

## Pelatihan Model Business Canvas dan Pembuatan Konten Kreatif Untuk Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Siswa SMK PGRI 3 Kediri

Sigit Puji Winarko<sup>1</sup>, Faisol<sup>2\*</sup>, Hestin Sri Widiawati<sup>3</sup>, Diah Nurdiwaty<sup>4</sup>, Linawati<sup>5</sup>,  
Badrus Zaman<sup>6</sup>, Rahmad Irfan Romadhony<sup>7</sup>, Ardha Dewa Bagaskara<sup>8</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8</sup>Universitas Nusantara PGRI Kediri

Email: [faisol@unpkdr.ac.id](mailto:faisol@unpkdr.ac.id)<sup>1\*</sup>

### Abstrak

*Kewirausahaan di kalangan siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) menjadi sangat penting. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di SMK PGRI 3 Kediri bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan siswa dalam kewirausahaan melalui pelatihan model Business Canvas dan pembuatan konten kreatif. Meskipun banyak siswa memiliki potensi kreatif, observasi menunjukkan bahwa mereka sering kesulitan dalam mengonversi ide-ide tersebut menjadi rencana bisnis yang konkret. Pelatihan yang dilakukan memberikan siswa pengetahuan teoritis dan keterampilan praktis yang diperlukan untuk merancang dan mengelola bisnis. Siswa diajarkan cara menggunakan alat pemasaran digital dan aplikasi desain konten yang relevan, sehingga mereka dapat menciptakan materi promosi yang menarik. Hasil kegiatan menunjukkan antusiasme tinggi siswa dalam mendesain konten promosi dan memanfaatkan platform media sosial untuk menjangkau konsumen potensial. Dengan dukungan mentor dan bimbingan yang tepat, siswa berhasil mengatasi berbagai kendala yang ada dan meningkatkan kepercayaan diri mereka untuk memulai usaha. Namun, tantangan tetap ada, seperti kurangnya pemahaman mendalam tentang konsep kewirausahaan dan akses terhadap teknologi yang diperlukan. Oleh karena itu, disarankan untuk melanjutkan program pelatihan dengan variasi materi yang lebih luas, meningkatkan pendampingan berkelanjutan, serta mendorong kolaborasi dengan komunitas dan pengusaha lokal. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan siswa SMK PGRI 3 Kediri dapat lebih siap menghadapi tantangan di dunia usaha dan mengembangkan jiwa kewirausahaan yang kuat. Kegiatan ini didukung oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) UNP Kediri dan mitra abdimas SMK PGRI 3 Mojoroto Kediri.*

**Keywords:** *Business canvas, Konten kreatif, Kewirausahaan*

### PENDAHULUAN

Dalam menghadapi era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, penting bagi siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) untuk memiliki jiwa kewirausahaan yang kuat. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah melalui pelatihan model Business Canvas dan pembuatan konten kreatif (Dahlia Amelia, Erviva Fariantin, I Made Murjana, Faisol, Ce Gunawan, Lukertina Sihombing, 2023). Namun, di SMK PGRI 3 Kediri, fenomena yang terlihat adalah rendahnya pemahaman siswa tentang konsep kewirausahaan dan cara menerapkannya dalam praktik.

Berdasarkan observasi, banyak siswa di SMK PGRI 3 Kediri yang memiliki potensi kreatif, tetapi belum mampu mengonversi ide-ide tersebut menjadi rencana bisnis yang

konkret. Sebuah survei yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (2022) menunjukkan bahwa tingkat kewirausahaan di kalangan generasi muda masih tergolong rendah, dengan banyak siswa merasa kurang percaya diri untuk memulai usaha mereka sendiri. Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang alat seperti Business Model Canvas yang dapat membantu merancang model bisnis yang jelas menjadi salah satu hambatan utama.

Di SMK PGRI 3 Kediri, terdapat beberapa tantangan signifikan yang menghambat pengembangan jiwa kewirausahaan siswa. Pertama, banyak siswa yang belum memiliki pemahaman mendalam tentang konsep kewirausahaan dan penerapannya dalam dunia nyata. Kedua, kurangnya keterampilan dalam merancang model bisnis yang efektif, seperti penggunaan Business Model Canvas, menjadi penghalang bagi mereka untuk mengonversi ide-ide kreatif menjadi rencana bisnis yang konkret. Selain itu, siswa sering kali tidak memiliki akses atau pengetahuan tentang teknologi yang diperlukan untuk menciptakan konten kreatif yang menarik, yang sangat penting dalam mempromosikan produk dan jasa mereka. Tantangan lainnya adalah kurangnya dukungan dari lingkungan sekitar, termasuk keluarga dan komunitas, yang dapat memengaruhi motivasi dan kepercayaan diri siswa untuk memulai usaha mereka sendiri. Oleh karena itu, perlu dilakukan kegiatan pengabdian yang fokus pada pengembangan keterampilan kewirausahaan melalui pelatihan dan workshop.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat sangat penting dilakukan untuk menjawab tantangan-tantangan tersebut. Melalui kegiatan ini, siswa tidak hanya akan mendapatkan pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang diperlukan untuk merancang dan mengelola bisnis. Kegiatan ini juga akan memberikan dukungan moral dan motivasi kepada siswa, sehingga mereka lebih percaya diri untuk mengeksplorasi potensi kewirausahaan mereka. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini meliputi meningkatkan pemahaman kewirausahaan dengan memberikan pengetahuan dasar tentang kewirausahaan dan cara mengembangkan ide bisnis yang inovatif. Selanjutnya, kegiatan ini bertujuan untuk mengajarkan penggunaan Business Model Canvas, melatih siswa dalam menggunakan alat tersebut sebagai sarana untuk merancang rencana bisnis yang jelas dan terstruktur. Selain itu, kegiatan ini juga akan berfokus pada pengembangan keterampilan konten kreatif, di mana siswa diajarkan teknik pembuatan konten yang dapat digunakan untuk mempromosikan produk dan jasa, serta meningkatkan daya tarik pasar. Tidak kalah penting, kegiatan ini bertujuan untuk membangun kepercayaan diri siswa dengan memberikan dukungan dan pendampingan yang diperlukan agar mereka lebih percaya diri dalam memulai usaha mereka sendiri. Terakhir, kegiatan ini juga mendorong dukungan komunitas dengan mengajak keluarga dan lingkungan sekitar untuk berperan aktif dalam mendukung pengembangan jiwa kewirausahaan siswa.

Dengan mencapai tujuan-tujuan ini, diharapkan siswa SMK PGRI 3 Kediri dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan yang kuat dan siap menghadapi tantangan di dunia usaha.

## **METODE KEGIATAN**

Untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian yang telah ditetapkan, Tim Pengabdian menggunakan beberapa metode yang terstruktur dan interaktif. Metode ini dirancang untuk memastikan bahwa siswa dapat memahami dan menerapkan konsep kewirausahaan dengan efektif. Tahapan awal kegiatan pengabdian ini berfokus pada sosialisasi dan penyuluhan yang bertujuan untuk membangun kesadaran dan pemahaman tentang pentingnya kewirausahaan di kalangan siswa SMK PGRI 3 Kediri. Kegiatan ini akan dilakukan secara langsung di lokasi sekolah, dengan melibatkan siswa, guru, kepala sekolah dan pihak terkait lainnya.

### **1. Persiapan dan Perencanaan**

Sebelum pelaksanaan sosialisasi, tim pengabdian melakukan perencanaan yang mencakup penentuan waktu, tempat, dan materi yang akan disampaikan. Tim juga akan berkoordinasi dengan pihak sekolah untuk memastikan dukungan dan partisipasi dari siswa dan guru.

### **2. Sosialisasi Kegiatan**

Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan pendekatan kepada pihak sekolah, termasuk kepala sekolah, guru, dan staf terkait. Pengenalan program dilakukan melalui: a). Pertemuan awal: Mengadakan pertemuan dengan pihak sekolah untuk menjelaskan secara rinci tentang program pengabdian yang akan dilaksanakan. Tim akan menyampaikan latar belakang program, tujuan, dan pentingnya kegiatan ini bagi siswa, b). Dokumentasi Program: Menyediakan materi dokumentasi, seperti materi presentasi, yang menjelaskan program pengabdian, termasuk visi, misi, dan hasil yang diharapkan. Ini akan membantu pihak sekolah memahami nilai tambah dari kegiatan tersebut.

Tim menjelaskan tujuan dari kegiatan pengabdian dengan jelas, yang meliputi: Meningkatkan Pemahaman Kewirausahaan: Memberikan pengetahuan dasar tentang kewirausahaan dan pentingnya bagi siswa sebagai bekal di masa depan. Pengembangan Keterampilan Praktis: Mengajarkan keterampilan praktis yang dapat digunakan siswa untuk merancang dan mengelola usaha mereka sendiri. Mendorong Inovasi dan Kreativitas: Memotivasi siswa untuk berpikir kreatif dan inovatif dalam menciptakan produk atau layanan.

Setelah menjelaskan tujuan, tim menguraikan manfaat konkret yang akan diperoleh siswa dari kegiatan ini, antara lain: Pendidikan Kewirausahaan: Siswa akan mendapatkan pendidikan

formal tentang kewirausahaan yang dapat membuka wawasan mereka terhadap peluang bisnis. Pengalaman Praktis: Melalui workshop dan pelatihan, siswa akan mendapatkan pengalaman langsung dalam merancang rencana bisnis dan menciptakan konten promosi. Dukungan Mentor: Siswa akan memiliki akses ke mentor yang berpengalaman, yang akan memberikan bimbingan dan dukungan selama proses belajar. Peningkatan Kepercayaan Diri: Dengan keterampilan dan pengetahuan yang diperoleh, siswa diharapkan akan lebih percaya diri untuk memulai usaha mereka sendiri.

### 3. Pelatihan

Tahapan pelatihan merupakan langkah penting dalam program pengabdian ini, di mana siswa akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan praktis yang diperlukan untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan mereka. Berikut adalah rincian kegiatan yang dilakukan dalam tahapan pelatihan:

1. Pelatihan Kewirausahaan Dasar; Sesi ini memberikan pemahaman dasar tentang kewirausahaan, termasuk definisi, karakteristik pengusaha sukses, dan pentingnya kewirausahaan dalam konteks ekonomi. Metode yang digunakan adalah Presentasi interaktif menggunakan slide dan video. Diskusi untuk membahas pandangan siswa tentang kewirausahaan.
2. Workshop Business Model Canvas; Dalam workshop ini, siswa belajar bagaimana menggunakan Business Model Canvas sebagai alat untuk merencanakan dan mengembangkan ide bisnis mereka. Metode yang diterapkan adalah melalui Fasilitator akan menjelaskan setiap elemen dalam canvas dan memberikan contoh nyata. Siswa akan bekerja dalam kelompok untuk mengisi canvas dengan ide bisnis mereka.
3. Workshop Pemasaran Digital dan Media Sosial; Siswa belajar tentang pentingnya pemasaran digital dan bagaimana memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk atau layanan mereka. Metode yang digunakan adalah dengan memberikan demonstrasi langsung menggunakan platform media sosial. Latihan praktis di mana siswa membuat konten pemasaran untuk produk mereka. Diskusi tentang strategi pemasaran yang efektif (Kurnaiwan et al., 2024).
4. Pendampingan dan Mentoring; Setelah sesi pelatihan, siswa akan mendapatkan sesi pendampingan di mana mereka dapat berkonsultasi dengan mentor tentang ide bisnis mereka. Metode yang digunakan dihadapan ini adalah Mentor akan memberikan bimbingan tentang langkah-langkah selanjutnya dalam mengimplementasikan rencana bisnis (Adiek Astika Clara Sudarni, Faisol, Suhadarliyah, Rudy Irwansyah, Yudi NS, 2023).

5. Evaluasi dan Umpan Balik; di tahapan ini mengumpulkan umpan balik dari siswa tentang pelatihan yang telah dilaksanakan dan mengevaluasi pemahaman mereka. Tahapan ini dilakukan dengan Kuesioner atau diskusi terbuka untuk mendapatkan masukan tentang materi yang disampaikan dan metode pengajaran.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bermitra dengan SMK PGRI 3 Mojoroto Kediri, melibatkan 25 siswa-siswi sebagai peserta pelatihan. Acara dilaksanakan pada tanggal 6 Desember 2024, bertempat di ruang laboratorium komputer SMK PGRI 3 Mojoroto Kediri, dimulai dari pukul 08.00 hingga 12.00. Tim abdimas membagi peserta menjadi lima kelompok, dengan masing-masing kelompok terdiri dari 5 siswa, untuk memudahkan koordinasi dalam mengerjakan soal studi kasus yang diberikan. Setiap peserta dilengkapi dengan komputer dan telepon seluler untuk mendukung mereka dalam menyelesaikan latihan soal.

Di awal kegiatan, tim abdimas menyampaikan materi sesuai dengan tema pelatihan, yaitu Business Model Canvas (BMC) dan pembuatan konten kreatif untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Materi disampaikan menggunakan media yang menarik dan interaktif, sehingga peserta diharapkan dapat lebih mudah memahami teori sebelum menerapkan praktik aplikasi menggunakan perangkat teknologi yang tersedia. Selama sesi berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan mengenai teori yang belum sepenuhnya dipahami. Hal ini mencerminkan semangat dan keinginan besar dari para peserta untuk memahami materi yang disampaikan.

Setelah penyampaian materi, tahap pelatihan yang melibatkan penggunaan peralatan teknologi seperti komputer dan telepon seluler menjadi bagian yang paling menarik. Kolaborasi antara teori dan praktik diharapkan dapat memberikan modal yang kuat bagi peserta ketika mereka terjun ke dunia usaha. Adapun Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEKS) yang akan diimplementasikan dalam kegiatan ini mencakup alat dan metode yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan siswa dalam beberapa aspek, yaitu perencanaan bisnis, pemasaran digital, dan manajemen keuangan. Dengan pendekatan ini, diharapkan peserta tidak hanya mendapatkan pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang siap diterapkan dalam usaha mereka di masa depan.

### **1. Business Model Canvas (BMC) Digital.**

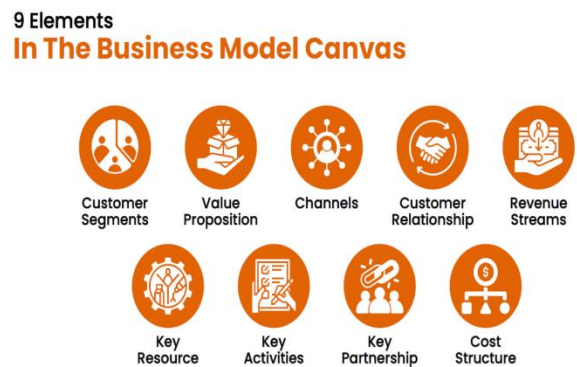
Pada kegiatan workshop ini, Business Model Canvas (BMC) disajikan dalam bentuk digital menggunakan aplikasi seperti Canva atau Google Slides. Setiap kelompok siswa peserta pelatihan diberikan kasus yang telah disiapkan oleh tim pengabdian masyarakat (ABDIMAS)

sebagai panduan untuk merencanakan bisnis mereka. BMC berfungsi sebagai alat yang sangat efektif untuk membantu siswa memahami gambaran besar bisnis mereka, memvisualisasikan strategi bisnis, serta menyusun rencana yang terstruktur dan sistematis (Faisol et al., 2021); (Faisol et al., 2022); (Faisol, 2024). Dalam proses pengerjaan BMC, tim abdimas memberikan pendampingan kepada setiap kelompok.

Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap kesulitan yang dihadapi peserta dapat segera diatasi. Dengan bimbingan langsung, siswa dapat memperoleh klarifikasi mengenai elemen-elemen dalam BMC dan bagaimana cara mengaplikasikannya dalam konteks bisnis yang mereka pilih. Durasi waktu yang diberikan untuk menyelesaikan penyusunan BMC adalah 30 menit. Setelah waktu yang ditentukan berakhir, salah satu kelompok diberikan kesempatan untuk mempresentasikan hasil kerja mereka di depan peserta lainnya. Presentasi ini tidak hanya bertujuan untuk menunjukkan hasil kerja kelompok, tetapi juga untuk memberikan kesempatan bagi kelompok lain untuk memahami pendekatan yang berbeda dalam menyusun BMC. Kegiatan ini berfungsi sebagai evaluasi, di mana siswa dapat memberikan umpan balik dan belajar dari satu sama lain. Peserta telah berhasil mengimplementasikan materi yang diterima dengan baik. Hasil kerja yang dihasilkan oleh setiap kelompok menunjukkan ketelitian dan detail yang tinggi, sesuai dengan teori yang diajarkan mengenai BMC. Dari lima kelompok peserta, semuanya mampu menjelaskan secara komprehensif elemen-elemen penting dalam bisnis, seperti pada gambar 2.



Gambar 1. Pelatihan Business Model Canvas (BMC) Digital



Gambar 2. Elemen-elemen penting dalam bisnis

Keterampilan yang diperoleh siswa dari kegiatan ini tidak hanya terbatas pada teori, tetapi juga pada praktik nyata dalam menyusun dan mempresentasikan BMC, yang merupakan bagian integral dari proses perencanaan bisnis yang sukses (Blank & Dorf, 2012).

## 2. Platform Media Sosial untuk Pemasaran Digital

Kegiatan selanjutnya melibatkan siswa peserta pelatihan yang memanfaatkan Instagram dan Facebook sebagai platform utama untuk menjangkau konsumen potensial. Dalam sesi ini,

siswa diajarkan untuk menggunakan kedua media sosial tersebut untuk membuat satu media interaksi dengan pelanggan terkait studi kasus yang diberikan oleh tim abdimas. Dengan menggunakan komputer dan telepon seluler, siswa berlatih untuk membuat konten pemasaran yang menarik dan relevan.

Peserta pelatihan juga diperkenalkan pada cara menggunakan platform lain seperti TikTok untuk memperluas jangkauan audiens dan pasar mereka. Penggunaan media sosial memberikan akses ke pasar yang lebih luas, memungkinkan siswa untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan serta mengukur performa konten melalui fitur analitik yang tersedia di masing-masing platform.

Hasil unjuk kerja dari lima kelompok siswa menunjukkan bahwa mereka berhasil dengan baik dalam membuat media komunikasi melalui Instagram dan Facebook. Seluruh peserta dapat menyelesaikan kegiatan pada tahap ini dengan lancar, dan hampir tidak ada kendala yang dihadapi. Hal ini menunjukkan bahwa peserta pelatihan telah memahami fitur-fitur dalam media sosial dan mampu mengimplementasikannya secara efektif dalam konteks pemasaran. Dengan pemahaman yang baik tentang cara kerja platform tersebut, siswa diharapkan dapat menerapkan keterampilan ini dalam usaha mereka di masa depan.



Gambar 3. Pelatihan pemanfaatan platform media sosial untuk pemasaran digital

### 3. Aplikasi Desain Konten Kreatif (Canva)

Setelah peserta pelatihan berhasil membuat platform di media sosial berdasarkan soal kasus yang diberikan oleh tim abdimas, langkah selanjutnya adalah membuat promosi melalui konten visual menggunakan aplikasi Canva. Aplikasi ini dipilih karena kemampuannya dalam mendesain materi promosi yang menarik dan profesional untuk media sosial. Canva adalah aplikasi berbasis web yang dilengkapi dengan fitur drag-and-drop, sehingga sangat mudah dioperasikan bahkan oleh pemula. Fitur ini memungkinkan siswa untuk dengan cepat dan efisien menyesuaikan elemen desain, seperti teks, gambar, dan warna, sehingga mereka dapat menghasilkan konten yang menarik dan kreatif.

Dalam kegiatan ini, setiap siswa ditugaskan untuk membuat 3 hingga 5 konten pemasaran untuk setiap produk yang diangkat dari soal kasus. Proses ini tidak hanya melibatkan kreativitas, tetapi juga pemahaman tentang strategi pemasaran yang efektif. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa para peserta pelatihan sangat antusias dan bersemangat dalam mendesain promosi produk mereka. Mereka menggunakan gambar dan warna yang menarik, serta variasi dalam desain yang mencerminkan karakteristik produk yang ingin dipasarkan. Selama pelaksanaan kegiatan, tidak terdapat kendala yang berarti, karena rata-rata peserta sudah memahami dan menguasai teknologi dengan baik. Keahlian ini memungkinkan mereka untuk fokus pada aspek kreatif dari pembuatan konten tanpa terhambat oleh masalah teknis.

Sebagai bagian dari dokumentasi kegiatan abdimas ini, foto-foto aktivitas selama pelatihan model Business Canvas dan pembuatan konten kreatif juga diambil. Ini bertujuan untuk menunjukkan proses belajar yang berlangsung dan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa di SMK PGRI 3 Mojoroto Kediri. Selain itu, daftar kehadiran peserta juga disiapkan untuk mencatat partisipasi setiap siswa. Foto-foto kegiatan dan daftar kehadiran peserta dapat dilihat pada gambar di bawah ini, yang memberikan gambaran visual tentang suasana dan interaksi selama pelatihan. Kegiatan ini diharapkan tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis siswa, tetapi juga membangun kepercayaan diri mereka dalam memasarkan produk di era digital.



Gambar 4. Pelatihan aplikasi desain konten kreatif (canva)

## KESIMPULAN

Dalam menghadapi era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, penting bagi siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di SMK PGRI 3 Kediri telah menunjukkan bahwa pendekatan melalui pelatihan model Business Canvas dan pembuatan konten kreatif dapat memberikan dampak positif terhadap pemahaman dan keterampilan siswa dalam kewirausahaan. Meskipun banyak siswa memiliki potensi kreatif, mereka sering kali

kesulitan untuk mengonversi ide-ide tersebut menjadi rencana bisnis yang konkret. Dengan pelatihan yang terstruktur, siswa tidak hanya mendapatkan pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang diperlukan untuk merancang dan mengelola bisnis. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa siswa sangat antusias dan bersemangat dalam mendesain konten promosi serta menggunakan alat pemasaran digital. Mereka mampu memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk menjangkau konsumen potensial, serta menggunakan aplikasi Canva untuk menciptakan materi promosi yang menarik. Dengan dukungan mentor dan bimbingan yang tepat, siswa dapat mengatasi kendala yang ada dan meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam memulai usaha.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Kami ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) UNP Kediri atas dukungan dan pendanaan yang telah diberikan untuk kelancaran kegiatan pengabdian masyarakat ini. Tanpa bantuan dari LPPM, kegiatan ini tidak akan dapat terlaksana dengan baik. Terima kasih kepada mitra abdimas kami, SMK PGRI 3 Mojoroto Kediri, atas kesempatan berharga yang diberikan untuk bekerja sama dalam proyek ini. Kerjasama ini telah memberikan banyak manfaat dan pengalaman berharga bagi semua pihak yang terlibat. Selain itu, kami tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada Pihak JOMPA ABDI: Jurnal Pengabdian Masyarakat yang telah menerima artikel ini untuk proses publikasi. Dukungan dari Jurnal ini sangat berarti bagi kami dalam menyebarkan hasil kegiatan dan pengetahuan yang diperoleh, dan kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam suksesnya kegiatan ini. Semoga kerjasama kita dapat terus berlanjut demi kemajuan pendidikan dan pengabdian masyarakat.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adiek Astika Clara Sudarni, Faisol, Suhadarliyah, Rudy Irwansyah, Yudi NS, A. (2023). *Manajemen Strategik (Teori dan Analisis)* (A. Bairizki (ed.); pertama). SEVAL
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Statistik Kewirausahaan di Indonesia*. Jakarta: BPS
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
- Dahlia Amelia, Erviva Fariantin, I Made Murjana, Faisol, Ce Gunawan, Lukertina Sihombing, A. K. F. (2023). *Kewirausahaan Berbasis UMKM*. In SEVAL.
- Faisol, F. (2024). *The Digital Transformation : Exploring Innovation ' s Impact on SME Competency and Sustainability in the Digital Age (Issue Bistic)*. Atlantis Press International BV. <https://doi.org/10.2991/978-94-6463-576-8>.
- Faisol, F., Astuti, P., & Winarko, S. P. (2021). *The Role of Technology Usage in Mediating Intellectual Capital on SMEs Performance During the Covid-19 Era*. ETIKONOMI, 20(2), 413–428. <https://doi.org/10.15408/etk.v20i2.20172>.
- Faisol, F., Suhardi, S., Astuti, P., & ... (2022). *The Adoption of ICT To Improve the*

Performance of SMES in Digital Era. International Onference on Business & Social Sciences, 1(i), 1128–1141.

<https://debian.stiesia.ac.id/index.php/icobuss1st/article/view/286%0Ahttps://debian.stiesia.ac.id/index.php/icobuss1st/article/download/286/255>.

Kurnaiwan, M. F., Mawarni, D., & Aktariyani, T. (2024). Manajemen Bisnis Star Up. In Seval Publisher. <https://katalog.penerbitseval.com/katalog/produk/manajemen-bisnis-startup-dalam-pendekatan-konsep-dasar-kinerja/>.