



JURNAL ABDI INSANI

Volume 12, Nomor 5, Mei 2025

<http://abdiinsani.unram.ac.id>. e-ISSN : 2828-3155. p-ISSN : 2828-4321



PENDAMPINGAN PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA KHATULISTIWA BUSINESS ACADEMY MAHASISWA PROGRAM STUDI HUBUNGAN INTERNASIONAL UNIVERSITAS TANJUNGPURA

Assistance for the Khatulistiwa Business Academy Independent Entrepreneurship Program for Students of the Tanjungpura University International Relations Study Program

Hardi Alunaza*

Program Studi Hubungan Internasional Universitas Tanjungpura

Jl. Prof. Dr. Hadari Nawawi, Bansir Laut, Kota Pontianak, Kalimantan Barat

*Alamat Korespondensi : hardi.asd@fisip.untan.ac.id

(Tanggal Submission: 1 Maret 2025, Tanggal Accepted : 20 Mei 2025)



Kata Kunci :

*Wirausaha
Merdeka,
Khatulistiwa
Business
Academy,
Kewirausahaan*

Abstrak :

Mahasiswa saat ini menghadapi berbagai permasalahan terkait kemampuan wirausaha yang dapat menghambat mereka dalam memulai dan mengembangkan bisnis. Hal itu terlihat dari kurangnya pengetahuan dan keterampilan bisnis, keterbatasan modal, kurangnya jaringan dan akses pasar, kesulitan manajemen waktu, tantangan dalam promosi dan branding produk, rasa takut memulai bisnis karena khawatir gagal, serta kurangnya dukungan dan mentoring. Agar dapat menangani masalah diatas, Universitas Tanjungpura memfasilitasi mahasiswa dalam Program Wirausaha Merdeka Khatulistiwa Business Academy yang bekerja sama dengan berbagai perguruan tinggi di Kalimantan Barat. Program ini menekankan aspek kekayaan lokal yang dikembangkan menjadi produk yang siap bersaing dalam pasar nasional. Tujuan proses pendampingan ini adalah untuk dapat meningkatkan kemampuan bisnis mahasiswa secara signifikan. Kegiatan ini dilaksanakan selama September – Desember 2025. Metode yang digunakan yakni pre-immersion, immersion, dan post-immersion. Setelah mengikuti kegiatan ini, mahasiswa berhasil menyelesaikan program dan peningkatan kemampuan bisnis dengan baik. Dosen pendamping mendorong mahasiswa untuk terus berinovasi dan melakukan riset serta pengembangan produk secara berkelanjutan. Pendampingan yang diberikan tidak hanya fokus pada arahan awal, tetapi juga evaluasi terus-menerus untuk memastikan kualitas produk, pengelolaan bisnis, dan kesesuaian dengan kebutuhan pasar. Kegiatan pendampingan mahasiswa mencakup pelatihan dan workshop kewirausahaan, mentoring, pengembangan



soft skills, simulasi bisnis, studi kasus, serta pembekalan inovasi dan tren bisnis. Peserta juga mengikuti magang, demo bisnis, pengembangan produk, manajemen keuangan, dan networking. DPL memberikan strategi dalam mengatasi kendala log book, time management, produksi, promosi, serta keterbatasan modal dan jaringan bisnis melalui komunikasi intensif dan evaluasi berkala.

Key word :

Independent Entrepreneur, Khatulistiwa Business Academy, Entrepreneurship

Abstract :

Students currently face various problems related to entrepreneurial skills that can hinder them in starting and developing a business. This can be seen from the lack of business knowledge and skills, limited capital, lack of network and market access, time management difficulties, challenges in product promotion and branding, fear of starting a business for fear of failure, and lack of support and mentoring. In order to address the above issues, Tanjungpura University facilitates students in the Khatulistiwa Business Academy Independent Entrepreneur Program in collaboration with various universities in West Kalimantan. This program emphasizes aspects of local wealth that are developed into products that are ready to compete in the national market. The purpose of this mentoring process is to significantly improve students' business skills. This activity was carried out during September - December 2025 with three methods, namely pre-immersion, immersion, and post-immersion. After participating in this activity, students successfully completed the program and improved their business skills well. The accompanying lecturers encouraged students to continue to innovate and conduct research and product development in a sustainable manner. The assistance provided does not only focus on initial direction, but also continuous evaluation to ensure product quality, business management, and suitability to market needs. The student mentoring activities included entrepreneurship training and workshops, mentoring, soft skill development, business simulations, case studies, and briefings on business trends and innovations. Participants also engaged in internships, business demos, product development, financial management, and networking. The mentor provided strategies to address challenges such as log book completion, time management, production, promotion, and limited capital and networks through intensive communication and regular evaluations.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Alunaza, H. (2025). Pendampingan Program Wirausaha Merdeka Khatulistiwa Business Academy Mahasiswa Program Studi Hubungan Internasional Universitas Tanjungpura. *Jurnal Abdi Insani*, 12(5), 2094-2102. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i5.2494>

PENDAHULUAN

Kemampuan kewirausahaan bagi mahasiswa sangat penting di era globalisasi dan digitalisasi saat ini, di mana peluang untuk berinovasi dan menciptakan lapangan kerja semakin terbuka lebar (Hisyam *et al.*, 2024). Tidak hanya sebatas menjadi pendiri usaha, kewirausahaan juga mengajarkan mahasiswa untuk memiliki sikap kreatif, proaktif, dan mampu menghadapi tantangan dengan solusi yang inovatif (Hasan, 2020). Kemampuan ini memberikan bekal yang kuat dalam mengembangkan ide-



ide baru, mengelola sumber daya, dan mengambil keputusan yang tepat dalam menghadapi dinamika pasar.

Kemampuan kewirausahaan juga memungkinkan mahasiswa untuk tidak bergantung pada lapangan kerja yang terbatas, melainkan memberikan mereka kesempatan untuk menciptakan usaha mereka sendiri yang dapat memberi manfaat bagi masyarakat (Martini *et al.*, 2023). Melalui kewirausahaan, mahasiswa dapat belajar tentang manajemen, pemasaran, keuangan, serta cara menghadapi risiko dan ketidakpastian yang merupakan bagian dari dunia bisnis (Costa, 2024). Oleh karena itu, pengembangan kemampuan kewirausahaan di kalangan mahasiswa menjadi kunci untuk mencetak generasi muda yang tidak hanya siap menjadi pekerja, tetapi juga inovator dan pencipta peluang dalam dunia bisnis (N. Rahman *et al.*, 2024).

Mahasiswa saat ini menghadapi berbagai permasalahan terkait dengan kemampuan wirausaha yang dapat menghambat mereka dalam memulai dan mengembangkan usaha (Mauliddiyah, 2021). Hal itu terlihat dari kurangnya pengetahuan dan keterampilan bisnis (Nalce *et al.*, 2022). Banyak mahasiswa yang tertarik untuk menjadi wirausaha, namun belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang bagaimana menjalankan bisnis secara efektif (Fithria *et al.*, 2024). Mereka seringkali kesulitan dalam memahami aspek-aspek penting dalam berwirausaha, seperti perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, dan pengelolaan sumber daya manusia (Hajijah *et al.*, 2025). Keterbatasan modal juga menjadi salah satu alasan mengapa kemampuan wirausaha tidak berkembang dengan baik (Tambunan, 2022). Masalah lain adalah kurangnya jaringan dan akses pasar, kesulitan dan manajemen waktu, tantangan dalam hal promosi dan branding, rasa takut untuk memulai dan takut gagal, serta kurangnya dukungan dan mentoring (Romli, 2019).

Agar dapat menangani masalah di atas, Universitas Tanjungpura memfasilitasi mahasiswa dalam Program Wirausaha Merdeka Khatulistiwa Business Academy yang bekerja sama dengan berbagai perguruan tinggi di Kalimantan Barat. Program ini menekankan aspek kekayaan lokal yang dikembangkan menjadi produk yang siap bersaing dalam pasar nasional dan internasional. Program Wirausaha Merdeka ini merupakan salah satu inisiatif pemerintah Indonesia yang bertujuan untuk memberikan kebebasan lebih kepada mahasiswa dalam mengembangkan potensi mereka, khususnya dalam bidang pengembangan ide dan produk bisnis, dengan lebih banyak keterlibatan di luar kelas (Salsabila & Hasmarini, 2024). Program ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk terlibat dalam berbagai aktivitas yang bisa meningkatkan kompetensi dan keterampilan bisnis mereka (Prasetya *et al.*, 2024). Tujuannya dengan fasilitas yang diberikan oleh universitas dan kementerian melalui program MBKM Khatulistiwa Business Academy ini, mahasiswa diharapkan dapat meningkatkan kemampuan bisnis mereka secara signifikan, yang tidak hanya bermanfaat dalam konteks kebutuhan akademik, tetapi juga mempersiapkan mereka untuk tantangan di dunia profesional.

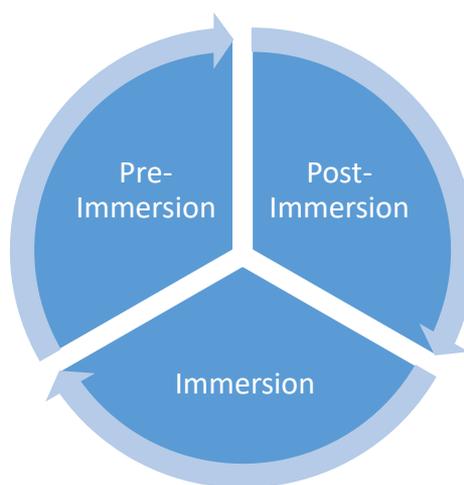
METODE KEGIATAN

Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan secara luring pada bulan September - Desember 2024 dengan tiga metode yakni, pertama pre-immersion, immersion, dan post immersion. Pre-immersion dilakukan selama waktu dua minggu sebagai tahap persiapan pelaksanaan kegiatan (Alunaza, 2024). Immersion dilaksanakan selama 3 bulan dengan pengembangan produk, serta post-immersion dilaksanakan 2 minggu. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini secara rinci disampaikan dalam bentuk penjelasan berikut ini:

- a. Pre-immersion, kegiatan **Pre-Immersion** Khatulistiwa Business Academy (KBA) adalah serangkaian program persiapan yang diadakan sebelum peserta memasuki tahap immersion atau praktik langsung dalam dunia bisnis. Program ini dirancang untuk memberikan pemahaman awal dan keterampilan dasar yang dibutuhkan oleh peserta untuk

mempersiapkan mereka menghadapi tantangan dalam menjalankan bisnis atau terjun ke dunia kewirausahaan.

- b. Immersion, merupakan tahap lanjutan setelah kegiatan pre-immersion, di mana peserta akan terjun langsung ke dunia bisnis dan mengalami praktik langsung dalam menjalankan suatu usaha. Tujuan dari kegiatan immersion ini adalah untuk memberikan pengalaman nyata kepada peserta dalam menghadapi tantangan yang ada dalam dunia kewirausahaan, serta mengaplikasikan teori yang telah dipelajari sebelumnya dalam situasi yang sesungguhnya.
- c. Post-Immersion, adalah tahap lanjutan setelah peserta menyelesaikan kegiatan **Immersion**, yang memberikan mereka kesempatan untuk merefleksikan pengalaman yang telah didapatkan dan melanjutkan pengembangan diri serta usaha mereka. Tahap post-immersion fokus pada evaluasi, pembinaan lanjutan, dan implementasi hasil dari kegiatan immersion dalam bentuk rencana jangka panjang untuk kesuksesan bisnis.



Gambar 1. Diagram Metode Pelaksanaan Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktivitas pendampingan pertama adalah mendampingi mahasiswa dalam kegiatan pre-immersion. Kegiatan yang termasuk dalam pre-immersion ini adalah pelatihan dan workshop kewirausahaan. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan peserta pada konsep-konsep dasar kewirausahaan, seperti perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, dan pengembangan produk. Peserta akan dilatih untuk memahami bagaimana merancang dan menjalankan sebuah usaha dengan menggunakan berbagai strategi dan tools yang efektif. Kegiatan lain yang dilakukan dalam tahapan ini adalah mentoring dan bimbingan bisnis. Peserta akan mendapatkan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan mentor yang berpengalaman dalam dunia bisnis. Melalui sesi mentoring ini, peserta dapat mendiskusikan ide bisnis mereka, mendapatkan saran tentang pengembangan usaha, serta membahas tantangan yang mungkin mereka hadapi.

Selain itu, ada pengembangan soft skill. Selain keterampilan teknis, program ini juga akan membantu peserta mengembangkan keterampilan komunikasi, kepemimpinan, kerja sama tim, dan pemecahan masalah (Rahman *et al.*, 2024). Soft skills ini sangat penting dalam dunia kewirausahaan karena akan mendukung kesuksesan dalam berinteraksi dengan berbagai pihak, mulai dari pelanggan hingga investor (Winola *et al.*, 2024). Setelah itu, terdapat juga simulasi bisnis dan studi kasus, dalam kegiatan ini, peserta akan diberikan tantangan untuk merancang solusi bisnis berdasarkan

permasalahan yang nyata. Ini akan melatih mereka untuk berpikir kritis, menganalisis pasar, dan mengambil keputusan yang tepat dalam situasi yang penuh tekanan.

Peserta juga mendapatkan pembekalan tentang tren dan inovasi bisnis. Peserta juga akan diberi wawasan tentang tren bisnis terkini, teknologi baru, dan inovasi yang dapat dimanfaatkan untuk mempercepat pertumbuhan usaha. Kegiatan ini sangat penting agar para peserta dapat mengikuti perkembangan dunia bisnis yang terus berubah. Selanjutnya, ada sesi networking dengan pengusaha dan profesional, di mana peserta dapat bertemu dengan pengusaha, investor, dan profesional di berbagai bidang. Ini memberikan kesempatan bagi peserta untuk membangun hubungan yang dapat berguna dalam mengembangkan usaha mereka di masa depan. Kegiatan pre-immersion ini ditutup dengan pengenalan start up dan ekosistem bisnis. Peserta akan dikenalkan dengan dunia start-up dan ekosistem kewirausahaan, termasuk inkubator bisnis, investor, dan peluang-peluang yang ada di pasar. Ini membantu peserta untuk memahami dinamika dan tantangan yang ada dalam menjalankan usaha baru.

Pada tahapan immersion, proses pendampingan dilakukan dengan mengecek proses log book harian mahasiswa yang magang di mitra dan perusahaan yang sudah ditentukan oleh tim pelaksana Khatulistiwa Business Academy. Peserta mendapatkan kesempatan untuk magang di berbagai perusahaan atau start-up yang relevan dengan bidang kewirausahaan mereka. Melalui magang ini, peserta dapat belajar langsung tentang operasional bisnis sehari-hari, mempelajari model bisnis yang sukses, dan memahami berbagai aspek penting dalam mengelola perusahaan, seperti manajemen, pemasaran, dan pengembangan produk. Mahasiswa juga mendapatkan pendampingan pengembangan produk dan layanan. Peserta akan terlibat dalam proses pengembangan produk atau layanan dari awal hingga akhir, termasuk riset pasar, perencanaan, desain produk, dan uji coba. Ini memberikan kesempatan kepada peserta untuk belajar bagaimana cara membangun dan mengembangkan sebuah produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar.



Gambar 2. Pendampingan Produk Wirausaha Mahasiswa

Selain itu, mahasiswa juga mendapatkan kesempatan untuk demo bisnis dan pengelolaan keuangan. Kegiatan immersion juga mencakup simulasi dalam mengelola aspek finansial bisnis, seperti perencanaan anggaran, pengelolaan arus kas, dan pembukuan. Peserta diberikan tugas untuk membuat keputusan keuangan yang tepat berdasarkan situasi bisnis yang ada, yang mencakup pengelolaan dana, pencarian sumber pendanaan, dan perhitungan profitabilitas. Selama kegiatan immersion, peserta memiliki kesempatan untuk bertemu dengan investor dan mitra bisnis potensial. Sesi networking ini membantu peserta membangun hubungan yang dapat berguna untuk pendanaan usaha atau kolaborasi bisnis di masa depan. Mereka dapat mempresentasikan ide bisnis mereka, mendapatkan umpan balik, serta mencari peluang kerja sama yang bermanfaat. Kegiatan ini memungkinkan peserta untuk menerima bimbingan langsung dari mentor yang berpengalaman di

bidang kewirausahaan. Mentoring ini dapat mencakup evaluasi terhadap ide bisnis, strategi pemasaran, serta tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Feedback yang diterima selama proses ini sangat berharga untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan pengambilan keputusan peserta (Khofi *et al.*, 2024).

Mahasiswa dalam hal ini juga diajak untuk melakukan penerapan teknologi dalam bisnis. Peserta juga diajak untuk memahami bagaimana teknologi dapat digunakan untuk mempercepat dan meningkatkan efisiensi operasional bisnis. Misalnya, mereka dapat terlibat dalam penggunaan alat manajemen proyek, perangkat lunak akuntansi, atau aplikasi pemasaran digital yang relevan dengan kebutuhan bisnis saat ini. Sebagai bagian dari kegiatan immersion, peserta diminta menyusun rencana bisnis mereka sendiri berdasarkan pengalaman yang mereka peroleh. Mereka diminta untuk merancang rencana bisnis yang komprehensif, termasuk analisis pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan, yang kemudian dipresentasikan kepada mentor, investor, atau panel juri untuk mendapatkan umpan balik.

Ada beberapa kendala yang dihadapi mahasiswa dalam menyelesaikan isian *log book* mingguan. Pada minggu ke 4, mahasiswa bingung harus menuliskan apa dalam isian *log book* karena mereka hanya mengikuti kegiatan *pitching* produk untuk menentukan mitra dan mentor. Kegiatan *pitching* ini hanya berjalan beberapa jam saja, sementara isian *log book* harus dideskripsikan isian kegiatan selama satu pekan. Kendala lain, seperti saat melakukan kegiatan mentoring, selain mengisi *log book*, mahasiswa juga mendapatkan tugas dari beberapa mentor seperti mengisi borang *buyer persona* dan tugas lainnya. Pada waktu yang bersamaan, mahasiswa juga harus meningkatkan aktivitas produksi berdasarkan masukan dari mentor. Sehingga membuat mahasiswa kesulitan dalam menyelesaikan atau menentukan prioritas dalam menyelesaikan aktivitas yang harus dikerjakan terlebih dahulu. Kendala lain, dari mahasiswa bimbingan yang tergabung ke dalam kelompok, dari beberapa anggota kelompok yang ada, hanya ada satu peserta yang aktif dan mengerjakan proses produksi. Hal ini yang menghambat isian *log book* mahasiswa karena *time management* yang masih belum bisa dijalankan dengan baik.

Setelah mengetahui kendala yang dihadapi mahasiswa, DPL memberikan strategi kepada mahasiswa yang terkendala dalam proses mengisi isian *log book* mingguan mahasiswa. Pertama, pada pekan keempat, DPL menyarankan untuk mengisi aktivitas yang dilakukan saat mengikuti proses *pitching day* dan itu digunakan untuk mewakili kegiatan yang dilaksanakan selama satu pekan. Kedua, meminta mahasiswa untuk memperbaiki *time management* dengan baik agar semua agenda yang sudah di list dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Ketiga, DPL meminta kepada mahasiswa yang mengalami kendala dalam melaksanakan aktivitas mentoring untuk berkomunikasi kepada mentor agar dapat membagi *job desk* dengan anggota kelompok yang lain.

Ada beberapa kendala yang dihadapi mahasiswa dalam menjalankan program yakni keterbatasan pengetahuan dan keterampilan bisnis, modal usaha yang mereka dapatkan sangat terbatas dibandingkan dengan ide bisnis mereka yang membutuhkan biaya yang sangat besar. Mengingat ada beberapa bahan untuk produksi kegiatan bisnis mahasiswa yang tidak bisa didapatkan di Pontianak dan harus memesan dari luar Pontianak seperti dari Bali dan Jawa. Kendala lain yang dihadapi mahasiswa adalah penggunaan media sosial yang efektif untuk bisa menjangkau target pasar yang lebih luas. Namun, ada kendala lain yang lebih krusial yang dihadapi oleh mahasiswa yakni perihal *time management* dan kurangnya jaringan bisnis. Hal ini disebabkan karena mayoritas dari mahasiswa adalah pendatang baru dengan produk yang juga relatif baru, sehingga mereka kesulitan dalam menghadapi persaingan yang cukup ketat di dunia bisnis dan pengembangan produk kewirausahaan. Termasuk, ada satu mahasiswa bimbingan yang mengalami sakit serius sehingga membutuhkan waktu yang cukup untuk bisa *bed rest*.

Setelah mengetahui kendala yang dihadapi mahasiswa, DPL memberikan strategi kepada mahasiswa yang terkendala dalam menjalankan program. Hal yang dapat mereka lakukan adalah dengan terus berkomunikasi bersama mentor dan mitra untuk bisa belajar banyak mengenai

pengetahuan dan keterampilan bisnis yang bisa diasah perlahan. Mengenai keterbatasan finansial, mahasiswa diminta mengevaluasi RAB yang sudah dibuat sehingga dapat diminimalisir barang-barang yang tidak krusial untuk bisa dialihkan dananya untuk membeli keperluan lain. Perihal time management, mahasiswa diminta untuk membuat list aktivitas harian sehingga memudahkan mahasiswa dalam mengatur waktu. Mahasiswa juga diminta untuk terus berkomunikasi dengan mentor agar lebih memahami perihal pengembangan produk dan bisa survive di dunia bisnis walaupun sebagai pendatang baru. Mengenai mahasiswa yang sakit, DPL sudah berkomunikasi dengan tim KBA meminta keringanan untuk mahasiswa yang bersangkutan bisa menjalani perawatan dan bed rest sesuai dengan saran dari dokter.



Gambar 3. Evaluasi Pengembangan Produk Mahasiswa

Ada beberapa kendala yang dihadapi mahasiswa dalam menyelesaikan pengembangan produk. Kendala utama adalah mengenai kegiatan produksi untuk kewirausahaan yang ide bisnisnya adalah kuliner. Sedangkan untuk mahasiswa dengan ide bisnis adalah jasa, kendala yang paling banyak ditemui adalah pengembangan website untuk menampilkan informasi mengenai jasa yang mereka sediakan. Kendala lain yang dihadapi adalah produk yang mereka sepakati untuk dikembangkan sudah banyak ditemui di pasaran (Putriku *et al.*, 2024). Produk seperti Khatula yang menyediakan arang ramah lingkungan justru sulit untuk bisa dipasarkan melalui media sosial, sehingga mahasiswa memang harus mendatangi pedagang kaki lima di sekitaran Untan untuk bisa langsung menawarkan.

Setelah mengetahui kendala yang dihadapi mahasiswa, DPL memberikan strategi kepada mahasiswa yang terkendala dalam proses pengembangan produk yakni dengan meminta mahasiswa untuk berkomunikasi dan berkonsultasi langsung kepada mentor yang selama ini mendampingi mereka dalam aktivitas mentoring. DPL juga meminta mahasiswa melakukan evaluasi secara iteratif dengan pembaruan berkala setelah setiap tahapan pengembangan produk. Setiap siklus pengembangan (misalnya, desain, prototipe, dan peluncuran) harus disertai dengan evaluasi hasil yang komprehensif. Selain itu, mahasiswa diminta untuk mengadakan sesi *feedback* dengan pengguna atau pelanggan yang telah mencoba produk, baik dalam bentuk survei, wawancara, atau kelompok diskusi. Gunakan platform digital seperti media sosial atau aplikasi survei untuk memperoleh umpan balik secara langsung dari konsumen.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami menyampaikan terima kasih kepada tim Khatulistiwa Business Academy atas dukungan dan kerja samanya dalam pelaksanaan kegiatan pre-immersion dan immersion program kewirausahaan ini. Terima kasih juga kami sampaikan kepada para mentor, mitra perusahaan, serta profesional yang telah memberikan pendampingan, masukan, dan motivasi kepada mahasiswa.

Apresiasi kami berikan kepada Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah aktif membantu mahasiswa dalam mengatasi berbagai kendala selama proses pendampingan. Kami juga berterima kasih kepada para mahasiswa peserta program atas partisipasi, semangat, dan komitmen mereka dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alunaza, H. (2024). Pelatihan Penulisan Position Paper Model United Nation Bagi Mahasiswa Hubungan Internasional Universitas Tanjungpura. *Journal of Community Development*, 4(3), 353–361.
- Aurora Elise Putriku, Lenti Susanna Saragih, Novita Sari Br Siboro, Mutiara Dwi Rizqina, & Michael Sihombing. (2024). Menganalisis Strategi Pemasaran Indomie (PT Indofood Sukses Makmur Tbk) Dalam Pasar Internasional. *Jurnal Bisnis Inovatif Dan Digital*, 1(3), 60–71. <https://doi.org/10.61132/jubid.v1i3.179>
- Costa, R. O. (2024). Menumbuhkan Minat Berwirausaha Melalui Technopreneurship Bagi Peserta Didik Sma 7 Bekasi. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(3), 992–1002. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i3.903>
- Fithria, L. El, Safitri, D., & Sujarwo, S. (2024). Hubungan Pengetahuan Kewirausahaan Dengan Minat Berwirausaha Di Marketplace Pada Mahasiswa Pendidikan IPS Universitas Negeri Jakarta. *Jurnal Ilmiah Pendidikan IPS*, 2(2), 149–159. <https://doi.org/10.62383/sosial.v2i2.169>
- Hajijah, H., Hanafi, M., Islam, U., & Sumatera, N. (2025). Aspek Manajemen. *Jurnal Serambi Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 648–655.
- Hasan, H. A. (2020). Pendidikan Kewirausahaan: Konsep, Karakteristik Dan Implikasi Dalam Memandirikan Generasi Muda. *JURNAL PILAR: Jurnal Kajian Islam Kontemporer*, Volume 11(1), 99–111.
- Hisyam, C. J., Maharani, A. I., Istiharoh, I., & Putri, P. A. (2024). Analisis Peluang Wirausaha Mahasiswa di Tengah Perkembangan Ekonomi Era Digital. *Journal of Creative Student Research*, 2(3), 116–134.
- Khofi, M., Cpr, J. J., Sundari, S., & Pakpahan, M. (2024). Pentingnya Feedback (Umpan Balik) Konstruktif Di Dalam Lingkungan Kerja. *EBISMAN*, 2(1), 147–159. <https://doi.org/10.59603/ebisman.v2i1.349>
- Martini Martini, Azizah Zein, Nurul Azmi Pasaribu, & Mansur Keling. (2023). Implementasi Pembelajaran Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Mahasiswa. *MASMAN : Master Manajemen*, 2(1), 10–17. <https://doi.org/10.59603/masman.v2i1.247>
- Mauliddiyah, N. L. (2021). Upaya Menumbuhkembangkan Kewirausahaan di Kalangan Mahasiswa. *Jurnal Muftadi'in*, 7(2), 154–172.
- Nalce, Lasut, J. J., & Lesawengan, L. (2022). Peranan Mahasiswa Universitas Sam Ratulangi Dalam Pengembangan Usaha Informal Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Bahu Kecamatan Malalayang Kota Manado. *Jurnal Ilmiah Society*, 2(1), 1–10. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jurnalilmiahsociety/article/view/39575/35740>
- Prasetya, A. E. W. A., Putra, A. Y., Melia K, S., & Ulya, L. N. (2024). Program Project Kreatif untuk Mendukung Mahasiswa PGMI dalam Pengembangan Mata Kuliah Kewirausahaan. *Edukatif : Jurnal Ilmu Pendidikan*, 6(3), 2675–2687. <https://doi.org/10.31004/edukatif.v6i3.6807>
- Rahman, N., Sari, N., Mariyati, Y., Bilal, A. I., Rizkillah, I. I., Muhdar, S., Milandari, B. D., & Ratu, T. (2024). Pelatihan Kewirausahaan Untuk Organisasi Mahasiswa Dalam Rangka Meningkatkan Entrepreneurials Science Thinking Mahasiswa. *Jurnal Warta Desa (JWD)*, 6(1), 45–52. <https://doi.org/10.29303/jwd.v6i1.295>
- Rahman, S. W., Putu, N., Rossanty, E., Indriani, A., Risendi, R., & Andriani, N. (2024). Pengembangan Kemampuan Soft Skill Dan Kepemimpinan dalam Mengefektifkan Pengelolaan UMKM Binaan Islamic Relief Development of Soft Skills and Leadership in Effectivizing UMKM Management

- Assisted by Islamic Relief Perekonomian Indonesia sangat dipengaruhi. *Jurnal Abdimas*, 6(3), 670–682.
- Romli, M. E. (2019). Analisis Tentang Faktor Penyebab Kewirausahaan (Mochamad Edwar Romli). *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 15(4), 48–59.
- Silma Salsabila, & Maulidiah Indira Hasmarini. (2024). Efektivitas Program Wirausaha Merdeka dalam Meningkatkan Kompetensi Berwirausaha Mahasiswa. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(5), 3545–3552. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i5.1668>
- Tambunan, F. (2022). Pengaruh Modal Usaha terhadap Sikap Berwirausaha dan Peran Orang tua sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 12(1), 115. <https://doi.org/10.30588/jmp.v12i1.972>
- Winola, A., Siahaan, B., Rahmah, J. A., & Ivani, T. A. (2024). Peran Pengembangan SDM Karyawan Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan : Studi Kasus Parkir Fashion Di Kota Medan The Role Of Employee Human Resources Development In Improving Service Quality : A Case Study Of Fashion Parking. *Jurnal Intelek Insan Cendekia*, 1(10), 6409–6419.