

Peningkatan Pemahaman dan Keterampilan Bisnis pada KATAR MARSEL melalui Pelatihan Business Model, Selling Skills, dan Literasi Keuangan

Carola Basuki ^{a,1,*}, Anton Kurniawan ^{b,2}, Lorio Purnomo ^{b,3}

^{1,2,3} Universitas Bina Nusantara, Jl Kebon Jeruk Raya No. 27, Kebon Jeruk, Jakarta Barat, 11530, Indonesia

¹ carola.basuki001@binus.ac.id*; ² anton.kurniawan003@binus.ac.id; ³ lorio.purnomo@binus.ac.id

* corresponding author

ARTICLE INFO

Article history

Received

Revised

Accepted

Keywords

Business Model;

Selling Skill;

Financial Literacy;

Coffee Business;

Community;

ABSTRACT

This Community Service Activities has the goal of assisting organizations in increasing knowledge and business development in their Human Resources through training in Business Model, Selling Skill, and Financial Literacy. Community Service Activities was carried out at Sudimara Selatan, Ciledug, Tangerang City. Karang Taruna Community (KATAR MARSEL) in South Sudimara was the target of Community Service Activities who have F&B business to sell coffee products. The problem faced by the community is that Human Resources lack knowledge about Business Model, techniques for selling products through a digital platform, and financial arrangements in the coffee business. The Community Service Activities team provided solutions to the community by providing training so that businesses engaged in selling coffee from the community's ideas can further develop by creating the right Business Model, selling products effectively through digital platforms, and managing finances efficiently. The methods used in this Community Service Activities were socialization methods, question and answer discussions, simulations, and review of community-owned coffee businesses. The results of this Community Service Activities that have been carried out are that the KATAR MARSEL Community has the knowledge and able to develop their business by made the right Business Model strategy, could optimize sales through the chosen social media platform and make accurate financial arrangements.

A. PENDAHULUAN

Saat Pandemi Covid-19 terjadi di Indonesia, wirausahawan mendapatkan tantangan dalam mempertahankan bisnisnya. Faktor-faktor penyebab tantangan tersebut diantaranya negara yang sedang *lockdown*, pekerjaan yang harus dilakukan dalam jarak jauh, serta pemasaran produk secara digital sekaligus perkembangan teknologi yang semakin cepat. Chaturvedi et all (2022) menyatakan bahwa hambatan utama yang dapat berpengaruh kepada perusahaan adalah kesiapan organisasi, dukungan infrastruktur oleh pemerintah, ketidakmampuan teknologi dan krisis keuangan. Untuk mengatasi hambatan tersebut, beberapa strategi yang perlu dipersiapkan oleh para wirausahawan adalah kesiapan organisasi produk dan layanan yang memiliki jaringan yang dapat dijangkau oleh konsumen, dan kemampuan untuk beradaptasi dalam lingkungan yang menerapkan teknologi.

Untuk dapat mempertahankan bisnisnya, strategi yang difokuskan oleh wirausahawan salah satunya adalah mempersiapkan organisasi internalnya agar dapat memiliki pengetahuan dan keahlian yang memadai. Rahmanto et all (2018) menyatakan bahwa Sumber Daya Manusia merupakan aspek yang dapat ditingkatkan dalam produktivitas dan kinerjanya di dalam perusahaan. Pengelolaan Sumber Daya Manusia yang tepat dapat meningkatkan kinerja organisasi. Menurut Ekaningtyas Widiastuti (2019) agar kinerja organisasi dapat bersinergi secara terus menerus, maka perlu adanya pendampingan dan pelatihan Sumber Daya Manusia secara rutin, serta adanya program transfer ilmu pengetahuan khususnya pada organisasi sesuai dengan kategori bisnisnya.

KATAR MARSEL Kelurahan Sudimara Selatan (KATAR MARSEL) merupakan salah satu komunitas kepemudahaan yang menjadi wadah pengembangan atas dasar kesadaran dan rasa tanggung jawab sosial di wilayah kelurahan dalam bidang kesejahteraan sosial. KATAR MARSEL menjadi salah satu komunitas yang dapat mengembangkan ekonomi produktif dengan pendayagunaan semua potensi yang tersedia di lingkungan baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam yang telah ada.



Gambar 1. Anggota KATAR MARSEL

Untuk dapat meningkatkan ekonomi produktif, KATAR MARSEL mendapatkan kesempatan untuk mengikuti pelatihan Barista di Kelurahan Sudimara Selatan yang di selenggarakan oleh Pemerintah Kota Tangerang di tahun 2021. Dari hasil pelatihan, KATAR MARSEL memiliki keterampilan dasar sebagai Barista dan dari keterampilan itu, muncul ide untuk membuat Kedai Kopi Marsel 19 (KM19). Karyawan Kedai Kopi tersebut adalah anggota KATAR MARSEL sendiri, sedangkan modal usahanya 80% nya bersumber dari kas komunitas dan sumbangan anggota Komunitas KATAR MARSEL serta 20% nya bersumber dari para donator yang mendukung pembuatan Kedai Kopi KM19.



Gambar 2. Sosialisasi Pelatihan Barista kepada anggota KATAR MARSEL

Dalam pelaksanaan usahanya, komunitas ini juga perlu mendapatkan pendampingan dari pihak luar komunitas agar dapat meningkatkan kemampuan dan pengalaman komunitas dalam mengembangkan bisnisnya melalui strategi yang dibutuhkan.

Berdasarkan wawancara dengan pengelola Kedai Kopi KM19, dibutuhkan pihak dari luar agar pihak KATAR MARSEL mendapatkan masukan atau sudut pandang baru bagaimana mengelola usahanya agar dapat terus berkembang. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mencoba memberikan sebuah sosialisasi kepada KATAR MARSEL yang mendirikan Kedai Kopi KM 19 yang berhubungan dengan *Business Model*, *Selling Skill*, dan Literasi Keuangan.

KATAR MARSEL memberikan informasi kepada Tim PKM bahwa KATAR MARSEL memiliki keinginan yang besar dalam pengembangan usaha Kedai Kopi KM 19. Namun, kendalanya adalah karena usaha Kedai Kopi KM 19 masih tergolong baru dan didirikan pada masa Covid 19, maka Sumber Daya Manusia yang mengelola usaha Kedai Kopi KM 19 belum memiliki pengetahuan yang cukup dalam pembuatan model bisnis, cara dalam menjual kopi secara online dan pengaturan keuangan dalam komunitas.

Oleh karena itu tim Pengabdian Kepada Masyarakat berusaha untuk memberikan sosialisasi dan pelatihan kepada Komunitas Karang Taruna, dimana sebagian besar anggotanya terlibat menjadi karyawan di Kedai Kopi KM 19 agar masalah yang dihadapi dapat diatasi.

Jusoh et al. (2011): Hasil penelitian menunjukkan bahwa para wirausahawan yang nantinya akan mengikuti sosialisasi dan pelatihan memiliki keterampilan kewirausahaan yang cukup tinggi, sehingga hasil yang didapatkan adalah mereka dapat meningkatkan kreativitas dan inovasi, membuat akun bisnis, membuat kampanye periklanan dan keterampilan, mengatur harga yang tepat dan keterampilan menjual. Kajian ini menunjukkan bahwa wirausahawan merespon perubahan lingkungan bisnis saat ini, yang menuntut wirausahawan kreatif dan inovatif untuk menawarkan produk dan jasa yang lebih kompetitif dan menguntungkan, Widayati et al. (2019), selain pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Berdasarkan keterampilan yang diperlukan pengusaha dalam penelitian ini, pengetahuan, keterampilan dan pengalaman untuk bisnis dapat ditransfer. Perilaku seseorang dalam situasi tertentu berpengaruh terhadap apa yang dilakukan, baik dari segi hasil maupun dari segi orientasi pengembangan dalam organisasinya. Hal ini tercermin dari motivasi yang muncul dalam diri wirausaha sebagai penggerak. Dasar dari aktivitas kewirausahaan untuk keberhasilan usaha adalah kebutuhan akan aktivitas, karena aktivitas merupakan titik awal menuju kesuksesan. Sukses adalah bagian terpenting dari kemenangan. Oleh karena itu, kebutuhan berkaitan erat dengan pekerjaan dan perilaku segera dalam mencapai prestasi tertentu. Perusahaan kecil memiliki peluang untuk mengembangkan perilaku kewirausahaan yang baik, sehingga keuntungan yang sukses diharapkan dapat mengembangkan komunitas bisnisnya.

Solusi Permasalahan dapat mengutip teori atau dari artikel penelitian atau PkM terdahulu

Tujuan Kegiatan

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini untuk menggerakkan dan memberikan informasi, sosialisasi, dan pelatihan mengenai Literasi Keuangan, Business Model, dan Selling Skill agar peserta Komunitas KATAR MARSEL lebih memahami proses bisnis secara keseluruhan, teknik mengatur keuangan secara tepat dan akurat, dan mengimplementasikan cara berjalan yang baik untuk Kedai Kopi KM 19.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan secara *hybrid* melalui aplikasi ZOOM untuk pemberian sosialisasi dan pelatihan serta datang langsung ke lokasi Kedai Kopi KM 19 di daerah Sudimara, Tangerang Selatan untuk memantau perkembangan bisnis Komunitas KATAR MARSEL. Jumlah peserta yang hadir adalah 20 orang yang berasal dari anggota KATAR MARSEL.

Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah sosialisasi materi, simulasi, tanya jawab dan pendampingan mengenai kemajuan setelah komunitas mengikuti sosialisasi dari Tim PKM.

Metode yang dilakukan dalam peningkatan pengetahuan KATAR MARSEL terdiri dari beberapa tahap yaitu:

1. Pada tahap ini, tim Pengabdian Kepada Masyarakat melakukan wawancara terlebih dahulu kepada ketua anggota KATAR MARSEL untuk mengetahui kebutuhan atau masalah yang sedang dihadapi dalam usahanya,
2. Melakukan perancangan dalam pembuatan program materi dan pelatihan sehingga pelaksanaan sosialisasi dapat berjalan lancar untuk membantu komunitas.
3. Melakukan evaluasi dari pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan dengan melakukan simulasi dan tanya jawab kepada peserta untuk mengetahui pemahaman materi dan pendampingan yang diberikan oleh tim PKM.
4. Melakukan pengamatan dan peninjauan terhadap kemajuan dari hasil sosialisasi komunitas.

Dalam proses kegiatan PKM, maka pembagian tugas dari tim PKM adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Pembagian Tugas Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Kegiatan	Metode	Pembicara Kegiatan	Pelaksanaan
1	<i>Business Model</i>	Sosialisasi, Diskusi, dan Pendampingan	Lorio Purnomo	Online
2	<i>Selling Skill</i>	Sosialisasi, Diskusi, dan Pendampingan	Anton Kurniawan	Offline
3	Literasi Keuangan	Sosialisasi, Diskusi, dan Pendampingan	Carola Basuki	Online

C.HASIL DAN PEMBAHASAN

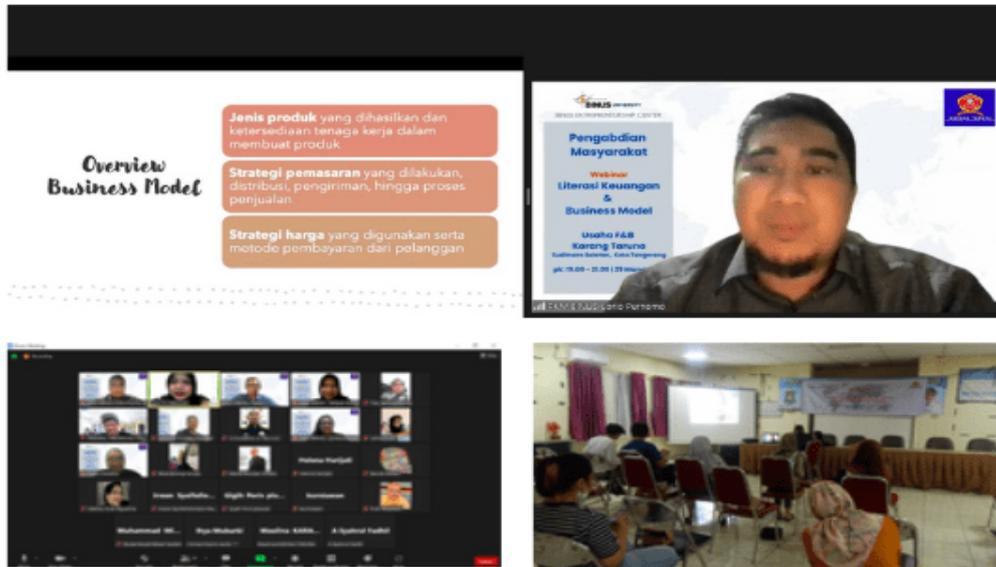
Pelatihan ini diikuti oleh 20 orang dari Komunitas KATAR MARSEL yang mendirikan usaha Kedai Kopi KM 19 di Sudimara, Tangerang Selatan. Materi yang disampaikan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah *Business Model*, *Selling Skill*, dan Literasi Keuangan. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan dengan tujuan agar anggota Komunitas KATAR MARSEL dapat membuat *Business Model* dengan tepat, mengetahui metode yang tepat dalam menjual kopi melalui media sosial dan mengatur keuangan dimana dalam komunitas tersebut juga menjadi karyawan pada usahanya di Kedai Kopi KM 19.

Secara keseluruhan, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berjalan dengan lancar dan anggota Komunitas KATAR MARSEL memiliki antusias yang tinggi untuk belajar hal yang baru dari hasil sosialisasi oleh tim PKM. Hal ini dapat dibuktikan bahwa anggota komunitas sudah membuat media sosial Instagram untuk mendukung penjualan kopinya secara *online*, pembuatan buku kas untuk pengaturan keuangan usaha Kedai Kopi KM 19, dan *Business Model* untuk perencanaan bisnisnya.

Materi pertama yang disampaikan adalah *Business Model* yang disampaikan oleh Bapak Lorio Purnomo, S.T, M.Kom secara *online* melalui aplikasi ZOOM.

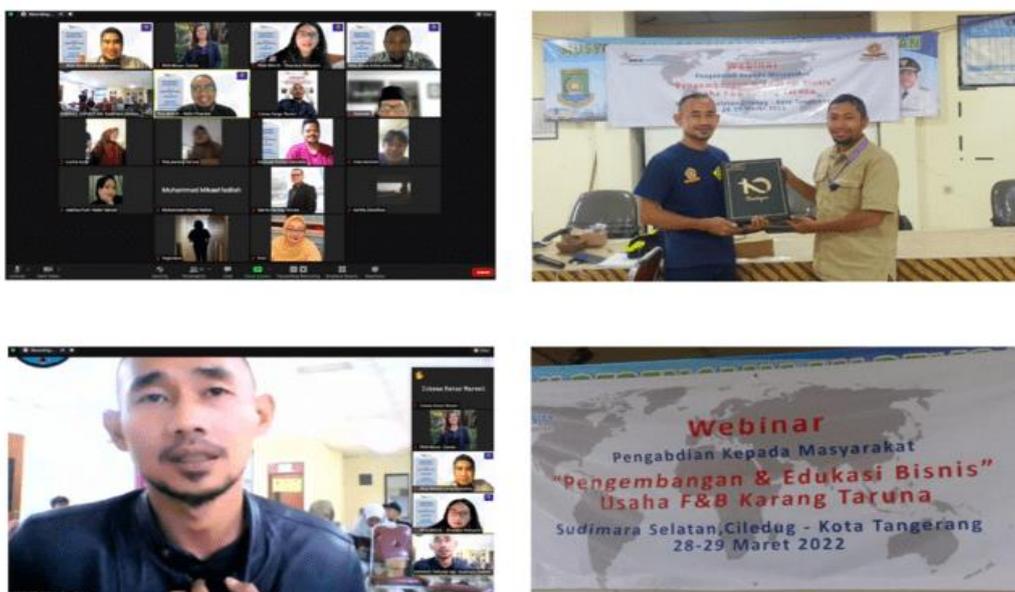
Materi *Business Model* membahas bagaimana sebuah organisasi dapat membuat perencanaan bisnisnya kembali walaupun bisnisnya sedang berjalan. Materi yang disampaikan berupa: Pengertian *Business Model*, Manfaat *Business Model*, *Value Proposition Canvas*, *Customer Profile*, *Business Model Canvas Application*, Macam-macam *Business Model*, *9 Building Blocks* yang terdiri dari: *Key Partners*, *Activities*, *Key Resources*, *Cost*, *Value Proposition*, *Customer Relationship*, *Channels*, *Revenues*, *Customer Segments*. Setelah menjelaskan materi *Business Model*, komunitas KATAR MARSEL diajak untuk mulai membuat sebuah *9 Building Blocks* agar dalam setiap anggotanya dapat menentukan *Block* yang sesuai dengan area bisnis kopi yang sedang dijalankan. Pembuatan *9 Building*

Blocks dilakukan secara *online* dengan membuat sebuah *breakout room* dimana setiap anggota dibagi per kelompok untuk menyelesaikan *Building Blocks* yang sudah dibagi oleh penyampai materi. Hasilnya setiap kelompok dapat melakukan presentasi dari 9 *Building Blocks* yang sudah dibuat lalu tim PKM memberikan *feedback* dari hasil 9 *Building Blocks* yang sudah disampaikan oleh anggota kelompok komunitas KATAR MARSEL.



Gambar 3. Penyampaian Materi *Business Model*

Materi kedua yang disampaikan adalah *Selling Skill*. Materi ini disampaikan oleh Bapak Anton Kurniawan, SP., MM dilakukan secara *offline*. Materi yang disampaikan berupa: Pengertian *Selling Skill*, hal yang harus diperhatikan *Sales* sebelum melakukan penjualan, tipe *Selling Skill*, *Omzet* untuk memaksimalkan bisnis kopi salah satunya dengan melakukan optimasi di media sosial, mengetahui tipe pembeli, dan teknik menjual secara *online*. Setelah mendengarkan penjelasan, maka anggota komunitas mulai diajak untuk membuat sebuah konten pada media sosial yang nantinya akan mereka *publish* di media sosial Instagram yang dimiliki oleh Kedai Kopi KM 19. Tim PKM memberikan *feedback* atas hasil konten yang telah mereka buat sebagai bahan evaluasi Komunitas KATAR MARSEL.



Gambar 4. Penyampaian Materi *Selling Skill*

Setelah anggota komunitas mendapatkan sosialisasi dan pelatihan *Selling Skill*, mereka diajak untuk mendapatkan pelatihan mengenai Literasi Keuangan secara *online* melalui aplikasi ZOOM. Pelatihan ini disampaikan oleh Ibu Carola Basuki, S.E., S.Kom., M.M. Sosialisasi dan pelatihan Literasi keuangan berfokus kepada Pengertian Literasi Keuangan, Indikator Literasi Keuangan, Pemberian contoh pembuatan HPP Kopi Susu Gula Aren, Pentingnya Literasi Keuangan Bagi Masyarakat, *Financial Technology*, Metode Pembayaran Digital, Aplikasi Kasir Berbasis Digital, Program Software Akuntansi, Tips Mengelola Keuangan untuk Pelaku UMKM Indonesia.

Dari keseluruhan materi yang diberikan untuk sosialisasi dan pelatihan, maka dasar dari pemilihan materi ini adalah perhatian terhadap UMKM perlu diberikan oleh pemerintah, karena sumbangannya terhadap pertumbuhan ekonomi nasional lumayan signifikan, PakPahan.A.K (2020) minimal terdapat tiga fungsi UMKM yang sangat penting terhadap perekonomian masyarakat kelas bawah yaitu sebagai alat untuk mengangkat kehidupan rakyat dari nestapa menjadi lebih baik, sebagai alat pemerataan penghidupan masyarakat dan sebagai sumber pendapatan negara dari luar negeri (Prasetyo & Huda, 2019). Perhatian pemerintah saja tidaklah cukup, yang paling penting tentu motivasi dari pelaku UMKM itu sendiri untuk bangkit dan maju.

Dengan memberikan materi Business Model, dapat memberikan ajaran keterampilan di bidang manajemen dan perencanaan bisnis atau usaha sehingga dapat berkembang dengan cepat. Model bisnisnya menggunakan sembilan elemen dasar perusahaan dengan sangat sederhana, hanya dengan satu kanvas. Dimulai dengan nilai perusahaan, melalui segmen pelanggan hingga struktur keuangan. Dengan bantuan sembilan blok ini, pengusaha muda bisa menilai apakah ide bisnisnya potensial atau tidak. Bahan terakhir untuk mengembangkan rencana bisnis. Dalam menyusun rencana bisnis, ada beberapa poin yang penting, yaitu latar belakang rencana bisnis, penjelasan visi dan misi perusahaan, berkaitan dengan citra produk yaitu bagaimana produk perusahaan dijelaskan secara jelas dan mudah dipahami. Namun penyusunan Business Model juga harus memperhatikan persiapan yang mencakup informasi cara memperoleh bahan baku dan cara mengolahnya hingga ke pasar yang tepat sasaran, Harmaini et all. (2023)

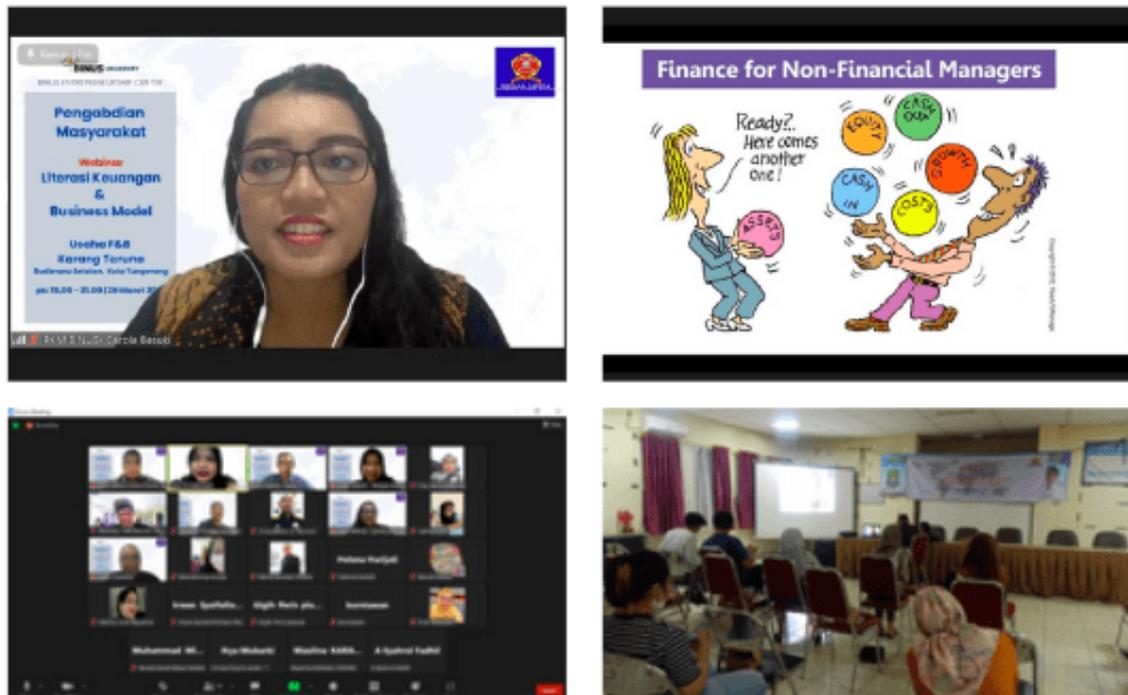
Pengelolaan keuangan yang baik harus didukung oleh literasi keuangan yang baik. Literasi keuangan juga mempengaruhi perilaku keuangan yang positif, Margaretha dan Pambudhi (2015). Dengan manajemen yang baik dan keterampilan keuangan yang baik, diharapkan taraf hidup akan meningkat. Hal ini berlaku untuk semua tingkat pendapatan karena apapun tingkat pendapatannya, keamanan finansial sulit dicapai tanpa pengelolaan yang baik, Nababan (2010). Keterampilan mengelola keuangan dapat diperoleh dengan mengikuti beberapa pelajaran pengelolaan keuangan sejak dini, atau dengan mempelajari informasi tentang pengelolaan keuangan dalam kehidupan sehari-hari dari sumber yang dapat dipercaya, termasuk keluarga (Widayanti, 2012). Saat ini dengan teknologi yang semakin maju, sangat mudah bagi setiap orang untuk mendapatkan informasi tentang pengelolaan keuangan yang baik, terutama bagi generasi muda yang merupakan pengguna teknologi terbanyak di Indonesia.

Oleh karena itu, penyediaan materi pendidikan literasi keuangan akan berperan penting dalam kesejahteraan masyarakat dan pembangunan ekonomi Indonesia di masa depan. Selain itu, sosialisasi dan edukasi keuangan ini harus dilakukan secara berkesinambungan, mulai dari pemahaman dasar keuangan seperti inflasi, numerasi atau bunga, diversifikasi risiko dan suku bunga, hingga informasi keuangan risiko lanjutan, keluarga dan bisnis. manajemen keuangan.

Selain itu, penyediaan materi bagi komunitas KATAR MARSEL bertujuan ujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan melalui kegiatan sosialisasi dan pelatihan pada sistem penjualan produk UMKM/UKM adalah pertama membantu para pelaku UMKM untuk membentuk market place. Kedua membantu pelaku UMKM untuk memasarkan produk hasil produksinya ke pasar modern maupun pasar luar negeri. Ketiga membantu pelaku UMKM untuk memahami teknologi pemasaran atau penjualan produksi secara digital, Suharjanto et all (2020).

Alasan pemilihan materi (sesuai kebutuhan dan focus) dapat mengutip artikel penelitian atau PkM terdahulu

Dalam pelatihan ini, anggota komunitas KATAR MARSEL dilakukan pendampingan untuk menyusun sebuah buku kas yang nantinya akan dimasukkan ke dalam sebuah aplikasi kas dengan kegunaan agar pencatatan keluar masuknya uang dapat dicatat secara digital.



Gambar 5. Penyampaian Materi Literasi Keuangan

Setelah kegiatan sosialisasi dan pelatihan berlangsung, tim PKM melakukan evaluasi. Kegiatan PKM ini terlaksana dengan lancar. Keberhasilan kegiatan tersebut dapat dilihat dari anggota komunitas yang dapat membuat 9 *Building Blocks* sesuai dengan bisnis kopi, membuat konten untuk media sosial yang sudah mereka tentukan melalui Instagram, serta mencatat buku kas dengan menggunakan sebuah aplikasi. Dilansir oleh Mulyana et all (2021) Sosialisasi dan pelatihan diharapkan dapat meningkatkan keterampilan, proses produksi serta peningkatan dalam manajemen, operasi, dan keuangan. Melalui sosialisasi atau pelatihan, khususnya peningkatan keterampilan, pemilik UMKM dilatih untuk meningkatkan produktivitas manufaktur dan mencapai hasil yang optimal. Pelatihan ini juga dapat melatih keterampilan manajemen pemangku kepentingan UMKM dengan mendidik mereka tentang cara memecahkan masalah yang dapat berdampak pada produktivitas bisnis.

Keberhasilan suatu kegiatan (sosialisasi ataupun pelatihan) dapat mengutip artikel penelitian atau PkM terdahulu

Setelah Tim PKM melakukan peninjauan selama satu bulan setelah sosialisasi, anggota KATAR MARSEL merasakan manfaatnya setelah mereka melaksanakan strategi Business Model yang mereka sudah buat bahwa mereka lebih terencana dalam membuat bisnisnya. Dalam pembuatan konten di Instagram juga terbukti bahwa konten – konten yang dibuat semakin interaktif kepada pengguna sehingga meningkatkan efek penjualan di Kedai Kopi KM 19 serta dalam pelaksanaannya mereka mampu membuat pencatatan keuangan secara rapi dan efisien sesuai dengan kebutuhan bisnis pada Kedai Kopi KM 19. Menurut Fitriani & Adib M.S (2019), dalam pembuatan Business Model ini sendiri memiliki manfaat dalam memetakan, merancang dan mengarahkan indikator-indikator apa saja yang harus dimiliki untuk membangun bisnis.

Pentingnya atau manfaat strategi Business Model juga dapat mengutip artikel penelitian atau PkM terdahulu

D. PENUTUP

Simpulan

Pengabdian kepada masyarakat yang ditujukan kepada anggota komunitas KATAR MARSEL di Sudimara Selatan, Tangerang dapat terlaksana dengan baik. Kegiatan tersebut bertujuan untuk membantu organisasi dalam meningkatkan pengetahuan dan pengembangan bisnisnya dengan memberikan sosialisasi dan pelatihan mengenai *Business Model*, *Selling Skill* dan Literasi Keuangan. Setelah dilakukan kegiatan kepada masyarakat, anggota KATAR MARSEL memiliki motivasi dan pada saat pendampingan sudah dapat membuat 9 *Building Blocks* yang ada pada *Business Model Canvas*, membuat konten sosial media untuk media penjualan kopinya di Instagram, serta pembuatan buku kas pada sebuah aplikasi.

Saran

Saran yang diberikan untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat selanjutnya adalah melakukan peninjauan kembali kepada anggota Komunitas KATAR MARSEL dalam strategi penjualan kopinya di Kedai Kopi KM 19 serta melihat apakah buku kas yang dibuat sudah sesuai dengan kondisi penjualan yang ada di Kedai Kopi KM 19. Selain itu, juga dilihat bagaimana kondisi media sosial Instagram apakah mengalami peningkatan dalam jumlah followernya dan juga konten yang dibuat.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih tim pengabdian kepada masyarakat tujuan kepada Ketua Anggota Komunitas KATAR MARSEL, Sudimara Selatan, Tangerang yang bersedia menjadi mitra sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Chaturvedi, R., & Karri, A. (2022). *Entrepreneurship in the Times of Pandemic: Barriers and Strategies*. FIIB Business Review Volume 11, Issue 1, March 2022, Page 52066. <https://doi.org/10.1177/23197145211043799>
- Fitriani, R., , Adib M.S. (2019). *Model Bisnis Canvas Sebagai Solusi Inovasi Bagi Yang Kecil Bisnis*. Jurnal Ilmu Manajemen & Bisnis - Vol 10 No 2 September 2019.
- Harmaini, Santosa, B., Erza, O. (2023). *Pelatihan Model-Model Bisnis bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Wirausaha Muda di Jurangmangu Tangerang Selatan*. Jurnal Pengabdian Masyarakat, e-ISSN 2598-2052 Vol. 06 Nomor 01.2023.105-111.
- Jusoh, R., Ziyae, B., Asmirian, S., Abd. Kadir, S. (2011). *Entrepreneur Training Needs Analysis Implications on The Entrepreneurial Skill Needed for Successful Entrepreneurs*. International Business & Economic Research Journal – January 2011 Vol 10, Number 1
- Margaretha, Farah dan Reza Arief Pambudhi. 2015. *Tingkat Literasi Keuangan Pada Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol.17. No.1. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti.
- Mulyana, A.E., Hidayat, R., Andayani, N.R., Zuliarni, S., Pratama, A.W., Septiana, M., Hidayat, H., Yulinda, Amaliah, D., Ikhilash, M., Riadi, S., Sari, D.S., Soebagiyo, S.(2021). *Pengembangan UMKM Melalui Sosialisasi dan Penyuluhan Secara Digital untuk Menunjang Keberlangsungan Usaha di Masa Pandemi Covid-19*. Abdimas-Polibatam, Vol. 3, No. 1, Juni 2021.
- Nababan, Darman. 2010. Analisis Personal Financial Literacy and Financial Behaviour Mahasiswa Strata 1 Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara. Artikel Ilmiah.
- Osterwalder, A, and Pigneur Y. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wily & Sons. Inc
- PakPahan.A.K. (2020). *COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 20(April).

- Prasetyo, A., & Huda, M. (2019). *Analisis Peranan Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Kebumen*. Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi, 18(1), 26–35. <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v18i1.309>
- Rahmanto, B.T., Nurjanah, S., Darmo, I. S. (2018). *Peran Komunitas Dalam Meningkatkan Kinerja UKM (Ditinjau Dari Faktor Internal)*. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT 3(1): 1-10. DOI:10.36226/jrmb.v3i1.80
- Suharjanto, Marwanto, S., Maryono, J. (2020). *Pembekalan Teknik Penjualan Produk Secara Digital untuk Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupatn Sukohardjo*. AbMa (Jurnal Abdi Masya): Vol. 1, No. 1, pp 1-6
- Widanyati, I. (2012). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Literasi Finansial Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*. Jurnal akuntansi dan Pendidikan.
- Widayati, E., Yunaz, H., Rambe, T., Siregar, B.W., Fauzi, A., Romli. (2019). *Pengembangan Kewirausahaan dengan Menciptakan Wirausaha Baru dan Mandiri*. Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi Vol. 6 no. 2, Mei 2019, Hal 98-105.
- Widiastuti, E. (2019). *Peningkatan Pengetahuan, Keterampilan dan Kemampuan Sumber Daya Manusia Sebagai Strategi Keberlangsungan Usaha pada UMKM Batik di Kabupaten Banyumas*. Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi (JEBA) Volume 21 Nomor 01 Tahun 2019.

<http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/jeba/article/viewFile/1286/1362>