



## **Program Interaktif Bisnis Sebagai Strategi Motivasi Kewirausahaan di Masa Pandemi Covid19**

**Barotun Mabaroh<sup>1\*</sup>, Nunuk Indarti<sup>2</sup>, Dies Nurhayati<sup>3</sup>, Ana Ahsana El  
Sulukiyyah<sup>4</sup>, Diah Anita Pusparini<sup>5</sup>**

<sup>1,4,5</sup> Prodi Pendidikan Bahasa Inggris, Fakultas Pedagogi & Psikologi,  
Universitas PGRI Wiranegara

<sup>2,3</sup> Prodi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Pedagogi & Psikologi, Universitas PGRI  
Wiranegara

**ABSTRACT:** The Covid 19 pandemic has significant impacts on all circles of society, especially small business owners (IKM). Responding to this condition, the team collaborating with Business Development Center (P2B) of PGRI Wiranegara University organized Interactive Business Program through Google Meeting. This program was open for IKM owners, students, and the public. This Interactive Business Program was carried out in January and February 2021. This program aimed at sharing experiences on how to maintain a business and or start a new business during the pandemic. The team initiated the topics on Business and the Action Plan, and Developing Village Owned Enterprises and Modernization of Retail Businesses. This program resulted in the participants' development on entrepreneurial skills and motivation to operate the business.

**Keywords:** Entrepreneurship, Interactive Business, Motivation, Pandemic.

**ABSTRAK:** Pandemi Covid 19 memberikan dampak signifikan bagi semua kalangan masyarakat, khususnya para pelaku UMKM. Merespon kondisi ini, tim pengabdian bermitra dengan Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) Universitas PGRI Wiranegara menyelenggarakan program Interaktif Bisnis secara daring melalui Google Meeting yang diikuti oleh para pelaku UMKM, mahasiswa, dan masyarakat umum. Program ini dilakukan pada bulan Januari dan Februari tahun 2021. Program ini bertujuan untuk berbagi pengalaman bagaimana strategi untuk dapat mempertahankan usaha yang dimiliki bahkan memulai usaha baru meski di tengah pandemi. Oleh karena itu, tim pengabdian menggagas topik tentang Business and the Action Plan serta Mengembangkan Badan Usaha Milik Desa dan Modernisasi Usaha Retail. Kegiatan ini berdampak pada pengembangan wawasan dan peningkatan motivasi kewirausahaan bagi para pelaku UMKM, mahasiswa, dan masyarakat umum.

**Kata Kunci:** Interaktif Bisnis, Kewirausahaan, Motivasi, Pandemi.

*Submitted: 03-06-2022; Revised: 13-06-2022; Accepted: 23-06-2022*

## PENDAHULUAN

Pandemi Covid 19 memberikan dampak yang sangat signifikan bagi semua kalangan masyarakat, khususnya pemilik usaha menengah, kecil dan mikro (UMKM) yang merupakan pilar perekonomian di Indonesia. Menurut Bahtiar (2021), pandemi Covid-19 berdampak negatif pada sektor UMKM yang menyebabkan para pelakunya harus beradaptasi antara lain dengan menurunkan produksi barang/jasa, mengurangi jumlah/jam kerja karyawan serta jumlah saluran penjualan/pemasaran. Bahkan, dari 64,13 juta kelompok Usaha Mikro dan Kecil (UMK), 82,9% merasakan dampak negatif dari pandemi ini meski pemerintah telah memberikan dukungan berupa Bantuan Presiden Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM) (<https://kic.katadata.co.id/>).

Dampak pengangguran akibat covid 19 juga banyak dirasakan oleh masyarakat. Kebijakan PSBB, PPKM, dan sebagainya membuat perusahaan yang terdampak dan yang terparah harus berhenti beroperasi dan menyebabkan terjadinya PHK massal baik secara permanen maupun dalam rentang masa pandemi (Teguh Ali Fikri, 2021). PHK massal tersebut merupakan akibat dari penurunan tingkat produksi atas rendahnya atau berkurangnya tingkat permintaan terhadap barang dan jasa.

Merespon kondisi ini, tim pengabdian bermitra dengan Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) Universitas PGRI Wiranegara menyelenggarakan program Interaktif Bisnis (IB) secara daring melalui Google Meeting dan Whatsapp Group dengan target peserta UMKM, mahasiswa, dan masyarakat umum. Program Interaktif Bisnis bertujuan untuk mengembangkan wawasan serta meningkatkan motivasi bagi para pelaku usaha, mahasiswa, dan masyarakat umum dalam bidang kewirausahaan. Dengan kegiatan ini, tim pengabdian berharap akan dapat memacu semangat peserta dan menjadi inisiasi usaha bagi peserta yang terdampak PHK. Pasca forum ini pula, setiap peserta akan dapat berkonsultasi dengan pakar kewirausahaan serta bertemu dengan banyak orang untuk dapat bertukar informasi dan pengalaman dalam dunia bisnis dan membangun jaringan bisnis melalui grup Whatsapp.

Jaringan bisnis merupakan supporting system yang dapat memacu semangat bisnis yang lebih baik. Menurut Azhari (2018), jaringan bisnis adalah modal sosial yang merupakan sumberdaya yang muncul dari hasil interaksi dalam suatu kelompok atau suatu lingkup komunitas dan melahirkan ikatan emosional serta membentuk struktur masyarakat guna mendorong dan memperbaiki perekonomian atau usaha. Dengan demikian, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan dedikasi tim pengabdian untuk turut membantu masyarakat dalam meningkatkan semangat dan ketahanan menghadapi tantangan covid 19.

## **PELAKSANAAN DAN METODE**

Program Interaktif Bisnis (IB), diselenggarakan dengan beberapa tahapan yaitu (1) perencanaan, (2) pelaksanaan kegiatan, dan (3) evaluasi.

Tahap pertama yaitu perencanaan yang dilakukan oleh tim pengabdian melalui Focus of Group Discussion (FGD) dengan tujuan untuk menetapkan jadwal, materi, dan teknis kegiatan, target peserta, serta luaran kegiatan. FGD ini diikuti oleh seluruh tim pengabdian bersama pihak dari Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) Universitas PGRI Wiranegara sebagai mitra pengabdian.

Hasil dari FGD ini ditetapkan bahwa IB akan dilakukan dalam dua kali sesi, yaitu sesi pertama di bulan Januari dan sesi kedua di bulan Februari tahun 2021. Tim pengabdian juga menetapkan topik diskusi tentang Business and the Action Plan pada sesi pertama. Tim pengabdian menyadari bahwa memang Business and the Action Plan tidak wajib dilakukan sebelum memulai usaha tapi topic ini menjadi sangat penting untuk mengetahui seberapa besar keinginan dan kesiapan seseorang untuk membuka suatu bisnis apalagi di masa pandemi.

Pada sesi kedua, tim menetapkan topik diskusi Mengembangkan Badan Usaha Milik Desa dan Modernisasi Usaha Retail. Pilihan ini didasari oleh kondisi bahwa ada 2.188 Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang saat ini yang tidak beroperasi sehingga desa tidak dapat optimal menggerakkan ekonomi desa padahal seharusnya bumdes bisa menjadi solusi bagi warganya yang terkena PHK (<https://katadata.co.id/>).

Tim pengabdian menyepakati bahwa program IB dilakukan secara daring baik dengan kegiatan interaktif sinkronus maupun asinkronus. Kegiatan sinkronus dilakukan secara daring melalui Google Meeting dan asinkronus melalui grup Whatsapp. Target peserta maksimal 200 orang dan mendaftar melalui kontak Whatsapp yang ditentukan oleh tim pengabdian. Link grup akan didapatkan oleh calon peserta melalui narahubung kegiatan IB sehingga dapat diidentifikasi prosentase peserta dari umkm, mahasiswa, dan masyarakat umum, khususnya pengelola BUMDES.

Tahap berikutnya adalah pelaksanaan program IB. Pada tahap pelaksanaan ini, tim pengabdian membuat flyer kegiatan dan menyebarkannya melalui media social Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Teegram. Setelah itu pelaksanaan kegiatan sinkronus sesi pertama pada bulan Januari dan sesi kedua pada bulan Februari sesuai topic yang telah direncanakan. Berikutnya, kegiatan asinkronus berupa sharing bisnis melalui grup Whatsapp dilakukan setiap minggu sekali.

Tahap terakhir adalah evaluasi program IB. Evaluasi ini dilakukan dengan melibatkan respon peserta program IB yang didapatkan melalui pengisian form Google. Selain itu, tim pengabdian dan mitra akan mengevaluasi seluruh

rangkaian kegiatan dalam program IB dan melaporkan hasil kegiatan dalam bentuk luaran artikel hasil pengabdian.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Program pengabdian melalui Interaktif Bisnis (IB) telah berhasil dilaksanakan dengan baik. Program IB merupakan forum interaktif untuk berdiskusi secara daring dengan kegiatan sinkronus maupun asinkronus. Kegiatan sinkronus berhasil dilakukan secara daring melalui *Google Meeting* dan asinkronus melalui grup *Whatsapp*.

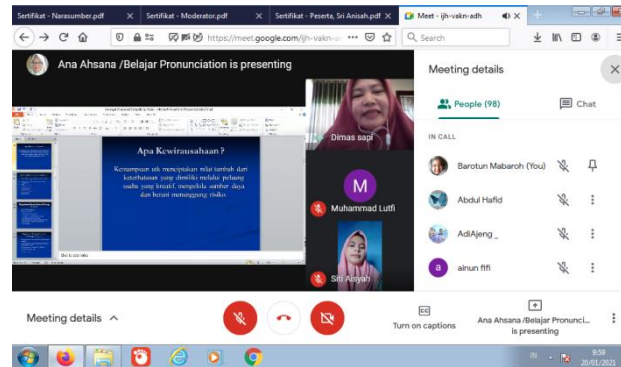
### *Interaktif Bisnis Sesi I*

Program IB sesi pertama dilaksanakan pada bulan Januari dengan topik diskusi tentang *Business and the Action Plan*. Tim pengabdian membuat *flyer* kegiatan sinkronus IB sesi 1. Unsur-unsur yang diinsersi pada *flyer* memuat nama kegiatan, topik pembahasan, nama dan foto narasumber, nama dan foto moderator, hari dan waktu pelaksanaan, serta narahubung pendaftaran IB. Pada *flyer* juga dicantumkan lembaga mitra yaitu Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) Universitas PGRI Wiranegara serta platform online untuk kegiatan sinkronus IB yakni *Google Meeting*. *Flyer* yang telah dibuat selanjutnya disebarikan melalui akun Facebook, Telegram, dan Instagram dari tim pengabdian.



Gambar 1. Flyer Interaktif Bisnis Sesi 1

Kegiatan sinkronus IB sesi pertama diselenggarakan pada hari Rabu tanggal 20 Januari 2021 pukul 09.00 melalui *Google Meeting* (<https://meet.google.com/ijh-vakn-adh>). Tim pengabdian juga terlibat secara langsung pada kegiatan ini yakni dengan menjadi pembawa acara, operator, dan moderator. Kegiatan ini dilaksanakan sesuai dengan *rundown* acara yang telah ditetapkan oleh tim pengabdian.



Gambar 2. Foto Kegiatan Sinkronus sesi 1

*Rundown* acara dijadualkan pukul 09.00 sampai 11.30 WIB. Check in peserta pada pukul 09.00 hingga pukul 09.30 WIB. Berikutnya, pembukaan dan Program Interaktif Bisnis oleh bapak Rektor Universitas PGRI Wiranegara. Pengenalan dan Road Maps pencapaian Visi Misi Pusat Pengembangan Bisnis (P2B), Universitas PGRI Wiranegara merupakan urutan acara ketiga. Acara keempat yaitu penyampaian materi diskusi *Business & Action Plan* yang disampaikan oleh Dr. Nunuk Indarti, MM sekaligus tanya jawab. Tim pengabdian juga memilih peserta terbaik untuk diberi paket kuota sebagai apresiasi atas keaktifannya selama forum interaktif berlangsung. Terakhir, kegiatan ini ditutup dengan foto bersama secara virtual.

### *Interaktif Bisnis Sesi II*

Sesi kedua program IB dilaksanakan pada bulan Februari 2021 dengan topik **Mengembangkan Badan Usaha Milik Desa dan Modernisasi Usaha Retail**. Meskipun *feedback* dari peserta IB 1 meminta pelaksanaan secara *offline* akan tetapi tim pengabdian mempertahankan teknis pelaksanaan secara daring karena tidak memungkinkannya kerumunan massa di masa pandemi. Untuk menyelenggarakan IB sesi 2, tim pengabdian juga menyiapkan *flyer* yang memuat nama kegiatan, topik pembahasan, nama dan foto narasumber, nama dan foto moderator, hari dan waktu pelaksanaan, serta narahubung pendaftaran. Tim pengabdian juga menggunakan cara yang sama untuk mempublikasikan kegiatan tersebut yaitu melalui unggah di media sosial Facebook, Telegram, dan Instagram.



Gambar 3. Flyer Interaktif Bisnis Sesi 2

Pada IB sesi 2, tim menetapkan dua narasumber yaitu 1) Dr. Abd. Rohim yang menyampaikan materi tentang strategi pengelolaan BUMDES dan 2) Dr. Dies Nurhayati yang menyampaikan materi tentang modernisasi usaha retail. Kegiatan sinkronus dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 10 Februari 2021 dengan *rundown* acara sebagaimana berikut

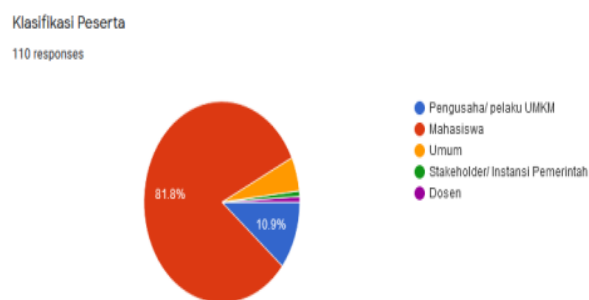
Tabel 1. Rundown Interaktif Bisnis Sesi 2

No	Jam	Kegiatan
1	09.00-09.15	Check in peserta
2	09.15-09.30	Pembukaan dan Sambutan Rektor Universitas PGRI Wiranegara, Dr. Daryono, M.Pd
3	09.30-09.45	Promo Produk UMKM Mamin & Craft Kota Pasuruan
4	09.45-10.15	Penyampaian Materi Diskusi 1 <i>Mengembangkan Badan Usaha Milik Desa</i> oleh Dr.Abd.Rohim, SE, M.Si
5	10.15-10.45	Penyampaian Materi Diskusi 2 <i>Modernisasi Usaha Retail</i> oleh Dr.Dies Nurhayati, M.Pd
6	10.45-11.15	Diskusi Interaktif (Q & A)
7	11.15-11.30	Pengumuman Peserta Terbaik
		Penutupan & Foto Bersama Virtual

Bagian acara yang membedakan pada IB sesi 1 dan sesi 2 yaitu adanya sesi untuk Promo Produk UMKM Mamin & Craft Kota Pasuruan. Bagian ini diadakan oleh tim pengabdian guna meningkatkan partisipasi peserta dari kalangan pengusaha/ pelaku UMKM. Dengan demikian, pengusaha dan pelaku UMKM dapat bersinergi bersama kampus melalui Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) Universitas PGRI Wiranegara dalam mengembangkan usaha berbasis riset dan pengabdian kepada masyarakat. Terakhir, ruang pertemuan sinkronus IB sesi 2 yaitu dengan akses link <http://meet.google.com/dxi-ssyj-ppo>. Sedangkan kegiatan asinkronus tetap dilakukan via grup Whatsapp.

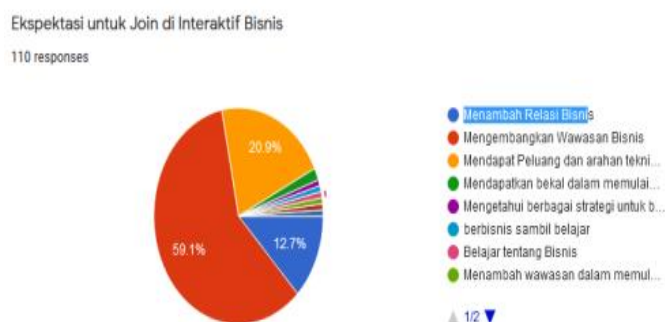
## Pembahasan

Program Interaktif Bisnis sesi pertama berhasil diikuti oleh 110 peserta. Peserta kegiatan sinkronus IB sesi pertama terdiri dari mahasiswa (81,8%), pengusaha/pelaku UMKM (10,9%), masyarakat umum (5,5%), Stakeholder/Instansi Pemerintah (0,9%), dan dosen (0,9%). Data ini digambarkan pada chart berikut ini



**Gambar 4.** Chart Klasifikasi Peserta sinkronus IB 1

Motivasi peserta untuk mengikuti kegiatan IB sesi 1 juga beragam. 59,1% peserta berekspektasi untuk dapat mengembangkan wawasan bisnis. 20,9% mendapatkan kesempatan menjadi mitra Pusat Pengembangan Bisnis (P2B), Universitas PGRI Wiranegara untuk mendapat hibah bisnis. 12,7% peserta ingin menambah relasi bisnis. Sedangkan motivasi yang lain di antaranya sesuai pada gambar chart berikut

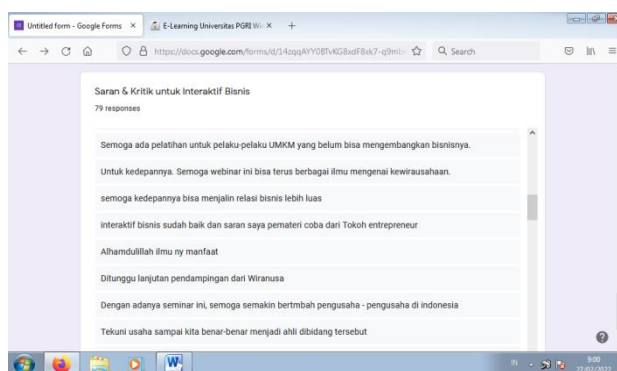




**Gambar 5.** Chart Ekspektasi Peserta sinkronus IB 1

Setelah pelaksanaan kegiatan sinkronus tersebut, tim pengabdian melanjutkan forum interaktif melalui grup *Whatsapp*. Tim membuka kesempatan kepada para peserta untuk memperkenalkan diri, membuat promo produk, dan merespon pertanyaan dari tim pengabdian dalam diskusi WAG. Kegiatan asinkronus dilakukan setiap minggu sekali dan menghasilkan rencana bisnis sederhana dari para peserta.

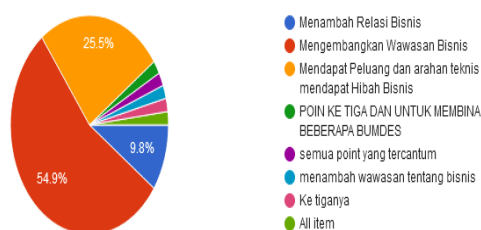
Evaluasi program IB sesi 1 dilakukan dengan mengetahui tanggapan peserta melalui Formulir Google pada link <https://forms.gle/men43fzHAsxsHd5X6>. Berdasarkan data yang berhasil dihimpun, 79 peserta merespon positif bahwa program IB sangat membantu untuk mengembangkan bisnis untuk pemula dan membuat bersemangat dalam berbisnis. Meski demikian, beberapa masukan untuk program ini di antaranya yaitu IB perlu diadakan secara *offline* agar peserta dapat berkomunikasi tanpa hambatan jaringan.



**Gambar 6.** Respon peserta untuk IB 1

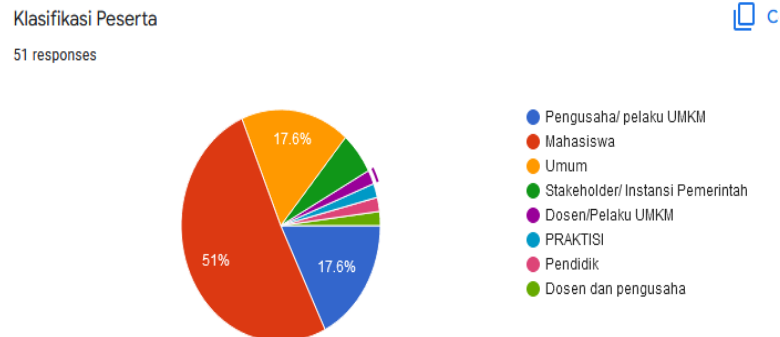
Selanjutnya, program Interaktif Bisnis sesi kedua diikuti oleh peserta yang lebih sedikit yakni 87 peserta. Akan tetapi, peserta yang berkenan mengisi data lengkap dan respon kegiatan hanya 51 peserta. Ekspektasi tertinggi yang diharapkan oleh peserta untuk mengikuti program ini yaitu untuk mengembangkan wawasan bisnis. Adapun tujuan yang lain terekam pada gambar berikut ini

Ekspektasi untuk Join di Interaktif Bisnis  
51 responses



**Gambar 7.** Chart Ekspektasi Peserta sinkronus IB 2

Para peserta dengan beragam ekspektasi tersebut mayoritas berasal dari unsur mahasiswa (51%), masyarakat umum (17,6%), pengusaha/pelaku UMKM (17,6%), sisanya dari kalangan dosen/pendidik lainnya dan stakeholder/Instansi Pemerintah.



**Gambar 8.** Chart Klasifikasi Peserta sinkronus IB 2

Evaluasi program IB sesi 2 dilakukan dengan mengetahui tanggapan peserta melalui Formulir Google pada link <https://forms.gle/dGcxueXuVm51rSKi9>. Ada 39 dari total 51 peserta yang memberikan pendapat positifnya tentang pelaksanaan program Interaktif Bisnis 2.

Meninjau jumlah peserta, klasifikasi unsur peserta, ekspektasi keikutsertaan, dan *feedback* kegiatan yang berbeda antara pelaksanaan Interaktif Bisnis 1 dan Interaktif Bisnis 2, maka tim merasa perlu untuk mengkaji hal-hal tersebut agar dapat meningkatkan kualitas program pengabdian yang lebih tepat bagi masyarakat.

Pertama, berkurangnya peserta program Interaktif Bisnis pada sesi kedua dapat disebabkan oleh kecilnya rasa ingin tahu yang dimiliki oleh calon peserta baik dari sisi teknis program maupun topik pembahasan. Widyaningrum (2013) juga menyatakan bahwa rasa ingin tahu akan memotivasi seseorang untuk terus mencari dan mengetahui hal-hal yang baru sehingga akan memperbanyak ilmu pengetahuan dan pengalaman dalam kegiatan tertentu. Berdasarkan pemahaman ini, maka saat calon peserta telah mengetahui teknis pelaksanaan program Interaktif Bisnis pada sesi 1 akan cenderung kurang minat untuk mengikuti sesi kedua karena rasa ingin tahunya telah terpenuhi. Kendala teknis jaringan yang mungkin dialami saat mengikuti Interaktif Bisnis sesi 1 juga bisa mengurangi minat untuk kembali bergabung pada Interaktif Bisnis 2.

Topik *Business and the Action Plan* merupakan pilihan yang tepat karena merupakan rancangan permulaan sebelum menjalankan sebuah usaha. Selain itu, Setiarini (2013) menyatakan bahwa dalam kewirausahaan yang paling utama adalah adanya business plan karena merupakan langkah awal dari munculnya usaha. PHK masal selama pandemi sebagaimana yang dituturkan oleh Teguh

Ali Fikri (2021) juga membuat masyarakat beralih menjadi wirausaha yang tentu membutuhkan informasi terkait *Business and the Action Plan* yang merupakan perangkat dasar untuk membuka usaha.

Klasifikasi peserta yang mayoritas adalah dari kalangan mahasiswa baik berasal dari internal Universitas PGRI Wiranegara maupun dari universitas lain mencerminkan fakta bahwa mahasiswa mempunyai peranan penting dalam menyukseskan pembangunan nasional serta memajukan bangsa dan negara yang di antaranya adalah dengan menguasai dasar-dasar kewirausahaan/business plan (Ulum, 2014).

Ekspektasi keikutsertaan peserta yang beragam juga menjadi data otentik. Selain untuk meningkatkan wawasan bisnis, dua harapan lain yang diharapkan oleh peserta untuk mengikuti program Inkubasi Bisnis yaitu menambah relasi dan mendapat peluang serta arahan teknis mendapat Dana Hibah Bisnis. Budianto (2017) menyatakan bahwa jaringan bisnis merupakan salah satu senjata ampuh dalam mengembangkan bisnis karena efektifitasnya dalam menyebarkan informasi.

Peluang mendapatkan dana hibah bisnis juga menjadi motivasi yang besar dari para peserta karena berbagai kebijakan sosial termasuk dana hibah bisnis juga digalakkan oleh pemerintah untuk membantu masyarakat terdampak pandemi Covid 19 (Retnaningsih, 2020). Masyarakat perlu mendapatkan informasi dan pendampingan agar mendapatkan peluang pemerolehan dana hibah bisnis tersebut dan salah satu caranya adalah dengan mengikuti dan menjalin jejaring melalui program Interaktif Bisnis.

Terakhir, perbedaan antara jumlah pemberi *feedback* kegiatan dengan jumlah peserta Interaktif Bisnis yang terekam oleh sistem presensi menunjukkan bahwa beberapa peserta mungkin memiliki rasa takut untuk memberikan saran secara terbuka. Menurut Bahy (2017), banyak orang yang merasa tidak percaya diri sehingga membuat diri mereka takut untuk membentuk opininya sendiri. Padahal, tim pelaksana pengabdian sangat membutuhkan saran dan kritik yang dapat berkontribusi untuk perencanaan program yang lebih baik.

## **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Program Interaktif Bisnis merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk untuk berbagi pengalaman tentang strategi mempertahankan usaha dan atau memulai usaha baru di tengah pandemi. Program ini dilaksanakan secara daring dan membahas topik tentang Business and the Action Plan serta Mengembangkan Badan Usaha Milik Desa dan Modernisasi Usaha Retail. Program mampu mengembangkan wawasan dan motivasi kewirausahaan bagi para pelaku UMKM, mahasiswa, dan masyarakat umum. Beberapa hal yang perlu ditingkatkan dari pelaksanaan program ini yaitu 1) kajian

terhadap topik yang lebih dibutuhkan oleh target masyarakat pengabdian, 2) perlu ada aksi untuk mewujudkan ekspektasi dari para peserta program dengan program pengabdian yang baru, dan 3) desain kolom saran dan kritik terhadap pelaksanaan program dapat disetting “anonim” agar dapat meningkatkan kontribusi peserta untuk peningkatan dan perbaikan program ke depan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Azhari, F. (2018). Peran modal sosial dalam pengembangan jaringan usaha kecil menengah. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 59(1), 153–162.
- Bahtiar, R. A. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Serta Solusinya. *Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI, Bidang Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, XIII(10), 19–24. Retrieved from [https://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info\\_singkat/Info\\_Singkat-XIII-10-II-P3DI-Mei-2021-1982.pdf](https://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info_singkat/Info_Singkat-XIII-10-II-P3DI-Mei-2021-1982.pdf)
- Bahy, E. F. (2017). Pengaruh Rasa Takut Dan Tidak Percaya Diri Siswa Dalam Belajar Di SMP Se-Kecamatan Witihama, (2017), 17–19.
- Budianto, E. S. A. (2017). Analisis Penerapan E-Business Sebagai Penunjang Bisnis Pada Rumah Makan Waroeng-Qu Pati, (November 2014), 1–5. Retrieved from <http://repository.iainkudus.ac.id/1697/>
- Pembelajaran, P., & Di, E. (2013). Business Plan Sebagai Implementasi Kewirausahaan Pada Pembelajaran Ekonomi Di SMA Sri Endah Setiarini 1, VIII(2), 146–155.
- Ratih Widyaningrum. (2013). Peningkatan Rasa Ingin Tahu. *Fkip Ump*.
- Retnaningsih, H. (2020). Bantuan Sosial bagi Pekerja di Tengah Pandemi Covid - 19: Sebuah Analisis terhadap Kebijakan Sosial Pemerintah. *Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial*, 11(2), 215–227. <https://doi.org/10.46807/aspirasi.v11i2.1756>
- Teguh Ali Fikri, Y. (2021). Analisis Peningkatan Angka Pengangguran akibat Dampak Pandemi Covid 19 di Indonesia. *Indonesian Journal of Business Analytics*, 1(2), 107–116. <https://doi.org/10.54259/ijba.v1i2.59>
- Ulum, M. (2014). LKP : Separator Lid Pada CV. *Berdikari*, 1–8. Retrieved from <https://repository.dinamika.ac.id/id/eprint/1314/>  
<https://kic.katadata.co.id/insights>  
<https://katadata.co.id/ameidyonasution/berita/5e9a4c49e951c/jokowi-perintahkan-anak-buah-perbaiki-2188-bumdes-yang-tak-jalan> diakses tanggal 21 Oktober 2021