaitu memiliki garasi, kemudian disekat triplek dijadikan kamar kost. Kemudian ditulis terima kost maka datanglah orang mengisi kamar kost tersebut. Dari hal tersebut hingga kini terus mengembangkan usaha kamar kost yang potensinya ada dalam lingkungan di sekitar rumah yaitu banyaknya kampus. Orang yang pendidikan tinggi biasanya agak sulit menangkap peluang usaha, karena banyak berpikir ilmiah di alam pikiran tidak pada data yang terlihat padahal bisnis adalah paduan ilmiah dan data yang langsung di tengah tengah masyarakat. Pakar Rhenald Kasali menyatakan masalah terbesar dari kalangan pendidikan tinggi dalam wirausaha adalah terlalu berpikir formal logic (logika ilmiah). Artinya cenderung mengandalkan pikiran, melihat dunia dengan pikiran padahal lihatlah di masyarakat banyak peluang bisnis yang tersedia.



Gambar 1. Penjelasan Materi Ibu Meita Pragiwani

Kaum milenial walaupun lulusan universitas harus mau mulai dari nol di lapangan. Mau belajar dari data di lapangan. Kuasai dan kenali orang yang berhubungan dengan bisnis kita, pelajari kebutuhan atau masalah yang muncul dan diskusikan dengan orang yang telah lama dalam bisnis yang sejenis. Dalam hal belajar bisnis baru bisa berjalan apabila mau melepaskan ego, merasa lebih pintar, lebih tau, semua harus di tanggalkan dulu. Rhenald Kasali menyatakan bukalah mata, telinga, dan pikiran. Tangkaplah segala hal yang tidak dapat ditangkap oleh pikiran Anda. Orang yang terlalu pintar sulit menangkap sinyal dan gerakan yang dikirim orang, alam, atau benda-benda yang bergerak karena sudah ada tapsiran otomatisnya (Suhardi, 2013).

Untuk pebisnis pemula usaha harus punya kiat untuk mengurangi rasa malu. Karena masalah berat adalah perasaan. Rasa malu adalah persasaan dan tidak mudah menguranginya. Apabila seorang pebisnis tidak mampu mengatasi rasa malu maka bisnisnya tidak akan berkembang bahkan berhenti. Bisnis adalah rangkaian perjanjian/transaksi dengan banyak orang yang belum kenal sehingga rasa malu selalu ada. Masalah malu adalah masalah mental sehingga solusinya adalah pada mental pebisnis yaitu harus kuat, tabah, tegar, tahan banting dan terus maju. Peter Drucker pakar manajemen dari Amerika menyatakan bahwa orang yang efektif bukan orang yang pikirannya fokus pada masalah, tetapi orang yang pikirannya fokus pada peluang. Peluang ditemukan oleh orang yang matanya jeli. Kemudian memikirkan secara terus menerus, ketertarikan yang tinggi pada sesuatu hal, dan memiliki pengetahuan pada bidang tertentu.

Generasi GEN Z lebih memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi dan cenderung untuk berjuang keras demi memperoleh identitas dirinya dan mendapatkan pengakuan dari orang lain (Putri, 2022). Oleh karena itu peluang bisnis yang banyak merupakan kesempatan bagi generasi muda. Peluang bisnis datang karena masalah, misalnya karena tidak aman munculah ide untuk membuat private security (bisnis satpam). Dalam suatu perjalanan ke luar kota seseorang melihat toko buku yang luas, nyaman, dapat membaca di tempat walau tidak beli, kemudian buka di Jakarta yaitu toko buku baca di tempat. Seorang yang merantau untuk kuliah di kota besar, ketika makan dia melihat ibu pemilik warung membungkus nasi dengan daun dan koran. Maka dia mencoba menawarkan kertas koran untuk menjadi pemasok koran di warung makan tersebut dan dapat menghasilkan uang (Suhardi, 2013). Mencuri waktu adalah peluang usaha ini dilakukan oleh pencuci mobil yaitu melihat cuci

mobil yang hanya diselenggarakan pada siang hari, kemudian dia buka pada malam hari dan ternyata laku banyak yang menyuci mobilnya. Pencuci mobil melihat peluang dengan mencuri waktu ini kesempatan karena ternyata banyak orang baru sempat menyuci mobilnya sore sampai malam karena pulang kerja. Saya melihat mencuri waktu ini banyak peluang misalnya bengkel motor, bahan bangunan, tambal ban, pasar 24 jam dan masih segudang usaha yang dapat diciptakan dengan “mencuri waktu”, artinya membuka usaha ketika orang lain tidak jualan. Teknik curi waktu ini sudah banyak berjalan, namun masih banyak peluang yang belum dijalankan. Silahkan yang mau mencoba.

Di era digital saat ini, menjalankan bisnis semakin mudah. Banyak orang kini lebih memilih berbelanja online karena mereka tidak perlu meninggalkan rumah, terjebak kemacetan, atau merasa lelah. Mereka hanya perlu menanyakan spesifikasi produk, melakukan pemesanan, membayar, dan barang akan diantar ke rumah (Wahyuningtyas, 2019). Bisnis online, yang saat ini berkembang pesat seperti jamur di musim hujan, dapat dikelola dengan mudah bahkan oleh siswa SMA dan memerlukan biaya yang relatif kecil. Bisnis online menggunakan internet sebagai sarana untuk memasarkan produk atau jasa. Produk yang ditawarkan dapat berupa barang, produk digital, atau jasa. Contoh barang meliputi pakaian, makanan, elektronik, dan sebagainya, sedangkan produk digital meliputi e-book, video, audio, dan perangkat lunak. Untuk jasa, contoh meliputi desain grafis, pemasangan iklan, penerjemahan, dan lainnya. (Tymotthi, 2010).

Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil pengabdian pada masyarakat Dosen STIE Indonesia adalah Siswa SMK ICB mengerti dan punya kemauan tinggi dalam berwirausaha yang memadukan teknologi kekinian yaitu dunia internet sebagai kekuatan teknologi media sosial dan kaitannya dengan prinsip-prinsip keilmuan bisnis. Dengan berbekal dorongan dan ilmu wirausaha dari Tim Dosen STIE Indonesia, siswa SMK ICB peserta punya keinginan atau cita-cita menjadi pengusaha yang dalam cita-citanya ingin meraih masa depan yang gemilang lewat pernyataan pernyataan wawancara setelah selesai penyuluhan.

Saran untuk siswa SMK untuk acara selanjutnya adalah perlu pelatihan pemasaran melalui media sosial. Karena ada kelemahan dari para pengusaha adalah kurang mampu menjual produk-produknya. Pemasaran yang efektif saat ini bergeser dari media elektronik dan media cetak ke media internet, sehingga pelatihan penggunaan media sosial akan menjadi sangat penting. Untuk selanjutnya materi bukan disampaikan untuk membuka wawasan tetapi sangat teknis berupa pelatihan pemasaran dengan media internet.

Ucapan Terima Kasih (Bila Perlu)

Bagian ini wajib diisi bila kegiatan pengabdian yang menghasilkan karya tulis ini didanai oleh lembaga. Pada bagian ini penulis menyampaikan terima kasih kepada lembaga pemberi dana dan bila perlu lembaga lainnya yang berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan. Penulis dapat menuliskan nomor kontrak atau nomor dokumen perjanjian kerjasama dengan mitra.

Daftar Pustaka

- Indrayani, L., Bambang Permadi, W., Ulfah Arini, D., & Amin, P. (2021). Menciptakan wirausaha milenial dalam pelatihan strategi perencanaan bisnis. *Dedication: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 95-104. <https://doi.org/10.31537/dedication.v5i1.444>
- Latifah. (2017). Menumbuhkembangkan Karakter Siswa SMAN 13 Semarang Melalui Kanjusera SMA Negeri 13 Semarang. *Jurnal Profesi Keguruan*, 5(1), 15-22.

- Nugraheni, Y. T., & Firmansyah, A. (2021). Model Pengembangan Pendidikan Karakter di Pesantren Khalaf (Studi Kasus di Pondok Pesantren Modern Muhammadiyah Boarding School Yogyakarta). *Quality*, 9(1), 39. <https://doi.org/10.21043/quality.v9i1.9887>
- Tharob, G. F., Mingkid, E., & Paputungan, R. (2017). Analisis Hambatan Bisnis Online Bagi Mahasiswa Unsrat Analysis of Business Barriers Online for Unsrat Students. *Acta Diurna*, VI VI(2).
- Wahyuningtyas, A. C. (2019). Berbisnis Online Melalui Media Sosial. *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 7(2). <https://doi.org/10.23887/ekuitas.v7i2.18197>
- Suhardi, Yusuf, (2013), *Kewirausahaan*, Penerbit Ghalia Indonesia
- Timothy, James (2010), *Membangun Bisnis Online*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta