Menumbuhkan Minat Wirausaha Melalui Bisnis Online pada Anggota Komunitas Senam Nusantara (KSN) Tangerang Selatan

Aris Ariyanto[1], Ivantan[2], Zelin Ferdias Capriati[3]
[1,2,3] Universitas Pamulang
Email: dosen02492@unpam.ac.id [1], dosen02504@unpam.ac.id [2], dosen02785@unpam.ac.id [3]

ABSTRAK

Menjadi seorang wirausaha atau *entrepreneur* yang sukses adalah impian setiap orang. Untuk menumbuhkan minat *wirausaha* itu sendiri diperlukan keahlian khusus. Dengan jiwa *entrepreneur*, seseorang akan termotivasi agar selalu produktif serta melakukan inovasi-inovasi, untuk menciptakan peluang usaha yang lebih menguntungkan. Tujuan dari pelaksanaan kegiatan dari Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah memberikan penyuluhan mengenai bagaiman menumbuhkan minat wirausaha melalui bisnis online. Metode yang akan digunaka dalam pencapaian tujuan yaitu dengan metode ceramah, diskusi, contoh dan tanya jawab, serta pendampingan bagi warga masyarakat. Hasil dan tujuan jangka panjang program ini mewujudkan anggota komunitas yang lebih produktif melalui wirausaha bisnis online

Kata Kunci: **bisnis online wirausaha**

PENDAHULUAN

Menjadi seorang wirausaha atau *entrepreneur* yang sukses adalah impian setiap orang. Terlepas mereka anak muda orang tua, laki-laki ataupun perempuan. Tetapi yang serius menjalankan sebuah usaha mungkin hanya ada beberapa orang. Hal tersebut dikarenakan karena adanya sebuah hambatan-hambatan yang dihadapinya, baik sebelum memulai sebuah usaha maupun ketika usaha tersebut sudah berjalan.

Jamil dalam buku kewirausahaan (2017) menyebutkan bahwa, Wirausaha dari segi etimologi berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, berbuat sesuatu.

Dapat kita simpulkan bahwa *entrepreneur* atau wirausahawan adalah seseorang yang mandiri yang mempunyai usaha sekecil apapun atau pengembangan ide, gagasan atau produk yang bersifat inovatif untuk menghasilkan nilai yang lebih tinggi yang nantinya dapat digunakan oeh orang lain dan ditukar dengan nilai uang.

Bisnis online saat ini memang sudah menguasai bagian yang signifikam dari pasar selama bebarapa tahun terakhir. Philip Kolter, Hermawan Kartajaya dan Iwan Setiawan (2019:20) mengatakan bahwa mereka tidak percaya bahwa bisnis online akan sepenuhnya menggantikan bisnis *offline*, begitu pula dengan pemasaran online, mereka juga tidak percaya akhirnya akan menggantikan pemasaran *offline*. Mereka juga mengatakan justru percaya bahwa keduanya harus hidup berdampingan untuk memberikan pengalaman pelanggan yag terbaik. Dan nyatanya dunia *online* dan *offline* akan hidup berdampingan dan menyatu.

Teknologi menyentuh dunia online dan ruang fisik *offine*, sehingga memungkinkan terlaksananya konvregensi *online-offline.*

Komunitas Senam Nusantara dan disingkat "KSN" adalah organisasi masyarakat yang bergerak di bidang olahraga senam. KSN bersifat nirlaba, independen, terbuka, dan siap bekerjasama dengan pihak manapun selama mendatangkan maslahat dan manfaat bagi anggota dan berkesesuaian dengan visi dan misi KSN. KSN bertujuan untuk membina mental, spiritual dan fisik sekaligus untuk meningkatkan kerja sama dan mempererat persaudaraan seluruh masyarakat Indonesia, khususnya melalui olahraga senam agar dapat mewujudkan generasi yang bertanggungjawab, sehat jasmani dan rohani yang bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa guna menumbuhkembangkan kedisiplinan tinggi, jiwa sportif dan sikap setia kawan, suka membantu sesama, serta mendukung produktivitas dan kreativitas kerja.

Anggota KSN Tangerang Selatan terdiri dari masyarakat yamg berdomisili di Tangerang Selatan dan terbuka untuk umum. Anggota mulai dari remaja, dewasa maupun lanjut usia, entah itu ibu-ibu, bapak-bapak, pelajar pekerja maupun wiraswasta. Tapi memang saat ini anggota dari KSN masih didominasi oleh kaum ibu-ibu.

Berkumpulnya ibu-ibu rumah tangga dalam komunitas tersebut menjadi peluang besar dalam menggerakan perekonomian khususnya sesama anggota KSN. Sehingga memang sangat berpotensi bagi anggota komunitas khususnya ibu-ibu tersebut untuk dapat memulai sebuah usaha baru. Sehingga diharapkan sehat jasmani iya, sehat keuangan juga iya.

Banyak orang ingin membangun usaha sendiri namun bingung harus memulai dari mana. Kemauan untuk berwirausaha sebenarnya merupakan sebuah modal utama dalam membangun usaha, namun setelah memiliki kemauan, langkah selanjutnya apa mereka masih bingung. Membuat strategi dan menentukan langkah-langkah yang tepat sebelum memulai berwirausaha menjadi salah satu kunci utama yang akan menentukan apakah usaha anda berhasil atau tidak nantinya, serta membuat usaha tersebut mampu bertahan didalam menghadapi persaingan ketat tentunya.

Langkah-langkah yang tepat sebelum pengambilan keputusan akan membantu memudahkan kita mengetahui kelebihan serta kekurangan usaha kita tersebut, serta memberikan alternatif solusi jika sewaktu waktu menemui kendala di tengah jalan. Memulai berwirausaha tentu sebuah tantangan tersendiri yang cukup banyak menjadi penghalang untuk pemula seperti kita. Terutama karena resiko yang harus di tanggung dirasa cukup besar dan tidak ada jaminan kesuksesan.

Berdasarkan hal-hal diatas tersebut, kami memilih Anggota KSN Tangerang Selatan sebagai objek sekaligus tempat kegiatan Pengabdian kepada Masyarat Dosen Universitas Pamulang sebagai salah satu solusi untuk memecahkan permasalah yang ada yaitu memberikan edukasi bagaimana memulai sebuah usaha untuk meningkatkan penghasilan yaitu dengan judul "**Menumbuhkan Minat Wirausaha Melalui Bisnis Online pada Anggota Komunitas Senam Nusantara (KSN) Tangerang Selatan"**

Berdasarkan latar belakang diatas, tim Pengabdian kepada Masyarakat merumuskan masalah mendasar dari kegiatan ini yaitu: Bagaimana menumbuhkan minat wirausaha atau *entrepenuer?* Bagaimana memulai sebuah usaha BisnisOnline? Bagaimana mengelola dan memasarkan Bisnis Online?

METODE

Analisis kebutuhan berdasarkan diskusi yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat pada program kegiatan ini, maka kami merasa sangat perlu membagikan ilmu yang kami punya bagaimana cara memulai berwirausaha. Alasan memilih persoalan ini karena:

1. Perlunya masyarakat setempat untuk menumbuhkan minat berwirausaha.
2. Perlunya masyarakat untuk berani memulai sebuah usaha.
3. Pentingnya memperkenalkan program pelatihan bagaimana cara memulai sebuah usaha dengan melatih keterampilan.

Peserta kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini diikutin oleh warga dan anggota Komunitas Senam Nusantara Tangerang Selatan. Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu yaitu tanggal 18-19 Febuari 2023 bertempat di Kantor Cabang KSN Tangerang Selatan yaitu di Teras Tangsel, Jl. Puspitek No 73A, Setu, Kec. Setu, Kota Tangerang Selatan, Banten, 15414, Indonesia

Secara lengkap metode kegiatan disajikan secara lengkap melalui penjelasan dibawah ini:

1. Survei Tempat Pelaksanaan Kegiatan.
2. Persiapan Sarana dan Prasarana.
3. Pelaksanaan Kegiatan.

Metode dalam pelaksanaan pelatihan adalah cara yang digunakan untuk mengimplementasikan rencana yang sudah disusun dalam kegiatan nyata agar tujuan yang telah disusun tercapai secara optimal. Berikut beberapa metode pelatihan yang biasa digunakan pada saat proses pelatihan berlangsung.

1. Metode ceramah merupakan metode yang sampai saat ini sering digunakan oleh setiap pelatih.
2. Metode Demontrasi merupakan salah satu metode yang cukup efektif dalam proses pelatihan, karena dapat membantu peserta untuk meningkatkan menciptakan ide produk bisnis online
3. Dokumentasi adalah suatu metode untuk mencari data variabel yang berupa catatan- catatan penting, buku, sebagainya

   Metode pelaksanaan yang digunakan pada program kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada masyarakat. Dalam kegiatan ini, metode yang digunakan adalah metode penjelasan, *sharing*, tanya jawab, dan diskusi. Pada metode penjelasan, setiap narasumber menyampaikan materi terkait dan membuat tampilan visual berupa slide power point yang ditampilkan ke layar dengan alat LCD proyektor.Pada diskusi, peserta akan diajarkan diskusi mengenai persiapan ketika akan mememulai bisnis online, sehingga bisa langsung di eksekusi apa yang sudah mereka punya dan apa yag harus dipersiapkan
4. Monitoring dan Evaluasi.
5. Tahap Desiminasi
6. Tahap Pelaporan Hasil Pengabdian.
7. Tahap Publikasi dan Luaran

PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan.

Peserta yang hadir sebanyak 50 orang yang terdiri dari anggota KSN, mahasiswa dan dosen Universitas Pamulang, Tangerang Selatan. Kegiatan berjalan secara baik dan lancar. Kegiatan dimulai dengan pembukaan. Sambutan dari Dosen (Ketua) pelaksana, Sambutan Ketuak KSN, dan dilanjutkan dengan penyuluhan dan materi terkait bagaimana cara menumbuhkan jiwa wirausaha melaui bisnis online

Penyampaian materi disampaikan melalui ceramah, diskusi dan tanya jawab. Banyaknya peserta yang antusias untuk bertanya, berdiskusi sehingga menjadikan para narasumber lebih bersemangat lagi untuk memberikan penyuluhan.

Selain itu kegiatan juga diselingi dengan game dan ice breaking kepada peserta, pemberian dorprize, serta kenang-kenangan dari paniltia pelaksana, dilanjutkan dengan doa, dan diakhiri dengan foto Bersama.

Pembahasan

Berwirausaha dapat dilakukan oleh siapa saja, tua, muda laki-laki maupun perempuan, pemula maupun orang yang sudah berpengalam di bidang usaha. Tinggal kita menumbuhkan minat dan kemauan. Kemampuan bisa dipelajari dengan seiring berjalannya waktu. Namum hal yang tersulit adalah menumbuhkan minat berwirausaha.

Hal terpenting dari membangun bisnis adalah "memulai". Memang tidak gampang, tapi langkah pertama sangat diperlukan. Sukses bukan jatuh dari langit, ia tidak datang sendiri. Sukses didapat lewat perjalanan dan usaha tak kenal lelah. Jadi mulai pijakkan langkah pertama untuk menuju kesuksesan.

Dengan diadakan penyuluhan dan pelatihan menumbuhkan minat berwirausaha diharapkan kita mulai menamkan rasa percaya diri kita untuk memulai usaha dari sekarang juga. Selain itu, setelah mengikuti kegiatan ini ini diharapkan bahwa peserta akan mampu, menumbuhkan dan mempunyai jiwa wirausaha atau *entrepenuer,* mengembangkan keterampilan dan pelatihan yang sudah dimiliki, memulai sebuah usaha meskipun dari yang kecil, mampu memasarkan usahanya serta mampu mengelola keuangan dengan baik.

Dikutip dari Cermati.com dalam liputan6.com (2017) cara membangun bisnis sukses mulai dari nol adalah sebagai berikut:

1. Yakin: Mulai untuk lebih memantapkan hati sebelum memutuskan pilihan bisns. Apabila masih setengah hati saat mulai membangun usaha, kita akan lebih mudah dijatuhkan oleh keadaan. Alih-alih sukses, usaha yang kita bangun justru berhenti di tengah jalan.
2. Persiapkan model bisnis yang akan dijalankan: Jika hati sudah mantap, cobalah untuk mulai memikirkan model bisnis apa yang akan kita jalankan nanti. Kita bisa mulai mencari tahu informasi tren bisnis yang sedang berkembang.
3. Berpikir *"Out of The Box":* Tidak ada pebisnis yang sukses tanpa berpikir kreatif. Bisnis transportasi *online* misalnya, ia melihat peluang bagaimana bisnis ini nantinya menjadi solusi masyarakat urban. Nah, jadi biasakan untuk mengasah kemampuan berpikir menjadi lebih kreatif ya.
4. Siapkan "Visi dan Misi" yang jelas: Hal terpenting saat akan memulai usaha adalah membuat rencana bisnis yang memiliki fleksibilitas dan inovasi bisnis di dalamnya, jangan lupa sertakan "Visi dan Misi" yang jelas usaha yang tengah kita rintis.
5. Organisir diri: Mulailah dengan membiasakan diri lebih terorganisir. Hal ini sangat penting sebagai modal diri dalam mengatur usaha kita. Sederhananya, jika kita tidak bisa mengorganisir diri, bagaimana akan mengorganisir semua elemen bisnis.
6. Rajin membuat catatan: Catat semua hal penting yang kita dapat. Mulai dari nasihat orang lain, hingga tantangan-tantangan yang kita hadapi saat mengelola usaha. Dengan harapan,

bila waktunya tiba, kita tidak hanya mewariskan sebuah perusahaan melainkan juga pengalaman.

7. Fokus pada satu bisnis dulu: Jangan terburu-buru menggandakan keuntungan dengan memulai bisnis ke dua. Pastikan bisnis yang kita kelola saat ini sudah benar-benar stabil, baik dari segi modal, SDM, maupun kebutuhan-kebutuhan lainnya.
8. Siap menghadapi kemungkinan terburuk: Nyali memang diperlukan untuk benar-benar terun menjadi pebisnis. Namun, itu saja tidak cukup, analisa dan siapkan diri pada kemungkinan terburuk yang bisa saja terjadi.
9. Terbuka terhadap setiap evaluasi: Salah satu rahasia kesuksesan adalah "proses belajar". Jadilah orang yang selalu terbuka terhadap kritik dan nasihat dari orang lain. Cobalah untuk melakukan evaluasi terhadap kekurangan diri pada saat berbisnis.
10. Terus belajar dan jangan cepat puas: Setiap perjalanan bisnis pasti ada "naik dan turun". Saat bisnis yang kita kelola sedang di atas angin, jangan cepat puas. Gunakan momentum ini untuk semakin mengakselerasi bisnis. Begitupun pada saat bisnis sedang lesu, jangan lantas putus asa. Buka hati dan jangan malu untuk bertanya kepada pengusaha senior.
11. Jalankan bisnis yang disuka: Menjalani sesuatu sesuai dengan passion akan membuat sesorang lebih rileks, bahkan saat sedang diterjang situasi sulit sekalipun. Hal ini juga berlaku di dalam dunia bisnis. Dengan begitu, kita tidak akan kesulitan dalam mempertahankan komitmen
12. Jalankan bisnis yang kita kuasai: Bicara bisnis tentu bicara keuntungan. Ada kalanya hal yang kita sukai kurang menguntungkan, baiknya kita kesampingkan dulu hal yang kita sukai dan fokus kepada yang kita kuasai. Pahami potensi diri, lalu terapkan ke dalam fokus bisnis kita.
13. Siapkan modal usaha: Pastikan apakah modal dalam bisnis kita berasal dari dana pribadi atau dari hasil patungan. Bila dari hasil patungan, pastikan semuanya diatur secara jelas, hitam di atas putih. Agar nantinya tak ada yang merasa dirugikan saat bagi hasil.
14. Lihat peluang bisnis: Sejak beberapa tahun terakhir ini, Pemerintah Indonesia sedang menaruh perhatian besar di sektor perdagangan digital. Nah hal ini adalah contoh peluang bisnis yang dapat kita manfaatkan. kita bisa mulai berdagang secara online, atau bahkan mendirikan perusahaan startup berbasis digital.
15. Tentukan target pasar: Seorang calon pengusaha yang sukses haruslah pandai menganalisa target pasar. Meskipun kita memiliki produk dengan kualitas terbaik, namun, jika tidak memiliki pasar yang tepat, maka penjualan produk yang dilakukan akan mengalami kesulitan.

16. Persiapkan operasional: Pastikan semua kebutuhan bisnis dapat dipenuhi oleh alat atau mesin penunjang operasional. Kita bisa mempersiapkannya dengan cara membeli atau menyewa. Tergantung dangan besarnya modal yang sudah ada
17. Pilih SDM yang tepat: Sumber daya manusia adalah salah faktor krusial apakah bisnis dapat bertahan atau tidak. Pastikan SDM yang Anda pekerjakan mendatangkan manfaat alih-alih mudarat.
18. Pahami kompetisi: Dunia bisnis adalah dunia yang sarat akan kompetisi. Untuk memenangkan persaingan, cara terbaik adalah mempelajari dan belajar dari pesaing. Jangan malu mengakui keunggulan pesaing, tetapi juga jangan mau kalah. Belajarlah dari keunggulan pesaing, sikapi dengan positif dan cari cara bagaimana kita bisa menjadi lebih unggul.
19. Mental baja: Jika dihadapkan pada kondisi penurunan, jangan memutuskan untuk berhenti. Sebab apa yang sudah dimulai sayang jika tidak diselesaikan. Semua yang kita butuhkan sudah ada di genggaman, Jadikan pengalaman sebagai modal berharga agar nantinya sukses bisa kita raih
20. *Action:* Hal terpenting dari membangun bisnis adalah "memulai". Memang tidak gampang, tapi langkah pertama sangat diperlukan. Sukses bukan jatuh dari langit, ia tidak datang sendiri. Sukses didapat lewat perjalanan dan usaha tak kenal lelah. Jadi mulai pijakkan langkah pertama untuk menuju kesuksesan.

Memulai bisnis tidaklah memelukan biaya yang besar. Bisnis bisa kita mulai dengan menjadi r*eseller* atau mengambil dulu produk dari orang lain. Bisnis yang lagi tren saat ini adalah bisnis online. Binsi online bisa menggunakan biaya promosi yang sangat minim tetapi memperoleh hasil yang maksimal yaitu menggunakan *Facebook ads, Google Adwords* maupun *google Search*. Atau dengan biaya nol persen tetapi keuntungan yang bagus yaitu menggunakan Website, Instagram, Youtubee, Facebook, Twiteer, Line, Whatsapp, Tiktok atau akun-akun yang lain yang dikelola. Selain model promosi atau penjualan melalu media sosial untuk memaksimalkan pemasaran, kita juga bisa melalui *market place* yang ada saaat ini seperti, Buka lapak, Tokopedia, Shoope, Lazada, Blibli, JD.id. dan lain sebagainya.

Dengan diadakan penyuluhan dan pelatihan memulai berwiraswasta diharapkan kita mulai menamkan rasa percaya diri kita untuk memulai usaha dari sekarang juga. Selain itu, setelah mengikuti pelatihan dan kegiatan ini ini diharapkan bahwa peserta akan mampu: Menumbuhkan dan mempunyai jiwa wirausaha atau *entrepenuer.* Memulai sebuah usaha meskipun dari yang kecil, Mampu mengelola dan memasarkan produk dari usaha yang dirintisnya

Materi Kegiatan.

Materi yang disampaikan kepada peserta adalah melalui metode ceramah serta langsung dipraktekkan dengan alat peraga yang telah disediakan. Materi yang disampaikan kepada peserta adalah melalui metode ceramah dengan menggunakan media power point yang di tayangkan melalui proyektor. Materi yang disampaikan adalah antara lain: Cara menumbuhkan jiwa *entrepreneurship*, Tujuan berbisnis, Fungsi dari bisnis atau usaha, Cara memulai bisnis atau usaha, Cara mengelola bisnis atau usaha, Cara memasarkan bisnis atau usaha, Digital marketing dengan zero cost, Digital marketing dengan market place, Contoh jenis usaha yang mudah

Beberapa peluang bisnis online yang bias dilakukan sebagai wujud usaha para peserta PkM antara lain adalah: Melakukan dropshipping, Bisnis online melalui Instagram, Bergabung dengan afililasi, Membuka kursus online, Menjadi penulis freelance online, Membuka toko online, Membuka jasa pembuatan website, Menawarkan jasa tutor online, Menjadi blogger, Membuka jasa SEO

Contoh usaha online yang disampaikan adalah berjualan snack. Snack tidak harus membuat sendiri. Kita bisa mendapatkan snack dari toko grosir yang menyediakan berbagai macam snack. Kemudian di kemas ulang dengan menggunakan kemasan yang lebih ekonomis. Agar lebih menarik dan mempunyai nilai jual lebih, kemasan diberi merek. Hasil siap dijual baik melalui langsung maupun dengan menggunakan online.

PENUTUP

Kesimpulan

Penyuluhan Kewirausahaan memulai bisnis online memberikan kemudahan bagi peserta untuk menumbuhkan kepercayaan untuk memlulai usaha baru karena sudah dibekali bagaimana cara memulai bisnis online. Diharapkan dengan bekal tersebut, perserta bisa mempraktekkan mulai dari bisnis kecil-kcilan seperti yang sudah disajikan dengan contoh bisnis makanan ringan online.

Saran

Saran yang ditujukan untuk anggota KSN kota Tangerang Selatan khususnya peserta dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah agar memanfaatkan setiap peluang yang ada, khususnya kaum ibu-ibu anggota KSN yang ingin menambah penghasilan agar mempunyai rasa percaya diri dan keyakinan untuk dapat memulai usaha sampingan, contohnya yaitu dengan usaha online makanan ringan. Jangan takut salah, jangan takut gagal dalam memulai usaha, terus belajar dari orang yang sudah sukses terlebih dahulu.

DAFTAR PUSTAKA

Abu Marlo. (2013). Entrepreneurship Hukum Langit. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Ariyanto, A., Sudarsono, A., Ivantan, I., Akbar, M. F., & Munarsih, M. (2020). *Pengembangan Potensi Destinasi Wisata Curug Angkrek melalui Media Sosial di Kp. Cimuncang, Desa Karangnunggal, Kabupaten Tasikmalaya Jawa Barat.* BAKTIMAS: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat, 2(2), 95-99

Ariyanto, A. (2021:10). Menumbuhkan Jiwa Entrepreneur Sejak Dini. *Entrepreneurial Mindsets & Skill*, 1. Insan Cendekia Mandiri

Ariyanto, A., & Capriati, Z. F. (2022). Optimalisasi Digital Marketing Sebagai Strategi Peningkatan Penjualan Umkm Anggota Majelis Taklim An-Nisaa. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Jotika*, *2*(1), 22-25.

Faisal, M., Ariyanto, A., Sudarsono, A., Ivantan, I., & Purwanti, P. (2020). Solusi Bisnis Online Dimasa Pandemic Pada Rumah Tahsin Al Hikam, Pondok Kacang Timur Tangerang Selatan. *DEDIKASI PKM*, *2*(1), 44-49.

Latief, Jamil. (2017). Kewirausahan (Kiat Sukses Menjadi Wirausaha).

Schumpeter, Joseph. (1951). "Change and the Entrepreneur" in Essays of J.A.

Steinhoff, Dan. (1979). The World of Business, Volume 2 of Grolier Business Library. New York. McGraw Hill Book Co

Suryana. (2013). Kewirausahaan Pendoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta. Salemba Empat

Wijayanti, K. D., Ariyanto, A., & Sudarsono, A. (2022). Menumbuhkan Minat Wirausaha Melalui Pelatihan Pembuatan Minuman Kekinian. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Jotika*, *2*(1), 7-11.

https://aksato.com/belajar/6-langkah-menumbuhkan-jiwa-entrepreneur-sejak-dini

https://www.jurnal.id/id/blog/2017-pengusaha-dan-entrepreneur-itu-beda-apa-perbedaannya/

http://kecserpong.tangerangselatankota.go.id/main/content/submenu/131/53/222

https://www.liputan6.com/bisnis/read/3166427/20-tips-sukses-bangun-bisnis-dari-nol