Vol 5 No.1 (2026) - Februari, pp 161-172 https://doi.org/10.59025/qcwst903

Jurnal Masyarakat Madani Indonesia
e-ISSN: 2829-6702
https://syadani.onlinelibrary.id/

Menapaki Jalan Wirausaha: Laporan Hasil Webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis"

Nur Fatimah Syam[1], Farida Febriati[1]

[1]*Universitas Negeri Makassar*

INFO ARTIKEL

Diserahkan:
23/11/2025
Direvisi:
03/12/2025
Diterima
23/12/2025

***Keywords*:**

Webinar,
Kewirausahaan,
Wirausahawan Pemula,
Bisnis,
Generasi Z

ABSTRAK

Webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" diselenggarakan sebagai upaya memberikan pemahaman komprehensif bagi wirausahawan pemula, khususnya mahasiswa dan generasi Z, dalam memulai usaha secara terarah di era digital. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali peserta dengan tahapan-tahapan penting dalam perencanaan bisnis, mulai dari penggalian potensi diri, validasi ide, penyusunan rencana bisnis, hingga strategi pemasaran yang efektif. Dua narasumber yang kompeten di bidang UMKM dan kewirausahaan digital memberikan materi aplikatif yang relevan dengan kebutuhan pasar saat ini. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh peningkatan pemahaman mengenai pentingnya mindset wirausaha, perencanaan bisnis yang sistematis, serta penggunaan alat seperti Business Model Canvas sebagai panduan dalam membangun usaha. Selain itu berdasarkan data kuantitatif ditemukan bahwa melalui webinar ini 93% peserta mengetahui bagaimana sikap dan perilaku, serta tips dan trik wirausahaan pemula dalam memulai bisnisnya, dan sebanyak 91% memahami cara merancang alur dan memperkenalkannya melalui pemasaran lintas hingga dikenal oleh berbagai negera. Webinar ini juga menemukan bahwa generasi muda memiliki antusiasme tinggi terhadap kewirausahaan, tetapi masih membutuhkan pendampingan dalam aspek perencanaan, penggunaan teknologi, dan penguatan mental bisnis. Kegiatan ini dipandang relevan sebagai media edukasi yang efektif dalam mempersiapkan calon wirausahawan menuju persaingan bisnis modern yang dinamis dan berbasis digital.

Corresponding author email: nufatimahsyam133@gmail.com

Published by Alesha Media Digital. This is an open access article under the CC BY SA license
Copyright@ Author (2026).

1. PENDAHULUAN

Perkembangan era digital telah membawa pengaruh dan perubahan yang sangat signifikan dalam pola ekonomi dan peluang usaha, terutama bagi generasi muda yang identik dengan teknologi. Akses informasi yang semakin terjangkau, muncul berbagai platform digital, serta meningkatnya kebutuhan pasar secara dinamis membuat kegiatan kewirausahaan menjadi salah satu pilihan strategis bagi individu yang memilih untuk hidup mandiri secara ekonomi. Generasi Z, yang tumbuh dalam lingkungan digital, memiliki potensi besar untuk menjadi seorang wirausahawan inovatif karena kemampuan dalam beradaptasi dengan teknologi dan kecenderungan untuk mengembangkan kreativitas dalam memecahkan suatu masalah. Generasi Z, yang merupakan generasi yang lahir dan tumbuh di tengah era digital, memiliki kemampuan adaptasi tinggi terhadap teknologi dan akses yang luas ke berbagai informasi melalui internet menjadikan mereka sebagai kelompok dengan potensi besar untuk berkontribusi dalam mengembangkan inovasi di bidang kewirausahaan [1]. Perubahan gaya hidup dan perilaku masyarakat, khususnya Gen Z yang sangat terbiasa menggunakan berbagai platform digital, mendorong pemanfaatan teknologi informasi dalam aktivitas bisnis dilakukan sebagai strategi

untuk menjaga keberlanjutan dan mengembangkan usaha di tengah persaingan yang semakin dinamis [2]. Namun, Hal ini sejalan dengan temuan yang menyatakan bahwa digitalisasi mendorong peningkatan semangat kewirausahaan di kalangan Gen Z melalui akses informasi, jejaring digital, serta peluang usaha berbasis teknologi [1].

Wirausahawan pada zaman sekarang memiliki peluang yang luas, namun banyak calon wirausahawan menghadapi berbagai tantangan dalam memulai bisnis dari nol. Hambatan umum yang dialami pemula meliputi kesulitan memvalidasi ide bisnis, keterbatasan pemahaman tentang model bisnis, kurangnya pengetahuan mengenai perencanaan keuangan, serta ketidaksiapan menghadapi risiko kompetisi digital. Wirausahawan umumnya menghadapi banyak tantangan yang berasal dari berbagai faktor seperi lemahnya persepsi kewirausahaan, kurangnya ketahanan mental, serta minimnya kompetensi dasar berbisnis serta diperburuk oleh lingkungan keluarga dan masyarakat yang sebagian besar tidak memiliki latar belakang sebagai pengusaha sehingga mereka kurang mampu memberikan dukungan yang memadai, ekosistem pendukung seperti mentor, komunitas, dan akses pelatihan sering membuat pemuda kesulitan mengembangkan potensi bisnisnya serta tantangan terbesar lainnya muncul pada aspek permodalan, karena keterbatasan pengalaman dan minimnya kepemilikan aset membuat mereka sulit memperoleh dukungan finansial yang dibutuhkan untuk memulai dan mengembangkan usahanya [3]. Sejalan dengan itu, wirausahawan muda dihadapkan pada beragam hambatan, seperti kurangnya pengetahuan, keterbatasan penguasaan teknologi, kemampuan personal yang belum matang, tantangan penggunaan platform digital, serta proses adaptasi terhadap transformasi digital [4]. Hal ini penting karena berbagai studi global menunjukkan bahwa kegagalan bisnis pada tahun-tahun awal banyak disebabkan oleh lemahnya perencanaan, kurangnya pemahaman pasar, dan ketidaksiapan mental menghadapi risiko bisnis.

Pendidikan kewirausahaan terbukti menjadi faktor penting dalam membentuk kesiapan teknis dan mental wirausaha. Mahasiswa umumnya memiliki wawasan yang memadai untuk menciptakan inovasi usaha dan mengembangkan ide bisnis yang ingin dijalankan dengan melihat bahwa kewirausahaan dapat meningkatkan kondisi ekonomi dan mendorong kemandirian, sehingga menumbuhkan minat serta keyakinan bahwa terjun ke dunia usaha dapat membawa mereka pada peluang kesuksesan dan mendorong keinginan kuat untuk mulai berwirausaha [5]. Kegiatan kewirausahaan bagi Generasi Z bukan sekadar pilihan karier lain, tetapi menjadi ruang penting untuk berinovasi dan menghasilkan perubahan sosial [6]. Model pembelajaran kewirausahaan yang menekankan kemampuan adaptif di platform digital membantu membangun pola pikir wirausaha agar lebih matang dan siap [7]. Selain kemampuan teknis, faktor karakter dan mentalitas juga berperan besar dalam keberhasilan bisnis. Program pelatihan kewirausahaan digital mampu menumbuhkan karakter mandiri, inovatif, dan konsisten pada Gen Z [6].

Dukungan dan motivasi menjadi faktor yang mempengaruhi setiap generasi dalam memulai dan menjalankan bisnis menjadi seorang wirausahawa. Selain itu perlu adanya pemahaman mengenai bagaimana menjadi seorang wirausahawan yang berani, optimis, dan siap mengahadapi berbagai tantangan dan hambatan dalam berbisnis. Menurut teori motivasi Herzberg, terdapat dua kelompok faktor yang memengaruhi seseorang dalam bekerja, yaitu faktor motivator seperti dorongan untuk meraih keberhasilan dan mencapai kemandirian finansial, serta faktor higienis seperti kondisi lingkungan usaha yang mendukung [8]. Mahasiswa terdorong untuk berwirausaha karena faktor ekonomi,fleksibilitas waktu, dan minat pribadi terhadap bisnis [9]. Seminar dan pelatihan berbasis digital dapat meningkatkan literasi bisnis mahasiswa dan mendorong mereka untuk lebih percaya diri dalam memulai usaha [10]. Dalam konteks kewirausahaan mahasiswa, salah satu langkah strategis yang dapat dilakukan adalah memperkuat program pendampingan bisnis, baik melalui inkubasi di lingkungan kampus maupun kerja sama dengan pelaku industri [9]. Pelatihan kewirausahaan yang tepat sasaran dapat menjadi solusi konkret untuk menumbuhkan wirausahawan muda di daerah tertinggal serta membuka peluang ekonomi baru yang berkelanjutan [11]. Selain itu, keberadaan komunitas wirausaha serta pemanfaatan teknologi digital yang optimal dapat menjadi elemen penting untuk meningkatkan ketahanan usaha mahasiswa

di tengah kompetisi yang semakin kompleks [12].

Melihat berbagai temuan tersebut, jelas bahwa ada kebutuhan untuk menghadirkan program edukatif yang bukan hanya bersifat teoritis, tetapi juga memberikan panduan yang praktis dan aplikatif bagi calon wirausahawan. Webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" diselenggarakan untuk memenuhi kebutuhan peserta yang beragam, mulai dari mahasiswa, pemuda calon wirausahawan, pelaku UMKM pemula, hingga generasi Z yang ingin memulai bisnis namun masih belum mengetahui langkah awal yang tepat. Peserta sasaran ini membutuhkan kegiatan edukatif yang dapat memberikan pemahaman komprehensif tentang bagaimana membangun bisnis dari dasar, termasuk bagaimana menemukan ide yang tepat, memetakan peluang pasar, menyusun perencanaan bisnis, serta melakukan peluncuran produk atau layanan secara efektif.

Pemanfaatan webinar menjadi solusi efektif untuk mengatasi keterbatasan geografis dan waktu yang sering menjadi hambatan bagi Generasi Z dalam mengakses pelatihan kewirausahaan karena format daring memungkinkan peserta mengikuti kegiatan di mana saja tanpa batasan lokasi maupun jadwal yang kaku [1]. Selain itu, webinar ini mengisi kesenjangan antara pengetahuan teoretis yang diperoleh dari pendidikan formal dan kebutuhan panduan praktis yang langsung dapat diterapkan dalam memulai usaha [2]. Kegiatan ini juga memberikan akses bagi peserta pemula untuk memahami langkah konkret memvalidasi ide, menyusun perencanaan bisnis, hingga mempersiapkan strategi digital secara lebih terstruktur [3]. Dengan menghadirkan pemateri yang berpengalaman, webinar ini menyediakan bimbingan aplikatif yang sangat dibutuhkan wirausahawan muda untuk menghadapi tantangan pasar digital yang dinamis.

Keberadaan webinar ini menjadi wadah bagi peserta untuk memperoleh wawasan dari praktisi yang telah berpengalaman, mendapatkan inspirasi dari kisah nyata, serta memahami langkah-langkah sistematis dalam merintis usaha. Penelitian [13] menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktik memberikan dampak signifikan pada peningkatan keterampilan kewirausahaan, terutama pada peserta pemula yang membutuhkan contoh konkret dan panduan langkah demi langkah. Dengan demikian, webinar ini tidak hanya bersifat informatif, tetapi juga edukatif dan transformatif bagi peserta yang membutuhkan pemahaman mendalam tetapi praktis mengenai tahapan memulai bisnis. Secara keseluruhan, penyelenggaraan webinar ini menjadi sangat relevan dan strategis sebagai respon terhadap kebutuhan generasi muda dan wirausahawan pemula dalam menghadapi persaingan bisnis digital. Kegiatan ini diharapkan mampu membekali peserta dengan pengetahuan, keterampilan, serta mindset yang tepat untuk memulai dan mengembangkan bisnis secara berkelanjutan.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1 Persiapan dan Penanggung Jawab

Pelaksanaan webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" didukung oleh serangkaian persiapan yang dilakukan secara terencana oleh panitia. Persiapan ini mencakup pembuatan media publikasi, penyusunan dokumen pendukung, serta pengaturan teknis agar seluruh rangkaian kegiatan dapat berlangsung dengan lancar dan profesional. Dalam rangka mempersiapkan pelaksanaan webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis", panitia melakukan beberapa tahapan penting yaitu yang pertama penunjukan penghubung narasumber untuk mengkonfirmasi kesediaan, mengomunikasikan seluruh informasi kegiatan kepada narasumber, mulai dari tema dan tujuan webinar, jadwal pelaksanaan, hingga detail teknis penggunaan platform.

Setelah memperoleh kesepakatan dengan para narasumber adalah pembuatan flyer kegiatan, yang berfungsi sebagai media promosi untuk menyebarluaskan informasi kepada calon peserta. Penanggung jawab bertugas merancang tampilan visual yang informatif dan menarik, serta memastikan seluruh elemen penting seperti tema, waktu, dan platform tercantum dengan jelas. Selanjutnya, penyusunan formulir pendaftaran melalui

Google Form (GForm). Penanggung jawab bertugas membuat formulir pendaftaran peserta, lembar daftar hadir, serta memastikan bahwa data yang terkumpul tersimpan dengan rapi. Dia juga memastikan formulir dapat mudah diakses oleh peserta dan terhubung dengan sistem pelaporan panitia. Setelah itu, panitia menyusunan *Terms of Reference* (TOR). Penanggung jawab memastikan TOR mencakup deskripsi kegiatan, tujuan webinar, latar belakang, sasaran peserta, dan kebutuhan teknis sebagai dasar pelaksanaan. Dokumen ini menjadi acuan resmi dalam menyelenggarakan kegiatan webinara ini. Kemudian dilakukan penyusunan rundown kegiatan webinar dan desain sertfikat untuk pemateri dan peserta. Panitia bertanggung jawab menyusun rundown kegiatan webinar, yaitu jadwal lengkap yang mengatur alur kegiatan mulai dari pembukaan, sesi materi, diskusi, hingga penutupan. Penyusunan rundown dilakukan secara detail agar seluruh kegiatan berlangsung sesuai waktu yang telah direncanakan.

Secara keseluruhan, pembagian tugas yang jelas dan tersusun diantara panitia memungkinkan proses persiapan webinar dapat berjalan efektif dan efisien. Setiap penanggung jawab menjalankan peran sesuai kompetensinya, sehingga seluruh kebutuhan kegiatan dapat terpenuhi dengan baik sebelum hari pelaksanaan webinar. Preparasi ini menjadi pondasi penting bagi terselenggaranya webinar secara terstruktur, lancar, dan profesional. Tabel 1 menjelaskan menegenai tugas dan tanggung jawab masing-masing panitia sesuai dengan keahliannya.

Tabel 1. Panitia dan Tanggung Jawab

No	Komponen Persiapan	Deskripsi Tugas	Penanggung Jawab
1.	Flyer	Mendesain flyer untuk publikasi kegiatan; memastikan informasi lengkap dan menarik.	Qaulan Tsaqila
2.	Google Form (GForm)	Membuat formulir pendaftaran dan daftar hadir; memastikan data tersusun rapi.	Fitriana
3.	Terms of Reference (TOR)	Menyusun dokumen TOR berisi latar belakang, tujuan, dan kebutuhan teknis kegiatan.	Imam Dedikasi Malik Nur & Nur Fatimah Syam
4.	Rundown Kegiatan	Menyusun alur kegiatan secara rinci dari pembukaan hingga penutupan.	Qaulan Tsaqila & Nur Fatimah Syam
5.	Sertifikat	Mendesain sertifikat, mengisi identitas peserta, dan menyiapkan format distribusi.	Imam Dedikasi Malik Nur & Nur Fatimah Syam
6.	Narahubung	Menghubungi narasumber, menyampaikan informasi teknis, dan mengoordinasikan kebutuhan pemateri.	Fitriana & Qaulan Tsaqila

2.2 Waktu dan tempat pelaksanaan

Webinar dilaksanakan pada hari Jumat, 17 Oktober 2025 dengan durasi kegiatan selama kurang lebih dua jam empat puluh menit. Kegiatan dimulai pada pukul 13.30 WITA dan berakhir pada 16.10 WITA. Seluruh rangkaian kegiatan berlangsung secara daring melalui platform *Zoom Meeting* yang telah disiapkan oleh panitia. Pada pelaksanaan webinar melalui Zoom Meeting, strategi interaksi daring dirancang secara sederhana namun tetap efektif untuk menjaga keterlibatan peserta selama sesi berlangsung. Fitur kolom chat dimanfaatkan sebagai ruang tanya jawab utama, sehingga peserta dapat mengirimkan pertanyaan secara *real time* tanpa harus menunggu sesi khusus untuk berbicara. Selain itu, peserta juga diarahkan menggunakan fitur *reaction* seperti *raise hand, thumbs up, dan applause* untuk memberikan respon cepat terhadap pertanyaan pemateri atau instruksi moderator, sehingga komunikasi tetap interaktif tanpa mengganggu alur pemaparan materi. Kombinasi antara chat Q&A dan reaction sudah efektif membantu pemateri membaca antusiasme peserta, menilai tingkat pemahaman, serta menyesuaikan tempo penyampaian materi agar lebih relevan dan mudah diikuti. Strategi ini memungkinkan webinar tetap berjalan dinamis, interaktif, dan kondusif meskipun dilakukan secara daring penuh. Pelaksanaan pada hari kerja dengan waktu siang hingga sore ini dipilih agar dapat menjangkau peserta dari berbagai latar belakang, baik pelajar, mahasiswa, pekerja, maupun masyarakat

umum yang memiliki minat untuk mengikuti kegiatan edukatif mengenai proses memulai suatu bisnis. Selama pelaksanaan webinar, kegiatan berjalan lancar, tertib, dan mendapat partisipasi aktif dari peserta. Penggunaan *Zoom Meeting* memastikan jalannya kegiatan berlangsung efektif, interaktif, dan dapat diikuti oleh peserta dari berbagai lokasi tanpa kendala.

2.3 Pembicara Dan Materi Yang Disampaikan

Pembicara pertama yaitu Kak Basmawati Haris, S.Pd, membuka sesi presentasinya dengan penjelasan mengenai berbagai aspek penting yang perlu diperhatikan dalam memulai suatu bisnis dari nol. Ia menekankan bahwa keberhasilan suatu usaha tidak hanya dipengaruhi oleh ide yang kreatif, tetapi juga oleh kesiapan mental, kemampuan membaca peluang, dan strategi eksekusi yang tepat. Dalam penyampaiannya, Kak Basmawati menggabungkan penjelasan teoritis dengan pendekatan storytelling yang inspiratif, berdasarkan pengalaman pribadi Kak Basmawati selama merintis usaha di dunia bisnis. Ia membagikan kisah-kisah nyata tentang tantangan awal yang dihadapi, seperti keterbatasan modal, keraguan pasar, dan proses membangun kepercayaan pelanggan. Melalui narasi yang jujur dan membumi, peserta diajak untuk memahami bahwa setiap langkah kecil dalam bisnis dapat memiliki nilai pembelajaran yang besar.

Sementara itu, pembicara kedua yaitu Kak Sadaria, memberikan pendangan yang lebih luas dengan membahas tentang manajemen bisnis dalam konteks global. Ia menguraikan bagaimana strategi bisnis dapat dikembangkan untuk menjangkau pasar internasional, khususnya melalui kegiatan ekspor produk lokal. Berdasarkan pengalamannya sebagai pemasok produk yang telah diekspor ke berbagai negara, Kak Sadaria menjelaskan proses yang harus dilalui, mulai dari pemenuhan standar kualitas, pengurusan dokumen ekspor, hingga membangun jaringan distribusi lintas negara. Ia juga mengungkapkan berbagai hambatan yang pernah dihadapinya dalam berbisnis, seperti perbedaan regulasi, kendala logistik, dan tantangan komunikasi lintas budaya. Namun, di balik tantangan tersebut, ia menunjukkan prospek dan potensi besar yang bisa diraih ketika bisnis berhasil menembus pasar global. Presentasi ini memberikan wawasan berharga bagi peserta yang ingin mengembangkan bisnisnya ke level internasional, sekaligus memotivasi untuk berpikir lebih strategis dan visioner dalam membangun usaha. Gambar 1 merupakan gambar dari dosen pengampu mata kuliah, ketua prodi dan kedua pemateri yaitu Basmawati dan Sadaria.



Gambar 1. Dosen dan Pemateri Webinar

2.4 Susunan kegiatan

Susunan kegiatan webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" disusun secara sistematis untuk memastikan kegiatan webinar dapat berjalan dengan tertib, informatif, dan interaktif. Rangkaian kegiatan diawali dengan persiapan panitia, termasuk pengecekan teknis perangkat, ruang Zoom, dan kesiapan seluruh tim pendukung. Sebelum kegiatan resmi dimulai, panitia menayangkan beberapa video singkat pembuka sebagai pengantar dan penyemangat bagi peserta.

Kegiatan utama dibuka dengan pembukaan secara resmi oleh MC (*Master of Ceremony*), dilanjutkan

dengan pembacaan doa sebagai bentuk harapan agar kegiatan webinar dapat berlangsung dengan lancar. Seluruh peserta kemudian diajak menyanyikan Lagu Indonesia Raya sebagai wujud penghormatan dan penguatan rasa nasionalisme. Setelah itu, kegiatan dilanjutkan dengan sambutan dari Dosen Pengampu Ibu Dr. Farida Febriati, S.S., M.Si selaku dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan yang menyatakan harapannya agar kegiatan ini memberikan pengaruh bagi peserta webinar serta memberikan arahan mengenai pentingnya edukasi kewirausahaan. Kemudian sambutan sekaligus secara resmi pembukaan kegiatan webinar oleh Ketua Prodi Teknologi Pendidikan Bapak Dr. Abdul Hakim, S.Pd., M.Si yang memberikan apreasiasi terhadap webinar karena sangat relevan untuk dilakukan dengan judul yang sangat menarik. Usai sambutan, panitia mengadakan foto bersama sebagai dokumentasi awal kegiatan. Kegiatan kemudian lebih lanjut dipandu oleh moderator, yang memulai dengan pembukaan, orientasi singkat tentang alur webinar, dan aturan partisipasi peserta. Moderator kemudian membacakan *curriculum vitae* pemateri dan melakukan perkenalan narasumber.

Webinar memasuki inti kegiatan dengan Sesi Materi 1 yang disampaikan oleh Kak Basmawati. Penyampaian materi berlangsung interaktif dan diikuti dengan sesi tanya jawab, memberikan kesempatan kepada peserta untuk memperdalam pemahaman. Kegiatan dilanjutkan dengan Sesi Materi 2 oleh Kak Sadaria, yang membahas topik lanjutan mengenai proses memulai bisnis. Seperti sesi sebelumnya, peserta diberikan ruang untuk berdiskusi dalam sesi tanya jawab pemateri kedua. Setelah kedua sesi materi selesai, peserta diarahkan untuk mengisi daftar hadir sebagai bentuk pendataan keikutsertaan. Selanjutnya, panitia mengumumkan pemenang kuis yang telah dilaksanakan selama kegiatan sebagai bentuk apresiasi atas partisipasi aktif peserta.

Menjelang akhir kegiatan, moderator menyampaikan kesimpulan dari seluruh materi yang telah diberikan narasumber. Panitia kembali mengadakan foto bersama sebagai dokumentasi penutup serta melakukan pengisian daftar hadir. Kegiatan diakhiri dengan ucapan terima kasih kepada narasumber, peserta, dan seluruh pihak yang mendukung, sebelum moderator menutup kegiatan secara resmi. Rangkaian kegiatan tersebut berjalan dengan tertib dan memberikan pengalaman belajar yang bermakna bagi seluruh peserta webinar. Gambar 2 berikut merupakan gambar *rundown* acara kegiatan webinar.



Gambar 2. Rundown Kegiatan

3. HASIL & PEMBAHASAN

3.1 Pokok bahasan dan Penjelasan ringkas isi materi

Materi pertama disampaikan oleh Basmawati Haris, seorang penggerak UMKM, fasilitator masyarakat, serta pendiri Rumah Baca Pinisi Nusantara 1986 dan FADIBA Indonesia. Penyampaian materi dimulai dengan pengenalan makna bisnis yang ia rumuskan sebagai perpaduan antara nilai, solusi, dan kemandirian. Menurut beliau, bisnis bukan hanya aktivitas menghasilkan uang, tetapi sebuah proses menciptakan nilai bagi diri sendiri dan orang lain. Pokok bahasan awal menyoroti pentingnya membangun pondasi pemikiran atau mindset yang tepat dalam memulai bisnis. Basmawati membandingkan pola pikir lama seperti ketakutan terhadap kegagalan, menunggu modal besar, keinginan cepat kaya, dan bekerja sendiri dengan pola pikir seorang wirausahawan yang lebih progresif. Dalam perspektif kewirausahaan, kegagalan justru dianggap sebagai guru terbaik, modal tidak harus besar karena dapat dimulai dari apa yang dimiliki, dan proses harus dijalani secara konsisten meski dalam skala kecil. Selain itu, kolaborasi menjadi hal penting, dan perjalanan bisnis harus fokus pada proses, bukan hanya hasil.

Pada bagian berikutnya, Basmawati membahas langkah-langkah praktis dalam memulai bisnis, khususnya bagi pemula. Tahap pertama adalah menemukan potensi diri dan lingkungan sekitar. Ia menekankan bahwa peluang bisnis sering kali berangkat dari kemampuan sederhana yang dimiliki seseorang, seperti keterampilan memasak, mendesain, atau menjahit. Peserta diajak melihat peluang di sekitar mereka, mulai dari kebutuhan masyarakat hingga celah pasar yang belum terpenuhi. Langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi kebutuhan orang lain, sehingga produk atau layanan yang dibuat dapat memberikan nilai dan solusi nyata. Basmawati kemudian menekankan pentingnya memulai dari skala kecil namun dikerjakan dengan serius dan berkesinambungan. Menurutnya, memulai dari yang sederhana bukanlah kelemahan, tetapi fondasi untuk proses belajar yang lebih kuat. Selain itu, membangun jejaring sosial, memanfaatkan media sosial, serta berkomunitas menjadi elemen penting dalam mengembangkan bisnis. Jejaring yang kuat dapat membuka peluang baru, kolaborasi, hingga pemasaran yang lebih efektif. Ia juga menegaskan bahwa pencatatan keuangan sederhana merupakan hal yang wajib dilakukan sejak awal usaha agar pelaku bisnis memahami arus kas dan dapat mengambil keputusan yang tepat.

Materi Basmawati juga menguraikan sejumlah tantangan yang umum dihadapi pelaku usaha pemula, seperti rasa takut gagal, keterbatasan modal, ketidakmampuan menjaga fokus, hingga lingkungan yang tidak mendukung. Untuk mengatasi rasa takut gagal, beliau menekankan bahwa setiap pengusaha hebat pasti pernah mengalami kegagalan. Kegagalan menjadi sarana evaluasi, bukan alasan untuk berhenti. Bagi mereka yang merasa kekurangan modal, Basmawati mengajak peserta untuk memulai bisnis berbasis keterampilan alih-alih uang. Ketidakfokusan dapat diatasi dengan menetapkan target mingguan kecil yang terukur. Sementara itu, jika lingkungan tidak mendukung, penting untuk mencari komunitas baru yang lebih positif dan konstruktif. Materi kemudian ditutup dengan inspirasi nyata dari pelaku UMKM yang memulai usahanya dari rumah hingga berkembang menjadi usaha yang dikenal luas oleh wisatawan. Basmawati menegaskan bahwa masa muda seharusnya dijadikan masa membangun kemampuan dan pengalaman, bukan sekadar menunggu kesempatan datang. Ia menutup sesi dengan pesan motivatif agar peserta berani mulai dari apa yang ada dan menjadikan proses sebagai ruang belajar.

Materi kedua dibawakan oleh Sadaria, seorang eksportir, social entrepreneur, dan pendiri Agie Mandar Inspirations. Pokok bahasan yang disampaikan berpusat pada pentingnya perencanaan bisnis melalui Business Plan dan Business Model Canvas (BMC). Sadaria membuka materi dengan menampilkan data tingkat kegagalan suatu bisnis: 50% bisnis gagal pada tahun kedua, 65% pada tahun kelima, dan 96% tidak bertahan hingga usia sepuluh tahun. Hanya 4% bisnis yang bertahan lebih dari satu dekade. Menurutnya, salah satu penyebab terbesar kegagalan tersebut adalah kurangnya perencanaan yang matang. Banyak pelaku usaha hanya

berfokus pada ide dan produksi tanpa merencanakan arah bisnis, strategi pemasaran, atau analisis pasar secara komprehensif.

Sadaria menjelaskan bahwa Business Plan adalah peta atau maps bagi sebuah bisnis. Ia mengibaratkan perencanaan bisnis seperti rencana perjalanan (itinerary), di mana seseorang perlu mengetahui tujuan, durasi, strategi, dan langkah-langkah untuk mencapainya. Tanpa rencana, bisnis akan berjalan tanpa arah dan mudah tersesat di tengah persaingan. Komponen dasar dalam Business Plan meliputi identifikasi masalah yang ingin diselesaikan, solusi yang ditawarkan melalui produk atau layanan, penetapan target pasar, analisis keuangan, dan strategi pemasaran. Ia menegaskan bahwa seluruh komponen tersebut harus disusun berdasarkan data nyata, bukan asumsi. Perencanaan yang berbasis data membantu pelaku bisnis menetapkan strategi yang lebih tepat.

Bagian terpenting dalam materi Sadaria adalah pengenalan Business Model Canvas (BMC). Ia menjelaskan bahwa BMC adalah alat bantu visual untuk memetakan model bisnis dalam satu halaman. BMC memuat sembilan elemen utama yaitu segmen pelanggan (customer segments), proposisi nilai (value propositions), saluran distribusi (channels), hubungan pelanggan (customer relationships), aliran pendapatan (revenue streams), sumber daya kunci (key resources), aktivitas kunci (key activities), kemitraan kunci (key partnerships), dan struktur biaya (cost structure). Setiap elemen dijelaskan secara rinci. Melalui BMC, peserta diajak untuk memvisualisasikan bisnis mereka dengan jelas, memahami kekuatan dan kelemahan dalam berbisnis, serta mengidentifikasi peluang bisnis untuk berkembang.

Materi yang dibawakan oleh Basmawati menjadi fondasi awal bagi peserta untuk memahami bahwa memulai bisnis tidak harus menunggu modal besar, tetapi dimulai dari keberanian mengenali potensi diri, lingkungan sekitar, dan pola pikir yang benar. Pemahaman tentang potensi diri ini secara langsung dapat dihubungkan dengan elemen awal dalam Business Model Canvas (BMC), khususnya pada bagian Value Proposition yaitu nilai unik apa yang bisa ditawarkan oleh seorang calon wirausahawan berdasarkan kemampuan, minat, dan pengalaman pribadi. Misalnya, ketika Basmawati mendorong peserta untuk melihat keterampilan sederhana seperti memasak, desain, atau kerajinan sebagai peluang, hal ini membantu peserta memetakan apa yang sebenarnya dapat mereka tawarkan sebagai produk atau layanan yang bernilai.

Sementara itu, materi dari Sadaria melengkapi fondasi tersebut dengan kerangka teknis yang lebih sistematis. Peserta diperkenalkan pada pentingnya perencanaan yang matang melalui Business Model Canvas, seperti memahami segmen pelanggan, saluran pemasaran, hingga struktur biaya dan pendapatan. Dengan demikian, alur webinar menjadi logis dan saling terhubung antara materi yang dipaparkan oleh Basmawati dapat membantu peserta menggali "siapa saya dan apa yang bisa saya tawarkan", sedangkan materi Sadaria membantu menjawab "bagaimana cara mengeksekusinya secara terarah". Banyak peserta menyampaikan bahwa kombinasi kedua materi membuat mereka lebih mudah menghubungkan potensi diri dengan peluang pasar. Salah satu peserta menuliskan di kolom chat, "Awalnya saya bingung mulai dari mana, tapi setelah materi pertama saya jadi tahu potensi saya di baking, dan materi kedua membantu saya menyusun model bisnisnya." Peserta lain juga mengomentari, "Penjelasan BMC jadi lebih masuk akal karena saya sudah tahu dulu apa yang bisa saya jadikan produk dari materi pertama."Secara keseluruhan, hasil webinar menunjukkan bahwa pendekatan dua tahap dapat membangun mindset dan potensi diri, lalu dilanjutkan dengan perencanaan bisnis yang terstruktur sangat membantu peserta memahami alur memulai bisnis dari nol secara lebih utuh dan praktis.

Dalam penutup materinya, Sadaria menekankan bahwa keberhasilan sebuah usaha tidak hanya ditentukan oleh kreativitas ide, tetapi sangat bergantung pada kemampuan sesorang dalam merencanakan dan mengeksekusi langkah-langkah bisnis secara sistematis. Business Plan sebagai arah, sedangkan BMC memberikan gambaran menyeluruh mengenai komponen bisnis yang saling terintegrasi. Sadaria juga berpesan bahwa memulai lebih penting daripada menunggu sempurna karena proses belajar dalam berbisnis justru terjadi

setelah langkah pertama diambil.

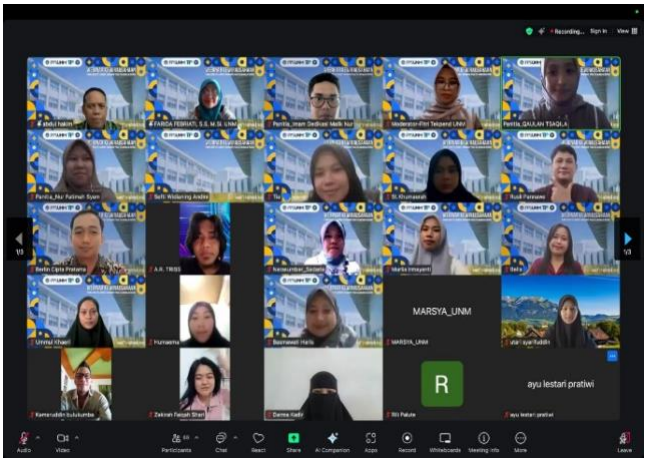
3.2 Hasil dan Relevansi dengan kebutuhan peserta

Webinar ini dihadari oleh 90 peserta dari berbagai kalangan. Pelaksanaan webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" memberikan hasil yang signifikan bagi peserta, baik dari segi peningkatan pemahaman maupun kesiapan dalam memulai usaha. Berdasarkan rangkaian materi yang disampaikan oleh kedua narasumber, peserta memperoleh gambaran yang jelas mengenai langkah-langkah mendasar dalam membangun suatu bisnis, mulai dari membentuk pola pikir kewirausahaan, mengidentifikasi peluang usaha dari lingkungan sekitar, hingga memahami pentingnya perencanaan bisnis melalui *Business Plan* dan *Business Model Canvas*. Selama kegiatan webinar berlangsung peserta menunjukkan antusiasme tinggi selama sesi berlangsung, terlihat dari banyaknya pertanyaan yang diajukan, interaksi yang aktif selama diskusi, serta respons positif terhadap contoh nyata dan praktik langsung yang ditampilkan narasumber. Selain itu, melalui kegiatan pengisian daftar hadir, tanggapan peserta, serta dokumentasi interaksi di *Zoom Meeting*, terlihat bahwa peserta merasa terbantu dengan materi yang aplikatif dan mudah dipahami.

Dari sudut relevansi, materi yang disampaikan sangat sesuai dengan kebutuhan peserta, yang sebagian besar merupakan pelajar, mahasiswa, Gen Z, calon wirausahawan pemula, serta pelaku UMKM yang ingin meningkatkan kapasitas usaha. Kebutuhan utama mereka adalah memperoleh pengetahuan praktis tentang bagaimana memulai bisnis dari nol, terutama pada masa digital di mana peluang usaha terbuka luas namun persaingan semakin ketat. Materi dari Basmawati relevan bagi peserta yang masih mencari arah, karena menekankan pentingnya memulai dari potensi diri, memanfaatkan lingkungan sekitar, serta menjaga konsistensi sebagai fondasi utama usaha. Materi ini sangat membantu peserta yang sering merasa tidak percaya diri atau belum mengetahui langkah pertama yang harus diambil dalam memulai bisnis.

Sementara itu, materi yang disampaikan oleh Sadaria memenuhi kebutuhan peserta yang membutuhkan pemahaman lebih teknis dan terstruktur mengenai bagaimana merencanakan bisnis secara profesional. Banyak peserta yang sebelumnya belum memahami pentingnya Business Plan dan BMC sebagai alat strategis dalam merancang arah bisnis. Melalui pemaparan tersebut, peserta dapat memetakan elemen-elemen utama dalam usaha mereka, seperti target pasar, proposisi nilai, saluran pemasaran, hingga struktur biaya dan aliran pendapatan. Hal ini sangat relevan untuk membantu peserta menghindari risiko kegagalan yang sering terjadi karena minimnya perencanaan, serta mendorong mereka untuk berbisnis dengan langkah yang lebih terukur dan realistis.

Secara keseluruhan, webinar ini memberikan dampak positif yang terlihat dari antusiasme peserta, keterhubungan materi dengan kebutuhan aktual mereka, serta kemampuan materi untuk memberikan solusi nyata terhadap tantangan umum yang dihadapi calon pengusaha. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya meningkatkan literasi kewirausahaan, tetapi juga memberikan dorongan motivatif dan strategi praktis bagi peserta untuk memulai bisnis secara percaya diri, terarah, dan sesuai dengan tuntutan dunia usaha saat ini. Gambar 3 berikut merupakan tampilan para peserta yang mengikuti webinar ini.



Gambar 3. Peserta Webinar

3.3 Penilaian pelaksanaan

Pelaksanaan webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" secara umum dinilai berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh panitia. Tujuan utama kegiatan ini adalah memberikan pemahaman komprehensif mengenai langkah-langkah memulai bisnis dari nol, membangun pola pikir wirausaha, serta memperkenalkan peserta pada konsep perencanaan bisnis melalui Business Plan dan Business Model Canvas (BMC). Berdasarkan evaluasi internal dan respons peserta selama pelaksanaan, seluruh tujuan tersebut tercapai dengan baik. Peserta menunjukkan peningkatan pemahaman mengenai pentingnya mengenali potensi diri, mengidentifikasi peluang usaha, dan mengembangkan strategi bisnis yang terarah. Materi yang disampaikan oleh kedua narasumber dinilai relevan, aplikatif, dan sesuai dengan kebutuhan peserta yang terdiri dari pelajar, mahasiswa, Gen Z, calon wirausahawan pemula, serta pelaku UMKM.

Ketercapaian tujuan juga terlihat dari kemampuan peserta menjawab pertanyaan, memberikan tanggapan, serta menyampaikan ide mereka selama sesi diskusi. Peserta mampu memahami alur penyusunan Business Plan dan elemen-elemen dalam BMC, yang menunjukkan bahwa materi dapat diterima dengan baik. Selain itu, peserta juga menyampaikan bahwa kegiatan ini membantu mereka memperoleh kejelasan mengenai langkah awal yang harus dilakukan sebelum memulai usaha. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya bersifat informatif, tetapi juga mampu memberikan dorongan motivasi bagi peserta untuk segera mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh.

Partisipasi peserta selama kegiatan juga tergolong sangat baik. Peserta hadir tepat waktu dan mengikuti kegiatan dari awal hingga akhir. Antusiasme terlihat dari banyaknya pertanyaan yang diajukan kepada narasumber, diskusi interaktif dalam sesi tanya jawab, serta keterlibatan mereka dalam aktivitas yang disediakan panitia, termasuk pengisian daftar hadir, mengikuti kuis, hingga dokumentasi bersama. Respons aktif peserta menunjukkan bahwa mereka memiliki minat yang tinggi terhadap topik kewirausahaan dan merasa mendapatkan manfaat langsung dari webinar ini.

Selain itu, partisipasi peserta juga tercermin dari interaksi yang berlangsung melalui fitur chat Zoom, di mana peserta saling bertukar pandangan, memberikan komentar positif, serta merespons instruksi panitia dan moderator dengan baik. Kegiatan berlangsung kondusif, tertib, dan tidak mengalami kendala teknis yang berarti berkat koordinasi panitia dan kesiapan peserta.

Secara keseluruhan, penilaian pelaksanaan webinar menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil memenuhi tujuan edukatif, meningkatkan literasi kewirausahaan, serta memberikan ruang belajar yang interaktif dan bermakna bagi peserta. Tingginya partisipasi dan respons positif peserta menjadi indikator bahwa webinar ini berjalan efektif dan memberikan dampak yang signifikan terhadap pemahaman serta motivasi calon wirausahawan pemula.

3.4 Kendala dan Solusi

Dalam pelaksanaan webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis", ditemukan beberapa kendala yang bersifat teknis maupun non-teknis. Namun, seluruh kendala tersebut dapat diatasi dengan solusi yang tepat sehingga tidak mengganggu kelancaran kegiatan secara keseluruhan. Salah satu kendala teknis yang muncul adalah variasi kualitas jaringan internet peserta. Sebagian peserta mengalami gangguan koneksi seperti suara yang terputus dan tampilan video yang tidak stabil. Kondisi ini wajar mengingat peserta berasal dari lokasi yang berbeda dengan kekuatan jaringan yang beragam. Solusi yang diterapkan adalah panitia memberikan instruksi kepada peserta untuk menonaktifkan kamera jika jaringan melemah, serta menyediakan ulang tampilan materi agar tetap dapat diakses melalui fitur share screen. Panitia juga menyarankan peserta untuk masuk kembali ke ruang Zoom apabila koneksi terputus, sehingga mereka tetap dapat mengikuti jalannya webinar.

Selain itu, koordinasi dengan narasumber juga sempat menjadi tantangan kecil, terutama terkait kesiapan perangkat dan pembagian waktu presentasi. Namun, hal ini dapat diatasi melalui komunikasi intensif yang dilakukan oleh penghubung narasumber sebelum webinar dimulai. Penghubung memastikan bahwa materi telah siap, perangkat pemateri berfungsi dengan baik, dan jadwal presentasi telah disepakati sehingga pelaksanaan berlangsung sesuai rencana.

Secara keseluruhan, meskipun terdapat kendala teknis dan koordinatif, seluruhnya dapat diatasi berkat kesiapan panitia, fleksibilitas narasumber, serta komunikasi aktif selama kegiatan. Solusi yang diterapkan berhasil menjaga jalannya webinar agar tetap kondusif, interaktif, dan sesuai dengan tujuan pelaksanaan. Pada bagian ini uraikanlah bagaimana kegiatan dilakukan untuk mencapai tujuan. Setiap langkah/tahapan yang telah dijelaskan pada bagian metode pelaksanaan, harus jelaskan pada bagian ini.

4. KESIMPULAN

Webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" secara keseluruhan berhasil mencapai tujuan dengan memberikan pemahaman menyeluruh kepada peserta mengenai langkah-langkah memulai usaha, pembentukan pola pikir wirausaha, serta pentingnya perencanaan bisnis melalui Business Plan dan Business Model Canvas. Materi yang disampaikan narasumber bersifat aplikatif dan relevan dengan kebutuhan peserta, yang ditunjukkan melalui partisipasi aktif, antusiasme dalam diskusi, dan kemampuan peserta memahami konsep yang diberikan. Meskipun terdapat beberapa kendala teknis, semuanya dapat diatasi dengan baik oleh panitia sehingga kegiatan berjalan lancar, interaktif, dan memberikan dampak positif bagi peningkatan literasi kewirausahaan peserta. Kesimpulan harus mengindikasi secara jelas hasil-hasil yang diperoleh, kelebihan dan kekurangannya, serta kemungkinan pengembangan selanjutnya.

Kegiatan seperti ini dapat dikembangkan dengan menambahkan sesi praktik langsung seperti simulasi penyusunan BMC atau workshop mini agar peserta dapat menerapkan pembelajaran secara real-time. Selain itu, penyediaan modul pendamping, video rekaman materi, serta forum diskusi lanjutan akan membantu peserta memperdalam pemahaman setelah webinar. Kolaborasi yang lebih luas dengan komunitas wirausaha juga dapat memperkaya perspektif peserta dan membuka peluang pendampingan bisnis berkelanjutan. Dengan pengembangan ini, webinar dapat menjadi program yang tidak hanya informatif, tetapi juga mendorong lahirnya wirausahawan baru yang lebih siap dan berdaya saing.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas terselenggaranya webinar "From Zero to Launch: Roadmap Praktis Memulai Bisnis" dengan baik dan lancar. Kami mengucapkan terima kasih kepada para narasumber, Kak Basmawati Haris dan Kak Sadaria, atas ilmu dan wawasan yang telah dibagikan.

Apresiasi juga kami sampaikan kepada dosen pengampu, Kaprodi, serta semua pihak yang mendukung kegiatan ini. Terima kasih kepada moderator, panitia, dan seluruh peserta yang telah berpartisipasi aktif. Semoga kegiatan ini memberi manfaat dan menginspirasi lahirnya wirausahawan muda yang kreatif dan berdaya saing. Terima kasih.

DAFTAR PUSTAKA

[1] A. F. Misbahuddin, H. Hamris, and A. S. Nuran, "PKM Menumbuhkan Semangat Kewirausahaan Di Kalangan Generasi Z Melalui Digitalisasi Di Jurusan Pendidikan Teknik Elektro," *J. Pengabdi. Masy. Abdimas*, vol. 2, no. 2, pp. 279–284, 2024, doi: https://doi.org/10.59562/abdimas.v2i2.5850.

[2] A. Firman, F. Latief, A. M. R. F. Hidayat, and I. Baharuddin, "Membangun literasi kewirausahaan bagi generasi muda," *JMM (Jurnal Masy. Mandiri)*, vol. 7, no. 1, pp. 1–2, 2023, doi: https://doi.org/10.31764/jmm.v7i1.12386.

[3] E. W. Kusnadi, L. Nugroho, and W. Utami, "Kajian Dinamika Dan Tantangan Jiwa Kewirausahaan Pada Generasi Muda," *J. Cakrawala Ilm.*, vol. 2, no. 4, pp. 1645–1656, 2022, doi: https://doi.org/10.53625/jcijurnalcakrawalailmiah.v2i4.4460.

[4] M. Wilestari, S. Mujiani, and B. H. Sugiharto, "Digitalisasi dan Transformasi Bisnis : Perspektif Praktisi Muda UMKM tentang Perubahan Ekonomi," *J. Ilmu Sos. dan Hum.*, vol. 12, no. 2, pp. 259–268, 2023, doi: https://doi.org/10.23887/jish.v12i2.61216.

[5] G. D. Rahmadiane and R. S. Harjanti, "Minat Berwirausaha Pada Gen-Z di Era Digital," *Own. Ris. J. Akunt.*, vol. 8, no. 3, pp. 2150–2157, 2024, doi: https://doi.org/10.33395/owner.v8i3.2238 Minat.

[6] G. Baharuddin, H. Wulandjani, I. S. Permata, E. Permana, S. Thalib, and G. D. Aprilia, "Pengembangan Karakter Kewirausahaan Pada Generasi Z: Membangun Generasi Inovatif Dan Mandiri," *Abdi Implementasi Pancasila J. Pengabdi. Masy.*, vol. 5, no. 1, pp. 7–12, 2025, [Online]. Available: https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/abdi/article/view/8794/3613

[7] D. I. Nugraha, R. Ginanjar, and R. T. Saputra, "Mengembangkan Model Pembelajaran untuk Menanamkan Sikap Wirausaha Digital pada Generasi Muda," *JISMA J. Inf. Syst. Manag.*, vol. 03, no. 05, pp. 1–9, 2024.

[8] M. Munir, "Motivasi Organisasi: Penerapan Teori Maslow, McGregor, Frederick Herzberg dan McLelland," *AL-IFKAR*, vol. 17, no. 1, pp. 155–168, 2022, [Online]. Available: https://ejournal.kopertais4.or.id/mataraman/index.php/ifkar/article/view/4997

[9] P. R. Widyatama and M. R. Hamzah, "Motivasi dan Tantangan Mahasiswa dalam Berwirausaha: Perspektif Generasi Muda di Era," *J. Econ. Res.*, vol. 1, no. 2, pp. 58–69, 2025.

[10] D. A. Legowati *et al.*, "Pemberdayaan Gen Z melalui Seminar Pemanfaatan Platform Digital untuk Pengembangan Wirausaha Muda : Studi Kasus di MAN 2 Jakarta," *J. Abdi Masy. Indones. https//jamsi.jurnal-id.com Vol.*, vol. 5, no. 4, pp. 1541–1550, 2025, doi: https://doi.org/10.54082/jamsi.1992.

[11] E. G. Leunupun, J. W. Litualy, T. Killay, S. Fatimah, and T. Leunupun, "Pelatihan Sukses Wirausaha Muda Pemula Di Kabupaten Maluku Barat Daya," *J. Masy. Madani Indones.*, vol. 4, no. 2, pp. 1–5, 2025, doi: https://doi.org/ 10.59025/mv02x019.

[12] M. S. Nasir, R. Saleh, and D. Yuniarti, "Upaya Optimalisasi Kemampuan Entrepreneurship Era Digital," *JICS J. Int. Community Serv.*, vol. 3, no. 1, pp. 1–16, 2024, doi: https://doi.org/10.62668/jics.v3i01.1172.

[13] I. Sari and Budi, "Pelatihan Kewirausahaan bagi Generasi Muda dalam Mengembangkan Ekonomi Kreatif di Desa Cinta Rakyat," *J. Has. Pengabdi. Masy.*, vol. 2, no. 2, pp. 138–143, 2023, doi: https://doi.org/10.62712/juribmas.v2i2.299.