

PENYULUHAN TENTANG *TIPS* MENEMUKAN IDE BISNIS BAGI CALON WIRAUSAHA DI KOTA TANGERANG, BANTEN

Sarwo Edy Handoyo¹, Noor Ainun², dan Wilsen Valentino³

¹Program Doktor Ilmu Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
sarwoh@fe.untar.ac.id

²Program Magister Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

³Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

ABSTRACT

Unemployment is a classic problem faced by all countries. The low ratio of entrepreneurship in Indonesia compared to other countries is one of the reasons. The first door to starting a business is having a business idea. The ability to generate compelling business ideas can avoid failure to allocate resources. The purpose of this dedication to the community is to develop the creativity of prospective entrepreneurs from generation Z so that they are able to produce interesting business ideas. The community service method used uses counseling via Zoom. Participants in the counseling were 95 students of class XI SMAN 8 Tangerang City, Banten. The results of the community service show that the barriers to creativity are caused by those who hold the old view that creativity cannot be taught. Furthermore, to develop the individual creativity of prospective entrepreneurs, it is necessary to adopt a new view, namely creativity can be taught and try to activate the right brain. To generate interesting business ideas, prospective entrepreneurs need to know their passion, the problems experienced by many people, learn from community trends, combine them with similar products, and present solutions. Through this activity, partners are able to provide counseling participants to find interesting business ideas.

Keywords: *unemployment, entrepreneurship ratio, creativity, business ideas.*

ABSTRAK

Pengangguran menjadi persoalan klasik yang dihadapi oleh semua negara. Rendahnya rasio kewirausahaan di Indonesia dibandingkan beberapa negara lain menjadi salah satu penyebabnya. Pintu awal untuk memulai usaha adalah memiliki ide bisnis. Kemampuan untuk menghasilkan ide bisnis yang menarik dapat menghindari kegagalan dalam mengalokasikan sumberdaya. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini untuk mengembangkan kreativitas calon wirausaha dari generasi Z sehingga mampu menghasilkan gagasan bisnis yang menarik. Metode pengabdian kepada masyarakat yang digunakan menggunakan penyuluhan melalui Zoom. Peserta penyuluhan 95 siswa kelas XI SMAN 8 Kota Tangerang, Banten. Hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa hambatan kreativitas disebabkan masih adanya individu yang menganut pandangan lama bahwa kreativitas tidak bisa diajarkan. Selanjutnya untuk mengembangkan kreativitas individu calon wirausaha maka perlu menganut pandangan baru yaitu kreativitas dapat diajarkan dan berusaha mengaktifkan otak kanan. Untuk menghasilkan ide bisnis yang menarik, maka calon wirausaha perlu mengetahui passionnya, permasalahan yang dialami orang banyak, belajar dari trend masyarakat, mengkombinasikan dengan produk sejenis, dan menghadirkan solusi. Melalui kegiatan ini mampu membantu mitra dalam membekali peserta penyuluhan menemukan ide bisnis yang menarik.

Kata kunci: pengangguran, rasio kewirausahaan, kreativitas, gagasan bisnis.

1. PENDAHULUAN

Pengangguran merupakan salah satu penyakit ekonomi yang dikawatirkan oleh semua pemimpin di dunia. *World Employment and Social Outlook Trends 2022 (WESO Trends 2022)* ILO, menyampaikan bahwa angka pengangguran diperkirakan bakal mencapai 207 juta orang, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan 186 juta pada 2019. Berdasarkan hasil *WESO Trends 2022*, angka pengangguran diperkirakan bakal mencapai 207 juta orang, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan 186 juta pada 2019 (Said, 2022). Penyakit ekonomi tersebut perlu dikendalikan agar tidak mengganggu kesejahteraan masyarakat dunia.

Data *WESO* Edisi 2022 menunjukkan bahwa jumlah pengangguran di Indonesia tahun ini diperkirakan 6,1 juta orang, tidak berubah dari tahun lalu. Jumlah orang yang tidak berkerja diperkirakan akan turun ke 5,8 juta orang di tahun depan. Jumlah pengangguran di Indonesia tahun ini diperkirakan masih 1,2 juta orang lebih banyak dibandingkan level sebelum pandemi atau pada

tahun 2019. Jumlah pengangguran pada tahun tersebut sebanyak 4,9 juta orang (Said, 2022). Semakin tinggi angka pengangguran mengakibatkan semakin menurunnya kesejahteraan masyarakat dan sebaliknya. Untuk memecahkan permasalahan tersebut, memerlukan pelibatan secara komprehensif berbagai komponen bangsa.

Arif Rahman Hakim, Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM menyatakan, rasio kewirausahaan Indonesia saat ini 3,47 persen. Rasio ini dinilai masih sangat kecil jika dibandingkan dengan negara-negara lain di dunia. Namun demikian jumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia yang saat ini sebanyak 64,2 juta unit, memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Selanjutnya Arif menyatakan, berdasarkan data *Global Entrepreneurship Index* 2019 Indonesia masuk peringkat 74 dari 137 negara. Target rasio kewirausahaan di Indonesia pada 2021 sebesar 3,55 persen, dan 3,94 persen pada tahun 2024. Pemerintah saat ini tengah menyusun Rancangan Perpres Pengembangan Kewirausahaan Nasional. “Melalui penciptaan wirausaha muda atau milenial inovatif berkelanjutan, kita akan bisa menciptakan lapangan pekerjaan yang berkualitas (Ismoyo, 2021). Kontribusi UMKM terhadap PDP yang sangat besar, perlu didukung dengan meningkatnya rasio dan kualitas kewirausahaan Indonesia.

Menurut Menteri Koperasi dan UKM Teten Masduki, berwirausaha menjadi pilihan strategis bagi para milenial dan berpotensi sangat baik bagi perekonomian bangsa. Jumlah wirausaha di Indonesia masih rendah, menjadi tantangan yang besar untuk mendorong kewirausahaan di Tanah Air. Generasi milenial, diharapkan selain memiliki tekad kemandirian yang tinggi juga sangat dinamis. Potensi ini perlu dikembangkan dalam rangka meningkatkan rasio kewirausahaan Indonesia yang saat ini yang baru 3,47 persen saja relatif rendah dibandingkan Thailand 4,26 persen, Malaysia 4,74 persen, dan Singapura 8,76 persen (Sulaiman, 2021). Upaya untuk mendorong peningkatan rasio kewirausahaan Indonesia yang dilakukan oleh pemerintah kepada generasi milenial, perlu dibarengi dengan pembekalan kewirausahaan kepada generasi sesudahnya yaitu generasi Z yang saat ini sedang menempuh pendidikan di berbagai jenjang termasuk SMA. Pintu awal untuk memulai usaha adalah kreativitas.

Rendahnya tingkat rasio kewirausahaan Indonesia memerlukan solusi untuk mengatasinya. Diperlukan pemberian bekal pengetahuan dan ketrampilan lebih awal kepada generasi Z, seperti sejak mereka sekolah di bangku SLTA. Umumnya siswa lulusan SMA melanjutkan studi ke perguruan tinggi. Namun tidak menutup kemungkinan ada diantara mereka yang tidak melanjutkan kuliah. Untuk berwirausaha, tidak harus ketika sudah lulus kuliah. Tetapi, dimungkinkan mereka kuliah sambil berwirausaha. Jika tidak memungkinkan melanjutkan studi di perguruan tinggi, maka lulusan SMA harus berani membuka usaha karena mereka tidak dibekali ketrampilan khusus seperti lulusan SMK untuk menjadi pegawai. Namun mereka perlu dibekali pengetahuan dan ketrampilan berwirausaha sehingga memiliki peluang untuk menghasilkan pendapatan.

Salah satu pengetahuan dan ketrampilan yang sangat penting dalam berwirausaha adalah kemampuan untuk memiliki ide bisnis yang menarik. Ketika ide bisnis ini dikembangkan dan diimplementasikan menjadi bisnis yang menguntungkan. Namun demikian tidak banyak orang yang memiliki kemampuan untuk memiliki ide bisnis tersebut. Banyak faktor yang menghambat kreativitas seseorang. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk memikirkan gagasan-gagasan baru. Setelah mengetahui berbagai faktor penghambat berkembangnya kreativitas seseorang, maka penting untuk mengetahui cara mengembangkan kreativitas seseorang. Kreativitas yang dimiliki seseorang dapat digunakan untuk menemukan gagasan-gagasan bisnis yang menarik. Melalui penyuluhan PkM ini, diharapkan mampu memberikan solusi terhadap permasalahan tersebut.

Mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah SMAN 8 Kota Tangerang, Banten. Dipilihnya sekolah ini karena merupakan salah satu sekolah yang kualitasnya bagus di Kota

Tangerang. Ketika pemerintah membuka sekolah RSBI (Rintisan Sekolah Bertaraf Internasional), maka SMAN 8 Kota Tangerang merupakan salah satu sekolah dari dua SMAN RSBI di Kota Tangerang. Penyuluhan ide bisnis diberikan di sekolah yang kualitasnya bagus, diharapkan akan diikuti oleh sekolah lainnya. Tujuan kegiatan penyuluhan ini bagi peserta dapat dinyatakan sebagai berikut. Pertama, peserta mampu menjelaskan faktor-faktor yang dapat menghambat kreativitas individu calon wirausaha. Kedua, peserta dapat menjelaskan cara mengembangkan kreativitas individu calon wirausaha. Ketiga, peserta dapat menjelaskan cara menemukan ide bisnis yang menarik.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Untuk melaksanakan kegiatan PkM ini, bermitra dengan SMAN 8 Kota Tangerang, Banten. Sasaran kegiatan penyuluhan atau peserta kegiatan PkM adalah generasi Z yang berminat menjadi calon wirausaha yang sedang sekolah di SMAN 8 Kota Tangerang. Jumlah peserta sekitar 95 siswa kelas XI yang berminat menjadi wirausaha.

Metode pelaksanaan PkM adalah penyuluhan dalam bentuk pendidikan, dan pelatihan. Pendidikan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman peserta, sedangkan pelatihan diberikan untuk meningkatkan ketrampilan peserta. Tahapan dalam pelaksanaan PkM: Tim PkM menyampaikan materi penyuluhan melalui Zoom, tanya jawab, latihan dan presentasi serta umpan balik ide bisnis,

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor-faktor yang Menghambat Kreativitas

Setiap orang dibekali potensi yang sangat beragam, termasuk diantaranya adalah kreativitas. Tingkat kreativitas bisa berbeda-beda, tergantung seberapa besar potensi ini dikembangkan oleh setiap orang. Jika sejak kecil, dibiasakan untuk menggunakan potensi ini, maka akan membuat kreativitasnya lebih berkembang.

Terdapat beberapa definisi tentang kreativitas. Menurut Zimmerer dan Scarborough (2018), Kabukcu (2015) kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara baru dalam melihat masalah dan peluang. Kreativitas wirausaha dapat diartikan sebagai kemampuan wirausahawan untuk menggabungkan berbagai hal sehingga dapat menciptakan produk atau jasa baru (Dayan, et al., 2013). Berdasarkan definisi tersebut maka kreativitas adalah kemampuan untuk menemukan cara baru, mengembangkan ide baru, menghasilkan ide baru untuk mengatasi masalah berdasarkan kesempatan. Untuk menemukan ide yang baru memerlukan usaha yang lebih rumit, karena menghadirkan dari yang tidak ada sebelumnya menjadi ada. Sedangkan mengembangkan ide baru mendasarkan pada ide yang selama ini sudah ada selanjutnya dilakukan perbaikan/ penyempurnaan. Kreativitas yang bersifat teknis, menyangkut menemukan cara baru termasuk memperbaiki atau menyempurnakan cara kerja yang sebelumnya sudah ada. Bentuk kreativitas, dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu: menciptakan sesuatu yang baru, memperbaiki atau menyempurnakan sesuatu yang sudah ada sebelumnya, dan menggantikan sesuatu yang sudah ada dengan sesuatu yang lebih baik.

Tingkat kreativitas individu sangat beragam. Ada yang potensi kreativitasnya berkembang sangat pesat dan sebaliknya. Menurut pandangan lama, kreativitas seseorang merupakan bawaan lahiriah. Secara lahiriah seseorang berada pada salah satu kutub dan tidak dapat berubah. Seseorang bisa berada di antara dua kutub yang berbeda, yaitu pada kutub kreatif, imajinatif, berjiwa bebas, dan *entrepreneurial* atau justru pada kutub logis, berpikiran sempit, dan kaku. Menurut pandangan baru, kreativitas bukanlah bawaan lahir, sehingga setiap orang dapat belajar untuk menjadi kreatif. Pengembangan kreativitas adalah serangkaian unsur yang membantu siswa untuk berkembang kreativitasnya sehingga dapat menghasilkan suatu kreasi dari kegiatan-kegiatan yang disajikan oleh guru dalam pembelajaran (Lestari dan Zakiah, 2019). Berdasarkan penjelasan tersebut,

keaktivitas menurut pandangan lama tidak dapat diajarkan sedangkan menurut pandangan baru dapat diajarkan kepada seseorang maupun kelompok orang.

Beberapa penghambat individu untuk berpikir yang kreatif, menurut Zimmerer dan Scarborough (2018) adalah sebagai berikut.

- 1) Hanya berusaha mencari satu jawaban atau solusi yang benar untuk memecahkan masalah.
- 2) Membatasi ide pada hal-hal yang terlihat logis, sehingga tidak berani untuk berpikir secara bebas dan terbuka.
- 3) Terlalu mengikuti aturan sehingga selalu merasa takut salah dan takut melanggar aturan yang ada.
- 4) Selalu berpikir praktis sehingga kurang melihat berbagai hal baru yang mungkin manfaatnya tidak langsung terlihat saat itu juga.
- 5) Menganggap tindakan bermain sebagai sesuatu yang tidak berguna.
- 6) Menjadi sangat spesialis dalam bidang tertentu.
- 7) Menghindari ambiguitas.
- 8) Takut terlihat bodoh.
- 9) Takut salah atau takut gagal.
- 10) Menganggap diri sebagai orang yang tidak kreatif.

Cara Mengembangkan Kreativitas

Berdasarkan pandangan baru tersebut, kreativitas dapat dikembangkan bukannya bawaan sejak lahir semata. Atas dasar hal tersebut, terdapat beberapa cara untuk mengembangkan kreativitas individu. Menurut Zimmerer dan Scarborough (2018), untuk mengembangkan kreativitas individu dengan mengaktifkan otak kanan. Cara yang dilakukan sebagai berikut:

- 1) Selalu bertanya “Apakah ada cara yang lebih baik”.
- 2) Menantang kebiasaan, rutinitas, dan tradisi.
- 3) Bertindak reflektif dan berpikir dalam-dalam.
- 4) Menghasilkan banyak ide.
- 5) Memainkan permainan-permainan mental, berusaha melihat masalah dari berbagai sudut pandang.
- 6) Menyadari bahwa ada lebih dari satu jawaban yang benar.
- 7) Melihat masalah sebagai batu loncatan untuk menemukan ide-ide baru.
- 8) Melihat kesalahan dan kegagalan sebagai sarana untuk memperoleh keberhasilan.
- 9) Menghubungkan ide-ide yang saling tidak berhubungan untuk menemukan solusi yang baru dan inovatif.
- 10) Memiliki “ketrampilan helikopter”, yaitu mampu melihat dari atas dan menyeluruh terhadap berbagai hal rutin yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari dan kemudian mengambil keputusan yang sesuai dengan masalah yang dihadapi.

Cara menemukan Ide Bisnis yang Menarik

Kreativitas yang dimiliki oleh seseorang dapat diaplikasikan untuk menghasilkan berbagai ide, termasuk ide bisnis. Individu yang ingin menjadi wirausaha akan relatif lebih mudah untuk berfikir kreatif dibidang bisnis dibandingkan individu yang memiliki keterkaitan pada bidang lainnya. Berikut adalah cara untuk menemukan ide bisnis:

- 1) Temukan *passion* Anda. Banyak ahli sepakat bahwa *passion* merupakan jantungnya kewirausahaan (Obschonka, Moeller, dan Goethner, 2019). Hal ini karena *passion* merupakan aktivitas yang digemari oleh seseorang. Orang yang melakukan aktivitas sesuai dengan *passion* atau gairahnya dapat membuat dirinya menjadi disiplin untuk mencapai visinya. *Passion*, dengan demikian merupakan gairah besar untuk melakukan sesuatu yang disukai dan penting untuk mencapai visinya. *Passion* dapat dibagi menjadi dua tipe yaitu *passion* harmoni dan

obsesi. *Passion* harmoni bersifat positif sebaliknya *passion* obsesi bersifat terpaksa. Individu yang memiliki *passion* harmoni dapat melakukan suatu hal karena senang, cinta dan seirama dengan hal-hal yang disukai akan suatu hal. Contoh: apabila orang menjadikan hobinya sebagai pekerjaan atau sumber pendapatan. *Passion* obsesi *Passion* ini yang membuat seseorang terpaksa untuk menjalani suatu kegiatan, walaupun tidak sesuai dengan nilai pribadinya. Akibatnya akan membuat seseorang seperti robot atau kaku karena orang tersebut tidak memiliki kemampuan untuk mengontrol hasil akhir yang mungkin tidak sesuai dengan keinginannya. Contoh: Seseorang mendapatkan gaji untuk dapat menafkahi keluarganya.

- 2) Temukan Permasalahan yang Dialami Pasar. Bisnis dapat berkembang karena memiliki pasar yang besar. Pasar merupakan pembeli potensial maupun aktual. Bisnis didirikan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pasar. Semakin penting dan besar permasalahannya maka semakin menarik bisnis tersebut, jika mampu menawarkan produk yang dapat mengatasi atau menyelesaikan masalah yang dihadapi pasar yang besar.
- 3) Peka terhadap Permasalahan yang Dialami Diri Sendiri dan Orang banyak. Permasalahan yang dihadapi oleh pasar dapat berupa keluhan, kekecewaan, ketidakpuasan dan sebagainya. Masalah tersebut timbul karena produk yang ada pada saat ini *valuenya* di bawah ekspektasi pelanggan. Permasalahan yang dihadapi oleh pasar dapat ditemukan melalui riset, obrolan keseharian atau bahkan pengalaman pribadi. Seringkali tanpa disadari masalah-masalah yang terjadi pada diri sendiri, kerabat, atau teman merupakan permasalahan yang juga dialami oleh pasar. Salah satu kesulitan menemukan masalah yang dihadapi oleh pasar adalah seringkali kurang menyadari masalah dan kebutuhan yang mereka alami. Oleh karena itu, harus bisa secara jeli memahami kebutuhan-kebutuhan atau masalah-masalah yang ada di sekelilingnya.
- 4) Belajar dari *Trend* Masyarakat. Produk yang lagi *ngetrend* di masyarakat dapat memengaruhi pola konsumsi masyarakat. Misalnya, beberapa bulan yang lalu, sempat viral jajanan es boba. Serentak, pasar ramai-ramai ingin membeli produk tersebut dan mulailah bermunculan pengusaha-pengusaha yang menjual produk yang sedang *ngetrend* tersebut. Wirausaha mendapatkan tantangan untuk dapat memodifikasi produk yang sedang menjadi *trend* dan di minati pasar. Bila wirausaha tidak melakukan modifikasi, maka produknya akan sama dengan kompetitor yang lain. Jika itu dilakukan maka tidak ada alasan pasar untuk membeli produk wirausaha tersebut, sehingga sangat sulit dapat memenangkan persaingan. Oleh karena itu, perlu dapat mencermati produk yang dihasilkan perusahaan lain dan berikan sentuhan ide untuk memiliki konsep produk yang lebih unik dan penting bagi pasar.
- 5) Mengkombinasikan dengan Produk Sejenis. Calon wirausaha maupun wirausaha baru ketika akan berbisnis akan melayani pasar, maka penting untuk mempelajari produk-produk apa saja yang sudah ada di pasaran. Tugas wirausaha tidak hanya sekedar mengetahuinya, tetapi juga memahami dan menilai pada aspek mana kelebihan dan kekurangan dari produk yang telah dihasilkan oleh para pesaing. Aspek-aspek seperti ketidakpuasan yaitu keinginan pasar terhadap produk yang sudah ada, tetapi belum terwujud juga menjadi catatan penting yang harus dimiliki. Informasi tersebut, dapat dijadikan pertimbangan wirausaha untuk mengkombinasikan dan menciptakan ide bisnis baru. Secara singkat terdapat 3 tahapan yang harus dilakukan oleh wirausaha yaitu: pahami, tiru, dan modifikasi. Contohnya: ojek *online* muncul untuk memecahkan persoalan berupa adanya kebutuhan transportasi yang tinggi dengan biaya yang lebih murah. Jasa ojek *online* atau produk ditawarkan untuk menyempurnakan produk ojek konvensional yang telah ada sebelumnya.
- 6) Berusaha menghadirkan solusi. Solusi terhadap permasalahan yang dialami oleh pasar, dengan menghasilkan produk yang memiliki *value* sesuai bahkan diusahakan dapat melebihi dengan apa yang telah dipersyaratkan oleh pelanggan. Oleh karena kebutuhan dan keinginan pelanggan terus berubah, maka wirausaha harus mampu menghadirkan solusi yang berkelanjutan melalui keunggulan bersiang.

Berikut pembahasan terhadap hasil penyuluhan yang dilakukan. Kegiatan penyuluhan berlangsung lancar dan berdasarkan hasil jawaban mengenai ide bisnis yang dihasilkan secara berkelompok serta pertanyaan yang diajukan oleh peserta maka peserta mampu mengikuti kegiatan PkM dengan baik. Melalui metode ini peserta penyuluhan bisa menjelaskan faktor-faktor yang menghambat kreativitas seseorang, cara mengembangkan kreativitas seseorang, dan dapat menggunakan kreativitasnya untuk melahirkan gagasan-gagasan bisnis yang menarik.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan tersebut, maka pelaksanaan PkM ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Penghambat kreativitas individu calon wirausaha, yaitu masih adanya sekelompok orang yang menganut pandangan lama bahwa kreativitas tidak bisa diajarkan. Faktor-faktor penghambat kreativitas meliputi: meyakini hanya ada satu jawaban yang benar, hanya mengandalkan logika, takut salah, mau yang praktis saja, kurang menyukai permainan, menyukai yang serba spesialis, menghindari ambiguitas, takut gagal, takut dinilai bodoh, dan menilai diri tidak kreatif.
- b. Mengembangkan kreativitas individu calon wirausaha dapat dilakukan dengan menganut pandangan baru bahwa kreativitas dapat diajarkan serta lebih mengaktifkan otak kanan.
- c. Menemukan ide bisnis yang menarik dapat dilakukan melalui menemukan apa yang menjadi *passionnya*, permasalahan yang dialami orang banyak maupun pasar dan bahkan diri sendiri, belajar dari *trend* masyarakat, mengkombinasikan dengan produk sejenis, dan menghadirkan solusi.

Ucapan Terima Kasih

Kegiatan PKM ini tereselenggara berkat dukungan pembiayaan dari LPPM Universitas Tarumanagara serta kerjasama yang baik dengan pihak SMAN 8 Kota Tangerang, Banten. Oleh karenanya perkenankan kami menghaturkan banyak terima kasih kepada Pimpinan LPPM Universitas Tarumanagara, Kepala Sekolah SMAN 8 Kota Tangerang dan jajarannya atas dukungannya sehingga kegiatan ini berlangsung dengan lancar. Semoga kerjasama yang terjalin dapat terus berlanjut dan memberikan kemajuan bagi peserta, mitra maupun masyarakat.

REFERENSI

- Dayan, M., Zacca, R., & Di Benedetto, A. (2013). 'An exploratory study of entrepreneurial creativity: Its antecedents and mediators in the context of UAE firms', *Creativity and Innovation Management*. doi: 10.1111/caim.12036
- Ismoyo, B. (2021). <https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/07/22/pemerintah-dorong-generasi-milenial-hingga-post-gen-z-berwirausaha>
- Kabukcu, E.(2015). Creativity process in innovation oriented entrepreneurship: The case of Vakko. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 195. 1321 – 1329. doi: 10.1016/j.sbspro.2015.06.307
- Lestari, I., dan Zakiah, L. (2019). *Kreativitas dalam Konteks Pembelajaran*. Penerbit Erzatama Karya Abadi. Cetakan I, Juni. ISBN: 978-602-6976-52-9
- Obschonka M, Moeller J and Goethner M (2019) Entrepreneurial Passion and Personality: The Case of Academic Entrepreneurship. *Frontiers in Psychology*. 9:2697. doi: 10.3389/fpsyg.2018.02697 09 January 2019
- Said, A.A. (2022). <https://katadata.co.id/maesaroh/berita/61e77393e0513/ilo-ramal-angka-pengangguran-ri-belum-akan-turun-ke-level-pra-pandemi>
- Sulaiman. (2021). <https://www.merdeka.com/uang/menkop-teten-wirausaha-indonesia-kalah-dibanding-thailand-dan-malaysia.html>
- Zimmerer, T.W., & Scarborough, N.M. (2018). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business*

Management. 9th edn. New Jersey: Pearson Education, Inc

(halaman kosong)

