

**MENUMBUHKAN JIWA ENTREPRENEUR UNTUK MENINGKATKAN
PENDAPATAN PADA ANGGOTA RUMAH BACA JAKOSE MELALUI BISNIS
MODEL CANVAS (BMC)**

**Yosi Fahdillah¹, Muhammad Haris Saputra^{2*}, Vivi Usmayanti³, Mira Gustiana
Pangestu⁴, Nia Rahayu⁵,**

Universitas Dinamika Bangsa, Jambi Jalan Jendral Sudirman Thehok Jambi, Indonesia

*E-mail : yosifadillah230@gmail.com, Mharissaputra97@gmail.com, viviusmayanti37@gmail.com,
myraapangestu29@gmail.com, Niaarahayu@gmail.com*

E-mail Corresponding Author: Mharissaputra97@gmail.com,

Abstrak

Pentingnya sumber daya terutama finansial, dalam organisasi sosial terutama ini yang dirasakan salah satu organisasi sosial yaitu rumah baca jakose (jambi kota seberang) yang mana dalam melakukan kegiatan harus ada dana yang harus dikeluarkan agar kegiatan berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, dengan adanya pelatihan ini diharapkan para anggota rumah baca jakose bisa meningkatkan jiwa kewirausahaannya serta menuangkan serta menciptakan ide bisnisnya melalui business model canva, yang mana penggunaannya yang related mudah, diharapkan para anggota rumah baca jakose sehingga bisnis yang mereka buat inilah yang akan jadi usaha yang memberikan pendapatan untuk operasi ataupun kegiatan social mereka nantinya yang dihasilkan melalui pelatihan "menumbuhkan jiwa entrepreneur untuk meningkatkan pendapatan pada anggota rumah baca jakose melalui Bisnis Model Canvas (BMC)"

Rumah Baca Jakose (jambi kota seberang) sendiri adalah organisasi sosial yang mana ingin menjadikan rumah baca jakosa sebagai wadah penyaluran kreativitas sesuai bakat dan minat bagi anak-anak remaja dan masyarakat. Dan memiliki misi Menanamkan kebiasaan membaca dan belajar menjadi suatu hobi dan kegiatan yang menarik bagi anak-anak dalam mewujudkan kemampuan anak-anak yang memahami nilai moral kreatif dan cerdas sehingga dapat mengambil peran untuk masyarakat dan lingkungan

Metode yang dipakai dalam kegiatan ini adalah pelatihan dengan langkah-langkah sebagai berikut 1) Memberikan pemahaman mengenai entrepreneur, pada kelompok anggota jakose, 2) Simulasi teori, berupa praktek pemakaian Bisnis Model Canvas (BMC), 4) Monitoring selama 1 bulan, 5) Evaluasi.

Keywords: kewirausahaan, Bisnis Model Canvas, organisasi

Abstract

The importance of resources, especially financial, in social organizations is especially felt by one of the social organizations, namely the jakose reading house (Jambi Kota opposite) where in carrying out activities there must be funds that must be spent so that activities run smoothly. Therefore, with this training it is hoped that the members of the jakose reading house can increase their entrepreneurial spirit and express and create their business ideas through the Canva business model, which is related to easy use, it is hoped that the members of the jakose reading house will be able to so businesses that provide income for their operations or social activities will later be generated through training "growing an entrepreneurial spirit to increase income for members of the jakose reading house through the Business Model Canvas (BMC)"

The Jakose Reading House (Jambi Kota Bawah) itself is a social organization which wants to make the Jakose Reading House a forum for channeling creativity according to talents and interests for teenagers and the community. And it has a mission to instill the habit of reading and learning into an interesting hobby and activity. for children in realizing the abilities of children who understand creative and intelligent moral values so that they can take roles for society and the environment The method used in this activity is training with the following steps 1) Providing an understanding of entrepreneurs, to the jakose member group, 2) Theory simulation, in the form of practicing using the Business Model Canvas (BMC), 4) Monitoring for 1 month, 5) Evaluation.

Keywords: *entrepreneurship, Business Model Canvas, organization*

1. PENDAHULUAN

Pendahuluan Digital marketing memainkan peran penting bagi pelaku UMKM dalam memasarkan produknya sehingga nantinya diharapkan mampu menaikkan penjualan. Kondisi ini jugalah yang mengakibatkan perubahan konsumen dalam memenuhi gaya hidup Agar dapat terus meningkatkan kontribusi dan peran serta tersebut, pelaku UMKM dituntut untuk berkecimpung di dalam platform digital. Dunia digital diperkirakan akan menjadi satu hal yang krusial bagi aktivitas bisnis (Saragih & Purba, 2022)

Selain Sebuah organisasi perlu mendapatkan donasi untuk memenuhi kebutuhan sumber dayanya, tetapi seringkali sumber daya tidak cukup untuk digunakan. Hal ini dapat mempersulit organisasi untuk mencapai tujuannya. Namun, ada cara untuk mendapatkan lebih banyak sumber daya. Salah satu caranya adalah dengan memulai berwirausaha di dalam organisasi. Ini dapat membantu organisasi menghasilkan lebih banyak uang dalam jangka pendek, tetapi butuh waktu untuk berkembang. tahap awal kita harus membangun jiwa kewirausahaan dahulu yang mana

Adanya atau tumbuhnya jiwa Kewirausahaan kepada anak muda ini akan membuat dan meningkatkan kualitas maupun nantinya akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia Kewirausahaan membantu mengurangi dan bisa membuka lapangan pekerjaan bagi pengangguran (Safitri & Nawawi, 2022). Adapun yang harus ditanamkan adalah pada generasi muda dalam WiraUsaha itu lebih ke keinginan dan menjalankannya harus lebih besar (Jehan Ahsha Kamilan & Nurcholisah, 2022) Langkah langkah untuk menumbuhkan jiwa ke Kewirausahaan pertama niat, kedua dapat melihat peluang, bisa mempelajari cerita sukses orang lain, modal ,harus fokus bisa menjual serta *action* tanpa harus menunda menunda pekerjaan (Rusminah HR et al., 2021)

Adanya MEA atau masyarakat ekonomi ASEAN seharusnya lebih digalakkan lagi untuk menanamkan jiwa Kewirausahaan terutama pada pelajar menengah atas (Ni'am, 2016) semakin majunya suatu negara maka banyak juga orang yang terdidik dan banyak pula pengangguran sehingga ini menjadi penting untuk menciptakan Wirausahawan di mana Wirausaha diharapkan bisa menciptakan lapangan pekerjaan yang bisa membantu pemerintah karena adanya keterbatasan pemerintah tersebut serta karakter dan jiwa Kewirausahaan itu biasanya dipengaruhi oleh pengetahuan, kemampuan dan Kopetensi (Rante & Ratang, 2020). Serta Dengan semakin majunya teknologi yang ada pada saat zaman sekarang memudahkan para entrepreneur untuk melakukan kegiatan promosi, menciptakan produk, dan berkomunikasi dengan calon pembeli yang mana sudah kita rasakan manfaat nya.

Di Era revolusi 4.0 ini banyak sekali memberikan kita kemudahan ataupun manfaat yang bisa kita rasakan selanjutnya adapun tantangan yang dapat kita lihat di perguruan tinggi adalah bagaimana kita bisa memanfaatkan teknologi ini untuk bisa mencetak lulusan yang bisa menghadapi revolusi 4.0 ini langkah ataupun salah satu cara yang bisa kita lakukan adalah bisa memanfaatkan memanfaatkan teknologi digital dengan pendidikan Kewirausahaan sendiri di mana yang kita tahu sekarang Sekarang sudah mengarah pada ekonomi kreatif dan digital jadi dengan adanya karakter WiraUsaha yang dibangun serta pendidikan Kewirausahaan yang ada pada perguruan tinggi baik itu berbasis teknologi digital diharapkan nantinya bisa membentuk karakter building Entrepreneur mahasiswa di perguruan tinggi tersebut untuk menghadapi revolusi 4.0 (Prastyaningtyas & Arifin,

2019) Adapun salah satu teknologi yang memudahkan dalam menciptakan ide bisnis adalah menggunakan Business model canva yang mana

Dengan menggunakan metode Business Model Canvas, kita dapat membantu pelaku bisnis untuk lebih mendukung usahanya.(Pramularso et al., 2022). Business Model Canvas adalah alat yang dapat membantu Anda memahami cara kerja bisnis. Ini mencakup beberapa elemen yang berbeda, seperti mitra kunci, aktivitas utama, proposisi nilai, hubungan pelanggan, segmen pelanggan, dan sumber daya utama. Anda dapat menggunakannya untuk mencari tahu bagaimana Anda dapat membuat bisnis Anda berjalan lebih baik, dan untuk melihat nilai seperti apa yang dapat Anda berikan kepada pelanggan Anda.(Subekti et al., 2021).

BMC telah menciptakan model visual untuk membantu siswa memahami bisnis dari semua sudut. Model ini memudahkan siswa untuk merencanakan, mengelola, dan memanfaatkan bisnis mereka. Adapun Hasil dari dilaksanakannyapengabdian pada masyarakat (Awaluddin, 2021) Kegiatan ini akan membantu Anda belajar tentang teori dan praktik analisis, serta studi kasus. Tujuannya adalah agar Anda mengembangkan kesadaran tentang cara menggunakan teknik analisis SWOT dan BMC untuk membantu organisasi Anda mencapai tujuannya.

Hasil pemetaan akhir BMC (Anggraini, 2020) Elemen BMC Beberapa strategi baru yang ditemukan antara lain menggunakan elemen proposisi nilai, menargetkan saluran yang berbeda, membangun hubungan dengan pelanggan, dan menyiapkan struktur biaya. Studi tersebut juga menunjukkan bahwa alternatif strategi tertentu cenderung lebih kreatif, artinya pemilik usaha juga harus inovatif dalam menghadirkan produk baru untuk ditawarkan kepada konsumen. Artinya langkah-langkah promosi produk harus dilakukan dengan cara yang lebih berkesan bagi konsumen.

Adapun juga pengabdian yang dilakukan Berdasarkan pengamatan langsung saat pembimbingan BMC *in class training* maupun saat UMKM berkonsultasi atas BMC yang baru saja disusun dapat disimpulkan bahwa UMKM sangat senang mampu menuangkan rencana usahanya secara komprehensif namun dalam kerangka yang sederhana (Martoyo & Sudarti, 2022). BMC adalah perusahaan yang membuat barang-barang seperti sepeda dan mobil. Ini memiliki banyak bagian yang berbeda, termasuk pelanggan, saluran, pendapatan, proposisi nilai, dan sumber daya. Ini juga memiliki banyak biaya berbeda yang terkait dengannya, seperti berapa biaya untuk memproduksi setiap jenis produk. Perusahaan juga memiliki banyak mitra penting yang membantu menjalankan bisnisnya. BMC merupakan acuan untuk membantu mengembangkan model bisnis agroindustri silika. Ini mencakup semua manfaat dan keuntungan yang datang dari industri ini serta bagaimana BMC memastikan bahwa nilai ditangkap secara rasional(Noor et al., 2022) serta Adapun Penelitian Riset BMC di Seng Coffee & Co. Plates juga membantu menemukan bahwa model bisnis perusahaan perlu diperbaiki, jadi kami harus segera memperbaikinya. (Hambali & Andarini, 2021).

hasil identifikasi (Maulana,2022) Solusinya adalah dengan memberikan pelatihan dan pendampingan menggunakan materi Business Model Canvas (BMC) kepada siswa SMAN 4 untuk membantu mereka membuat model dan rencana bisnis. Model yang digunakan dalam pelatihan dan pendampingan ini adalah model pembelajaran student center dengan metode ceramah, brainstorming dan diskusi. Berdasarkan hasil umpan balik dari peserta tentang pelatihan dan pendampingan BMC, rata-rata persentase skor baik dan sangat baik adalah 79% dan cukup 21%. Hal ini akan mendorong mahasiswa untuk memiliki jiwa kreatif dalam memulai usaha, sekaligus mengenalkan mereka akan pentingnya memiliki jiwa wirausaha IT (Technopreneur).(Coyanda, 2020) Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk melihat kekuatan dan kelemahan perusahaan. Tujuannya adalah menemukan cara untuk menggunakan kekuatan perusahaan dengan lebih baik dan menghindari kelemahan. Misalnya, jika sebuah perusahaan memiliki banyak sumber daya (misalnya karyawan, lokasi), perusahaan mungkin ingin mempertimbangkan untuk mengembangkan produk atau layanan baru yang menggunakan sumber daya tersebut. BMC adalah teknik serupa yang membantu bisnis memahami model bisnis mereka. Informasi ini kemudian dapat digunakan untuk membuat keputusan tentang bagaimana menumbuhkan perusahaan. Misalnya, sebuah perusahaan dapat memutuskan untuk memperluas jangkauannya dengan memasuki pasar baru, berpartisipasi dalam pelatihan pengembangan usaha, atau menambah lebih banyak pekerja.

Oleh karena itu, dengan adanya pelatihan ini diharapkan para anggota rumah baca jakose bisa meningkatkan jiwa kewirausahaannya serta menuangkan serta menciptakan ide bisnisnya melalui business model canva, yang mana penggunaannya yang sangat mudah, diharapkan para anggota rumah baca jakose sehingga bisnis yang mereka buat inilah yang akan jadi usaha yang memberikan pendapatan untuk operasi ataupun kegiatan social mereka nantinya yang dihasilkan melalui pelatihan “menumbuhkan jiwa *entrepreneur* untuk meningkatkan pendapatan pada anggota Rumah Baca Jakose melalui Bisnis Model Canvas (BMC)”

2. METODE PELAKSANAAN

Perencanaan Kegiatan

Pada proses perencanaan kegiatan ini meliputi :

1. Pembuatan proposal dan mengurus surat izin dari Ketua Kelompok rumah baca jakose.
2. Setelah mengajukan proposal selesai, dan izin sudah didapat dari Ketua kelompok rumah baca jakose, maka selanjutnya adalah menyusun jadwal dan kegiatan PKM nya antara lain : mendata peserta pelatihan, pembagian tugas tim, sarana dan prasarana yang dibutuhkan, modul untuk peserta belajar mandiri.

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan mulai maret 2023, diawali dengan mengunjungi tempat kelompok Rumah Baca Jakose, Untuk menyampaikan maksud dan tujuan kegiatan yang akan diadakan, dan mengurus izin pelaksanaan kegiatan dengan pihak ketua Kelompok rumah baca jakose, penyusunan materi, dokumentasi materi. Adapun pelaksanaan kegiatan ini akan dilaksanakan pada bulan maret 2023.

Peserta Pelatihan

Sesuai target yang dijelaskan diatas, peserta pada pelatihan *Menumbuhkan Jiwa Entrepreneur Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Anggota Rumah Baca Jakose Melalui Bisnis Model Canvas (Bmc)* dalam upaya untuk peningkatan produksi dan pemasaran ini adalah Anggota Rumah Baca Jakose yang berjumlah 10 orang .

PERENCANAAN KEGIATAN

Persiapan yang dilakukan dalam pelaksanaan pelatihan Pengabdian Kegiatan Kepada Masyarakat ini yaitu :

1. Tahapan Persiapan

- a. **Observasi.** Yakni tim penulis melakukan pengamatan langsung ke lokasi tempat kegiatan berlangsung yakni pada Anggota Rumah Baca JAKOSE (Jambi Kota Seberang).
- b. **Wawancara.** Yakni penulis menemui Ketua Anggota Rumah Baca JAKOSE (Jambi Kota Seberang) Sebagai untuk silaturahmi dan koordinasi berkaitan dengan materi yang akan dibahas pada kegiatan ini.
- c. **Studi Dokumen.** Yakni pengumpulan dokumen-dokumen berkaitan dengan kegiatan pelaksanaan pengabdian.

2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan yaitu, pada tanggal 25 Juni 2023. Kegiatan bertempat di Rumah Rumah Baca JAKOSE (Jambi Kota Seberang) pada Pukul 10.00 s/d 12.00 wib untuk penyampaian materi dan simulasi praktik penggunaan *BMC*. Materi pelatihan diberikan kepada para peserta dengan menggunakan kertas simulasi praktik sehingga peserta bisa langsung menerapkan materi yang telah disampaikan.

3. Tahapan Akhir

Tahapan ini yakni pembuatan laporan PKM yang telah dilakukan, dan mengumpulkan laporannya ke LPPM Universitas Dinamika Bangsa.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan pada tanggal 25 Juni 2023, dimana kegiatan tersebut adalah pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan penulis. Pelaksanaan kegiatan ini dalam bentuk ceramah, praktik, dan tanya jawab yang berkaitan dengan Entrepreneur dan Bisnis Model Canvas (BMC). Pelatihan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan oleh 3 dosen UNAMA yang bertanggung jawab sebagai narasumber dan 1 dosen dan 1 mahasiswa orang mahasiswa yang bertanggung jawab membantu mempersiapkan kegiatan, serta membantu jalannya kegiatan, para Anggota Rumah Baca JAKOSE (Jambi Kota Seberang) sebagai peserta.

Tanggapan Peserta

Pelaksanaan pengabdian ini Anggota Rumah Baca JAKOSE (Jambi Kota Seberang), yang menjadi peserta dapat mengetahui bahwa pengaplikasian Entrepreneur dan Bisnis Model Canvas (BMC) dapat dilakukan untuk memudahkan dalam perencanaan bisnis dan akhirnya nanti untuk memudahkan implementasinya dilapangan peserta juga mengutarakan bahwa melalui pelatihan ini mereka menjadi lebih mudah dan merasa Bisnis Model Canvas (BMC) sangat membantu dalam berwirausaha. Para peserta juga menunjukkan antusias yang luar biasa, hal ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh para peserta pada saat proses diskusi berlangsung dan antusiasme dalam mengikuti praktik memanfaatkan Bisnis Model Canvas (BMC).



Gambar 1. Foto Bersama Tim Pengabdian dan Pengurus Rumah Baca Jakose



Gambar 2 Foto Penyampaian Materi BMC



Gambar 3 Simulasi BMC



Gambar 4 Foto Bersama dengan Peserta Pelatihan BMC**4. KESIMPULAN DAN SARAN****4.1 Kesimpulan**

Kesimpulan Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Dengan kegiatan pelatihan ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan kepada para Anggota Rumah Baca JAKOSE (Jambi Kota Seberang) sebagai peserta tentang *Entrepreneur* dan penggunaan *Bisnis Model Canvas* untuk bisnis mereka.
2. Dengan adanya kegiatan pelatihan ini memberikan peserta pemahaman pentingnya *Entrepreneur* dan penggunaan *Bisnis Model Canvas* pada bisnis mereka.

4.2 Saran

Adapun Saran yang dapat diberikan dalam kegiatan pelatihan ini adalah :

1. Perlu adanya pelatihan *Entrepreneur* dan penggunaan *Bisnis Model Canvas* sejenis yang dilakukan sehingga dapat memberikan kebermanfaatannya yang lebih luas dalam hal bisnis
2. Perlu adanya sinergitas dengan dosen, dan institusi perdagangan untuk memperluas pengetahuan *Entrepreneur* dan penggunaan *Bisnis Model Canvas* kepada Masyarakat, sehingga mereka dapat memaksimalkan bisnisnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Yayasan Dinamika Bangsa Jambi yang telah memberikan dukungan moril dan materil sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneur* Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Anggota Rumah Baca Jakose Melalui *Bisnis Model Canvas* (Bmc) dapat berjalan dengan baik dan lancar, dan terima kasih juga kepada Ketua dan anggota rumah baca jakose (Jambi Kota Seberang) yang telah menyediakan tempat sarana dan prasarana demi mewujudkan kegiatan ini berjalan dengan sukses

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N. (2020). Analisis Usaha Mikro dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Ekonomi Dan Bisnis*, 6(2), 139–156. <https://doi.org/10.35590/jeb.v6i2.1313>
- Awaluddin, R. (2021). Pelatihan Pengembangan Bisnis BUMDes Dengan Analisis SWOT Dan Bussines Model Canvas Di Desa Lengkong, Kuningan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 04(02), 116–125.
- Coyanda, J. R. (2020). Model Technopreneur IT Mahasiswa Pada Masa Pandemic Covid 19 dengan Metode Business Model Canvas. *Jurnal Ilmiah Informatika Global*, 11(1), 27–32. <https://doi.org/10.36982/jig.v11i1.1069>
- Hambali, A., & Andarini, S. (2021). Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (Bmc) Dan Swot Analysis Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Piring Seng Coffee & Co Tunjungan Surabaya. *Journal of Applied Business Administration*, 5(2), 131–142. <https://doi.org/10.30871/jaba.v5i2.2969>
- Jehan Ahsha Kamilan, & Nurholisah, K. (2022). Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan dan Jiwa Kewirausahaan terhadap Kinerja Operasional UMKM. *Jurnal Riset Akuntansi*, 63–69. <https://doi.org/10.29313/jra.v2i1.975>
- Martoyo, H., & Sudarti, K. (2022). *Fasilitasi Penyusunan Bisnis Model Canvas Pada UMKM Cirebon*. 4(2), 185–195.
- Maulana, Y. M., Informasi, S. S., & Dinamika, U. (2022). *Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Business Model Canvas untuk Siswa SMAN 4 Surabaya*. 2(5), 1–6.

- Ni'am, A. C. (2016). Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Siswa Sma Muhammadiyah 1 Gresik. *Prosiding Seminar Nasional Sains Dan Teknologi Terapan*, 139–142.
- Noor, E., Hardjomidjojo, H., Rohaeti, E., & Kurniawan, A. (2022). Business Model Analysis of Agro-Industrial Development of Rice Husks-Based Silica By Business Model Canvas Approach. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 32(2), 156–165. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2022.32.2.156>
- Pramularso, E. Y., Nurhayaty, E., Susilowati, I. H., & Marginingsih, R. (2022). Pelatihan Pembuatan Business Plan Dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas (Bmc) Pada Komunitas Perempuan Indonesia Maju. *SELAPARANG. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(2), 726–732. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jpmb/article/view/8335%0Ahttps://journal.ummat.ac.id/index.php/jpmb/article/download/8335/4585>
- Prastyaningtyas, E. W., & Arifin, Z. (2019). Pentingnya Pendidikan Kewirausahaan pada Mahasiswa dengan Memanfaatkan Teknologi Digital Sebagai Upaya Menghadapi Revolusi 4.0. *Proceedings of The ICECRS*, 2(1), 281–285. <https://doi.org/10.21070/picecrs.v2i1.2382>
- Rante, Y., & Ratang, W. (2020). *Analisis Faktor-Faktor Jiwa Kewirausahaan Pada*. 4(2013), 12–16.
- Rusminah HR, R., Hilmiati, H., & Achmad, E. (2021). Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Dan Penyusunan Rencana Bisnis Pada Para Pemuda Di Desa Kerumut Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok Timur. *Jurnal Abdimas Independen*, 1(2), 41–48. <https://doi.org/10.29303/independen.v1i2.14>
- Safitri, E., & Nawawi, Z. (2022). Pengembangan Jiwa Kewirausahaan/ Entrepreneurship di Kalangan Generasi Muda. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)*, 2(1), 129–138.
- Saragih, R., & Purba, T. O. H. (2022). *PENGUATAN DIGITALISASI MARKETING UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PELAKU UMKM PEREMPUAN*. 2(2), 137–144.
- Subekti, P., Nizar Yogatama, A., Anjaningrum, W. D., & Sidi, A. P. (2021). *Pelatihan Business Model Canvas Bagi Siswa SMA Diponegoro Tumpang Dalam Membangun Bisnis di Masa Pandemi (Vol. 2, Issue 2)*.