

Peningkatan Kapasitas *Entrepreneurship* Melalui Pelatihan Kewirausahaan Bagi Tenant

Mutia Arda^{1)*}, Dewi Andriany²⁾, Yayuk Hayulina Manurung³⁾

Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, Indonesia
Jl. Kapten Mukhtar Basri N0. 3 Medan 20221
korespondensi : mutiaarda@umsu.ac.id

Kata Kunci:

Entrepreneurship, Pelatihan, Tenant.

Abstrak. Kewirausahaan saat ini sudah menjadi sebuah peluang dan sekaligus menjadi standar keberhasilan atau kesuksesan dalam lapangan kerja. Menjadi pengusaha lebih diharapkan dibandingkan menjadi pegawai negeri sipil dan sebagai karyawan pada perusahaan. Untuk itu dalam rangka melahirkan wirausahawan-wirausahawan muda yang kreatif dan inovatif, perlu dilaksanakan suatu program yang dapat meningkatkan kapasitas *entrepreneurship* di kalangan mahasiswa. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara merupakan universitas yang salah satu kompetensi kelulusannya adalah kewirausahaan, dari tahun ke tahun berusaha meningkatkan kualitas mutunya. Selama ini kegiatan kewirausahaan berpusat pada bidang kemahasiswaan, namun secara peningkatan kapasitas untuk menjadi *entrepreneurship* belum optimal. Tujuan adanya program kemitraan masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan bagi tenant yaitu pembentukan wirausaha baru yang mandiri ulet, tangguh, dan kreatif serta mampu memberikan inovasi yang menjadi permintaan pasar. Metode yang digunakan adalah melakukan rekrutmen tenant (mahasiswa wirausaha), melakukan pelatihan (sesuai kebutuhan tenant), pendampingan untuk membantu fasilitasi pengurusan legal tenant, menjalin kemitraan dengan ukm. Hasil penelitian ini dapat dilihat dari terlaksananya pelatihan *business plan* dan *business model canvas*, pelatihan manajemen usaha, dan pelatihan inovasi produk dan peningkatan teknologi yang dilaksanakan secara virtual melalui *zoom meeting*. Serta terlaksananya pendampingan tenant yang meliputi pengurusan izin usaha, studi banding ke UKM, dan adanya jaringan kerjasama antara tenant dan inkubator bisnis di UMSU.

Keywords: *Entrepreneurship, Training, Tenant.*

DOI :

Abstract. *Entrepreneurship has now become an opportunity and at the same time a standard of success or success in the workplace. Being an entrepreneur is more desirable than being a civil servant and as an employee at a company. For this reason, in order to produce young entrepreneurs who are creative and innovative, it is necessary to implement a program that can increase entrepreneurship capacity among students. Muhammadiyah University of North Sumatra is a university whose graduation competence is entrepreneurship, from year to year trying to improve its quality. So far, entrepreneurial activities have been centered on the student sector, but in terms of capacity building to become entrepreneurship, it has not been optimal. The purpose of the community partnership program through entrepreneurship training for tenants is the formation of new*

entrepreneurs who are independent, resilient, tough, and creative and able to provide innovations that are market demand. The method used is to recruit tenants (entrepreneurial students), conduct training (according to tenant needs), assistance to help facilitate legal tenant management, establish partnerships with SMEs. The results of this study can be seen from the implementation of business plan and business model canvas training, business management training, and product innovation and technology improvement training which are carried out virtually through zoom meetings. As well as the implementation of tenant assistance which includes obtaining business permits, comparative studies with SMEs, and the existence of a network of collaboration between tenants and business incubators at UMSU.

PENDAHULUAN

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara menetapkan kewirausahaan sebagai salah satu kompetensi lulusannya, dan salah satu tujuannya adalah membantu mewujudkan masyarakat yang berkualitas dan mandiri. Mandiri di sini dapat diinterpretasikan sebagai tidak tergantung pada lapangan kerja yang tersedia, namun dapat mandiri dalam kegiatan ekonomi bahkan menciptakan lapangan kerja. Hal ini dapat dilakukan melalui kewirausahaan. Di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, mata kuliah kewirausahaan ada di semua fakultas.

Entrepreneur saat ini merupakan sebuah alternatif yang dapat dijadikan solusi bagi penyelesaian permasalahan sempitnya lapangan pekerjaan. Memberikan bekal *entrepreneur* kepada mahasiswa merupakan salah satu upaya membangun kemandirian mahasiswa. Disadari betul bahwa jumlah lulusan perguruan tinggi setiap tahunnya meningkat dan tidak semua lulusan tersebut dapat terserap oleh dunia kerja, sehingga memberikan pemahaman yang jelas tentang bagaimana pentingnya berwirausaha itu kepada mahasiswa, (Yanti, 2019).

Kemampuan berwirausaha harus dibangun secara sadar dari usia dini dengan demikian generasi muda juga mulai menjadikan wirausaha sebagai salah satu pilihan karier yang penting untuk mendukung kesejahteraan bangsa dimasa akan datang, (Napitupulu, 2009). Salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan di suatu negara terletak pada peranan universitas melalui penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan, (Chimucheka, 2013).

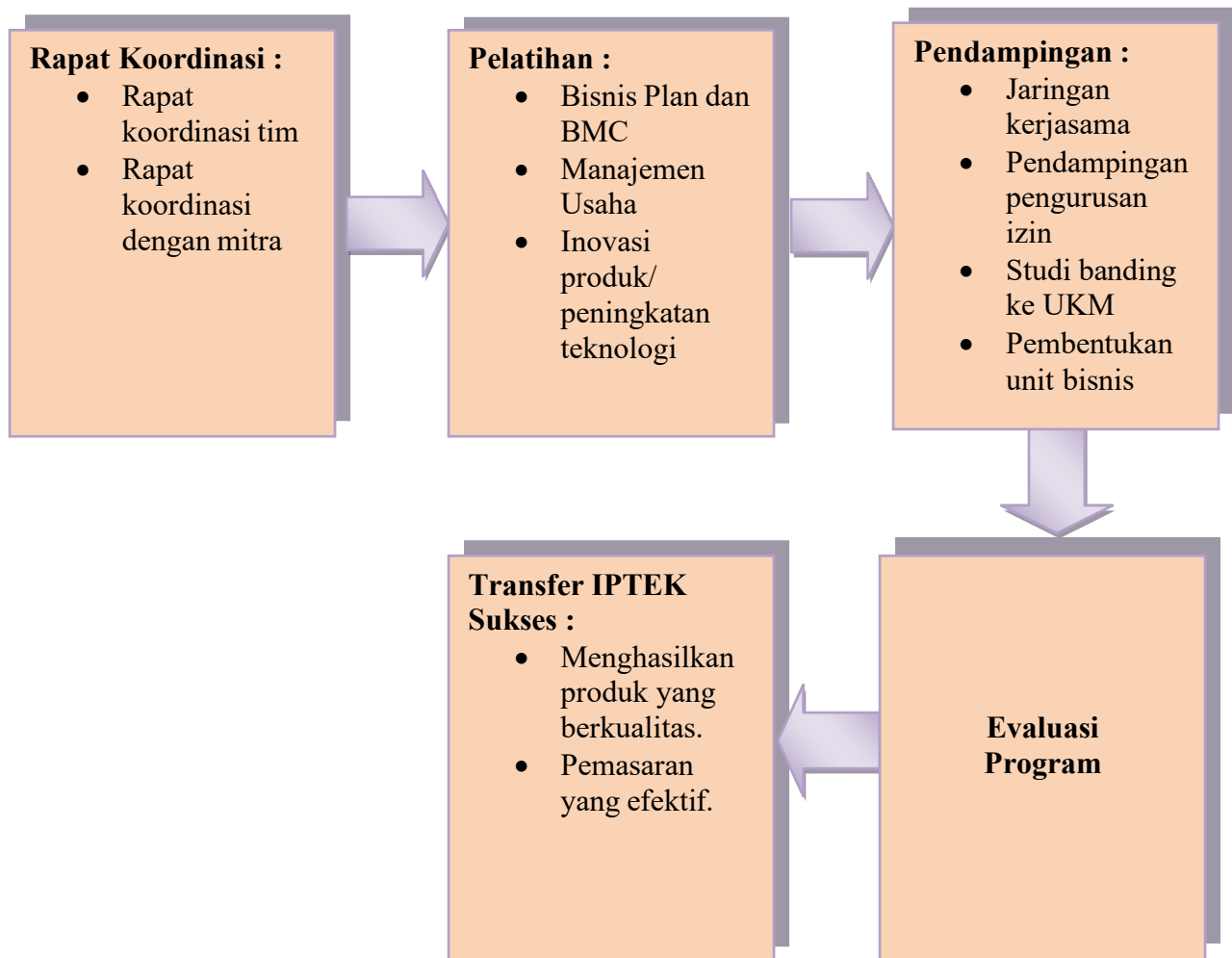
Pada tahun 2019 ada enam kelompok memenangkan hibah Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia, kemudian pada tahun 2020 dan tahun 2021 masing-masing ada tujuh kelompok yang memenangkan hibah Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia dari Kementerian Ristekdikti Dirjen Belmawa dengan jenis usaha industri jasa dan perdagangan. Potensi dan nilai ekonomi dari produk mahasiswa cukup menjanjikan. Hal ini ditunjukkan dengan perolehan yang cukup menjanjikan. Seperti usaha lele, menghasilkan laba sekitar Rp 28.000.000 setiap kali panen, bengkel las dengan laba Rp 8.000.000 untuk 3 pekerjaan. Untuk usaha fotografi, keuntungan yang diperoleh sekitar Rp 9.000.000 per 4 bulan. Untuk usaha pangkas, laba yang diperoleh sekitar Rp 63.000.000 per tahun. Untuk usaha minuman ringan, perolehan laba sekitar Rp 3.000.000 perbulan. Sedangkan untuk usaha yang baru berdiri, keuntungan perbulan sekitar Rp 600.000, yaitu usaha kuliner. Pada umumnya, mahasiswa wirausaha telah tergabung dengan komunitas, seperti pengusaha lele, fotografi, kuliner, bengkel, di mana komunitas ini merupakan salah satu bentuk promosi. Komunitas ini juga menggiatkan kegiatan sosial, yaitu pelatihan bagi petani lele, memberikan pelatihan bagi masyarakat yang ingin mempelajari kewirausahaan di bidang yang digeluti.

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara telah menyediakan wadah untuk pengembangan kewirausahaan mahasiswa, yaitu Pusat Kewirausahaan, Inovasi dan Inkubator Bisnis (Puskiibi). Puskiibi memiliki istilah *tenant* bagi mahasiswa yang diinkubasi dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Tenant atau Peserta Inkubasi adalah wirausahawan atau calon wirausahawan yang menjalani proses inkubasi. Pada pengabdian ini, tim pelaksana membantu dua kelompok tenant yakni Al-Fazza Drink yang bergerak dalam bidang *Food and Beverage* khususnya menjual minuman dengan bahan utama kurma dengan berbagai macam varian rasa dan Kost Art yang bergerak dibidang jasa photography dan percetakan untuk meningkatkan kapasitas *entrepreneurship* melalui berbagai pelatihan kewirausahaan. Hal ini didorong oleh beberapa permasalahan mendasar yang dihadapi kedua kelompok tenant tersebut, antara lain : rendahnya minat mahasiswa dalam mengikuti kompetisi kewirausahaan, kurangnya kemampuan manajemen (pemasaran, produksi, keuangan), rendahnya kualitas *packaging* produk, kurangnya kemampuan membuat bisnis plan dan bisnis model canvas, kurang luasnya jangkauan pemasaran, kurangnya pemanfaatan teknologi, serta kekurangan modal usaha yang berdampak pada rendahnya kapasitas produksi.

Dalam beberapa penelitian terkait *entrepreneurship* (Septiana, 2014) dan (Yanti, 2019) menunjukkan pengaruh positif namun tidak signifikan pemahaman mahasiswa dalam pembelajaran kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Dengan adanya Program Kemitraan Masyarakat ini diharapkan dapat: (1). Meningkatkan kemampuan dan keterampilan mahasiswa mengenai manajemen usaha yang akan bermanfaat bagi usahanya dan masyarakat industri sekitar; (2). Adanya metode pelatihan kewirausahaan yang cocok bagi mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

METODE

Metode analisis deskriptif kualitatif adalah menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan, (I Made, 2006). Maka metode pendekatan pada program yang dilaksanakan adalah : (1) Melakukan pendataan mengenai sarana dan prasarana yang terdapat pada mitra dalam melakukan kegiatan produksi sehingga dapat diketahui kondisi yang terjadi mitra tersebut, (2) Pelatihan penyusunan bisnis plan dan bisnis model canvas kepada tenant dengan indikator mampu membuat bisnis plan dan bisnis model canvas, (3) Pelatihan manajemen usaha (produksi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia). Indikator keberhasilan adalah mampu membuat laporan keuangan, memiliki media pemasaran yang kreatif, (4) Pelatihan inovasi produk, dengan indikator mampu menciptakan produk kreatif, packaging dan mengembangkan produk yang sudah ada, yang bernilai jual dan berkelanjutan, (5) Pelatihan peningkatan teknologi, sehingga tenant mampu meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk, (6) Membuat jaringan kerja sama dengan pihak terkait, seperti dinas koperasi dan ukm, perbankan dan ukm, sehingga mahasiswa wirausaha dapat mengakses permodalan dari pihak tersebut, baik berupa hibah maupun dana bergulir, (7) Menyediakan pendampingan fasilitasi pengurusan legalitas yang diperlukan, seperti PIRT, merk dagang dan aspek legal lainnya yang diperlukan, (8) Melakukan kunjungan/studi banding ke UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yang sudah maju, (9) Membuat unit bisnis mahasiswa di kampus, sehingga mahasiswa dapat berwirausaha dilingkungan kampus dan membentuk jaringan kemitraan.



Gambar 1. Prosedur Kerja (data diolah, 2021)

Pelaksanaan pelatihan dilaksanakan secara online melalui zoom, sedangkan pendampingan dilakukan secara offline dengan mematuhi protokol kesehatan untuk mencegah penulasan covid 19. Meskipun pendampingan tertentu memerlukan pertemuan tatap muka, tim pelaksana dan tenant (mitra) harus tetap melakukan protokoler kesehatan seperti pemakaian masker, mencuci tangan, menjaga jarak, dan tidak menciptakan kerumunan yang ramai.

HASIL

Kegiatan pertama yang dilakukan adalah rapat koordinasi tim. Pembahasan dalam rapat koordinasi tim ini terkait pembagian kerja dalam membuat bahan persentasi pelatihan, membuat vitual background, menyusun jaringan kerjasama mitra, perancangan pengurusan izin usaha, pemilihan UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yang akan dikunjungi untuk studi banding serta rancangan pembentukan unit bisnis tenant. Selanjutnya tim pelaksana mengadakan rapat koordinasi dengan mitra (*tenant*) secara online terkait jadwal pelaksanaan pelatihan dan jadwal pendampingan.

Kegiatan kedua yang dilakukan meliputi beberapa pelatihan-pelatihan bagi para mitra. **Pertama**, pelatihan bisnis plan dan bisnis model canvass. Rencana bisnis atau bisnis plan adalah sebuah pernyataan formal tertulis dibuat dengan maksud menjelaskan tujuan dibentuknya sebuah bisnis. Rencana bisnis ini dibuat mencakup rencana sebuah bisnis dalam jangka waktu pendek, menengah dan panjang secara jelas dan mendetail. Selain itu rencana bisnis ini juga berisi strategi yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan bisnis itu sendiri. Bukan hanya itu, rencana bisnis juga bisa berisi tentang latar belakang tim atau organisasi yang bertanggung jawab untuk mencapai tujuan. Sebelum memulai sebuah bisnis memerlukan perencanaan yang matang dan tidak terburu-buru. Karena tanpa perencanaan yang jelas, Mitra tidak mengetahui ke arah tujuan mana bisnis yang akan dijalankan, jika sudah begitu tentunya target yang ingin dicapai saat mendirikan sebuah bisnis akan menjadi mimpi belaka. Penyusunan business model canvass tidak kalah pentingnya selain penyusunan bisnis plan. Business Model Canvas dapat menjadi alat untuk memetakan arah bisnis perusahaan kedepannya. Business Model Canvas adalah suatu strategi manajemen yang digunakan untuk merancang perencanaan bisnis perusahaan berdasarkan proposisi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan, dan keuangan. Business Model ini menjadi salah satu strategi manajemen yang populer di kalangan bisnis dan sering dipelajari di Universitas. Kepopuleran tersebut dikarenakan tampilan Business Model Canvas (BMC) yang sederhana dan mudah dipahami. Business Model Canvas terdiri 9 blok yang dapat diisi sesuai masing-masing poin penting dalam suatu perencanaan bisnis perusahaan. 9 blok tersebut antara lain : *value proposition, customer segment, channels, customer relationship, key activities, key resources, key partnership, revenue stream, cost structure*. Pelatihan bisnis plan dan bisnis model canvas termasuk kegiatan yang diusulkan oleh mitra yang dilakukan secara virtual melalui zoom meeting yang dihadiri oleh tim pelaksana dan mitra (Al-Fazza Drink dan Cost Art).

Kedua, pelatihan manajemen usaha meliputi bidang pemasaran, produksi, dan keuangan. Pelatihan manajemen usaha yang diberikan oleh tim pelaksana adalah manajemen usaha secara umum yang dijalankan mitra pada unit bisnisnya. Dalam marketing pada dasarnya mitra menggunakan strategi marketing 7P (*Product, Price, Place, Promotion, Process, People, dan Physical Evidence*). Sedangkan sales sendiri menjadi bagian dari promosi dan tidak memperhatikan aspek lain. Biasanya promosi sales sifatnya langsung berdampak pada penjualan, misal : promosi diskon, promosi beli 12 + 1, promosi bundling produk, dan Lainnya. Dalam pelatihan ini, tim pelaksana berupaya keras mengajarkan mitra untuk menumbuhkan *awareness* konsumen dengan menumbuhkan *brand awareness* melalui serangkaian aktivitas marketing. Tugas mitra menawarkan seluas-luasnya kepada konsumen. Agar konsumen membeli dengan cara menginformasikan kelebihan atau keunggulan produk baik dari sisi kualitas maupun dari sisi harga. Dalam bidang produksi, manajemen produksi ini harus cermat dan efisien, serta tepat guna untuk bisa selalu unggul dalam persaingan yang terjadi. Dan untuk itu, sumber daya manusianya harus dioptimalkan, proses produksi yang memiliki fleksibilitas, serta mutu yang unggul dan pelayanan yang tepat waktu. Pelatihan produksi ini biasanya untuk mempertajam dalam menangkap serta merealisasikan setiap peluang yang tersedia. Untuk setiap usaha dari mulai staff hingga manager produksi dan operasinya. Dengan mengikuti pelatihan produksi ini, maka diharapkan para mitra tersebut lebih paham akan konsep dari manajemen produksi atau operasi tersebut serta mengimplementasikannya dalam keadaan lingkungan yang dinamis. Dalam bidang keuangan, diperuntukan untuk membantu mitra dalam membuat laporan keuangan secara sederhana yang terdiri dari cara menghitung *break event point*, laporan laba rugi, dan laporan

arus kas. Pelatihan manajemen usaha termasuk kegiatan yang diusulkan oleh mitra yang dilakukan secara virtual melalui zoom meeting yang dihadiri oleh tim pelaksana dan mitra (Al-Fazza Drink dan Cost Art).

Ketiga, pelatihan inovasi produk dan peningkatan teknologi. Inovasi produk dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan pelaku usaha pembuat produk untuk memperbaiki, meningkatkan, dan mengembangkan produk yang diproduksi selama ini. Produk yang dikembangkan tidak selalu dalam bentuk barang, tetapi bisa berupa peningkatan pelayanan. Menurut UU nomor 19 tahun 2002 bahwa inovasi merupakan suatu rangkaian pengembangan dengan menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi ke dalam sebuah produk. Inovasi suatu produk ini bisa terjadi karena beberapa hal, di antaranya adalah adanya *feedback* dari pelanggan, kombinasi hal yang sebelumnya sudah ada, hingga penemuan baru. Proses inovasi ini harus terus dilakukan sehingga produk menjadi terus berkembang, memiliki peningkatan, hingga mencapai kesempurnaan, yang bisa dilakukan dengan cara memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi. Pelatihan ketiga ini lebih interaktif dibandingkan dua pelatihan sebelumnya karena adanya diskusi dua arah antara tim pelaksana dan mitra. Pelatihan inovasi produk dan peningkatan teknologi rencananya akan dilakukan ditempat mitra namun pelaksanaannya dilakukan secara virtual melalui zoom meeting yang dihadiri oleh tim pelaksana dan mitra (Al-Fazza Drink dan Cost Art).

Kegiatan ketiga yang dilakukan adalah pendampingan. Pendampingan merupakan kegiatan pemberdayaan yang dilaksanakan tim pelaksana untuk membantu mitra (tenant) mengurus beberapa hal administrasi dan teknis. Pendampingan pertama meliputi mengurus jaringan kerjasama mitra. Tim pelaksana membantu mitra (Al-Fazza Drink) mencari pemasok kurma yang merupakan bahan utama produknya. Dalam hal ini, Al-Fazza Drink akan bermitra dengan CV. Kurma Mina. Sedangkan pendampingan jaringan kerjasama mitra Kost Art, tim pelaksana membantu Kost-Art untuk membuat *working space* (tempat produksi foto) di ruangan tenant Puskiibi yang dimulai dari bulan Juni 2021.

Pendampingan kedua meliputi pengurusan izin usaha. Dalam hal ini, tim pelaksana membantu mitra (Al-Fazza dan Kost Art) dalam membuat NIB (Nomor Induk Berusaha) secara online melalui website <https://oss.go.id/portal/>. Pendampingan ketiga, tim pelaksana melakukan studi banding ke usaha kecil dan menengah “Global Accountants” yang berlokasi di Jl . Rela No 78 Medan. Studi banding ini bertujuan untuk mempelajari berbagai aspek dari UKM tersebut, meliputi bagaimana cara mereka memasarkan produk, bagaimana cara mereka membuat *standart operational procedurei*, dan bagaimana cara mereka membuat laporan keuangannya.

Pendampingan keempat meliputi pembentukan unit bisnis. Dengan terdaftarnya mitra dalam NIB (Nomor Induk Berusaha) secara resmi usaha tersebut merupakan unit bisnis legal menurut pemerintah. Selain itu, mitra juga didaftarkan untuk menjadi tenant Puskiibi UMSU agar memperoleh banyak keuntungan seperti pelatihan-pelatihan bisnis lainnya, pengurusan izin usaha lainnya, dan informasi terkait proposal hibah pendanaan dari pemerintah.

PEMBAHASAN

Pendidikan kewirausahaan, menyatakan bahwa mahasiswa yang berpengalaman mengembangkan berbagai ketrampilan teknis dan pelatihan lebih percaya diri menjadi wirausaha (Chen, Weng, & Hsu, 2010). Tetapi, hasil penelitian Cheng et al., (2009) menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan minat memulai usaha tidak berhubungan secara signifikan, karena metode pembelajaran kewirausahaan yang digunakan tidak efektif. Oleh karena hal

tersebut, pengabdian ini membuat pelatihan dan pendampingan kepada para tenant berdasarkan hasil wawancara terkait pengetahuan seperti apa yang mereka harapkan untuk meningkatkan metode pembelajaran kewirausahaan serta juga disesuaikan dengan kebutuhan usaha yang dijalankan pada saat ini.

Kegiatan pengabdian ini telah membuka wawasan mitra terkait pentingnya menyusun bisnis plan dan business model canvass, sinergi antar bagian dalam bisnis (pemasaran, produksi, keuangan), dan pentingnya inovasi produk sesuai dengan perkembangan situasi dan kondisi saat ini. Penggunaan teknologi juga penting dalam menjalankan aktivitas usahanya sehingga memiliki alternatif aktivitas yang lebih produktif, dan dapat dikembangkan lebih lanjut. Agar bisnis yang dijalankan para tenant menjadi lebih baik lagi, berikut ini rencana tahap selanjutnya yang dapat dilakukan para tenant adalah sebagai berikut : (1) Merencanakan pemasaran berbasis online melalui website, sosial media, e-commerce, dan media online lainnya, (2) Menyusun layout produksi mitra yang sesuai standar BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) yang pada akhirnya akan mempermudah mitra dalam mengurus izin edar dari produknya, (3) Menggunakan aplikasi keuangan online sehingga penyusunan laporan keuangan usaha lebih transparan dan mudah dilakukan dimana saja. Saat ini kegiatan transaksi jual beli dengan menggunakan internet sudah sangat marak dikalangan masyarakat atas, menengah maupun masyarakat biasa. Konsumen sudah tidak perlu lagi untuk keluar rumah jika ingin belanja sesuatu, hanya dengan bermodalkan smartphone, laptop, ataupun notebook yang menggunakan akses internet dan berbagai macam aplikasi sosial media lainnya. Mengingat saat ini popularitas sosial media dapat mempermudah produsen untuk mempromosikan produk-produknya. Dengan adanya media sosial diharapkan proses transaksi jual beli online menjadi lebih berwarna, (Andriany & Arda, 2019). Pelatihan pembukuan sederhana bagi pelaku usaha kecil adalah mampu membuat pembukuan sendiri agar tertib dalam melakukan pencatatan keuangannya sehingga dapat terukur pengeluaran, pemasukannya dan keuntungan yang diperoleh serta dapat mengetahui perkembangan usahanya, (Handayani dkk, 2019).

Mitra juga dilibatkan dalam evaluasi program untuk menilai sejauh mana program telah dilaksanakan, apa dampak yang timbul setelah dilakukan berbagai kegiatan program, dan apa yang perlu dibenahi atau dikembangkan pada tahun mendatang. Mitra nantinya diharapkan menjadi acuan dalam pelaksanaan program kewirausahaan, serta menjadi subjek dalam pengembangan kewirausahaan di kampus. Tentunya, sangat diharapkan bahwa rangkaian kegiatan yang dilaksanakan dapat membantu meningkatkan perekonomian mitra. Faktor utama kesuksesan entrepreneur adalah inisiatif pribadi (*personal initiative*). Entrepreneur dengan inisiatif pribadi yang tinggi akan dapat mengembangkan manajemen, meningkatkan ketrampilan operasi usaha dan memiliki sikap (*attitude*) yang selalu belajar dan berkembang, (Bahri & Arda, 2019).

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini telah membuka wawasan mitra terkait pentingnya menyusun bisnis plan dan business model canvass yang berguna sebagai rencana aksi (*action plan*) yang membantu pengambilan tindakan bisnis, sebagai peta jalan (*road map*) yang berguna agar bisnis tetap pada arah yang diinginkan, sebagai promosi dini (*sales tools*) sebagai alat bantu penjualan dan meyakinkan investor untuk menempatkan uangnya di usaha tersebut, serta misi dan tujuan bisnis yang akan memperjelas arah dan sasaran bisnis yang hendak dicapai. Pelatihan manajemen usaha meliputi pemasaran, produksi, dan keuangan diperoleh mitra dari tim pelaksana. Hal ini

diharapkan dapat dijadikan acuan dasar mitra dalam membuat *standart operational procedure* usahanya. Pelatihan inovasi produk dan peningkatan teknologi dapat dijadikan acuan mitra dalam melakukan manajemen perubahan usahanya.

Kegiatan pengabdian ini juga membantu teknis usaha para mitra sehingga mitra dapat menjalankan usahanya secara optimal melalui pendampingan jaringan kerjasama, pendampingan pengurusan izin, studi banding, dan pembentukan unit bisnis.

REFERENSI

- Andriany, Dewi., Arda, Mutia. (2019). Pengaruh Media Sosial Terhadap Impulse Buying Pada Generasi Milenial. *FRIMA : Festival Riset Ilmiah Manajemen & Akuntansi*. 428-433. ISSN 2656-6362.
- Bahri, Syaiful., Arda, Mutia. (2019). Pengaruh Karakteristik Pengusaha Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Pada Kalangan Generasi Z. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*. 1(1), 265-273. E-ISSN 2714-8785.
- Chen, W., Weng, C. S., & Hsu, H. (2010). A study of the entrepreneurship of Taiwanese youth by the Chinese Entrepreneur Aptitude Scale. *Journal of Technology Management in China*, 5(1), 26–39. <https://doi.org/10.1108/17468771011032778>
- Cheng, M. Y., Chan, W. S., & Mahmood, A. (2009). The effectiveness of entrepreneurship education in Malaysia. *Education and Training*, 51(7), 555–566. <https://doi.org/10.1108/00400910910992754>
- Chimucheka, T. (2013). The Impact of Entrepreneurship Education on the Establishment and Survival of Small, Micro and Medium Enterprises (SMMEs). *Journal of Economics*, 4(2), 157–168. <https://doi.org/10.1080/09765239.2013.11884975>
- Handayani, Susi., Bismala, Lila., Arda, Mutia. (2019). Program Kemitraan Masyarakat Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) Kelurahan Mabar Kecamatan Medan Deli. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*. 1(1), 52-57. E-ISSN 2714-8785.
- I Made Wirartha . (2006) . Pedoman Penulisan Usulan Penelitian Skripsi dan Tesis. Yogyakarta : Andi.
- Napitupulu, E. L. (2009). Kemampuan Berwirausaha Perlu Diciptakan. Retrieved from www.kompas.com.
- Septiana, D. (2014). Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan, Karakter Wirausaha, Dan Persepsi Tentang Program Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha. *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi*, 4(5).

Yanti, Aprilda. (2019). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Self Efficacy, Locus of Control dan Karakter Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha. *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 2(2),268-283.

