

Membangun Kreativitas Produk Wirausaha Pada Kelompok Usaha Bersama Graha Permai di Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tuah Madani

Hadiyati¹, Fatkhurahman², Arizal.N³

^{1,2,3} Universitas Lancang Kuning

*Corresponding author

E-mail: fatkhurahman@unilak.ac.id

Article History:

Received: 2023-04-12

Revised: 2023-05-05

Accepted: 2023-05-26

Abstract: Pentingnya daya saing usaha yang dibangun melalui produk kreatif menjadi sebuah keharusan dalam berwirausaha. Masih kurangnya kreasi produk yang dihasilkan anggota kelompok usaha bersama graha permai merupakan persoalan mitra dan selama ini kelompok belum mengagendakan kegiatan ini. Tim pengabdian mengagendakan pelatihan cara membangun kreatifitas produk dalam berwirausaha dengan maksud anggota kelompok mendapatkan ide kreatif produk yang mereka hasilkan sehingga daya saing usaha semakin baik. Metode yang digunakan adalah dengan memberikan penjelasan arti pentingnya ide kreatif dalam berwirausaha melalui ceramah; Melaksanakan demonstrasi contoh produk kreatif yang dihasilkan dengan maksud membuka wawasan anggota dalam menghasilkan produk kreatif; Memberikan saran ide kreatif seperti apa dari masing-masing produk yang dihasilkan anggota kelompok dalam bentuk Tanya jawab. Adanya perubahan pengetahuan dan pemahaman mengenai membangun kreativitas produk wirausaha pada kelompok usaha bersama graha permai. Terjadi perubahan pasca diberikannya pengabdian kepada anggota KUB Graha Permai, dimana perubahan yang paling besar berada pada arti pentingnya produk variatif dibuat dalam rangka meningkatkan penjualan. Pentingnya produk yang inovatif buah dari kreativitas menjadi bagian dari upaya meningkatkan penjualan.

Keywords:

Produk Kreatif, Membangun Minat Wirausaha, KUBE Graha Permai

Pendahuluan

Perkembangan dunia pengetahuan dan dinamika internet saat ini sangat pesat, hal ini sudah barang tentu masyarakat menerima dampaknya. Kecanggihan

teknologi menyentuh hampir seluruh sisi kehidupan. Perkembangan ini juga mendorong pada motivasi manusia untuk selalu mencari hal yang baru. Kebaruan suatu yang diinginkan tentunya perlu didukung dengan adanya kreatifitas. Kreatifitas dalam menghasilkan produk menjadi sebuah tantangan baru, karena dengan model dan gaya yang sudah lama akan menimbulkan kebosanan dan juga memberikan dampak pada menurunkan selera konsumen terhadap produk tersebut.

Kota pekanbaru sebagai ibukota propinsi dan juga kota yang pesat dalam hal perdagangan dan kuliner, dimana kota ini selain menjadi pusat ibu kota propinsi Riau, juga sebagai salah satu tujuan berkunjung apakah untuk tujuan berbelanja atau juga untuk tujuan kuliner. Saat ini di kota Pekanbaru tumbuh beraneka macam produk kuliner baru yang tentunya mengundang selera konsumen untuk menikmatinya. Bermacam ragam produk kuliner yang tentunya harus dicoba dan dijelaskan <https://www.brosispku.com/> bahwa aneka macam produk local pekanbaru yang menjadi incaran masyarakat untuk dinikmati.

Produk kreatif ini selain sebagai bentuk keunikan dan sebagai alasan konsumen membeli juga memiliki nilai tambah tersendiri. Produk kreatif ini juga menjadi salah satu pendorong untuk berwirausaha, sebagaimana dijelaskan oleh (Jaslinah et al. 2019) bahwa melalui usaha berpikir kreatif dalam menghasilkan ide usaha baru ini akan memberikan semangat tersendiri bagi seseorang untuk berwirausaha. Selain itu juga minat berwirausaha melalui upaya menghasilkan produk kreatif perlu ditumbuhkan dan perlu dibangun melalui pelatihan kewirausahaan (Tahirs and Rambulangi 2020).

Kecamatan Tuah Madani memiliki penduduk paling banyak di kota Pekanbaru dan juga perkembangan penduduknya yang memberikan dampak tersendiri dalam masalah kreasi produk, khususnya produk kuliner (BPS Kota Pekanbaru 2022). Produk kuliner sudah berkembang semenjak lama seiring dengan perkembangan penduduk, karena semakin banyak penduduk mendorong permintaan dan selera masyarakatnya yang beraneka ragam, disini juga adanya daya kreasi yang dibangun dalam rangka memenuhi permintaan akan produk tersebut.

Untuk kelurahan Tuah Karya khususnya di perumahan graha rawa bangun terdapat kelompok usaha bersama dengan nama KUB graha permai, terdiri dari ibu-ibu rumah tangga sebagai tulang punggung keluarga. Ibu-ibu yang menopang kebutuhan keluarga karena suami ada yang meninggal, ada yang sakit dan ada yang bercerai. Kehidupan anggota kelompok ini kesehariannya adalah berjualan produk olahan makanan, dimana produk yang dihasilkan dapat berupa makanan ringan seperti kue jajanan pasar, kemudian sarapan pagi, juga jualan keliling kompleks perumahan.

Pengamatan melalui pra survey dilakukan pada KUB Graha Permai, menunjukkan bahwa produk yang dijual merupakan produk yang biasa dijual oleh penjual lainnya, adanya kesamaan produk membuat persaingan konsumen dalam

membeli produk semakin ketat. Selain itu juga harga jual produk menjadi bersaing dengan menjualnya dengan harga yang lebih murah menyebabkan hasil yang dicapai relatif sedikit. Dirasakan masih kurangnya kreatifitas ibu-ibu anggota kelompok dalam menghasilkan produk yang memiliki ciri khas atau keunikan, sehingga produk mudah disaingi. Masih kurangnya pengetahuan dan pemahaman akan pentingnya kreatifitas dalam menghasilkan produk menjadi persoalan sendiri yang perlu mendapatkan perhatian.

Dengan adanya kreatifitas dalam menghasilkan produk tentunya menjadikan ciri tersendiri bagi usaha dalam menjualnya. Sebagaimana dijelaskan oleh (Jaslinah et al. 2019) bahwa melalui upaya membangun kreatifitas produk akan dapat mendorong seorang untuk bersemangat dalam berusaha dan juga. Dengan memberikan contoh dan memberikan pelatihan akan mampu mendorong kemampuan untuk berkreasi (Wahyuningsih et al. 2021). Semakin kreatif seseorang dalam menghasilkan produk dengan penuh ide buah pemikiran akan mendorong adanya produktivitas usaha (Wiyono 2020). Hal ini menunjukkan akan pentingnya kreatifitas dalam menghasilkan produk dibina dan juga perlu diperhatikan agar daya saing produk akan semakin unggul.

Tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unilak, berkeinginan memberikan pelatihan upaya membangun kreatifitas anggota kelompok dengan memberikan pengetahuan dan pemahaman serta memberikan demonstrasi sebagai contoh upaya membangun ide kreatif sebuah produk. Hal ini dimaksudkan agar anggota kelompok dapat terbuka ide kreatifnya dalam menghasilkan produk dari yang sudah ada diperjualbelikan. Pelatihan melalui demonstrasi ini juga mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan peserta (Ismail et al. 2020). Selain itu juga melalui pelatihan mampu menambah pengalaman tersendiri dari peserta dalam mengasah kemampuan berpikir kreatif (Karwati 2017). Pelatihan kewirausahaan juga akan mampu membuka peluang usaha baru yang sebelumnya tidak terpikirkan (Nawangasasi, Mahendra, and Sutanto 2020). Serta menumbuhkan minat berwirausaha (Tahirs and Rambulangi 2020); (Tsuraya et al. 2021). Berikut ini beberapa produk dasar hasil olahan anggota kelompok dan contoh produk yang akan didemonstrasikan.

Kondisi anggota kelompok selama ini dalam menjalankan aktifitas kesehariannya sebagai berikut:

- Aspek ekonomi, selama ini produk jualan anggota kelompok hampir mirip dengan produk dari para pesaing dan hampir tidak ada bedanya sehingga secara ekonomi usaha sulit mendapatkan keuntungan.
- Aspek teknologi, selama ini dalam menghasilkan produk berdasarkan pengetahuan yang diperoleh secara turun temurun, karena belu memperoleh pelatihan tentang menghasilkan produk yang lebih kreatif sehingga dapat bersaing dipasaran.

- Aspek kelembagaan, selama ini di kelompok usaha bersama belum adanya agenda pelatihan membangun kreatifitas produk wirausaha sehingga anggota kelompok merasa sangat membutuhkannya.
- Aspek produksi, selama ini produk dengan model lama dihasilkan berdasarkan permintaan pasar, akibat banyaknya persaingan maka produksi mengalami penurunan.
- Aspek manajemen usaha, untuk menghasilkan produk baru sudah barang tentu membutuhkan biaya dan perencanaan yang matang, hal ini belum mampu dilakukan anggota kelompok, karena kesehariannya hanya memikirkan bagaimana bisa meningkatkan penjualan setiap harinya.

Pentingnya kegiatan ini dilakukan dalam rangka menghasilkan produk kreatif baru dan menghasilkan ide-ide baru dari produk yang dihasilkan anggota kelompok, hal ini diharapkan akan mampu mendorong anggota kelompok untuk semangat dalam berwirausaha dan pada akhirnya akan mampu meningkatkan pendapatan mereka.

Solusi yang dapat diberikan dari permasalahan mitra yang dihadapi dalam menghasilkan produk kreatif sebagai berikut: Upaya memberikan penjelasan arti pentingnya ide kreatif dalam berwirausaha melalui ceramah; Melaksanakan demonstrasi contoh produk kreatif yang dihasilkan dengan maksud membuka wawasan anggota dalam menghasilkan produk kreatif; Memberikan saran ide kreatif seperti apa dari masing-masing produk yang dihasilkan anggota kelompok dalam bentuk Tanya jawab.

Metode

Pengabdian ini akan dilaksanakan di KUB Graha Permai yang terletak di Kel. Tuah Karya Kec. Tuah Madani Kota Pekanbaru yang berjarak lebih kurang 12 KM dari Kampus Unilak. Yang menjadi sasaran pengabdian ini adalah anggota kelompok usaha bersama dengan menargetkan anggota yang memiliki produk kuliner dalam berjualan. Metode yang digunakan dalam kegiatan pelaksanaan ini antara lain: Ceramah kepada anggota kelompok dengan memberikan penjelasan tentang arti pentingnya produk kreatif dalam meningkatkan daya saing usaha; Demonstrasi: yakni dengan mendemonstrasikan cara menghasilkan produk kreatif; Tanya jawab: metode ini dilakukan dalam maksud untuk menampung pertanyaan berkenaan dengan ide kreatif usaha. Adapun indikator keberhasilan dari kehadiran, pengetahuan dan pemahaman peserta serta ketrampilan.

Hasil

Berdasarkan hasil pengabdian yang dilaksanakan pada tanggal 13 Juli 2023

lalu pada kelompok usaha bersama (KUBE) Graha Permai tentang “Membangun Kreativitas Produk Wirausaha Pada Kelompok Usaha Bersama Graha Permai Di Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tuah Madani”, maka mengukur tingkat keberhasilan kegiatan yang telah dilaksanakan dengan cara melakukan evaluasi 2 (dua) tahapan yaitu sebelum (pretes) dan sesudah (pos tes).

Dari evaluasi terhadap kehadiran peserta sebagian hadir berkumpul dan tim juga hanya mengundang 10 orang anggota KUBE Graha Permai, dari 10 undangan tersebut ternyata kehadiran mencapai 80% atau 8 orang yang hadir. Ini menunjukkan bahwa antusias peserta dalam mengikuti pengabdian masyarakat ini cukup baik dan mendapatkan respon yang positif dengan adanya diskusi atau tanya jawab dari peserta mengenai materi yang diberikan.

Kronologi pelaksanaan pengabdian yakni dengan sebelumnya memberikan penjelasan kepada anggota kelompok tentang arti pentingnya kreativitas produk dalam meningkatkan penjualan, sejauhmana pengetahuan anggota terhadap variasi produk, manfaat yang akan diperoleh dan semangat anggota dalam mencoba melakukan variasi produk. Hal ini dijelaskan dan ditanggapi oleh peserta dalam rangka memilih lokasi usaha. Selain itu dokumentasi pelaksanaan pengabdian sebagai berikut:



Gambar 1: Diskusi Kreasi Produk Inovatif



Gambar 2: Peserta Pengabdian

Diskusi

Penambahan variasi produk yakni dengan menambah variasi produk, usaha dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas. Ini dapat dilakukan dengan menghadirkan produk baru dengan fitur atau varian yang berbeda, atau dengan memperluas lini produk yang ada. Inovasi adalah kunci untuk mempertahankan daya saing dan meningkatkan pendapatan. Dengan menghadirkan fitur baru atau teknologi terbaru dalam produk, usaha dapat menarik minat pelanggan baru dan membangun loyalitas pelanggan yang lebih baik.

Penjelasan yang diberikan berkenaan dengan upaya meningkatkan penjualan melalui variasi produk dan dijelaskan pula pentingnya variasi produk dan memotivasi anggota dalam melakukan inovasi dengan melakukan demonstrasi penggunaan kreasi produk makanan oleh tim. Dari hasil pengabdian yang dilakukan dengan menilai keberhasilan sebelum dan sesudah anggota kelompok mendapatkan materi tentang kreasi produk wirausaha antara lain:

Tanggapan peserta terhadap pentingnya variasi produk dalam berjualan akan menambah peluang meningkatkan penghasilan.

Salah satu manfaat dari adanya variasi produk adalah meningkatkan pendapatan, melalui variasi produk dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan usaha. Dengan menambah variasi produk, usaha dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas, menarik segmen pasar baru, dan memanfaatkan peluang penjualan yang lebih banyak. Ini dapat menghasilkan peningkatan penjualan dan pendapatan keseluruhan usaha. Setelah diberikan penjelasan arti pentingnya variasi produk dalam meningkatkan penjualan maka berikut respon dari peserta pengabdian.

Data menunjukkan adanya perubahan pengetahuan akan arti pentingnya variasi produk dalam meningkatkan penjualan usaha. Peningkatan ini dari 1,9 menjadi 3,1 dan hal ini cukup berarti. Maksudnya adalah melalui variasi produk usaha dapat menghadapi perubahan tren dan permintaan pasar, permintaan pasar dan tren konsumen terus berubah seiring waktu. Dengan variasi produk, usaha dapat lebih responsif terhadap perubahan ini dan menyesuaikan penawaran mereka sesuai dengan kebutuhan dan preferensi yang berkembang. Ini memungkinkan usaha untuk tetap relevan dan relevan di pasar yang dinamis.

Tanggapan peserta terhadap memahami cara membuat variasi produk dalam produk yang ada.

Selain itu juga menjual produk yang variatif akan memenuhi kebutuhan pelanggan, setiap pelanggan memiliki preferensi dan kebutuhan yang berbeda.

Dengan menawarkan banyak pilihan produk, usaha dapat memenuhi berbagai preferensi dan kebutuhan pelanggan. Ini memberikan pelanggan kemampuan untuk memilih produk yang paling sesuai dengan keinginan mereka, meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun hubungan yang kuat. Selain itu juga dapat meningkatkan penjualan, produk yang lebih banyak pilihan menciptakan peluang penjualan yang lebih besar. Pelanggan dapat menemukan produk yang benar-benar cocok dengan preferensi mereka, yang mendorong mereka untuk melakukan pembelian. Dengan meningkatnya peluang penjualan, usaha dapat meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan bisnis mereka.

Caranya yakni dengan melakukan analisis kebutuhan pasar, lakukan analisis pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan. Identifikasi area di mana variasi produk dapat menarik minat pelanggan baru atau memenuhi kebutuhan yang belum terpenuhi. Evaluasi produk yang ada, dengan meninjau produk yang sudah ada dan identifikasi elemen atau fitur yang dapat diubah atau ditingkatkan untuk menciptakan variasi. Perhatikan atribut seperti ukuran, warna, rasa, desain, bahan, atau fitur tambahan yang dapat diubah atau diperluas. Setelah diberikan pemahaman cara menghasilkan produk yang berbeda, pemahaman peserta mengalami peningkatan dan berikut hasilnya.

Data dapat dijelaskan terdapat perubahan yang relatif besar dari cara menghasilkan produk yang variatif dari produk yang sudah ada. Yakni dari skor 1,9 menjadi 3,0. Hal ini menunjukkan bahwa pada dasarnya peserta sudah memahami melakukan variasi produk namun mereka masih enggan melakukan eksperimen. Eksperimen produk baru mendorong inovasi di usaha. Dalam lingkungan bisnis yang terus berkembang, inovasi menjadi kunci untuk bertahan dan tumbuh. Eksperimen produk baru memungkinkan usaha untuk menciptakan ide-ide baru, menguji konsep-konsep inovatif, dan mengembangkan solusi yang lebih baik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Ini dapat membantu perusahaan membedakan diri dari pesaing dan menciptakan keunggulan kompetitif. Eksperimen produk baru memungkinkan usaha untuk memperbarui dan memperkaya portofolio produk mereka. Dengan meluncurkan produk baru secara teratur, usaha dapat menghidupkan kembali minat pelanggan, mengurangi kejenuhan pasar, dan mengikuti tren dan kebutuhan yang berkembang. Ini membantu perusahaan tetap relevan dan menarik di mata pelanggan.

Juga eksperimen produk baru adalah kesempatan untuk belajar dan berkembang sebagai usaha. Baik keberhasilan maupun kegagalan eksperimen memberikan wawasan berharga tentang preferensi pelanggan, strategi pemasaran, dan keputusan bisnis yang efektif. Dengan menganalisis hasil eksperimen, usaha dapat mengambil pelajaran untuk perbaikan di masa depan dan menerapkan pengetahuan yang diperoleh ke produk dan proses bisnis lainnya.

Tanggapan peserta terhadap mencoba melakukan variasi produk dalam upaya meningkatkan pendapatan dalam berjualan.

Mencoba melakukan variasi produk dalam upaya meningkatkan pendapatan dalam berjualan. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, mencoba menghasilkan produk baru membuka peluang untuk pertumbuhan bisnis yang signifikan. Produk baru dapat membantu perusahaan memperluas pasar, menjangkau pelanggan baru, dan meningkatkan pendapatan. Dengan memiliki keberanian untuk mencoba dan menghadapi risiko, perusahaan dapat mengambil langkah maju dalam mengembangkan bisnis mereka. Produk baru yang inovatif dapat memberikan keunggulan kompetitif kepada usaha. Dalam industri yang terus berkembang, keberanian untuk mencoba dan menghasilkan produk baru memungkinkan perusahaan untuk membedakan diri dari pesaing. Ini memberikan kesempatan untuk menjadi pemimpin pasar dan menciptakan citra sebagai inovator di industri tersebut.

Setelah diberikan penjelasan mengenai keberanian mencoba produk variatif dalam usaha berikut tanggapan peserta. Data menjelaskan bahwa adanya perubahan keberanian mencoba yang semula dengan skor 2,0 meningkat menjadi 3,0. Ini menunjukkan bahwa peserta semula sudah berani mencoba menghasilkan produk baru, namun belum sampai memasarkan ke pelanggan. Menawarkan produk baru kepada pelanggan membuka peluang pertumbuhan bisnis. Produk baru dapat menarik pelanggan baru, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan pendapatan usaha. Dengan berani menawarkan produk baru, usaha dapat memperoleh keunggulan kompetitif dan mengambil langkah maju dalam pengembangan bisnis mereka. Menawarkan produk baru adalah wujud dari inovasi dalam bisnis. Inovasi merupakan elemen penting untuk membedakan usaha dari pesaingnya. Dengan menawarkan produk baru yang unik, usaha dapat menciptakan citra sebagai pemimpin pasar, menarik minat pelanggan yang mencari hal baru, dan membedakan diri dari pesaing yang menawarkan produk yang serupa.

Hal ini karena peserta masih merasa kurang inisiatif inovasi, budaya usaha yang kurang mendorong inisiatif inovasi dapat menyebabkan enggan untuk menawarkan produk baru. Kurangnya dukungan berbagai pihak, kurangnya kolaborasi, atau kecenderungan untuk mempertahankan status quo dapat menghambat upaya untuk menghasilkan produk baru. Selain itu juga masih fokus pada produk yang sudah ada, usaha mungkin terfokus pada produk yang sudah ada dan merasa bahwa meningkatkan produk yang sudah ada adalah pendekatan yang lebih aman dan lebih efisien daripada menghasilkan produk baru. Mereka mungkin ragu untuk beralih ke produk baru dan mempertahankan fokus pada portofolio produk yang ada.

Tanggapan peserta terhadap keinginan mencoba melakukan variasi produk untuk jualan dalam rangka meningkatkan pendapatan usaha.

Keinginan mencoba melakukan variasi produk untuk jualan dalam rangka meningkatkan pendapatan usaha. Mencoba menghasilkan produk baru adalah hasil dari semangat inovasi. Inovasi adalah kunci untuk membedakan bisnis dari pesaing, menciptakan nilai tambah, dan mencapai keunggulan kompetitif. Dengan mencoba menghasilkan produk baru, Anda menggagas ide-ide baru, mengembangkan solusi yang lebih baik, dan memecahkan masalah yang ada di pasar. Berikut tanggapan peserta mengenai peningkatan ingin mencoba setelah mendapatkan motivasi dari tim.

Data menunjukkan bahwa peserta mengalami perubahan keinginan dalam mencoba variasi produk baru setelah melihat demonstrasi dari tim pengabdian, hal ini menunjukkan bahwa semangat dan motivasi adalah kunci untuk mendorong inovasi dan pengembangan produk baru. Dengan membuat prototipe atau sampel produk baru dan uji coba dengan target pelanggan. Dapatkan umpan balik dan saran dari mereka untuk meningkatkan dan memperbaiki produk. Pengujian yang terus-menerus akan membantu mengidentifikasi kelemahan dan memperkuat fitur yang diinginkan oleh pelanggan. perjalanan menghasilkan produk baru mungkin penuh dengan tantangan, tetapi dengan semangat yang kuat dan ketekunan, Anda dapat mencapai kesuksesan dalam menghadirkan produk baru yang memenuhi kebutuhan pelanggan dan mengarahkan pertumbuhan bisnis

Dari uraian di atas, maka dapat dibuat rekaituasi perubahan yang terjadi pada peserta setelah diberikannya pengabdian masyarakat oleh tim, berikut rekapitulasi perubahan yang terjadi. Diketahui bahwa terjadi perubahan pasca diberikannya pengabdian kepada anggota KUB Graha Permai, dimana perubahan yang paling besar berada pada arti pentingnya produk variatif dibuat dalam rangka meningkatkan penjualan. Hal ini sejalan dengan apa yang dikatakan Evadianti, Y., & Pramazuly, A. N. (2022) perlunya program pendampingan dalam meningkatkan pengetahuan produk yang higienis, solusi yang ditawarkan adalah penggunaan alat pengering sederhana. Selain itu, untuk memperluas pemasaran di diperlukan juga pelatihan mengenai memasarkan produk di marketplace, medsos, packaging yang menarik.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan luaran yang dicapai, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: Terjadi perubahan pasca diberikannya pengabdian kepada anggota KUB Graha Permai, dimana perubahan yang paling besar berada pada arti pentingnya produk variatif dibuat dalam rangka meningkatkan penjualan. Pentingnya produk yang inovatif buah dari kreativitas menjadi bagian dari upaya meningkatkan penjualan.

Daftar Referensi

- BPS Kota Pekanbaru. 2022. "Kota Pekanbaru Dalam Angka 2022." *BPS-Statistics of Pekanbaru Municipality* 1102001.14(0215–3874): xl + 346. <https://pekanbarukota.bps.go.id/publication/2022/02/25/06fe10f9f07b52694cd0bf5d/kota-pekanbaru-dalam-angka-2022.html>.
- Evadianti, Y., & Pramazuly, A. N. (2022). Pendampingan UMKM Kerupuk 32 dalam Meningkatkan Daya Jual dan Pengetahuan Produk Higienis di Kecamatan Bumi Waras Lampung. *Jurnal Mitrawarga*, 1(2), 56-60.
- Ismail, Ismail, Fauzan Putraga Fauzan Putraga Al-Bahri, Lukman Ahmad, and Abdus Salam. 2020. "IbM Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Dan Menggali Ide Usaha Baru." *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia* 1(1): 16–22.
- Jaslinah, Nurin et al. 2019. "Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Dengan Produk Kreatif." *Admisi dan Bisnis* 20(2): 127–36. <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/admisi/article/view/1650/106654>.
- Karwati, Lilis. 2017. "Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Woman Empowerment Through Entrepreneurs Training." *Jurnal Ilmiah Visi PGTK PAUD dan Dimas* 12(1): 45–52.
- Nawangasasi, Endah, Denny Mahendra, and Yusuf Sutanto. 2020. "Pelatihan Kreativitas Kewirausahaan Pada Kelompok UMKM Di Kampung Minapadi Kelurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Surakarta." *Wasana Nyata* 4(2): 77–81.
- Tahirs, Jemi Pabisangan, and Abedneigo Carter Rambulangi. 2020. "Menumbuhkan Minat Berwirausaha Melalui Pelatihan Kewirausahaan Bagi Siswa Smk." *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1(2): 125–29.
- Tsuraya, Virda Ashri et al. 2021. "Pelatihan Kewirausahaan Guna Menumbuhkan Minat Berwirausaha." *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)* 5(5): 2–9.
- Wahyuningsih, Roy, Putri Nur Anggraini, Silvya Eka Vebyanti, and Ari Susanti. 2021. "Pelatihan Pembuatan Bucket Bunga Dan Snack Untuk Meningkatkan Kreativitas Peserta Didik Di Jombang Jawa Timur." *Indonesian Journal Of Community Service* 1(3): 523–31. <https://ijocs.rcipublisher.org/index.php/ijocs/article/view/114/73>.
- Wiyono, Harsoyo Dwijo. 2020. "Kreativitas Dan Inovasi Dalam Berwirausaha." *Jurnal USAHA* 1(2): 19–25.