Jurnal Serina Abdimas
Vol. 2, No. 3, Agustus 2024: hlm 896-904 ISSN-L 2986-6065 (Versi Elektronik)

PELAKSANAAN KEGIATAN MBKM KEWIRAUSAHAAN TERHADAP USAHA *PAW PARTY*

Debora Christina Aryon[1], Louis Utama[2], Angelia Sutantio[3], Davin Wilbert[4], Emelia Cynthia[5] & Steven Cristian[6]

[1]Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: debora.115210351@stu.untar.ac.id
[2]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: louisu@fe.untar.ac.id
[3]Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: angelia.115210352@stu.untar.ac.id
[4]Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: davin.115210348@stu.untar.ac.id
[5]Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: emelia.115210366@stu.untar.ac.id
[6]Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: steven.115210025@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

The implementation of MBKM Entrepreneurship activities is a highlight in efforts to develop entrepreneurial skills among students. This study reveals the implementation of MBKM Entrepreneurship in the context of the "Paw Party" business, which focuses on the production and sale of special cakes for dogs. Through the concept of "Freedom to Learn" and the support of supervisors, the Paw Party team developed a business plan and carried out its operations, including promotions, online sales and participation in bazaars. By using the Lean Model Canvas, Paw Party succeeded in finding market opportunities and presenting unique and quality products. Many anabul owners are looking for snacks and food that are useful, healthy and taste good. This is not yet widely found on the pet food market because many of the others do not consider the composition and beneficial ingredients. Now Paw Party is here to provide snacks that are not only liked by the little ones but contain omega-3 which helps the little ones' fur growth. Apart from that, Paw Party snacks are made from pumpkin and sweet potatoes as a source of fiber, and contain vitamins A, C and E. The author also innovates by presenting new snack variants made from meat to answer the needs of children. Then, Paw Party presents snacks that are reliable in quality because they have lots of reviews from both customers and influencers. The results show that MBKM Entrepreneurship activities not only provide practical experience to students, but also open up opportunities for sustainable business development. Through this effort, it is hoped that it can encourage the growth of creative and innovative young entrepreneurs in Indonesia.

***Keywords** : entrepreneurship, entrepreneurial orientation, MBKM program.*

ABSTRAK

Pelaksanaan kegiatan MBKM Kewirausahaan menjadi sorotan dalam upaya pengembangan keterampilan kewirausahaan di kalangan mahasiswa. Studi ini mengungkapkan implementasi MBKM Kewirausahaan dalam konteks bisnis "*Paw Party*", yang berfokus pada produksi dan penjualan kue-kue khusus untuk anjing. Melalui konsep "Merdeka Belajar" dan dukungan dosen pembimbing, tim *Paw Party* mengembangkan rencana bisnis dan menjalankan operasionalnya, termasuk promosi, penjualan *online*, dan partisipasi dalam bazaar. Dengan menggunakan *Lean Model Canvas, Paw Party* berhasil menemukan peluang pasar dan menghadirkan produk yang unik dan berkualitas. Banyak dari pemilik *anabul* mencari cemilan dan makanan yang bermanfaat, sehat, dan rasanya enak. Hal ini belum banyak ditemukan di pasaran makanan hewan karena banyak dari yang lain kurang mempertimbangkan komposisi dan bahan yang bermanfaat. Kini *Paw Party* hadir untuk memberikan cemilan yang tidak hanya disukai oleh *anabul* tetapi memiliki kandungan omega-3 yang membantu untuk pertumbuhan bulu *anabul*. Selain itu, cemilan *Paw Party* berbahan dasar labu dan ubi sebagai sumber serat, lalu mengandung vitamin A,C, dan E. Penulis juga berinovasi dengan menghadirkan varian cemilan baru berbahan daging untuk menjawab kebutuhan *anabul.* Lalu, *Paw Party* menghadirkan cemilan yang terpercaya kualitasnya karena sudah memiliki banyak *review* baik dari pelanggan maupun *influencer*. Hasil menunjukkan bahwa kegiatan MBKM Kewirausahaan tidak hanya memberikan pengalaman praktis kepada mahasiswa, tetapi juga membuka peluang bagi pengembangan bisnis yang berkelanjutan. Melalui upaya ini, diharapkan dapat mendorong pertumbuhan wirausaha muda yang kreatif dan inovatif di Indonesia.

Kata Kunci : kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, kegiatan MBKM

 https://doi.org/10.24912/jsa.v2i3.32020

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan transformasi teknologi yang cepat, kewirausahaan telah menjadi katalisator utama dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan menghasilkan inovasi yang mempengaruhi berbagai aspek kehidupan manusia. Menurut Sanusi (2008), kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis. Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh menurut Saragih (2017). Kegiatan Kewirausahaan dilaksanakan karena kewirausahaan tidak lagi hanya dilihat sebagai sekadar aktivitas bisnis, tetapi juga sebagai sikap mental yang mendorong seseorang untuk mengidentifikasi peluang, mengambil risiko, dan mengubah ide menjadi kenyataan. Dalam konteks ini, pemahaman yang mendalam tentang kewirausahaan menjadi semakin penting, baik bagi individu yang ingin memulai usaha sendiri maupun bagi organisasi yang ingin memperluas jangkauan dan memperbaiki daya saingnya.

Salah satu tantangan yang dihadapi oleh banyak lulusan baru di Indonesia adalah pengangguran setelah menyelesaikan studi mereka di perguruan tinggi atau universitas. Menurut data dari *databooks*, sebanyak 1,21 juta orang menganggur dari kelompok usia 20 - 24 tahun. Fenomena pengangguran setelah lulus kuliah tidak hanya mencerminkan ketidaksesuaian antara keterampilan yang dimiliki oleh lulusan dengan kebutuhan pasar kerja, tetapi juga mencerminkan ketidakseimbangan antara penawaran dan permintaan tenaga kerja di berbagai sektor ekonomi. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, termasuk kurangnya pengalaman kerja, kurangnya keterampilan yang relevan, serta rendahnya ketersediaan pekerjaan yang sesuai dengan kualifikasi dan harapan lulusan.

Pentingnya kewirausahaan juga tercermin dalam berbagai inisiatif pendukung yang diperkenalkan oleh pemerintah, lembaga pendidikan, dan organisasi masyarakat sipil. Program-program seperti Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dilansir dari Pusat Informasi Kampus Merdeka yaitu program yang dicanangkan oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan yang bertujuan mendorong mahasiswa untuk menguasai berbagai keilmuan untuk bekal memasuki dunia kerja. Konsep "Merdeka Belajar" mengajak mahasiswa untuk menjadi agen perubahan dalam proses pembelajaran mereka sendiri. Hal ini mencakup pilihan materi pembelajaran, metode pembelajaran, dan pengalaman praktis yang relevan dengan minat dan tujuan karier mereka. Dengan demikian, diharapkan lulusan-lulusan yang dihasilkan oleh "Kampus Merdeka" dapat lebih siap menghadapi tantangan dan peluang di dunia kerja yang terus berubah. Salah satu contoh nyata dari penerapan kewirausahaan dari konsep MBKM adalah bisnis "*Paw Party*".

Di Indonesia saat ini terdapat banyak orang yang memilih untuk mempunyai hewan peliharaan dirumah. Berdasarkan data *goodstats*, hasil survei menyatakan bahwa terdapat 67% masyarakat di Indonesia memiliki peliharaan, dimana hewan anjing berada di peringkat ke 4 terbanyak sebagai hewan peliharaan. Hewan seperti anjing berperan penting dalam kehidupan kita, memberikan dampak positif pada emosi dan kesehatan fisik (Gautam et al., 2018). Kepemilikan anjing telah dikaitkan dengan berbagai manfaat kesehatan fisik bagi manusia seperti tingkat tekanan darah yang lebih rendah dan kematian yang lebih rendah secara umum, serta manfaat psikologis, termasuk kebahagiaan dan harga diri yang lebih tinggi pengurangan stres (Zilcha-Mano et al., 2011) dan perasaan depresi yang lebih rendah . Di tengah pasar makanan hewan peliharaan yang terus berkembang, kesadaran akan pentingnya memberikan nutrisi yang seimbang dan makanan yang sehat bagi anjing semakin meningkat. Sebagai pecinta hewan, kita selalu berusaha memberikan yang terbaik, termasuk dalam pemilihan makanan yang

mereka konsumsi setiap hari. Terdapat banyak jenis makanan untuk peliharaan yang dapat dilihat dari banyaknya merk tersedia di berbagai pasar secara online maupun offline. Meskipun harga merupakan atribut penting, tetapi sumber bahan (misalnya dari bahan alami, 75/25% organik/non-organik atau 100/0% organik/non-organik) lebih penting daripada atribut makanan anjing lainnya yang diteliti (ukuran kemasan, rekomendasi produk, dan formula produk) (Lillywhite, et al., 2014).

Paw Party adalah sebuah usaha yang berfokus pada produksi dan penjualan kue-kue khusus untuk anjing. Dalam dunia yang semakin sadar akan pentingnya memperlakukan hewan peliharaan sebagai bagian dari keluarga, *Paw Party* hadir dengan inovasi dalam bentuk bisnis yang menawarkan produk unik dan berkualitas tinggi untuk memanjakan anjing-anjing kesayangan. Berbeda dengan produk komersial konvensional yang sering kali mengandung bahan tambahan dan pengawet buatan, *cookies Paw Party* merupakan makanan anjing yang diproduksi secara organik, *homemade*, dan alami merupakan alternatif yang lebih sehat dan aman bagi hewan peliharaan.

Gambar 1.
Gambar Produk Paw Party

Disisi lain, tim penulis tidak menemukan banyak cemilan yang memiliki manfaat lebih bagi *anabul*. Banyak dari usaha tersebut hanya menjual cemilan tanpa mempertimbangkan bahan-bahan dan manfaat yang bisa diberikan. Kini *Paw Party* hadir untuk memberikan cemilan yang tidak hanya disukai oleh *anabul* tetapi memiliki kandungan omega-3 yang membantu untuk pertumbuhan bulu *anabul*. Selain itu, cemilan *Paw Party* berbahan dasar labu dan ubi sebagai sumber serat, lalu mengandung vitamin A,C, dan E. Cemilan sehat ini juga dibalut dengan penampilan kemasan yang menarik seperti pada gambar diatas.

Dalam kesempatan untuk menjual *cookies* secara *offline* di bazaar Batavia PIK, penulis menemukan bahwa banyak pelanggan yang mencari cemilan *cookies* untuk *anabul*nya tetapi tidak ingin membeli secara "sembarangan" dan pada akhirnya membeli lewat *Paw Party*. Dari fenomena diatas, penulis menemukan bahwa tidak banyak usaha *cookies* yang terpercaya dan berkualitas. Tim *Paw Party* pun menjawab kebutuhan dari pelanggan dengan memberikan cemilan yang sudah memiliki banyak *review* baik dari pelanggan maupun *influencer*. Dari *review* ini dapat membangun kepercayaan dari pelanggan untuk memberikan cemilan *Paw Party* untuk *anabul* kesayangan.

Adapun permasalahan yang tim penulis temukan dalam proses pelaksanaan usaha ini, yaitu banyak sekali *anabul* yang memiliki kebiasaan untuk memakan *raw food* seperti daging sapi. Beberapa *anabul* yang sudah terbiasa memakan daging, akan menjadi *picky* terhadap makanannya yang bukan daging. Hal ini menjadi perhatian penulis untuk menjawab permasalahan tersebut dengan menghadirkan varian cemilan baru yang mengandung daging.

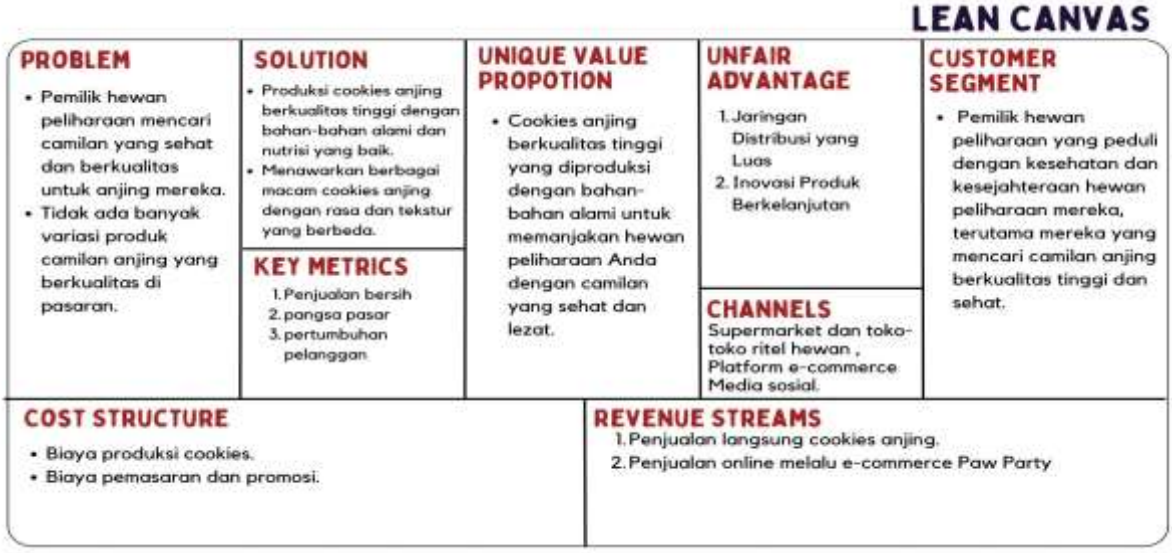
 https://doi.org/10.24912/jsa.v2i3.32020

Dalam varian ini, *Paw Party* hadirkan cemilan berbahan dasar daging yang disukai *anabul*, tetapi tetap pada visi *Paw Party* untuk memberikan cemilan yang sehat, bermanfaat, dan organik.

2. METODE PELAKSANAAN MBKM

Rencana bisnis Paw Party menggunakan *Lean Model Canvas*. *Lean Model Canvas* merupakan adaptasi dari *Business Model Canvas* yang diciptakan oleh Ash Maurya dan selanjutnya disempurnakan oleh Alexander Osterwalder (Harianto, 2018). *Business Model Canvas* (BMC) lebih cocok untuk bisnis besar, namun *Lean Canvas* lebih cocok untuk startup dan usaha kecil (Harianto, 2018).

Gambar 2.
Lean Canvas



Kegiatan usaha *Paw Party* bermula dari adanya program MBKM Kewirausahaan. *Paw Party* sendiri memiliki pembimbing MBKM yaitu bapak Louis Utama, S.E., M.M. Sebelum usaha dimulai, tentu penulis mendiskusikan perencanaan usaha dengan dosen pembimbing. Setelah melalui diskusi panjang dan persetujuan dari dosen pembimbing, akhirnya terciptalah *Paw Party* yaitu usaha makanan *anabul.* Tim *Paw Party* pun mengeksekusi rencana usaha dengan menguji berbagai resep yang akan penulis gunakan untuk mendapatkan hasil terbaik. Penulis berharap dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan berguna untuk kesehatan *anabul*. Produk yang akhirnya dipilih adalah *cookies* untuk cemilan *anabul* dan terdapat 2 rasa yaitu rasa *pumpkin* dan *sweet potato*. Paw Party memiliki 2 jenis packaging yaitu *Essential Box* (120gr) dan *Party Box* (70gr). Harga jual dari *Essential Box* Rp 45,000 dan *Party Box* Rp 50,000.

Lalu, tim Paw Party juga membuat berbagai akun sosial media dan *e-commerce* seperti instagram, tiktok, tokopedia, dan shopee. Dari *e-commerce*, *Paw Party* juga sudah menerima beberapa orderan dari pelanggan. Setelah aktif di akun sosial media dan *e-commerce*, tim *Paw Party* juga mencari peluang untuk mengenalkan produk secara *offline* dengan bazaar yang berkaitan dengan hewan. Tim *Paw Party* ditawari berbagai kegiatan bazaar lewat akun instagram. Tim penulis pun menyeleksi bazaar yang akan diikuti dan terpilihlah bazaar oleh *Xperian Event Planner* yang bertema *Batavia Petopia* di alun-alun Batavia PIK, Jakarta Utara.

Gambar 3
Bazar Paw Party

Kegiatan bazaar Paw Party dilaksanakan selama 10 hari yaitu dimulai dari tanggal 17-26 Mei 2024. Tim penulis melakukan berbagai upaya promosi, seperti membagikan *flyer* dan tester bagi pelanggan yang membawa *anabul* di Batavia PIK. Promosi yang dilakukan membuahkan hasil dengan banyaknya pelanggan yang datang ke *booth Paw Party*. Selanjutnya, *Paw Party* juga akan masuk dalam berbagai komunitas *anabul* untuk memperluas jaringan bisnis.

Selama kegiatan bazaar *Batavia Petopia* berlangsung, penjualan yang paling tinggi adalah pada saat *weekend* yaitu hari sabtu dan minggu. Hal ini juga didukung karena banyaknya komunitas *anabul* yang datang pada saat *weekend*. Bazaar Batavia Petopia berlangsung pada pukul 16.00 hingga 22.00 setiap harinya. Terdapat dua bagian yang beroperasional dalam usaha *Paw Party* selama bazaar, yaitu yang menjaga *booth* dan produksi. Berikut jadwal kerja dari *Paw Party*.

Tabel 1.
Jadwal kerja Paw Party

Senin (16.00 - 22.00)	Debora & Davin	Tim Paw Party
Selasa (16.00 - 22.00)	Emelia & Steven	Tim Paw Party
Rabu (16.00 - 22.00)	Angelia & Debora	Tim Paw Party
Kamis (16.00 - 22.00)	Davin & Emelia	Tim Paw Party
Jumat (16.00 - 22.00)	Steven & Angelia	Tim Paw Party
Sabtu (16.00 - 22.00)	Debora, Davin, Steven, Emelia, Angelia	Seluruh Tim Paw Party
Minggu (16.00 - 22.00)	Debora, Davin, Steven, Emelia, Angelia	Seluruh Tim Paw Party

Secara umum, proses produksi bisnis *Paw Party* terdiri dari persiapan bahan baku, pembuatan produk, pengemasan, dan penyerahan produk kepada pelanggan. Proses ini digambarkan dalam bagan proses produksi produk *Paw Party*.

 https://doi.org/10.24912/jsa.v2i3.32020

Gambar 5.
Proses Produksi Produk Paw Party

Pertama, dalam persiapan bahan baku, tim penulis mencari bahan baku yang berkualitas dan memiliki *review* yang baik. Tim Penulis tidak hanya mempertimbangkan biaya atau harga beli tetapi juga kualitas yang diberikan. Dengan bahan dasar yang berkualitas, *Paw Party* akan menghasilkan cemilan yang berkualitas pula. Dalam pemilihan bahan ini, *Paw Party* mencari bahan yang organik dan aman untuk dikonsumsi oleh *anabul*.

Kedua, untuk persiapan pembuatan produk *Paw Party*, penulis sangat memperhatikan kebersihan dari alat-alat yang digunakan. *Paw Party* memiliki *standart* kebersihan yang tinggi dengan mencuci semua alat sebelum digunakan seperti *mixer, bowl*, spatula, loyang, dan lain sebagainya. Prosedur yang juga diterapkan adalah mencuci tangan sesering mungkin dan penggunaan sarung tangan. Dengan begitu, produk yang dihasilkan dipastikan higenis serta terjaganya kualitas.

Gambar 6.
Kemasan Produk Paw Party

Ketiga, dalam persiapan *packaging, Paw Party* memberikan kemasan yang terbaik untuk menarik perhatian dari pemilik *anabul* seperti pada gambar diatas. Penulis juga mempertimbangkan efektivitas kemasan dengan memberikan keterangan yang informatif dalam satu kemasan seperti ukuran gramasi, bahan yang digunakan, dan anjuran penyimpanan.

Gambar 7.
Plastik Kemasan untuk Produk Paw Party

Keempat, dalam penyerahan produk pada konsumen, tim penulis menyediakan kantong belanja agar pelanggan dapat membawa produk *Paw Party* dengan mudah. Dalam kemasan ini, dituliskan nama *Paw Party* serta kontak yang dapat dihubungi untuk membeli produk *Paw Party* kembali.
Secara keseluruhan, bisnis Paw Party tidak menghasilkan limbah produksi yang mencemari lingkungan. Mayoritas dari limbah yang dihasilkan adalah limbah organik, yang mudah terurai dan tidak mencemari lingkungan. Untuk limbah anorganik yang dihasilkan, seperti sisa plastik, dapat didaur ulang untuk menjadi barang yang memiliki nilai jual. Dengan adanya usaha *Paw Party* juga berpengaruh pada ekonomi. Hal ini terealisasikan dari kerjasama antar vendor yang merupakan sesama UMKM atau pedagang kecil seperti penjual telur dan bahan baku lainnya. Hal ini akan memiliki efek positif yang dapat dirasakan langsung oleh semua pihak yang terlibat dalam bisnis Paw Party. Jika bisnis *Paw Party* menghasilkan pendapatan yang cukup stabil di masa mendatang, Paw Party akan membayar pajak kepada pemerintah dan berencana untuk membuka lapangan pekerjaan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Paw Party telah menunjukan suatu contoh penerapan MBKM yang berhasil dalam pelaksanaannya. Usaha ini telah berjalan dan mendapatkan hasil keuntungan serta umpan balik yang baik dari masyarakat, terutama pemilik *anabul*. *Paw Party* juga sudah berhasil menjual lebih dari 100 *pcs* produk. Dari MBKM ini, tim *Paw Party* dibimbing untuk berani mengambil peluang, belajar melakukan pemasaran yang efektif, dan menjalankan operasional usaha dengan baik untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal.

Gambar 8.
Pengunjung pada Bazaar Paw Party

 https://doi.org/10.24912/jsa.v2i3.32020

Paw Party berharap bahwa hasil dari kegiatan MBKM Kewirausahaan yang dilakukan oleh penulis akan menjadi inspirasi bagi calon wirausahawan untuk berani mengembangkan produknya yang akan dijual ke masyarakat. Diharapkan pula dari usaha ini dapat membuka perspektif baru untuk dapat melihat dan memanfaatkan peluang bisnis yang ada di masyarakat dan mendorong munculnya usaha baru serta inovatif dalam industri makanan hewan yang berkualitas.

Untuk bisnis *Paw Party* sendiri, diharapkan dapat menjadi salah satu merek dalam industri makanan hewan yang berkualitas dan terpercaya oleh konsumen. Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartarto secara virtual pada acara Sosialisasi KUR *Goes to Campus* wilayah Medan mengatakan "Perlu ada pusat inkubator dan pengembangan bisnis, yang merupakan sarana praktik di perguruan tinggi yang akan menjadi cikal bakal berkembangnya berbagai *start-up* baru yang mampu menawarkan ide-ide kreatif dan inovatif, sehingga tidak hanya membuka lapangan kerja tapi juga memiliki kualitas produk yang dapat bersaing secara global,". Dari ungkapan ini berarti bahwa pemerintah turut mendukung dan membuka kesempatan kepada mahasiswa yang ingin memulai sebuah bisnis. Hal ini juga dimaksudkan untuk menumbuhkan wirausahawan muda yang inovatif dan kreatif yang dapat menciptakan lapangan kerja dan berdampak positif terhadap ekonomi dan lingkungan.

4. KESIMPULAN

Kegiatan bisnis yang dijalankan oleh *Paw Party* adalah wujud realisasi dari kegiatan MBKM Kewirausahaan dan sudah berjalan dengan sesuai perencanaan yang sudah ditetapkan mulai dari persiapan bisnis, pelaksanaan bisnis, hingga pembuatan laporan sebagai bentuk pertanggungjawaban dari kegiatan yang sudah dijalankan. Program MBKM di kampus Indonesia adalah bersifat otonom yang juga diiringi dengan proses belajar mengajar yang inovatif (Sopiansyah, et al., 2022) dan melalui kegiatan ini, diharapkan akan menjadi kegiatan yang menghasilkan wirausahawan muda yang kreatif dan berinovasi serta berani dalam mengambil keputusan dalam menjalankan bisnis. Dalam kegiatan ini, mahasiswa dapat terlatih untuk melihat peluang bisnis, mengelola bisnis dengan baik dan benar, dan menjadi bertanggung jawab atas apa yang sedang mereka lakukan, serta terus berinovasi dengan produk baru.

Bagi *Paw Party*, PKM dapat digunakan untuk mengembangkan produk baru maupun meningkatkan produk yang sudah ada seperti menciptakan resep baru untuk *cookies anabul* yang lebih sehat. Dengan adanya PKM, penulis mampu membantu untuk mengambangkan strategi pemasaran yang efektif, termasuk branding yang menarik serta strategi yang tepat untuk menjangkau pasar target melalui media sosial *Paw Party* seperti *Instagram* dan *TikTok*. *Paw Party* juga dapat melakukan penelitian tentang preferensi konsumen dan tren pasar terkini dalam industri makanan hewan peliharaan untuk memastikan produk memenuhi keinginan pelanggan. PKM pun dapat memfokuskan penulis dalam aspek keberlanjutan bisnis, seperti penggunaan bahan - bahan organik atau ramah lingkungan dalam pembuatan *cookies* untuk *anabul*.

Ucapan Terima Kasih *(Acknowledgement)*

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyelenggaraan MBKM Kewirausahaan *Paw Party* ini. Tanpa bantuan dan dukungan dari Dosen Pembimbing MBKM Kewirausahaan, Rektor Universitas Tarumanagara, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, Kepala Jurusan Program Studi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara,

Kepala Program Studi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara, Sekretaris Program Studi I Manajemen Universitas Tarumanagara, Sekretaris Program Studi II Manajemen Universitas Tarumanagara, serta seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, kegiatan MBKM Kewirausahaan ini tidak akan bisa terlaksana dengan baik.

REFERENSI

Admin. (2022, March 21). KUR Goes to Campus, Upaya Meningkatkan Minat Mahasiswa untuk Menjadi The New Entrepreneur. Diambil kembali dari Kemendikbud: https://ekon.go.id/publikasi/detail/3944/kur-goes-to-campus-upaya-meningkatkan-minat-mahasiswa-untuk-menjadi-the-new-entrepreneur

Databooks, (2023). "Jumlah Pengangguran Terbuka di Indonesia Berusia 20-an Tahun". https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/11/30/mayoritas-pengangguran-indonesia-berusia-20-an-tahun diakses 24 May 2024

Gautam, A, et al. (2018). Scientific dog feeding for good health and its preparation. *Journal of Entomology and Zoology Studies*

Harianto, E. (2018). Implementasi Lean Canvas pada Project Corporate Entrepreneurship, *Jurnal Bisnis Perspektif,* 10 (2): 144–159.

Lillywhite. (2014). The Value-Added Dog Food Market: Do Dog Owners Prefer Natural or Organic Dog Foods. *Journal of Agricultural Science*

Sanusi., Ahmad. (2008). Pendidikan Alternatif. Bandung: Grafindo Media Pratama

Saragih, Rintan. (2017). Membangun Usaha Kreatif Inovatif dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial, *Jurnal Kewirausahaa*

Zilcha-Mano et al., (2011). An attachment perspective on human–pet relationships: Conceptualization and assessment of pet attachment orientations. *Journal of Research in Personality, 45(4), 345–357.*