

MENGEMBANGKAN HOBI MENJADI PELUANG BISNIS GARLID ADVENTURE

Oleh:

**Ahmad Nadzaruddin¹, Endah Putri Lestari², Irma Santika³, Muthia
Rahman⁴, Usmirah⁵, Rita Ningsih⁶, Westri Andayanti⁷**

*Program Studi Pendidikan Matematika
Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Universitas Indraprasta PGRI Jakarta^{1,2,3,4,5,6,7}*

Email:

[¹Elnadze23@gmail.com](mailto:Elnadze23@gmail.com), [²endahpl591@gmail.com](mailto:endahpl591@gmail.com),
[³irmasantika946@gmail.com](mailto:irmasantika946@gmail.com), [⁴mutiarahman57@gmail.com](mailto:mutiarahman57@gmail.com),
[⁵usmirahusman86@gmail.com](mailto:usmirahusman86@gmail.com), [⁶rita.ningsih@unindra.ac.id](mailto:rita.ningsih@unindra.ac.id)
[⁷westri2014@gmail.com](mailto:westri2014@gmail.com)

Dikirim: 01 Jan 2023 Direvisi: 30 Jun 2023 Dipublikasi: 30 Jun 2023

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bahwa peluang usaha yang dijalankan bisa dimulai dari hobi yang biasanya kita lakukan. Melalui hobi yang dimiliki dengan mengembangkannya bisa dijadikan sebuah usaha yang menghasilkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan. Metode penelitian yang digunakan yaitu menggunakan metode kualitatif dan data primer. Hal ini dikarenakan data diperoleh melalui hasil observasi langsung dengan objek yang penulis teliti serta memperoleh sumber data dari wawancara secara langsung dengan pihak terkait pemilik usaha Garlid Adventure. Dalam mengembangkan hobi diperlukan adanya Percaya dan yakin bahwa usaha dapat dilaksanakan, mau menerima gagasan, semangat kerja yang tinggi, mampu berkomunikasi dengan baik, bertanya pada diri sendiri, mau mendengarkan saran orang lain. Peluang usaha juga harus dipersiapkan dengan matang. Jangan sampai peluang usaha hilang begitu saja hanya karena kecerobohan semata. Beberapa persiapan yang dapat dilakukan antara lain meneliti luas usaha yang dipilih, bentuk usaha, jenis usaha yang ditekuni, mengenal informasi usaha yang diterima, dan memiliki peta peluang usaha yang menguntungkan. Hasil penelitian yang dilakukan pada usaha Garlid Adventure meskipun tergolong UMKM, usaha ini terbilang sukses hingga mempunyai beberapa cabang di berbagai kota, yakni Garlid Yogyakarta, Garlid Depok, Garlid Bojong, Garlid banten, Garlid Depok dua.

Kata kunci: hobi, peluang, alat outdoor

ABSTRACT

This research aims to find out that business opportunities that can be run can be started from hobbies that we usually do. Through a hobby that is owned by developing it can be used as a business that generates income to meet needs. The research method used is using qualitative methods and primary data. This is because the data was obtained through direct observation with the object that the author examined and obtained data sources from direct interviews with related parties who own the Garlid Adventure business. In developing a hobby, it is necessary to believe and have confidence that business can be carried out, willing to accept ideas, high morale, able to communicate well, ask yourself questions, willing to listen to other people's suggestions. Business opportunities must also be carefully prepared. Don't let business opportunities disappear just because of carelessness. Some of the preparations that can be made include researching the size of the selected business, the form of business, the type of business occupied, getting to know the business information received, and having a map of profitable business opportunities. The results of research conducted on the Garlid Adventure business, although it is classified as an MSME, this business is considered successful so that it has several branches in various cities, namely Garlid Yogyakarta, Garlid Depok, Garlid Bojong, Garlid Banten, Garlid Depok two.

Keywords: hobbies, opportunities, outdoor tools

A. PENDAHULUAN

Manusia pada dasarnya mempunyai hobinya masing-masing. Definisi hobi dapat diartikan sebagai kegiatan rekreasi sekaligus dapat melakukan wirausaha yang dilakukan pada waktu luang untuk menenangkan pikiran seseorang. Menurut Aji et al., (2020); Fadhli et al., (2023) hobi diartikan sebagai kegemaran, kesenangan istimewa pada waktu senggang, bukan sebagai pekerjaan utama. Tujuan hobi sendiri yaitu untuk memenuhi keinginan dan mendapatkan kesenangan. Hobi sangat beragam jenisnya, dan dapat dikategorikan dalam beberapa jenis aktivitas. Ada jenis aktivitas fisik, aktivitas berpikir, aktivitas kreatif, dan berkomunitas sekaligus mendukung wirausaha.

Travelling merupakan salah satu hobi jenis aktivitas fisik yang banyak disukai. Traveling dapat diartikan sebagai kegiatan jalan-jalan atau liburan yang dilakukan seseorang. Travelling ini bisa jadi kegiatan mengunjungi sebuah tempat tujuan atau destinasi untuk wisata, sekaligus mengetahui tempat-tempat baru dan berinteraksi dengan objek sekitar seperti, tumbuhan, hewan dan masyarakat. Travelling ke alam menjadi pilihan destinasi yang banyak disukai misalnya mendaki dan ke pantai. Hobi traveling ini mempunyai pertimbangan masing-masing dalam pilihan perjalanannya baik itu faktor biaya, kesehatan,

waktu dan selera. Dan Tempat yang dikunjungi sudah menjadi keputusan dan pastinya mempunyai manfaatnya tersendiri.

Hobi merupakan salah satu jenis kegiatan yang disukai dan dikuasai. Dalam hal ini berarti hobi menjadi hal yang menyenangkan sekali. Dengan adanya hobi yang dimiliki dapat dimanfaatkan sebagai peluang usaha yang menguntungkan. Hal ini dikarenakan jika kita melakukan sesuatu didasarkan dengan hobi akan lebih mudah dalam mengelolanya dan peluang untuk mendapatkan keuntungan dari bisnis yang dijalankan akan jauh lebih besar. Namun bukan hanya bermodalkan hobi kemudian usaha dapat berjalan sukses, pastinya membutuhkan perencanaan dan pelaksanaan yang matang.

Melalui hobi dapat dikatakan bahwa ketika melakukan sesuatu yang dapat menghasilkan uang tapi tidak seperti bekerja. Biasanya hobi sebagai aktivitas untuk mengisi waktu luang, tetapi kini bisa menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan. Ada beberapa cara sederhana yang dapat menyalurkan hobinya sekaligus mendapatkan penghasilan. Pertama yaitu mencari tahu hobimu yang memiliki nilai jual. Kedua yaitu mengasah skill dan wawasan, maksud dalam hal ini kita jangan pernah berhenti dan cepat puas dalam mengembangkan kemampuan dan hobi yang dimiliki. Ketiga yaitu dengan berbagi ilmu dengan orang lain, hal ini dikarenakan ingin menjadikan hobi sebagai penghasilan maka dapat membagikan ilmu dengan orang lain misalnya dengan membuka kelas belajar sesuai dengan hobi. Keempat yaitu menentukan target pasar, untuk hal ini kita perlu menentukan target pasar dari peluang usaha yang akan dijalankan nantinya dengan melihat trend, strategi pemasaran dan apa yang dibutuhkan konsumen. Dan yang kelima yaitu membangun koneksi dan relasi dengan orang lain, hal ini dapat dilakukan karena jika usaha yang dibangun dapat berkembang maka diharuskan membangun relasi dan koneksi dengan banyak orang. Hal ini bisa dilakukan dengan cara bergabung dengan komunitas dan bangun relasi dengan orang didalamnya. Hal ini merupakan salah satu tempat untuk mencari dan menjaring konsumen dari usaha yang dijalankan.

Salah satu usaha sukses yang dirintis awal mula karena hobi dan telah kami lakukan kunjungan serta wawancara yaitu Garlid Adventure. Usaha ini merupakan jasa penyewaan alat-alat outdoor untuk berpergian mendaki ataupun ke pantai. Dengan adanya penelitian yang kami lakukan, sebagai penulis berharap agar hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat serta dijadikan motivasi dan dorongan untuk berwirausaha. Penelitian ini dapat dijadikan wawasan dan cara pandang lain terhadap hobi yang kita lakukan bisa dijadikan peluang usaha yang sangat sangat menjanjikan dan dapat menghasilkan keuntungan.

B. KAJIAN PUSTAKA

Menurut Schumpeter (2020), wirausaha adalah seseorang yang tahu bagaimana memanfaatkan peluang dan mampu mengubahnya menjadi bisnis yang menguntungkan. Menurut Arif F. Hadipranata dalam Dassucik, (2022), wirausaha adalah seseorang yang berani mengambil resiko dalam segala kegiatan usaha yang dilakukan. Menurut Kasmir dalam Nurhayati, (2020), wirausaha

adalah seseorang yang berani mengambil risiko dari peluang bisnis yang ada dengan harapan dapat mengambil pelajaran baru dari peluang yang diraihinya. Dapat dikatakan bahwa seorang wirausaha sejatinya harus mencari peluang dari sesuatu yang berpotensi untuk dijadikan usaha.

Peluang usaha terdiri dari dua kata, peluang dan usaha. Peluang berarti kesempatan dan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan berbagai daya yang dimiliki. Sederhananya, peluang usaha adalah suatu kesempatan yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai suatu tujuan. Untuk dapat menggali dan memanfaatkan peluang usaha, seorang wirausaha harus dapat berpikir secara positif dan kreatif, antara lain: percaya dan yakin bahwa usaha tersebut dapat dilaksanakan, mau menerima gagasan atau ide-ide baru, memiliki semangat kerja yang tinggi, mampu berkomunikasi dengan baik, bertanya pada diri sendiri, Mau mendengarkan saran orang lain. Peluang usaha juga harus dipersiapkan dengan matang. Jangan sampai peluang usaha hilang begitu saja hanya karena kecerobohan semata. Beberapa persiapan yang dapat dilakukan antara lain meneliti luas usaha yang dipilih, bentuk usaha, jenis usaha yang ditekuni, mengenal informasi usaha yang diterima, dan memiliki peta peluang usaha yang menguntungkan.

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode kualitatif dan data primer. Hal ini dikarenakan data yang diperoleh melalui hasil observasi langsung dengan objek yang penulis teliti serta memperoleh sumber data dari wawancara secara langsung dengan pihak terkait pemilik usaha Garlid Adventure. Tujuan dari penelitian ini akan menjadi wawasan serta membuka cara pandang berpikir bahwa hobi dapat dijadikan peluang usaha sukses dan menjanjikan di masa kini dan yang akan datang.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara yang telah kami lakukan mengenai sejarah singkat bahwa usaha Garlid berdiri sejak tahun 2019. Usaha ini didirikan oleh pak Risky Ramadhan. Pak Risky mendirikan bisnisnya dengan tujuan memenuhi kebutuhan teman-temannya para penggiat alam. Alat outdoor terbilang alat yang cukup mahal harganya. Sedangkan para penggiat alam pemula yang ingin melakukan kegiatan di alam namun terbatas dalam pengadaan alat outdoor. Maka para penggiat alam pemula tadi mengambil opsi sewa alat outdoor. Dengan demikian Pak Risky memanfaatkan peluang tersebut sebagai lahan bisnis untuk menyewakan alat outdoornya.

Status Usaha Garlid Adventure tergolong ke dalam UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). Dengan melibatkan kurang dari 10 orang dalam menjalankan usahanya, Garlid Adventure mampu menyewakan puluhan alat outdoornya dengan kisaran harga sewa mulai dari Rp18.000,- hingga

Rp135.000,- dan memperoleh keuntungan sekitar 10% dengan target Break Even Point (BEP) dalam 10 kali penyewaan.

Kepemilikan modal dari pak Risky sendiri yang memang hobby traveling baik ke alam maupun ke pantai. Sehingga, dengan hobbynya tersebut Pak Risky dapat membuka gerai Garlid Aventure dengan modal awal Rp800.000. Awalnya beliau membeli tenda camping dan kompor portable saja, namun dengan kegigihannya saat ini beliau menyewakan puluhan alat outdoornya dengan kisaran harga sewa mulai dari Rp18.000,- hingga Rp135.000,-. Dari kegiatan usahanya ini Pak Risky memperoleh keuntungan sekitar 10% dengan target Break Even Point (BEP) dalam 10 kali penyewaan, dengan melibatkan 6 orang dalam kegiatan usahanya. Garlid Adventure saat ini telah membuka cabang di Yogyakarta yaitu cabang yang ke-5.

Susunan Pengurusan Usaha seperti pada umumnya terdapat Direktur Utama, bertugas mengorganisasi visi dan misi perusahaan secara keseluruhan. Manajemen SDM, bertugas mengevaluasi performa tenaga kerja dan memastikan masing-masing tenaga kerja melaksanakan tugas dan tanggung jawab sesuai pekerjaannya. Manajemen keuangan, bertugas menyusun perencanaan keuangan umum dalam suatu usaha. Admin Marketing, bertugas untuk meneliti tren terkini dan kebutuhan para pelanggan untuk mempermudah proses promosi yang efektif. Dan Karyawan, bertugas memelihara alat dan perlengkapan yang disewakan.

Produksi utama Usaha ini seperti yang sudah dibahas bahwa menyediakan jasa rental untuk keperluan kegiatan baik di alam maupun di pantai. Maka dari itu produksi utama yang dihasilkan yaitu menyediakan keperluan mendaki seperti tenda, matras, sleeping bag, flesit, jas hujan, tas gunung (carrier), sepatu hiking dan alat keperluan masak. Lebih lanjut, produksi sampingan Untuk usaha Garlid Adventure ini produksi sampingannya sama saja seperti produksi utama dengan menyediakan keperluan alat-alat kegiatan di alam dan pantai.

Produksi sebulan yang dihasilkan oleh usaha Garlid Adventure tidak menentu dikarenakan ini merupakan usaha jasa rental untuk kegiatan outdoor alam dan pantai. Usaha ini mempunyai jumlah produksi berbeda sesuai dengan kondisi hari dan momen liburan. Berdasarkan informasi yang didapat untuk di hari libur jumlah penyewa bisa 2 kali lipat dari jumlah di hari weekend. Jumlah penyewa bisa dikategorikan dalam beberapa momen liburan. Biasanya untuk hari biasa hanya 2-4 orang saja, untuk di hari libur kerja bisa mencapai 10-20 orang, sedangkan untuk momen libur lebaran, awal tahun, hari kemerdekaan dan hari libur lainnya bisa mencapai 2 kali lipat dari kunjungan di hari libur kerja. Estimasi waktu konsumen untuk menyewa rental keperluan alat outdoor dari usaha Garlid Adventure saat menyewa sudah melalui kesepakatan berapa lama waktu yang dibutuhkan, dalam usaha ini estimasi penyewaan biasanya 2-4 hari saja.

Pemasaran merupakan kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh setiap perusahaan, baik itu perusahaan barang atau jasa, hal itu adalah untuk

mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Pemasaran juga menjadi sebuah kegiatan dimana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Baik secara tertulis maupun secara lisan. Pada usaha Garlid Advanture pemasaran dilakukan keduanya baik secara lisan maupun tulisan. Secara lisan Garlid Advanture menyusun strateginya saling berbagi pengalaman dengan teman sesama pendaki lainnya. Pada kesempatan tersebut, Garlid mempromosikan tokonya sebagai alat untuk kebutuhan saat pergi berkemah kepada para pendaki secara langsung atau dari mulut ke mulut. Selain itu Garlid juga menyediakan laman media sosial seperti (WhatsApp, Instagram dan tiktok) sebagai memperluas promosi usaha Garlid.

Pangsa pasar atau market share adalah pembagian pada pasar yang dikuasai oleh hal tertentu. Dalam kondisi ini, produsen akan menentukan pangsa pasar atas barang hasil produksinya. Pangsa pasar diartikan juga sebagai perbandingan dari hasil penjualan perusahaan tertentu dengan hasil penjualan pesaing atau kompetitornya. Tujuan mengenali pangsa pasar adalah untuk mengetahui indikator kunci dari daya saing pasar. Maksudnya, perusahaan akan memahami seberapa baik cara mereka melakukan bisnis dibandingkan dengan para pesaingnya. Seperti yang sudah di sebutkan di atas Garlid hadir untuk menciptakan inovasi baru serta mempromosikan melalui media online agar cakupan informasi yang disajikan oleh Garlid dapat dilihat banyak orang serta di respon dengan baik. Dalam pangsa pasar Garlid Advanture turut aktif di media sosial Instagram. Garlid, membuat poster untuk setiap produk yang dipunya. Dalam kinerjanya, Garlid Advanture sudah melakukan kegiatan pemasaran menggunakan media, seperti contohnya Instagram. Terdapat beberapa akun Instagram yang dimana menjadi cabang dari Garlid itu sendiri. Garlid memposting daftar alat-alat yang memang bisa disewakan kepada audiens. Selain itu, Garlid membuat beberapa video reels dengan tujuan menjangkau audiens yang lebih luas.

Kapasitas produksi dapat didefinisikan sebagai volume atau jumlah produk yang dapat dihasilkan oleh fasilitas produksi atau perusahaan dalam periode tertentu dengan menggunakan sumber daya yang tersedia saat itu. Pada kapasitas produksi Garlid Advanture sudah sangat memadai dengan jumlah produk yang ada. Saat ini Garlid sudah memiliki 5 cabang di beberapa kota di Indonesia, yakni Garlid Yogyakarta, Garlid Depok, Garlid Bojong, Garlid banten, Garlid Depok dua. Dengan beberapa cabang yang dimiliki Garlid ini, jumlah produk sudah tersedia sekitar puluhan tenda, peralatan alat masak, perlengkapan tidur dan masih banyak lagi.

Analisis prinsip usaha yang diterapkan salah satunya yaitu memulai suatu usaha harus dari nol. Pencapaian kesuksesan dalam berwirausaha tidaklah mudah dan tidak instan. Untuk memulai bisnis yang tepat yaitu dengan cara mempelajari business plan. Dengan adanya business plan dapat merancang dan memetakan bisnis beberapa tahun kedepannya, dan melakukan berbagai upaya agar

tercapainya tujuan usaha yang diraih. Salah satu usaha yang kami kunjungi dimana yang awal mulanya karena hobi traveling ke alam dan pantai, pada akhirnya bisa membuka gerai Garlid Adventure dan Terbukti dengan Usaha ini sudah berjalan dari tahun 2019 hingga saat ini. Dan sudah mempunyai 5 cabang yang tersebar di beberapa kota.

Selain itu dalam berwirausaha juga harus dilakukan dengan tekun, sebab apapun yang dikerjakan secara terus menerus dengan ketekunan maka sesuatu yang sudah diusahakan akan membuahkan hasil nantinya. Sama seperti Garlid Adventure bermula dari hanya hobi naik gunung, kemudian mencoba untuk memulai bisnis dengan jasa open trip dan sampai pada akhirnya membangun usaha jasa penyewaan alat outdoor. Kemudian, dengan ketekunannya tersebut saat ini Garlid sudah memiliki 5 cabang yang ada di Indonesia. Itu semua dilakukan atas dasar ketekunan dan keuletan dari sang pemilik untuk membesarkan usahanya.

Penerapan prinsip usaha merupakan dorongan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pada dasarnya manusia hidup untuk beribadah kepada Tuhannya. Namun ada hak dan kewajiban yang harus dilakukan untuk menjadi seorang manusia, salah satu contohnya manusia harus memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Dilakukan dengan cara bekerja ataupun berdagang. Setelah mainset tersebut sudah di tanamkan didalam otak, maka secara otomatis otak akan bekerja untuk mendorong manusia agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Sama halnya ketika ingin membuka suatu usaha, ada dorongan yang untuk bisa membuka usaha sendiri atau memang karna desakan dari kebutuhan yang terus berkelanjutan. Dengan dorongan tersebut manusia perlu mendorong dirinya untuk mau berwirausaha. Untuk keberlangsungan hidupnya, keluarganya dan anak-anaknya kelak.

E. KESIMPULAN

Hobi merupakan salah satu jenis kegiatan yang disukai dan dikuasai. Dalam hal ini berarti hobi menjadi hal yang menyenangkan sekali. Melalui hobi dapat dikatakan bahwa ketika melakukan sesuatu yang dapat menghasilkan uang tapi tidak seperti bekerja. Biasanya hobi sebagai aktivitas untuk mengisi waktu luang, tetapi kini bisa menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan. Ada beberapa cara sederhana yang dapat menyalurkan hobinya sekaligus mendapatkan penghasilan. Pertama yaitu mencari tahu hobi setiap individu yang memiliki nilai jual. Kedua yaitu mengasah skill dan wawasan. Ketiga berbagi ilmu dengan orang lain. Keempat menentukan targer pasar. Kelima membangun koneksi dan relasi dengan orang lain.

Berdasarkan hasil penelitian yang kami lakukan melalui wawancara dengan pihak terkait usaha Garlid Adventure bahwa usaha Garlid berdiri sejak tahun 2019. Usaha ini didirikan oleh pak Risky Ramadhan. Pak Risky mendirikan bisnisnya dengan tujuan memenuhi kebutuhan teman-temannya para penggiat alam. Alat outdoor terbilang alat yang cukup mahal harganya.

Sedangkan para penggiat alam pemula yang ingin melakukan kegiatan di alam namun terbatas dalam pengadaan alat outdoor. Maka para penggiat alam pemula tadi mengambil opsi sewa alat outdoor. Dengan demikian Pak Risky memanfaatkan peluang tersebut sebagai lahan bisnis untuk menyewakan alat outdoornya.

Usaha Garlid Adventure masih tergolong ke dalam UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah), dengan usahanya melibatkan kurang dari 10 orang dalam menjalankan usahanya, Garlid Adventure mampu menyewakan puluhan alat outdoornya dengan kisaran harga sewa mulai dari Rp18.000,- hingga Rp135.000,- dan memperoleh keuntungan sekitar 10% dengan target Break Even Point (BEP) dalam 10 kali penyewaan Usaha. Meskipun tergolong dalam usaha umkm kini Garlid sudah sangat memadai dengan jumlah produk yang ada. Saat ini Garlid sudah memiliki 5 cabang di beberapa kota di Indonesia, yakni Garlid Yogyakarta, Garlid Depok, Garlid Bojong, Garlid banten, Garlid Depok dua. Dengan beberapa cabang yang dimiliki Garlid ini, jumlah produk sudah tersedia sekitar puluhan tenda, peralatan alat masak, perlengkapan tidur dan masih banyak lagi.

Dalam menjalankan usaha melewati tahapan dan rintangan yang tidaklah mudah untuk menjadikan Garlid Adventure sukses masih beroperasi hingga saat ini. Diperlukan adanya prinsip mengelola usaha dari nol. Diikuti dengan ketekunan dalam diri dalam pengelolaan usaha serta adanya dorongan dalam diri untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk keberhasilan usaha yang kita jalankan memerlukan adanya dukungan dari dalam dan luar disertai dengan adanya perencanaan bisnis yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, A. M., Harisah, H., & Mukri, S. G. (2020). Hak Wirausaha Perempuan Perspektif Maqasid Syariah. *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6(1), 161–178.
- Dassucik, D. (2022). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Motivasi Berwirausaha Dan Keterampilan Berwirausaha Mahasiswa Angkatan 2019 Stkip Pgri Situbondo. *Jurnal IKA PGSD (Ikatan Alumni PGSD) UNARS*, 11(1), 556–568.
- Fadhli, K., Mahendri, W., Rahman, M. T., Widiyanto, N. A., Rozak, M. A., & Nahdliyul, M. C. (2023). Peningkatan Minat Wirausaha melalui Pelatihan Aquascape. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 33–39.
- Nurhayati, A. (2020). Implementasi jiwa wirausaha dan pemanfaatan media sosial terhadap minat berwirausaha pada mahasiswi Purwakarta. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 7(2), 87–94.
- Schumpeter, J. A. (2020). *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie: Mit einer Einführung von Heinz D. Kurz*. utb GmbH.