



KEWIRAUSAHAAN Panduan Menjadi Wirausaha di Era Society 5.0

Danang Kusnanto, dkk



Buku ini berjudul "Kewirausahaan : Panduan Menjadi Wirausaha di Era Society 5.0". Buku ini membahas terkait kewirausahaan terutama sebagai panduan menjadi wirausaha di Era Society 5.0. Buku ini di tulis oleh beberapa dosen di Indonesia untuk dikontribusikan dalam dunia pendidikan dan wirausaha di Indonesia. Buku ini terbagi menjadi sebelas bab. Adapun pembahasan setiap bab dalam buku ini sebagai berikut.

- Bab 1 Kewirausahaan dan Wirausaha
- Bab 2 Konsep Dasar Kewirausahaan
- Bab 3 Teori-Teori Motivasi dalam Kewirausahaan
- Bab 4 Kreativitas dan Inovasi Kewirausahaan
- Bab 5 Karakteristik dan Etika Wirausahawan
- Bab 6 Rencana, Jenis, dan Bidang Usaha Wirausaha
- Bab 7 Kiat-Kiat Keberhasilan Wirausaha
- Bab 8 Studi Kelayakan Usaha
- Bab 9 Rancangan Usaha (Perspektif Strategi Berbasis Teknologi).
- Bab 10 Kisah Sukses Wirausaha Indonesia
- Bab 11 Kisah Sukses Part 2

Semoga buku ini bermanfaat bagi pembaca terutama sebagai panduan untuk menjadi seorang wirausaha di Era Society 5.0 saat ini.

# KEWIRAUSAHAAN

## Panduan Menjadi Wirausaha di Era

# Society 5.0

Danang Kusnanto, S.E., M.M. Pilifus Junianto, S.S M.M,  
Mochamad Sugiarto, SPt., MM., PhD, Dr. Ir. Hj. Yusro Hakimah, MM,  
Rusdi Raprayogha SE., MM. CT., Bida Sari, S.P., M.Si, Estu Mahanani, SP, MM,  
Muslim Khadri, MSM, Dr. Susi Desmaryani, SE., MM,  
Adi Sofyana Latif, S.Si., M.M., CMA., C.MP., CPRM,  
Dr. Dede Jajang Suyaman, SE, MM, CMA.



f Penerbit Adab  
@penerbitadab  
www.PenerbitAdab.id

Pabean Liris - Indramayu - Jawa Barat  
Telp. 081221151025 | penerbitadab@gmail.com



## SURAT KETERANGAN TERBIT BUKU

Nomor : 386.st/p.adab/IX/2022

Bersama ini Penerbit Adanu Abimata (Adab) sebagai salah satu penerbit yang tergabung dalam IKAPI dengan nomor : 354/JBA/2020, menerangkan bahwa buku dengan kualifikasi :

Judul : **KEWIRAUSAHAAN: Panduan Menjadi Wirausaha di Era Society 5.0**

Editor : Kodri, M. Pd

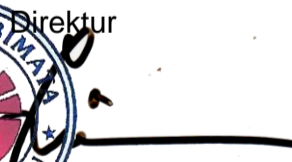
Penulis :


No	Nama	Asal Instansi
1	Danang Kusnanto, S.E., M.M	Universitas Singaperbangsa Karawang
2	Pilifus Junianto, S.S M.M	STIE BENTARA PERSADA
3	Mochamad Sugiarto, S.Pt.,M.M., PhD	Universitas Jenderal Soedirman
4	Dr. Ir. Hj. Yusro Hakimah, M.M	Universitas Tridinanti
5	Rusdi Raprayogha SE., MM. CT	Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar
6	Bida Sari, S.P., M.Si	Universitas Persada Indonesia Y.A.I.
7	Estu Mahanani, S.P., M.M	Universitas Persada Indonesia Y.A.I.
8	Muslim Khadri, M.SM	Universitas Islam Kebangsaan Indonesia
9	Dr. Susi Desmaryani., S.E., M.M	Universitas Muhammadiyah Jambi
10	Adi Sofyana Latif, S.Si., M.M., CMA., C.MP., CPRM	Universitas Pamulang
11	Dr. Dede Jajang Suyaman, S.E, MM, CMA	Universitas Singaperbangsa Karawang

Telah diterbitkan oleh Penerbit Adab CV. Adanu Abimata pada September 2022 dengan nomor ISBN : 978-623-5314-80-8.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Indramayu, 14 September 2022

Direktur  
  
ABDULOH, SKM



**BAB 7.**  
**Kiat-Kiat Keberhasilan Wirausaha**  
**Estu Mahanani, SP., MM**

**A. Pendahuluan**

**7.1. Pengertian Wirausaha dan Wirausahawan**

**Wirausaha** dalam hal ini yaitu seorang pekerja keras, berupaya dan bertekad kuat serta kemampuan untuk menerima segala konsekuensi atas keputusan yang diambilnya. Sedangkan **Wirausahawan** adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses meningkatkan pendapatan (Scarborough, NM dan Thomas W. 1993). Dalam kehidupan sehari-hari kita mengenal Wirausahawan dengan sebutan **pengusaha** atau **pebisnis**. Pebisnis yang hebat adalah pebisnis yang memiliki jiwa kewirausahaan.

Seorang wirausahawan adalah seorang yang memiliki keahlian untuk menjual, mulai dari menawarkan ide hingga komoditas baik berupa produk atau jasa. Dengan kreativitasnya, wirausahawan mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan. Sebagai pelaku bisnis, wirausahawan harus mengetahui dengan baik manajemen penjualan, gaya dan fungsi manajemen. Untuk berhasil, wirausahaan harus mampu berkomunikasi dan menguasai beberapa elemen kemampuan manajerial, serta mengetahui teknik menjual yang strategis mulai dari pengetahuan tentang produk, ciri khas produk dan daya saing produk terhadap produk sejenis.

Menurut pendapat Baldacchino (2008) kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumberdaya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kewiraswastaan berasal dari kata *entrepreneur* yaitu orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya (Sumarsono, 2010). Pengertian *entrepreneurship* menurut Zimmerer yang dialih bahasakan oleh Buchari Alma (2007) mengemukakan *Entrepreneur* merupakan satu kelompok yang mengagumkan, manusia kreatif dan inovatif. Mereka merupakan bahan bakar pertumbuhan ekonomi masyarakat, karena ia memiliki kemampuan berfikir dan bertindak produktif.

Dapat disimpulkan bahwa *entrepreneurship* adalah seorang yang memulai suatu bisnis baru dan yang melakukan hal tersebut dengan jalan menciptakan sesuatu yang baru, atau dengan jalan memanfaatkan sumber-sumber daya dengan cara yang tidak lazim, dengan upaya menghasilkan nilai bagi para pelanggan.

Menurut Duchesneau et al. (dalam Riyanti, 2003), wirausaha yang berhasil adalah mereka yang dibesarkan oleh orang tua yang juga wirausaha, karena memiliki banyak pengalaman yang luas dalam dunia usaha. Profesi orang tua memiliki peran strategis sebagai budaya pembentuk motivasi berwirausaha. Hal ini juga menunjukkan budaya kewirausahaan terbentuk karena keterbiasaan, lingkungan, dan faktor dari diri pribadi sejak mereka kecil ataupun saat dewasa nantinya. Walaupun budaya ini mampu bertahan, tetapi semua itu tidak ada gunanya jika tidak ada motivasi yang mendorong keinginan masyarakat untuk berwirausaha.

## **7.2. Mengapa Wirausahawan Diperlukan?**

Pertumbuhan *entrepreneurship* di Indonesia masih sangat kecil. Pada tahun 2021 pertumbuhan *entrepreneurship* di Indonesia sekitar 1,65 % pengusaha dari ± 270 juta jumlah penduduk, masih tertinggal jika dibandingkan dengan beberapa negara ASEAN seperti Singapura 7%, Malaysia 5%, dan Thailand sekitar 4,26%. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, rasio kewirausahaan Indonesia pada 2020 sebesar 3,47 persen, ditargetkan pada 2021 sebesar 3,55 persen, dan 3,94 persen pada tahun 2024. Sebagian negara maju memiliki rasio kewirausahaan di angka 12 persen. Untuk menjadi negara maju minimum 4 persen. Syarat untuk menjadi negara maju adalah jumlah pelaku

entrepreneur harus lebih dari 14% dari rasio penduduknya. Sementara di Indonesia, pelaku entrepreneur baru 3,1% sehingga perlu diadakan percepatan dan kemudahan agar pelaku ekonomi Indonesia bisa meningkat jauh. Indonesia masih membutuhkan 4 juta pengusaha muda baru untuk mencapai angka tersebut, apalagi jika Indonesia ingin memenangkan kompetisi di era *Society 5.0*.

Berdasarkan data *Global Entrepreneurship Index 2019*, Indonesia termasuk peringkat 74 dari 137 negara. Nilai indeks Indonesia setara seperti negara berkembang di Asia Tenggara, Vietnam. Oleh karena itu, Pemerintah saat ini menyusun Rancangan Perpres Pengembangan Kewirausahaan Nasional sekaligus bagian dari UU Cipta Kerja dan PP No 7/2021, yang akan fokus melahirkan wirausaha baru. Melalui penciptaan wirausaha muda atau milenial inovatif berkelanjutan, dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang berkualitas.

### **7.3. Mengapa Wirausaha ?**

Apakah Anda ingin Sukses? Apakah Anda ingin Kaya? Jika “Ya”, maka jadilah Wirausahawan.

#### **Definisi Sukses**

Sukses adalah berhasil mencapai cita-cita dan menikmati keberhasilan pencapaian cita-cita. Jadi orang disebut sukses jika: 1) Memiliki cita-cita/tujuan, 2) Bisa berhasil mencapai cita-cita, 3) Menikmati keberhasilan mencapai cita-cita.

#### **SUKSES = MIMPI + AKSI**

Mengapa banyak orang bermimpi menjadi wirausahawan tetapi tidak menjadi wirausahawan? Karena tidak memiliki bakat, modal dan waktu, beranggapan orang tua sudah memiliki penghasilan yang cukup bahkan berlebih, tidak memiliki pengalaman, takut gagal/rugi, persaingan ketat, umur masih muda atau sudah tua, mitos etnis, dan sebagainya.

#### **Tidak memiliki Bakat?**

Bakat itu hanya sebuah kesempatan untuk menjadi 'sesuatu', bakat harus diasah agar mengeluarkan cahayanya dan menemukan pintunya (Maxwell, 2007). Bakat biasanya muncul karena terpaksa, tidak ada kegiatan, *jobless*, hobi, kebutuhan, image sosial dan lain-lain.

### **Wirausahawan dilahirkan atau diciptakan ?**

Wirausahawan bukan bakat tapi perilaku yang dapat diajarkan, dicontohkan, ditularkan dan dilatih, dalam jangka panjang (bisa karena terbiasa), dapat diperoleh dari lingkungan keluarga, sekolah/kampus, pertemanan, komunitas, sosial media, dan lain-lain.

### **Tidak memiliki Modal ?**

Modal uang itu penting tetapi bukan segala-galanya bagi wirausahawan. Memulai suatu bisnis dari modal yang dimiliki. Modal utama berwirausaha adalah Motivasi/Niat/Kemauan yang diikuti **tindakan/Action**. Untuk memulai Bisnis, diperlukan 3M yaitu *Motivation/Kemauan, Mindset/Pola fikir, Make it (Just Do It Now) / Tindakan*.

## **B. Pembahasan**

### **7.4. Pengertian Motivasi**

Pengertian motivasi sesuai Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan suatu dorongan yang muncul dalam diri seseorang baik yang dilakuakn dengan kesadaran maupun tanpa kesadaran untuk melakukan suatu usaha atau perbuatan dengan arah atau tujuan tertentu. Motivasi merujuk pada seberapa keras seseorang berusaha untuk mencapai tujuan spesifik sementara arah adalah saluran menuju intensitas mengarah pada tujuan yang benar, sedangkan keuletan usaha mengacu pada berapa lama seseorang mempertahankan upaya untuk mencapai tujuannya (Yusoff, 2013).

Menurut pendapat Baum, Frese dan Baron (2007) motivasi dalam kewirausahaan meliputi motivasi untuk mencapai tujuan kewirausahaan, seperti tujuan yang melibatkan pengenalan dan eksploitasi terhadap peluang bisnis. Motivasi untuk mengembangkan usaha baru diperlukan bukan hanya oleh rasa percaya diri dalam hal kemampuannya untuk berhasil, namun juga oleh kemampuannya dalam mengakses informasi mengenai peluang kewirausahaan.

Soemanto (2002) mengatakan bahwa satu-satunya perjuangan atau cara untuk mewujudkan manusia yang mempunyai moral, sikap, dan keterampilan wirausaha adalah dengan pendidikan. Pendidikan membuat wawasan individu menjadi lebih percaya diri, bisa memilih, dan mengambil keputusan yang tepat, meningkatkan kreativitas dan inovasi, membina moral, karakter, intelektual, serta peningkatan.



Jadi dapat disimpulkan motivasi adalah semua kekuatan yang memberi energi, daya, arah, dan dorongan untuk melakukan atau tidak melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai tujuan, baik pemenuhan kebutuhan atau pencapaian kepuasan. Motivasi untuk mengembangkan usaha baru diperlukan bukan hanya oleh rasa percaya diri dalam hal kemampuannya untuk berhasil, namun juga oleh kemampuannya dalam mengakses segala informasi mengenai peluang kewirausahaan.

Motivasi berwirausaha itu sendiri dapat diberikan dengan pelatihan maupun pendidikan. Di perguruan tinggi sendiri sangat perlu untuk mengembangkan budaya kewirausahaan untuk mendorong terciptanya *entrepreneur* muda yang baru dengan menerapkan ilmu-ilmu wirausaha yang mereka dapatkan

Untuk menjadi wirausahawan harus kreatif, inovatif, produktif, adaptif komunikatif dan mempunyai kemampuan manajemen (*managerial skill*) antara lain manajemen produksi, pemasaran, MSDM, Keuangan, manajemen diri dan manajemen waktu . Selain itu juga harus percaya diri, berani dan optimis untuk mencapai tujuan/cita-cita, berprestasi dan memperoleh keuntungan (Mahanani, Estu dan Sari, Bida, 2018).

### **7.5. Bisnis Online**

Bisnis apapun yang dijalankan menggunakan media internet dapat dikatakan Bisnis Online. Arti Bisnis Online itu sendiri sangat luas. Jika sudah memiliki bisnis yang dijalankan secara offline, seperti buka toko baju, toko makanan, toko mainan, atau apapun, kemudian kita buka juga toko online di internet, itu dapat menjadi bisnis online. Begitu juga ketika ingin fokus membangun website untuk dikembangkan menjadi portal online yang memungkinkan banyak orang yang berkunjung, lalu terdapat slot iklan untuk mendapatkan penghasilan, itu juga dapat disebut dengan bisnis online.

Tujuan utama dalam berbisnis selain mendapatkan penghasilan, juga supaya dapat melayani *needs and wants* lebih banyak orang dan lebih bermanfaat bagi sesama. Waktu pertama kali memulai bisnis online segala sesuatunya tampak seperti *absurd*. Banyak keraguan dengan pertanyaan-pertanyaan di dalam diri seperti: Bisakah bisnis online itu dijalankan?, Apakah sesuai dengan passion?,

Langkah apa saja yang perlu ditempuh supaya bisnis bisa lancar?, Berapa modal yang akan dibutuhkan? dan pertanyaan lainnya.

### **Cara Bisnis Online Bagi Pemula**

Berikut ini adalah beberapa langkah cara memulai bisnis online yang dapat diterapkan bagi pemula, antara lain: Luruskan niat, miliki mindset bisnis yang benar dan sikap mental yang positif, Putuskan apa yang mau dijual, Buat website jualan maupun toko online, Promosikan lapak jualan online melalui medsos dan market place, Temukan mentor.pendamping UKM dan lingkungan yang positif. Beberapa hal yang harus perhatikan ketika memutuskan untuk membangun bisnis online, seperti: modal, produk yang akan dijual, target pasar, strategi pemasaran, kelangsungan bisnis dan tren bisnis. Beberapa tips cara menemukan produk yang akan dijual: Cari apa yang dibutuhkan oleh masyarakat, orang-orang di sekitar, Anda adalah *problem solver*, pemberi solusi dari permasalahan orang-orang, Tukar manfaat yang dapat diberikan, menjadi sebuah bentuk transaksi yang saling menguntungkan, Lakukan riset produk terlebih dahulu, dan sebisa mungkin temukan produk-produk yang cepat laku dan perputarannya cepat. Artinya banyak yang membutuhkan atau ada pasarnya. Mengenai jenis produknya dapat berbentuk produk fisik, jasa, ataupun digital.

**Contoh barang fisik:** sabun herbal, obat herbal, jam tangan, smartphome, motor, mobil, makanan, pernak-pernik aksesoris connector masker, pembatas buku, rumah dan bangunan. **Contoh jasa:** pembuatan website, jasa konsultan online marketing, rental mobil, agen tour & travel, agen umroh & haji, jasa pembayaran tiket pesawat dan kereta api, dan jasa-jasa yang lain. **Contoh produk digital:** pulsa, e-book, produk-produk informasi, kursus online, software.

Tahap awal berbisnis dapat dimulai dengan menjual produk orang lain, bisa dengan konsep dropship, reseller, franchise, kemitraan dengan produsen, atau sebagai afiliasi produk suatu vendor (*affiliate marketing*). Contoh: jualan pulsa, jualan tiket konser, hotel, pesawat dan kereta api, agen properti, agen travel, jual baju, sepatu/produk fashion dengan konsep konsinyasi, jual e-book orang lain, jual aplikasi software suatu vendor, dan lain-lain. Sehingga pada tahap awal ini tidak dibebani dengan biaya produksi yang besar dan kerugian pun bisa minimal.



Sekarang semua orang dapat meraih PASSIVE INCOME dari Bisnis Pulsa, PPOB, Tiket, Hotel, dan lain-lain, tanpa modal. PPOB merupakan singkatan dari *Payment Point Online Bank*, layanan pembayaran online menggunakan fasilitas perbankan. Bisnis PPOB ini unik, karena merupakan kombinasi antara bisnis online dan bisnis offline. Dan Bisnis PPOB ini pun sejatinya adalah bisnis besar. Terbukti banyak situs marketplace (Bukalapak, TokoPedia, dll) juga turut menjalankan bisnis ini. Bagi yang baru memulai bisnis, tidak akan kaget menjalankannya sehingga dapat dijadikan batu loncatan dan sarana pembelajaran untuk bisnis online lainnya yang lebih menantang.

Beberapa keuntungan memulai usaha dengan bisnis PPOB, yakni pasarnya jelas, dibutuhkan semua orang, dan bahkan produknya bisa dipakai sendiri. Contoh layanannya, antara lain: Pembayaran Telkom, Pembayaran PDAM, Tagihan leasing, Pembayaran pulsa semua operator, Pembayaran premi asuransi BPJS, dan asuransi lainnya, Voucher game online, dan lain sebagainya. Cara menjalankannya pun fleksibel, bisa melalui offline dan online. Bahkan, bagi yang sudah bergabung, juga bisa menjalankan konsep bisnis afiliasi (*affiliate marketing*). Salah satu benefit menjalankan bisnis melalui internet, tidak harus menggunakan tempat secara fisik, seperti bangunan toko, bangunan ruko, atau sewa gedung. “Tempat” dalam hal ini dialihkan ke suatu bentuk “tempat digital/virtual” yang bisa diakses secara online melalui internet. Tempat itu bisa berbentuk website, toko online, media sosial, maupun situs marketplace.

Contoh jualan melalui media sebagai berikut: Pasar online (situs *marketplace*) – Bukalapak, Tokopedia, Shopee, OLX, dan sebagainya. Situs media sosial – Facebook, Twitter, Instagram, TikTok. Aplikasi *social chat* – BBM, LINE, WhatsApp, Telegram.

Karena kita hendak memanfaatkan media internet atau berjualan via online, maka secara teknis langkah-langkah **cara jualan online**-nya adalah: Pada saat tahap awal, cobalah berjualan melalui pasar online (situs marketplace), situs media sosial, dan aplikasi social chat terlebih dahulu. Ketika sudah ingin lebih serius, dapat mulai membuat website sendiri, belajar photo produk dengan aplikasi canvas.

Untuk membuat akun di situs-situs tersebut gratis, dan dapat langsung di manfaatkan untuk promosi dan jualan tanpa harus membuat sistem website nya, tampilannya, dan lain sebagainya. Pilih channel yang nyaman dan dikuasai. Tetapi kalau belum bisa, minimal pelajari Facebook dan Instagram. Dan khusus untuk yang aplikasi social chat, sebenarnya itu lebih cocok untuk sarana komunikasi dengan pelanggan maupun prospek seperti saat akan transaksi menanyakan detail produk dan konfirmasi pembayaran.

Untuk membuat website, akan membutuhkan nama domain dan hosting. **Domain** adalah nama website toko, contoh: www.usahasaya.com. **Hosting** adalah tempat untuk menaruh nama domain dan file-file pembentuk website. Ibarat bangunan toko, nama domain adalah alamat toko. Jadi usahakan ketika memutuskan untuk membuat nama domain, sesuaikan dengan nama Anda, atau topik website, jenis usaha. Dan untuk hosting, jika menggunakan analogi bangunan toko di atas, hosting itu ibarat tanah. Semakin besar kapasitas hosting, maka akan semakin luas pula ukuran tanah toko. Jadi harus diingat, domain dan hosting merupakan satu kesatuan, dan tidak bisa dipisahkan untuk membangun sebuah website. Tentang bagaimana cara membuat website nya, bisa dengan metode **website gratisan** dan **website berbayar**.

### C. Penutup

Pemerintah menargetkan rasio kewirausahaan mencapai 3,95 persen di tahun 2024. Sebagai pendorong, Kementerian Koperasi dan UKM (KemenKopUKM) membuat program Patenpreneur (Pahlawan Tumpuan Ekonomi Negeri) 2022. Program ini diarahkan untuk memfasilitasi wirausaha sesuai tahapannya, baik itu Calon Wirausaha, Wirausaha Pemula dan Wirausaha Mapan, mengingat tiap tahap wirausaha akan memiliki kebutuhan yang berbeda dan ekosistem yang berbeda. Target ini sesuai amanat terbitnya Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 2 tahun 2022, tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional. Sementara pada 2020, rasio kewirausahaan baru mencapai 3,47 persen.

Selain melalui Program Patenpreneur, KemenKopUKM memiliki sejumlah program dalam meningkatkan rasio kewirausahaan. Mulai dari pengembangan lembaga inkubator dan inkubasi usaha, transformasi digital

KUKM, Re-Desain Program PLUT KUKM (Pusat Layanan Usaha Terpadu KUKM), hingga Program Entrepreneur Financial Fiesta dan program lain.

Dalam program Patenpreneur akan diimplementasikan melalui dua metode kegiatan. Pertama, konsultasi bisnis bertujuan membantu wirausaha yang sudah berjalan usahanya dalam menyelesaikan suatu masalah yang spesifik, dengan cara difasilitasi sesi konsultasi dengan seorang pakar. Kedua pendampingan usaha, merupakan pembinaan terstruktur selama dua bulan untuk membantu wirausaha memulai atau mengembangkan usahanya. Selain itu akan ada juga inkubasi yang dilakukan selama enam bulan, oleh KemenKopUKM yang bekerja sama dengan 19 lembaga inkubator, termasuk perguruan tinggi.

#### **D. Daftar Pustaka**

Alma, Buchari. (2002). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta

Aziz, A. A., Yusof, K. M., & Yatim, J. M. (2012). Evaluation on the Effectiveness of Learning Outcomes from Students' Perspectives. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 56, 22-30.

Baldacchino. (2008). *Entrepreneurial creativity and innovation*. The First International Conference on Strategic Innovation and Future Creation. Malta: University of Malta.

Baum, J. R., Frese, M., & Baron, R. A. (2007). *The psychology of Entrepreneurship*. Mahwa, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Benedicta Prihatin dwi Riyanti.2003. *Kewirausahaan dari sudut pandang psikologi kepribadian*. Jakarta: Grasindo.

Kementerian Koperasi dan UKM. <https://kemenkopukm.go.id>

Maxwell, John,C. (2007). *25 Ways to Win with People*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Mahanani, Estu dan Sari, Bida. (2018). Faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Persada Indonesia Y.A.I. *Jurnal IKRAITH-HUMANIORA*, Vol. 2, No. 2, MARET 2018

Perpres Nomor 2 tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional

Sumarsono, Sony. (2010). *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Soemanto, Wasty. (2008). *Pendidikan Wiraswasta*, Jakarta : Bumi Aksara.

Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough. (2008). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba empat.

*The Global Entrepreneurship and Development Institute*. (2020). *Global Entrepreneurship Index 2019*. Washington.



# Sertifikat

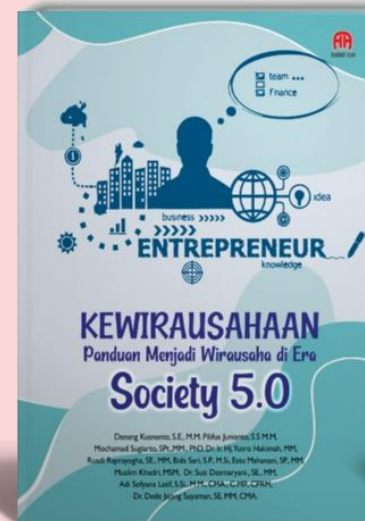
Nomor : 588.s/p.adab/VIII/2022

Diberikan Kepada :

**Estu Mahanani, S.P., M.M**

Sebagai : **Penulis**

Dengan Judul :



**KEWIRAUSAHAAN :**  
**Panduan Menjadi Wirausaha di Era Society 5.0**

No. ISBN : 978-623-5314-80-8

Indramayu, 25 Agustus 2022  
Direktur



Abdulloh Digi