

Pelatihan Model-Model Bisnis bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Wirausaha Muda di Jurangmangu Tangerang Selatan

Harmaini, Budi Santosa, Osni Erza

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti, Grogol Jakarta Barat, Indonesia
Email: harmaini@trisakti.ac.id

Abstract

Jurang Mangu Village, Pondok Aren, is part of the South Tangerang city administration. Total area 2,988 km² with a population of 289,767 people and a density level of 9,698/km² in 2021. Many of the residents work in the informal sector, the problems they face include; The difficulty of turning ideas into business opportunities that can generate income, lack of understanding about business models, not understanding the importance of making a good business plan for a business, and doing business on a self-taught, without a business feasibility study. The method used in this PKM is in the form of counseling and training on business models using the Canvas method and making a Business Plan targeting MSME actors and Young Entrepreneurs. As a result, MSMEs and young entrepreneurs have experienced increased insight and have been able to generate ideas into business opportunities from 25 percent to 75 percent, the ability to make business plans from 30 percent to 70 percent, increased motivation in business development from 20 percent to 76 percent. The results of the PKM implementation have met the target because participants have experienced increased insight and understanding of the material provided.

Keywords: Jurangmangu, Model Canvas, Entrepreneur

Abstrak

Kelurahan Jurang Mangu Pondok Aren merupakan bagian pemerintahan kota Tangerang selatan. Luas Area 2.988 km² dengan jumlah penduduk 289.767 jiwa dan tingkat kepadatan 9.698/km² pada tahun 2021. Banyak diantara penduduknya yang bekerja disektor informal, permasalahan yang dihadapi; Sulitnya menuangkan gagasan menjadi peluang usaha yang dapat menghasilkan pendapatan, kurang memahami mengenai model-model bisnis, tidak memahami pentingnya membuat perencanaan bisnis yang baik bagi sebuah usaha, dan berusaha secara otodidak, tanpa studi kelayakan bisnis. Metode yang digunakan pada PKM ini berupa penyuluhan dan pelatihan model bisnis menggunakan metode Canvas dan pembuatan Bisnis Plan dengan sasaran pelaku UMKM dan Wirausaha Muda. Hasil dari PKM para pelaku UMKM dan Wirausaha muda telah mengalami peningkatan wawasan dan telah bisa melahirkan ide menjadi peluang bisnis dari 25 persen menjadi 75 persen, kemampuan pembuatan bisnis plan dari 30 persen menjadi 70 persen, peningkatan motivasi dalam mengembangkan usaha dari 20 persen menjadi 76 persen. Hasil dari pelaksanaan PKM ini telah sesuai target karena peserta telah mengalami peningkatan wawasan dan pemahaman terhadap materi yang diberikan.

Kata Kunci: *Jurang Mangu, Model Canvas, Wirausaha.*

PENDAHULUAN

Kelurahan Jurang Mangu Barat Pondok Aren merupakan bagian pemerintahan kota Tangerang selatan. Kecamatan Pondok Aren merupakan pecahan dari kecamatan Cileduk. Luas Area 2.988 km² merupakan daerah terluas diantara kecamatan yang ada di kota Tangerang Selatan. Penduduknya berjumlah 289.767 jiwa dengan kepadatan 9.698/km² pada tahun 2021 (BPS, 2022). Banyak diantara penduduknya yang bekerja disektor informal. Untuk meningkatkan kewirausahaan di Jurang Mangu ini didirikan sekolah kewirausahaan Bina Amanah setara Diploma 1 bersifat nirlaba, dimana pengajarnya berasal dari dosen-dosen berbagai Perguruan Tinggi yang mewakafkan ilmunya untuk kemajuan Sekolah Kewirausahaan Cordova Bina Amanah ini. Sekolah ini beralamat di JL Japos Raya No 09

Pondok Jati, Jurang Mangu Barat Kecamatan Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan Banten (15223). Lembaga ini juga melakukan kerjasama dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Trisakti sebagai Mitra dalam melaksanakan Tridarma Perguruan Tinggi di bidang Pengabdian Kepada Masyarakat.

Mahasiswa dari sekolah Kewirausahaan Cordova ini adalah pelaku UMKM dan Wirausaha Muda yang ingin maju yang berasal dari Tangerang Selatan ataupun dari daerah lain yang berminat. Permasalahan yang dihadapi sebagai wirausaha adalah **Pertama**; Sulitnya menuangkan gagasan menjadi peluang usaha yang bisa meningkatkan pendapatan, **kedua**; kurang memahami mengenai model-model bisnis, **ketiga**; tidak memahami pentingnya memiliki rencana bisnis yang baik bagi sebuah usaha, dan **keempat**; berusaha secara otodidak, tanpa studi kelayakan bisnis. Peningkatan *entrepreneur* baru saat ini sangat mendesak untuk dilakukan akibat revolusi teknologi *digital* yang menghasilkan *disruption*, selain bertujuan mengurangi jumlah kelompok penduduk pencari kerja, mereka juga mampu menciptakan lapangan kerja (Nasir, 2018). Pemerintah juga telah memfasilitasi wirausaha muda dengan menciptakan fasilitas pembiayaan bagi wirausaha muda pemula melalui pembentukan Lembaga Permodalan kewirausahaan Pemuda (LPKP), yang ditetapkan sebagai Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 2013. PP ini menindak lanjuti amanat Undang-Undang No.40 Tahun 2009 tentang kepemudaan, serta untuk mendorong agar generasi muda menjadi wirausaha andal dan menjadi generasi yang menciptakan lapangan kerja. (<http://lpkp.kemempora.go.id/home>, n.d.)

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan agar para wirausaha Muda (i) Mampu mengelola ide menjadi bisnis sehingga peluang mudah ditangkap. (ii) Memahami model bisnis, yang pada akhirnya bermuara pada kemampuan menyusun rencana bisnis yang baik. Tanpa rencana bisnis, investor dan lembaga keuangan tidak percaya memberikan pinjaman modal kepada pengusaha. (iii) Kemampuan untuk melakukan studi kelayakan bisnis untuk meminimal kegagalan bisnis. Solusi dari permasalahan diatas diatasi dengan penyuluhan dan pelatihan. Pada PKM ini, informasi diberikan tentang peluang bisnis dan strategi identifikasi model bisnis, Kanvas Model Bisnis dan perencanaan bisnis. Pelatihan tersebut menggunakan model Bisnis Canvas Blok 9, yang merangkum proses bisnis mulai dari nilai perusahaan, segmen pelanggan, hingga struktur keuangan. Kesembilan blok ini dapat digunakan untuk memastikan apakah sebuah ide dapat diubah menjadi bisnis yang potensial. Osterwalder pertamakali mempopulerkan model bisnis Canvas dalam bukunya *Business Model Generation*. Alexander mencoba menjelaskan kerangka sederhana untuk merepresentasikan elemen penting dari sebuah model bisnis dalam bukunya berjudul *Business Model Generation* (Awaluddin, 2021). Oleh karena itu, membuat kanvas model bisnis adalah awal yang harus dilakukan pengusaha muda. Disini PKM juga mengajarkan bagaimana menyusun rencana bisnis yang baik.

Pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini membawa manfaat (i) peserta memahami pentingnya perencanaan bisnis dalam suatu perusahaan, sehingga lahir wirausaha baru yang bisa sukses, mampu menciptakan lapangan kerja sehingga kesejahteraan masyarakat meningkat. Kunci keberhasilan suatu daerah dengan memberdayakan masyarakatnya melalui potensi yang ada, dimana generasi muda menggunakan ide, kreasi dan produk unggulan didaerahnya (Fauziah et al., 2020) (ii) Bagi dosen dan tenaga pengajar, dalam mengimplementasikan Tridarma Perguruan Tinggi di masyarakat dapat memberikan ilmu diluar kampus khususnya terkait pemberdayaan ekonomi masyarakat di Jurang Mangu, Tangerang Selatan, Banten. Walaupun Program PKM sudah berakhir tapi manfaatnya tetap dirasakan oleh masyarakat (Darsih et al., 2022). (iii) Bagi pemerintah mengurangi beban berat

dalam usaha mewujudkan semangat Wirausaha Muda melalui pemahaman model-model bisnis, sehingga nantinya dapat membuat perencanaan bisnis yang baik.



Gambar 1. Sekolah Kewirausahaan Cordova Bina Amanah.

METODE PELAKSANAAN

Keberhasilan pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat (PKM) tergantung prosedur yang dijalankan. Prosedur tersebut antara lain persiapan, survey, observasi, koordinasi, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi. Menurut Sugiyono (2016) ada tiga jenis tehnik wawancara yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur dan wawancara tidak terstruktur yang disebut pertanyaan terbuka. Pada PKM ini survey yang digunakan adalah pertanyaan terbuka untuk lembaga mitradan wirausaha muda. Menggunakan data lapangan sebagai penunjang. Waktu survey informasi dapat diperoleh melalui observasi langsung dan observasi tidak langsung (Sugiyono, 2016). Dalam kegiatan ini informasi diperoleh secara langsung melalui pengamatan situasi mitra baik situasi dan kondisi pelaku UMKM dan Wirausaha Muda.

Untuk menentukan tempat kegiatan, tanggal kegiatan, khalayak sasaran perlu koordinasi dengan kontak person dari mitra. (Soeharjoto et al., 2021). Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara Luring, sesuai dengan jadwal yang sudah disepakati. Pendekatan yang digunakan adalah penyuluhan dan pelatihan supaya peserta disampingmendapat pengetahuan juga bisa mengaplikasikan ilmu yang didapat saat itu. Keberhasilan PKM tercapai jika peserta mampu memahami materi ditas 70 %. Pemantauan dan penilaian dilaksanakan sesuai masukan yang diperoleh dari tim PKM, lembaga mitra dan peserta pada waktu kegiatan dilakukan. Pemantauan dan penilaian perlu dilaksanakan sebagai input perbaikan PKM berikutnya. Gambar 2 menjelaskan proses kegiatan PKM.



Gambar 2. Proses Kegiatan PKM

Pada diagram alur diatas, dimulai dengan survey pendahuluan, untuk menganalisis situasi, kondisi Kelurahan Jurang Mangu dan mengidentifikasi masalah yang dihadapi wirausaha muda dilingkungan mitra seperti sulitnya menuangkan ide menjadi sebuah bisnis, kurangnya pengetahuan mengenai model-model bisnis, tidak memahami pembuatan business Plan.

Tahapan kedua adalah melakukan penyuluhan dan pelatihan yang diikuti para wirausaha muda. Kegiatan dimulai dengan menjelaskan Pengertian, kegunaan dan bentuk model bisnis, kemudian mengaplikasikan bisnis kanvas terhadap bisnis mereka. Kegiatan pelatihan berjalan efisien, Dosen pembicara menjelaskan topik yang sesuai dengan permasalahan sebagian besar yang dialami wirausaha muda, peserta diberi kesempatan untuk tanya jawab dengan pemateri. Dalam tahapan akhir aktivitas pengabdian kepedamasyarakat ini, pelaku UMKM dan Wirausaha Muda dipersilakan memberikan umpan balik dengan menggunakan *google form* agar kegiatan kedepannya lebih baik lagi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhatian terhadap UMKM perlu diberikan oleh pemerintah, karena sumbangannya terhadap pertumbuhan ekonomi nasional lumayan signifikan (PakPahan.A.K, 2020) minimal terdapat tiga fungsi UMKM yang sangat penting terhadap perekonomian masyarakat kelas bawah yaitu sebagai alat untuk mengangkat kehidupan rakyat dari nestapa menjadi lebih baik, sebagai alat pemerataan penghidupan masyarakat dan sebagai sumber pendapatan negara dari luar negeri (Prasetyo & Huda, 2019). Perhatian pemerintah saja tidaklah cukup, yang paling penting tentu motivasi dari pelaku UMKM itu sendiri untuk bangkit dan maju.

Kegiatan PKM ini melibatkan pelaku UMKM dan pengusaha muda yang tergabung dalam Cordova Bina Amanah *Business School* di Jurang Mangu Pondok Aren Tangerang Selatan Banten. *Audience* yang mengikuti penyuluhan dan pelatihan pada kegiatan tersebut berjumlah 20 peserta. Jenis Kegiatan bersifat monodisiplin artinya hanya dari satu fakultas yaitu fakultas ekonomi dan bisnis. Dalam pelaksanaannya, Aktivitas dirinci menjadi dua tahap yaitu sebelum pelaksanaan kegiatan dan pelaksanaan kegiatan yang dapat dibagi sebagai berikut: Aktivitas Pra Pelaksanaan Kegiatan dimulai dari bulan 10 Desember 2019 survey ke lokasi, kemudian dilanjutkan bulan Januari untuk penentuan kegiatan, penentuan materi serta persiapan modul. Tahap pelaksanaan kegiatan dilakukan pada hari Sabtu 8 Februari 2020 secara Luring. Acara yang dilakukan berupa penyampaian materi kepada peserta PKM dari Universitas Trisakti mengenai Strategi Identifikasi Peluang Bisnis dan Model Bisnis yang disampaikan Dr. Budi Santoso, SE, MSi, MPhil, dilanjutkan Model Bisnis Canvas oleh Dr. Harmaini, SE, MSi, terakhir pembuatan *business plan* bagi Pelaku UMKM dan Wirausaha Muda oleh Bu Dr. Osni Erza, SE, MSi. Kegiatan PKM ini juga didampingi dua orang mahasiswa.

Identifikasi peluang bisnis memberikan pengetahuan dan wawasan mengenai memilih produk yang profitable, memilih usaha yang sesuai dengan waktu yang tepat, bagaimana mendapatkan kunci keberhasilan dan Strategi yang jitu dan eksekusi yang tepat menentukan keberhasilan seorang wirausaha. Sekaligus materi BMC memberikan informasi dan keterampilan kepada perusahaan *start-up* dibidang manajemen dan pencanaan bisnis, sehingga dapat berkembang dengan cepat. BMC menggunakan sembilan elemen dasar perusahaan dengan sangat sederhana, hanya menggunakan selembar canvas. Mulai dari nilai perusahaan, segmen pelanggan, hingga struktur keuangan. Dengan kesembilan blok ini para wirausaha muda sudah bisa memvalidasi apakah ide bisnis itu potensial atau tidak. Materi terakhir pembuatan bisnis plan. Beberapa poin yang menjadi perhatian dalam membuat bisnis plan yaitu latar belakang rencana bisnis, penjelasan Visi dan Misi dalam membuka usaha, paparan gambar produk yaitu bagaimana mendeskripsikan produk bisnis secara jelas dan mudah dipahami. Sedangkan yang harus diperhatikan dalam menyusun *business plan* adalah (i) Persiapan meliputi informasi tentang pencarian bahan baku, pengolahan hingga target pasar.

(ii) Strategi pemasaran yaitu metode pemasaran apa yang digunakan dari pemasaran digital dan pemasaran tradisional. (iii) Asset anggaran, (iv) sumber anggaran dan (v) struktur organisasi. Ketiga materi saling terkait satu sama lain. Sistem penyampaian menggunakan komunikasi dua arah, yaitu setelah penyampaian materi dilanjutkan dengan diskusi, tanya jawab dan *sharing* pengalaman dalam menjalankan usaha. Kegiatan PKM dimulai jam 08.00 – 13.00. Setelah penyampaian materi dan diskusi para peserta langsung latihan mempraktekkan model Bisnis Canvas Blok 9 dan pembuatan bisnis plan. Di akhir acara para peserta diminta untuk mengisi google form, kegiatan ditutup jam 16.00.

Dari pengisian pertanyaan dengan menggunakan *google form* dapat dilihat bahwa peserta dalam PKM ini terdiri dari 5 orang laki-laki dengan prosentase 25 persen dan 15 orang wanita dengan prosentase 75 persen, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar wirausaha muda yang ikut kegiatan pelatihan pada pengabdian kepada masyarakat adalah wanita. Berdasarkan rentang umur peserta PKM ini terdiri dari 18 sampai 25 tahun terdiri dari 10 orang atau sekitar 50%, 6 orang dengan rentang umur antara 26 sampai 30 tahun dengan persentase 30% sisanya 4 orang berumur diatas 30 dengan persentase 20%. Dari data tersebut dapat disimpulkan peserta PKM mayoritas berumur 18 sampai dengan 25 tahun, mengikuti berusia 26 sampai dengan 30 tahun serta diatas 30 tahun.



Gambar 3. Pelaksanaan PKM

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan para peserta PKM yang paling banyak adalah para wirausaha Muda. Menurut (Merieska & Meiyanto, 2017) dibidang kewirausahaan memungkinkan generasi muda dapat bekerja dan mempromosikan penciptaan lapangan kerja. Keberhasilan wirausaha Muda tergantung dari kegigihan dan ketabahan mereka dalam menjalankan usaha, disamping program-program yang ditawarkan pemerintah seperti kredit UMKM, modal kerja, insentif pajak, dan lain- lainnya. Berdasarkan Penilaian akhir yang dilakukan diperoleh bahwa kegiatan PKM berjalan lancar dengan hasil yang diperoleh sesuai target, berdasarkan kegiatan yang dilakukan peserta dapat meningkatkan

pemahaman terhadap ketiga topik dan keterampilan dalam pembuatan BMC dan bisnis plan. Ringkasan hasil yang diperoleh sebagai berikut; (i) Peserta kegiatan PKM telah mengalami peningkatan wawasan dan telah bisa melahirkan ide menjadi peluang bisnis dari 25 persen menjadi 75 persen, sehingga memiliki keberanian dalam memulai usaha. (ii) Peserta kegiatan PKM telah mampu dalam pembuatan bisnis plan dari 30 persen menjadi 70 persen, sebagai syarat dalam mendapatkan modal usaha dari investor atau Lembaga keuangan. (iii) Peserta kegiatan PKM mengalami peningkatan motivasi dalam mengembangkan usaha dari 20 persen menjadi 76 persen. Untuk itu pihak Tim PKM, pihak Lembaga mitra, pelaku UMKM dan wirausaha muda sebagai peserta mengharapkan kegiatan ini dilakukan secara kontinyu serta ada pendampingan dari Tim PKM perguruan tinggi dengan waktu yang panjang dan terstruktur serta kelanjutan materi terkait dengan kewirausahaan.

Manfaat PKM yang lain diperoleh para dosen dan mahasiswa (i) Dapat melanjutkan penelitian di daerah tersebut, untuk menghasilkan artikel. (ii) sebagai laboratorium bagi mahasiswa dalam mempraktekkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah untuk diaplikasikan di dunia nyata terutama berkenaan dengan kewirausahaan dan UMKM. Pada saat pelaksanaan PKM para peserta diberi kesempatan untuk bertanya kepada pemateri, diskusi berlangsung hangat karena dalam pelatihan kasus yang diangkat untuk model Canvas Blok 9 dari usaha mereka masing-masing. Pertanyaan yang mereka ajukan berkisar tentang: pertama, Bagaimana cara melihat dan menentukan produk yang dipilih untuk suatu usaha adalah menguntungkan. Kedua; bagaimana mensiasati suatu usaha yang dijalankan cepat berkembang Ketiga; bagaimana mendapatkan modal dari pihak eksternal. Ketiga pertanyaan diatas dapat terjawab dengan materi yang diberikan. Dari Evaluasi yang dilakukan dimana terdapat peningkatan wawasan dari para peserta dan sudah bisa melahirkan ide menjadi peluang bisnis, dapat membuat bisnis plan yang dapat digunakan sebagai persyaratan dalam pengajuan kredit. Pada kegiatan PKM ini telah dapat membangun motivasi para peserta, kondisi ini harus selalu dipantau dan didampingi oleh Tim PKM FEB USAKTI sampai para wirausaha Muda dapat berusaha mandiri.

SIMPULAN

Aktivitas PKM di Bina Amanah berupa penyuluhan dan pelatihan model-model bisnis bagi pelaku Usaha Mikro dan Kecil Menengah dan Wirausaha Muda berjalan lancar sesuai target yang diinginkan dengan tujuan akhir membentuk wirausaha baru karena wirausaha yang mampu membantu pemerintah dalam mengatasi pengangguran dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Untuk itu perlu diberikan materi yang mampu memotivasi wirausaha muda untuk bangkit dan tangguh. Materi yang dibutuhkan adalah Identifikasi Peluang Bisnis, Model Bisnis Canvas dan pembuatan *business plan*. Pendekatan yang digunakan adalah penyuluhan dan pelatihan dengan pemberian pemahaman terlebih dahulu kemudian dipraktekkan, tanya jawab dan *sharing* pengalaman. Pelatihan berbentuk pembuatan Model Canvas dan Bisnis Plan. *Outcome* dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah peningkatan pengetahuan dari ketiga materi dengan rata-rata pra kegiatan 25 persen menjadi 73,67 persen, artinya terjadi rata-rata peningkatan pemahaman sebesar 48,67 persen. Kegiatan ini dikatakan berhasil dengan baik, karena setelah pelaksanaan peserta dapat memahami materi Identifikasi Peluang Bisnis sebesar 75 persen, Model Bisnis Canvas sebesar 76 persen dan pembuatan bisnis sebesar 70 persen.

SARAN

PKM ini perlu dilakukan secara terus menerus dengan waktu yang cukup, topik yang berbeda sehubungan dengan kewirausahaan serta perlu pendampingan. Pengabdian di Sekolah Kewirausahaan Cordova ini biasanya dilakukan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis saja yang bersifat monodisiplin, untuk masa mendatang diperlukan juga dari fakultas Hukum untuk pemahaman pengurusan HKI, izin-izin, kontrak bisnis, serta dari Fakultas seni rupa dan desain untuk desain produk, layout, dan sebagainya

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada Rektor Universitas Trisakti yang telah mendanai kegiatan PKM ini, Ketua LPPM Universitas Trisakti, Pimpinan Sekolah Kewirausahaan Cordova Bina Amanah di Jurang Mangu Pondok Aren Tangerang Selatan Banten sebagai mitra dalam penyelenggaraan PKM ini, dan pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu

DAFTAR PUSTAKA

- Awaluddin, R. (2021). Pelatihan Pengembangan Bisnis BUMDes Dengan Analisis SWOT Dan Bussines Model Canvas Di Desa Lengkung, Kuningan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 04(02), 116–125.
- BPS. (2022). *Pondok Aren Dalam Angka*.
- Darsih, E., Hanggara, A., & Asikin, N. A. (2022). *KALIMANGGISWETAN DALAM MENDIRIKAN TAMAN BACA*. 05, 352–363.
- Fauziah, F., Fazriyan, W., Pratama, F. A., & Pratama, S. P. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Teknologi Informasi Untuk Mempromosikan Produk-Produk Unggulan Desa. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(01), 67–73. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v3i01.2724>
- <http://lpkp.kemenpora.go.id/home>. (n.d.). *No Title*.
- Merieska, P., & Meiyanto, I. J. K. S. (2017). Passion berwirausaha pada pengusaha muda. *Gadjah Mada Journal of Psychology (GamaJoP)*, 3(1), 13–24.
- PakPahan.A.K. (2020). *COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 20(April).
- Prasetyo, A., & Huda, M. (2019). Analisis Peranan Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Kebumen. *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi*, 18(1), 26–35. <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v18i1.309>
- Soeharjoto, D. A. T., Harahap, C. D., Hariyanti, D., & Tajib, E. (2021). *PENERAPAN PEMASARAN DIGITAL PADA USAHA MIKRO DAN KECIL DI SEKOLAH KEWIRAUSAHAAN CORDOVA BINA AMANAH*.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta.