



PROGRAM SOSIALISASI KEWIRAUSAHAAN UNTUK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DI KECAMATAN SAMARINDA SEBERANG KOTA SAMARINDA

Andi Nur Pratiwi Fatmala¹, Ayu Dewi Mayasari², Aninta Gina Sharfina³

¹ Program Studi Ilmu Administrasi Publik, FISIP, Universitas Mulawarman

² Program Studi Ilmu Administrasi Publik, FISIP, Universitas Mulawarman

³ Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Yogyakarta

Corresponding Author: Andi Nur Pratiwi Fatmala, Prodi Ilmu Administrasi Publik, FISIP, Universitas Mulawarman

E-Mail: andinurpratiwifatmala@fisip.unmul.ac.id

Received 19 Januari 2024; **Accepted** 28 Januari 2025; **Online Published** 12 Februari 2025

Abstrak

Program pendampingan berkelanjutan memiliki peran penting dalam membantu wirausahawan dalam merealisasikan dan mengembangkan usaha mereka. Melalui bimbingan dari mentor yang berpengalaman, peserta memperoleh wawasan mendalam mengenai strategi bisnis, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, serta inovasi produk. Program ini juga mencakup sesi konsultasi dan pelatihan intensif yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing peserta, sehingga mereka dapat mengidentifikasi tantangan bisnis serta menemukan solusi yang tepat. Selain itu, peserta mendapatkan akses ke jaringan bisnis dan komunitas kewirausahaan yang memperluas peluang kolaborasi dan kemitraan strategis. Dengan adanya dukungan dari sesama pelaku usaha dan investor, mereka lebih mudah mendapatkan permodalan serta peluang ekspansi usaha. Program ini juga menyediakan pemantauan berkala untuk mengevaluasi perkembangan bisnis peserta, memastikan mereka dapat beradaptasi dengan perubahan pasar dan meningkatkan daya saing usaha mereka. Lebih dari sekadar transfer pengetahuan, pendampingan ini membentuk mentalitas wirausaha yang tangguh, inovatif, dan fleksibel dalam menghadapi persaingan bisnis. Dengan kombinasi antara bimbingan praktis, akses ke sumber daya bisnis, serta dukungan komunitas, peserta memiliki kesempatan lebih besar untuk mengembangkan usaha yang berkelanjutan. Oleh karena itu, program pendampingan berkelanjutan menjadi salah satu strategi efektif dalam menciptakan wirausahawan yang kompetitif dan siap menghadapi tantangan dunia bisnis modern.

Keywords: *Pendampingan berkelanjutan, kewirausahaan, pengembangan usaha*

PENDAAHULUAN

Kewirausahaan merupakan salah satu pilar utama dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Secara teoritis, kewirausahaan mengacu pada kemampuan individu dalam mengidentifikasi peluang bisnis, mengelola sumber daya, serta mengambil risiko dalam menciptakan dan mengembangkan usaha baru. Menurut Schumpeter (1934), kewirausahaan adalah kekuatan inovatif yang mendorong perubahan ekonomi melalui proses creative destruction. Sementara itu, Drucker

(1985) menekankan bahwa kewirausahaan tidak hanya tentang memulai usaha, tetapi juga tentang menciptakan nilai tambah melalui inovasi dan efisiensi.

Di Indonesia, kewirausahaan memegang peranan strategis dalam meningkatkan daya saing ekonomi dan menciptakan lapangan kerja. Pemerintah telah menetapkan target peningkatan jumlah wirausaha untuk mencapai rasio kewirausahaan minimal 4% dari total populasi guna mendukung pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Idealnya, ekosistem kewirausahaan yang

baik ditandai dengan akses modal yang memadai, regulasi yang mendukung, serta ketersediaan pelatihan dan pendampingan bagi pelaku usaha. Selain itu, kolaborasi antara akademisi, praktisi, dan pemerintah menjadi faktor penting dalam membangun ekosistem kewirausahaan yang berkelanjutan.

Namun, di beberapa daerah, termasuk di Kecamatan Samarinda Seberang, masih terdapat berbagai tantangan dalam pengembangan kewirausahaan. Berdasarkan hasil observasi awal, terdapat beberapa permasalahan utama yang menghambat pertumbuhan usaha kecil dan menengah di daerah ini. Pertama, masih rendahnya literasi kewirausahaan di kalangan masyarakat, terutama dalam hal manajemen usaha, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi digital. Kedua, akses terhadap permodalan masih terbatas, sehingga banyak usaha kecil yang sulit berkembang karena keterbatasan modal kerja.

Selain itu, faktor lain yang menjadi kendala adalah minimnya inovasi dan kurangnya pemanfaatan teknologi dalam pengelolaan usaha. Banyak pelaku usaha di Kecamatan Samarinda Seberang yang masih mengandalkan metode konvensional dalam operasional bisnis mereka, sehingga sulit bersaing di era digital. Ketiadaan jaringan dan kemitraan bisnis yang kuat juga menjadi tantangan tersendiri bagi para wirausahawan di wilayah ini.

Di sisi lain, kondisi demografi Kecamatan Samarinda Seberang menunjukkan potensi besar dalam pengembangan kewirausahaan. Dengan jumlah penduduk yang cukup besar dan sebagian besar berada dalam usia produktif, terdapat peluang untuk meningkatkan jumlah wirausahawan melalui program pelatihan dan pendampingan yang tepat. Oleh karena itu, diperlukan intervensi berupa sosialisasi kewirausahaan yang dapat memberikan pemahaman dan motivasi kepada masyarakat untuk memulai dan mengembangkan usaha mereka.

Urgensi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini semakin meningkat mengingat pentingnya peran kewirausahaan dalam mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melalui sosialisasi kewirausahaan, masyarakat dapat memperoleh wawasan tentang strategi memulai usaha, mengelola risiko, serta memanfaatkan peluang pasar secara optimal.

Selain itu, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya inovasi dan digitalisasi dalam bisnis. Dengan pemahaman yang lebih baik, diharapkan para calon wirausahawan dapat mengadaptasi teknologi dalam operasional usaha mereka, sehingga lebih kompetitif di pasar yang semakin dinamis.

Program ini juga akan memberikan pemahaman tentang berbagai skema pembiayaan usaha yang tersedia, baik dari perbankan, lembaga keuangan mikro, maupun program pemerintah. Dengan demikian, peserta dapat lebih mudah mengakses modal yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka.

Dalam jangka panjang, sosialisasi ini diharapkan dapat membentuk komunitas wirausaha yang saling mendukung dan berbagi pengalaman dalam mengembangkan bisnis mereka. Melalui pembentukan jaringan kewirausahaan, para pelaku usaha dapat memperluas pasar mereka serta meningkatkan daya saing produk lokal di tingkat regional maupun nasional.

Selain itu, melalui sosialisasi ini, masyarakat akan diajak untuk memahami pentingnya etika dalam berbisnis. Keberlanjutan usaha tidak hanya bergantung pada profit semata, tetapi juga pada aspek tanggung jawab sosial dan lingkungan. Oleh karena itu, pendekatan bisnis yang berkelanjutan akan menjadi salah satu materi utama dalam kegiatan ini.

Dengan adanya program pengabdian kepada masyarakat ini, diharapkan terjadi perubahan mindset di

kalangan masyarakat Kecamatan Samarinda Seberang dalam melihat peluang usaha. Jika sebelumnya banyak yang ragu untuk memulai usaha karena berbagai kendala, maka dengan adanya sosialisasi ini mereka akan lebih percaya diri dalam mengambil langkah kewirausahaan.

Selain memberikan wawasan teoritis, kegiatan ini juga akan dilengkapi dengan sesi praktis seperti studi kasus, simulasi bisnis, serta diskusi interaktif dengan para pelaku usaha yang telah sukses. Pendekatan ini bertujuan untuk memberikan pengalaman langsung kepada peserta agar mereka lebih siap dalam mengimplementasikan konsep yang telah dipelajari.

Diharapkan pula bahwa melalui sosialisasi ini, akan lahir wirausahawan-wirausahawan baru yang mampu menciptakan lapangan kerja serta memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah. Dengan semakin banyaknya usaha baru yang muncul, maka pertumbuhan ekonomi lokal pun akan semakin meningkat. Kegiatan sosialisasi kewirausahaan ini merupakan langkah strategis dalam mendukung pengembangan ekonomi masyarakat di Kecamatan Samarinda Seberang. Dengan adanya edukasi dan pendampingan yang tepat, diharapkan masyarakat dapat lebih siap dalam menghadapi tantangan bisnis serta mampu menciptakan usaha yang berkelanjutan dan kompetitif.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan dilaksanakan melalui metode sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan bagi calon wirausahawan di Kecamatan Samarinda Seberang. Sosialisasi akan dilakukan dalam bentuk seminar dan diskusi interaktif yang menghadirkan narasumber dari akademisi, praktisi bisnis, serta perwakilan dari lembaga keuangan. Materi yang disampaikan mencakup konsep dasar kewirausahaan, strategi bisnis, serta akses permodalan dan pemasaran.

Selanjutnya, pelatihan akan diberikan secara praktis kepada peserta dalam bentuk lokakarya yang mencakup keterampilan manajemen usaha, pemasaran digital, serta inovasi produk. Metode pembelajaran berbasis studi kasus dan simulasi bisnis akan diterapkan untuk meningkatkan pemahaman peserta terhadap realitas dunia usaha. Selain itu, peserta akan diberikan kesempatan untuk mengembangkan ide bisnis mereka dengan bimbingan dari mentor yang berpengalaman.

Untuk memastikan keberlanjutan program, kegiatan ini juga akan mencakup sesi pendampingan bagi peserta yang ingin merealisasikan usahanya. Pendampingan dilakukan dalam bentuk konsultasi bisnis secara berkala, di mana peserta dapat memperoleh arahan dalam mengatasi tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Dengan pendekatan ini, diharapkan program ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga mendorong implementasi nyata dalam dunia usaha.

HASIL

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menghasilkan beberapa pencapaian yang signifikan, antara lain:

1. Peningkatan Pemahaman Kewirausahaan

Peserta pelatihan atau program edukasi kewirausahaan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai konsep dasar kewirausahaan, yang mencakup berbagai aspek seperti definisi, tujuan, serta karakteristik seorang wirausahawan. Mereka belajar tentang pentingnya keberanian dalam mengambil risiko, kreativitas dalam menciptakan peluang bisnis, serta kemampuan dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar. Dengan pemahaman ini, peserta dapat membangun fondasi yang kuat untuk memulai atau mengembangkan usaha mereka sendiri.

Selain itu, peserta juga mempelajari strategi pengelolaan bisnis yang mencakup aspek perencanaan, organisasi, kepemimpinan, dan pengendalian usaha. Mereka memahami pentingnya menyusun rencana bisnis yang matang agar dapat mengelola sumber daya dengan efisien dan mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan strategi yang tepat, bisnis dapat berjalan lebih terstruktur dan memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar.

Pentingnya manajemen keuangan dalam bisnis juga menjadi salah satu aspek yang ditekankan dalam pembelajaran. Peserta mendapatkan wawasan tentang bagaimana mengelola modal, melakukan pencatatan keuangan yang sistematis, serta mengatur arus kas agar usaha tetap stabil dan berkembang. Pemahaman yang baik tentang manajemen keuangan membantu wirausahawan dalam membuat keputusan yang tepat dan menghindari risiko kebangkrutan.

Di samping itu, pemasaran menjadi salah satu strategi utama yang harus dikuasai oleh wirausahawan. Peserta diperkenalkan pada berbagai teknik pemasaran, baik konvensional maupun digital, yang dapat digunakan untuk meningkatkan visibilitas produk atau jasa mereka. Mereka juga memahami pentingnya membangun merek yang kuat serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan guna meningkatkan loyalitas dan keberlanjutan usaha.

Inovasi dalam berwirausaha juga menjadi fokus utama dalam pembelajaran ini. Peserta diajarkan bagaimana menciptakan produk atau layanan yang unik dan memiliki nilai tambah di pasar. Inovasi tidak hanya terbatas pada pengembangan produk, tetapi juga mencakup model bisnis, strategi pemasaran, serta efisiensi operasional yang dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi usaha mereka.

Selain itu, peserta juga dibekali dengan keterampilan dalam menghadapi tantangan dan

dinamika dunia usaha. Mereka belajar tentang cara mengatasi hambatan, seperti persaingan yang ketat, perubahan tren pasar, serta kebijakan ekonomi yang dapat mempengaruhi bisnis. Dengan memiliki kemampuan adaptasi yang baik, wirausahawan dapat tetap bertahan dan berkembang dalam berbagai situasi.

Dengan wawasan yang diperoleh mengenai kewirausahaan, strategi pengelolaan bisnis, dan pentingnya inovasi, peserta diharapkan mampu menerapkan pengetahuan yang didapat untuk membangun usaha yang berkelanjutan. Mereka tidak hanya memiliki pemahaman teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam dunia bisnis. Hal ini menjadi modal penting bagi mereka dalam mewujudkan kesuksesan sebagai wirausahawan yang inovatif dan kompetitif.

2. Peningkatan Keterampilan Praktis

Melalui lokakarya dan simulasi bisnis, peserta tidak hanya mendapatkan teori tetapi juga pengalaman langsung dalam menjalankan usaha. Mereka belajar bagaimana mengidentifikasi peluang bisnis, menyusun strategi yang tepat, serta mengelola berbagai aspek operasional usaha. Dengan pendekatan praktis ini, peserta lebih mudah memahami tantangan nyata dalam dunia bisnis dan menemukan solusi inovatif untuk mengatasinya. Pendekatan berbasis simulasi juga memungkinkan peserta untuk menguji berbagai strategi tanpa risiko nyata, sehingga mereka dapat mengevaluasi dan memperbaiki kesalahan sebelum diterapkan dalam bisnis yang sesungguhnya.

Dalam aspek manajemen usaha, peserta mempelajari berbagai keterampilan penting seperti perencanaan bisnis, pengelolaan sumber daya, dan pengambilan keputusan strategis. Mereka diajarkan cara menyusun rencana bisnis yang komprehensif, menentukan visi dan misi usaha, serta merancang

struktur organisasi yang efektif. Melalui studi kasus dan praktik langsung, peserta memahami bagaimana mengelola tim kerja, meningkatkan produktivitas, serta menciptakan budaya kerja yang mendukung inovasi dan pertumbuhan usaha.

Di bidang pemasaran digital, peserta mendapatkan pemahaman mendalam tentang strategi pemasaran berbasis teknologi. Mereka belajar bagaimana menggunakan media sosial, optimasi mesin pencari (SEO), dan kampanye iklan digital untuk meningkatkan visibilitas produk atau layanan mereka. Selain itu, mereka juga diajarkan teknik copywriting, analisis data pemasaran, serta cara membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan melalui platform digital. Dengan keterampilan ini, peserta dapat memanfaatkan teknologi untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha mereka.

Manajemen keuangan menjadi salah satu keterampilan penting yang juga dipelajari dalam lokakarya ini. Peserta memahami bagaimana mengelola arus kas, menyusun laporan keuangan, serta menganalisis kondisi finansial usaha mereka. Mereka juga mendapatkan wawasan tentang perencanaan anggaran, strategi investasi, dan pengelolaan risiko keuangan. Dengan pemahaman yang baik tentang aspek finansial, peserta dapat membuat keputusan yang lebih bijak dalam mengalokasikan modal dan menghindari kesalahan yang dapat merugikan bisnis mereka.

Selain aspek teknis, lokakarya ini juga menekankan pentingnya keterampilan kepemimpinan dan komunikasi dalam menjalankan usaha. Peserta dilatih untuk mengembangkan kemampuan negosiasi, membangun jaringan bisnis, serta berkomunikasi dengan mitra dan pelanggan secara efektif. Keterampilan ini sangat penting dalam menciptakan kerja sama yang produktif dan membangun reputasi usaha yang baik. Dengan memiliki kemampuan interpersonal yang kuat, wirausahawan dapat lebih

mudah menarik investor, memperluas jaringan bisnis, dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Melalui simulasi bisnis, peserta mendapatkan kesempatan untuk menerapkan semua keterampilan yang telah dipelajari dalam situasi yang menyerupai dunia nyata. Mereka berperan sebagai pemilik usaha, membuat keputusan strategis, serta menghadapi berbagai tantangan bisnis yang realistis. Simulasi ini memungkinkan mereka untuk menguji strategi pemasaran, mengelola keuangan, serta merancang inovasi produk tanpa risiko finansial yang sebenarnya. Dengan demikian, peserta dapat memperoleh wawasan berharga tentang bagaimana mengelola usaha secara efektif sebelum benar-benar terjun ke dunia bisnis.

Dengan mengikuti lokakarya dan simulasi bisnis, peserta tidak hanya mendapatkan teori tetapi juga pengalaman praktis yang sangat berharga. Mereka lebih siap menghadapi tantangan dunia usaha dengan keterampilan yang telah teruji dalam situasi simulatif. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang manajemen usaha, pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan, peserta dapat mengembangkan bisnis mereka dengan lebih percaya diri dan meningkatkan peluang kesuksesan di pasar yang kompetitif.

3. Akses ke Jaringan dan Modal Usaha

Peserta diperkenalkan kepada berbagai skema permodalan yang dapat membantu mereka memulai atau mengembangkan usaha. Mereka belajar mengenai sumber pendanaan yang tersedia, mulai dari modal pribadi, pinjaman perbankan, investor, hingga pendanaan berbasis komunitas seperti crowdfunding. Pemahaman terhadap berbagai opsi ini memungkinkan peserta untuk memilih skema permodalan yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas bisnis mereka. Selain itu, mereka juga mendapatkan wawasan tentang cara menyusun proposal bisnis yang menarik bagi calon investor atau pemberi pinjaman.

Selain memahami skema permodalan, peserta juga dibekali dengan keterampilan dalam mengelola dana secara efektif. Mereka diajarkan cara membuat proyeksi keuangan, mengalokasikan modal dengan bijak, serta menghindari risiko keuangan yang dapat menghambat pertumbuhan usaha. Dengan memiliki perencanaan keuangan yang matang, peserta dapat memastikan bahwa bisnis mereka tetap stabil dan berkelanjutan dalam jangka panjang. Selain itu, mereka juga mempelajari strategi untuk meningkatkan profitabilitas dan efisiensi operasional agar bisnis dapat berkembang dengan lebih cepat.

Selain akses ke permodalan, peserta juga diberikan kesempatan untuk membangun jaringan usaha dengan berbagai pihak yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Mereka dapat berinteraksi dengan sesama wirausahawan, mentor, serta pelaku industri yang memiliki pengalaman dalam dunia bisnis. Melalui sesi networking dan diskusi kelompok, peserta dapat berbagi pengalaman, mendapatkan masukan dari para ahli, serta menjalin kerja sama yang saling menguntungkan.

Komunitas kewirausahaan juga menjadi bagian penting dalam mendukung perjalanan bisnis peserta. Dengan bergabung dalam komunitas, mereka mendapatkan akses ke berbagai peluang seperti pelatihan lanjutan, program inkubasi bisnis, serta bimbingan dari mentor yang berpengalaman. Keberadaan komunitas ini memberikan dukungan moral dan motivasi bagi peserta untuk terus mengembangkan usaha mereka, terutama dalam menghadapi tantangan dan persaingan di dunia bisnis.

Selain membangun jaringan dan komunitas, peserta juga diperkenalkan kepada berbagai platform dan teknologi yang dapat membantu mereka mengakses pendanaan dan peluang bisnis. Mereka belajar bagaimana memanfaatkan fintech, marketplace, serta platform e-commerce untuk meningkatkan akses

terhadap modal dan pelanggan. Dengan memahami perkembangan teknologi dalam dunia bisnis, peserta dapat lebih adaptif dalam menjalankan usaha mereka dan memanfaatkan peluang yang tersedia di era digital.

Partisipasi dalam jaringan usaha dan komunitas kewirausahaan juga memberikan keuntungan dalam bentuk peluang kolaborasi dan kemitraan. Peserta dapat bekerja sama dengan bisnis lain untuk memperluas pasar, mengembangkan produk, atau meningkatkan efisiensi produksi. Kolaborasi semacam ini dapat membantu usaha mereka tumbuh lebih cepat dibandingkan jika mereka beroperasi sendiri. Selain itu, mereka juga dapat belajar dari pengalaman wirausahawan lain yang telah berhasil dalam bidangnya.

Dengan mendapatkan akses ke berbagai skema permodalan, membangun jaringan usaha, serta bergabung dalam komunitas kewirausahaan, peserta memiliki peluang yang lebih besar untuk sukses dalam menjalankan bisnis. Mereka tidak hanya memiliki modal finansial, tetapi juga modal sosial dan intelektual yang sangat penting dalam dunia usaha. Dengan memanfaatkan semua sumber daya yang tersedia, peserta dapat mengembangkan bisnis mereka dengan lebih percaya diri dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

4. Pendampingan dan Tindak Lanjut

Beberapa peserta mendapatkan kesempatan istimewa untuk mengikuti program pendampingan berkelanjutan yang dirancang khusus untuk membantu mereka dalam merealisasikan dan mengembangkan usaha. Program ini memberikan bimbingan secara langsung dari para mentor yang berpengalaman dalam dunia bisnis, baik dari kalangan akademisi, praktisi, maupun pengusaha sukses. Dengan adanya pendampingan ini, peserta dapat memperoleh wawasan

yang lebih mendalam mengenai berbagai aspek usaha, mulai dari perencanaan bisnis hingga strategi ekspansi.

Pendampingan ini mencakup berbagai sesi konsultasi yang memungkinkan peserta untuk berdiskusi secara langsung dengan mentor mengenai tantangan dan peluang yang mereka hadapi dalam menjalankan bisnis. Melalui sesi ini, peserta dapat memperoleh solusi konkret atas permasalahan yang mereka alami, baik dalam aspek operasional, pemasaran, keuangan, maupun pengelolaan sumber daya manusia. Pendekatan ini sangat membantu dalam memberikan panduan praktis yang dapat diterapkan langsung dalam usaha mereka.

Selain konsultasi, peserta juga diberikan kesempatan untuk mengikuti pelatihan intensif yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis mereka. Pelatihan ini mencakup berbagai keterampilan penting seperti pengelolaan keuangan, pemasaran digital, strategi ekspansi usaha, hingga inovasi dalam produk dan layanan. Dengan adanya pelatihan ini, peserta dapat meningkatkan kapasitas mereka sebagai wirausahawan yang lebih adaptif dan siap menghadapi persaingan di pasar.

Salah satu manfaat utama dari program pendampingan ini adalah adanya pemantauan perkembangan usaha secara berkala. Mentor dan tim pendamping akan membantu peserta dalam mengevaluasi perkembangan bisnis mereka, mengidentifikasi kendala yang muncul, serta memberikan rekomendasi untuk perbaikan. Dengan adanya pemantauan ini, peserta dapat lebih mudah menyesuaikan strategi mereka agar usaha tetap berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Selain dukungan individu dari mentor, peserta juga mendapatkan akses ke jaringan bisnis yang lebih luas. Mereka diperkenalkan kepada komunitas pengusaha, investor, serta lembaga yang dapat membantu mereka

dalam mendapatkan permodalan atau kemitraan strategis. Keanggotaan dalam jaringan bisnis ini memberikan keuntungan jangka panjang, karena mereka dapat saling berbagi pengalaman, belajar dari para pelaku usaha lainnya, serta menjalin kerja sama yang menguntungkan.

Pendampingan berkelanjutan ini juga berperan dalam membangun mentalitas wirausaha yang tangguh. Melalui bimbingan dan pengalaman langsung dalam menghadapi tantangan bisnis, peserta belajar untuk lebih percaya diri dalam mengambil keputusan, lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan pasar, serta lebih kreatif dalam mencari solusi untuk mengatasi hambatan. Mentalitas ini sangat penting bagi wirausahawan agar mampu bertahan dan berkembang dalam dunia usaha yang kompetitif.

Dengan adanya program pendampingan ini, peserta tidak hanya mendapatkan teori, tetapi juga pengalaman praktis yang dapat langsung diterapkan dalam bisnis mereka. Pendampingan yang berkelanjutan memastikan bahwa mereka memiliki dukungan yang cukup dalam setiap tahap perkembangan usaha. Dengan bekal ilmu, jaringan, serta bimbingan yang mereka peroleh, peserta memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai kesuksesan dan membangun usaha yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Program pendampingan berkelanjutan memberikan manfaat besar bagi peserta dalam merealisasikan dan mengembangkan usaha mereka. Melalui bimbingan langsung dari mentor yang berpengalaman, peserta mendapatkan wawasan mendalam tentang strategi bisnis, pengelolaan keuangan, serta pemasaran yang efektif. Dengan pendekatan yang sistematis dan berbasis pada kebutuhan individu, peserta dapat

menemukan solusi konkret untuk tantangan yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha.

Selain bimbingan langsung, program ini juga memberikan akses kepada peserta untuk mengikuti pelatihan intensif dan sesi konsultasi berkala. Dengan adanya evaluasi yang dilakukan secara rutin, peserta dapat mengidentifikasi kelemahan dalam bisnis mereka dan melakukan perbaikan yang diperlukan. Selain itu, mereka juga diperkenalkan kepada berbagai jaringan bisnis dan komunitas kewirausahaan, yang memungkinkan mereka menjalin kerja sama strategis dan memperluas peluang usaha mereka.

Dukungan berkelanjutan yang diberikan dalam program ini juga membantu peserta dalam membangun mentalitas wirausaha yang tangguh. Mereka tidak hanya belajar mengenai aspek teknis dalam menjalankan bisnis, tetapi juga dilatih untuk lebih percaya diri, fleksibel, dan inovatif dalam menghadapi persaingan pasar. Dengan adanya dukungan moral dan motivasi dari mentor serta komunitas bisnis, peserta memiliki kesiapan yang lebih baik untuk menghadapi berbagai tantangan dalam dunia usaha.

Secara keseluruhan, program pendampingan berkelanjutan menjadi faktor penting dalam membantu wirausahawan pemula maupun yang sedang berkembang untuk mencapai kesuksesan. Dengan kombinasi antara bimbingan praktis, akses ke jaringan bisnis, serta pembentukan mentalitas wirausaha yang kuat, peserta memiliki peluang yang lebih besar untuk menjalankan bisnis yang berkelanjutan dan berkembang secara optimal. Melalui program ini, mereka tidak hanya memperoleh ilmu, tetapi juga membangun koneksi dan pengalaman yang akan mendukung pertumbuhan usaha mereka di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

Jumawan, J., Saputra, F., & Prabowo, P. B. (2023).
Determinasi Pelatihan Florist dan Kualitas

Pelayanan Kewirausahaan Pada Kejutbypugo Kota Bekasi. *OPTIMAL Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 3(4), 216-227.

Khamimah, W. (2021). Peran kewirausahaan dalam memajukan perekonomian Indonesia. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(3), 228-240.

Muniarty, P., Bairizki, A., Sudirman, A., Wulandari, W., Anista, J. S. A., Elistia, E., ... & Fitriana, F. (2021). Kewirausahaan.

Patty, J. T., Alhamid, R., Ponto, I. S., Soselisa, P. S., Waisapy, J., Rahanra, I. Y., & Sakir, A. R. (2024). PENGEMBANGAN DESA WISATA BERBASIS KEARIFAN LOKAL DI NEGERI SULI KECAMATAN SALAHUTU KABUPATEN MALUKU TENGAH. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(5), 10222-10229.

Radiansyah, E. (2022). Peran digitalisasi terhadap kewirausahaan digital: Tinjauan literatur dan arah penelitian masa depan. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 9(2), 828-837.

Sakir, A. R., & Arni, A. (2023). Implementasi Kebijakan Pengelolaan Dana Corporate Social Responsibility PT Pelindo IV (Persero) pada Alokasi Bantuan Pendidikan. *Indonesian Journal of Intellectual Publication*, 3(2), 123-133.

Saputra, F., Mahaputra, M. R., & Maharani, A. (2023). Pengaruh Jiwa Kewirausahaan terhadap Motivasi dan Minat Berwirausaha (Literature Review). *Jurnal Kewirausahaan Dan Multi Talenta*, 1(1), 42-53.

Setiawan, Z., Jauhar, N., Putera, D. A., Santosa, A. D., Fenanlampir, K., Sembel, H. F., ... & Rukmana, A. Y. (2023). Kewirausahaan Digital. *Global Eksekutif Teknologi*.

Shavab, F. A., Nasfi, N., Purboyo, P., Karyanto, B., Hikmah, H., Kartika, R. D., ... & Larasati, R. A. (2021). Dasar Manajemen & Kewirausahaan (Sebuah Tinjauan Teori Dan Praktis).

Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, I., Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Amaria, H., ... & Sudirman, A. (2022). Kewirausahaan UMKM Di Era Digital