



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 1 Tahun 2024 Page 7922-7931

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Entrepreneur : Menjadi Entrepreneur dan Bagaimana Memulainya

Widia Ramadona^{1✉}, M. Giatman²

Pendidikan Teknologi Kejuruan Program Pascasarjana Fakultas Teknik

Universitas Negeri Padang

Email: widiasmkn1srl@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Pengusaha adalah individu yang menciptakan bisnis baru, menanggung sebagian besar risiko dan menikmati sebagian besar manfaatnya. Proses mendirikan suatu usaha dikenal dengan istilah kewirausahaan. Menciptakan sebuah bisnis membutuhkan banyak kerja keras dan dedikasi, yang tidak semua orang cocok untuk melakukannya. Tujuh karakteristik utama wirausahawan meliputi keserbagunaan, ketahanan, fleksibilitas, hemat uang, kecerdasan bisnis, fokus, dan memiliki keterampilan komunikasi yang kuat. Pengusaha memasuki pasar karena mereka menyukai apa yang mereka lakukan, yakin bahwa produk mereka akan memberikan dampak positif, dan berharap mendapatkan keuntungan dari usaha mereka. Langkah-langkah yang diambil pengusaha mendorong perekonomian; mereka menciptakan bisnis yang mempekerjakan orang dan membuat produk dan layanan yang dibeli konsumen saat ini.

Kata Kunci : *Pengusaha adalah individu yang memulai bisnisnya sendiri*

Abstract

Entrepreneurs are individuals who create new businesses, assume most of the risks and enjoy most of the benefits. The process of establishing a business is known as entrepreneurship. Creating a business requires a lot of hard work and dedication, which not everyone is cut out for. The seven key entrepreneur characteristics include versatility, resilience, hustle, saving money, business acumen, focus, and having strong communication skills. Entrepreneurs enter the market because they love what they do, believe that their product will have a positive impact, and hope to make a profit from their efforts. Steps taken by entrepreneurs to stimulate the economy; they create businesses that employ people and make the products and services that consumers buy today.

Keywords: *Entrepreneurs are individuals who start their own business*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah salah satu sumber daya yang oleh para ekonom dikategorikan sebagai bagian integral dari produksi, tiga lainnya adalah tanah/sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal Parera, J. M. (2018). Seorang wirausahawan menggabungkan tiga hal pertama untuk memproduksi barang atau menyediakan jasa Lentera, P. G. (2023).. Mereka biasanya membuat rencana bisnis, mempekerjakan tenaga kerja, memperoleh sumber daya dan pembiayaan, serta memberikan kepemimpinan dan manajemen untuk bisnis.

Para ekonom tidak pernah memiliki definisi yang konsisten tentang "wirausahawan" atau "kewirausahaan" (kata "wirausahawan" berasal dari kata kerja Perancis *entreprendre*, yang berarti "melaksanakan"). Meskipun konsep wirausaha sudah ada dan dikenal selama berabad-abad, para ekonom klasik dan neoklasik tidak memasukkan wirausaha ke dalam model formal mereka Suparman, S. E. (2022). Mereka berasumsi bahwa informasi yang sempurna akan diketahui oleh pelaku yang sepenuhnya rasional, sehingga tidak ada ruang untuk pengambilan risiko atau penemuan. Baru pada pertengahan abad ke-20 para ekonom secara serius berupaya memasukkan kewirausahaan ke dalam model mereka. Ada tiga pemikir yang berperan penting dalam masuknya wirausaha: Joseph Schumpeter, Frank Knight, dan Israel Kirzner. Schumpeter menyatakan bahwa wirausahawan bukan hanya perusahaan bertanggung jawab atas penciptaan hal-hal baru dalam mencari keuntungan Lentera, P. G. (2023). Knight berfokus pada wirausaha sebagai pembawa ketidakpastian dan percaya bahwa mereka bertanggung jawab atas premi risiko di pasar keuangan. Kirzner memandang kewirausahaan sebagai suatu proses yang mengarah pada penemuan peluang.

Saat ini, para wirausahawan umumnya menghadapi banyak kendala dalam membangun perusahaannya. Tiga hal yang dianggap paling menantang oleh banyak dari mereka adalah mengatasi birokrasi, merekrut talenta, dan memperoleh pendanaan. Tidak semua pengusaha itu sama dan tidak semua mempunyai tujuan yang sama. Berikut adalah beberapa jenis wirausaha yaitu pencipta Usaha, Tipe yang berupaya menciptakan bisnis dalam jangka waktu singkat. Orang-orang ini berupaya membangun infrastruktur yang kuat dengan merekrut talenta terbaik dan mencari investor terbaik. Kadang-kadang, mereka memiliki kepribadian temperamental yang sesuai dengan pertumbuhan cepat yang mereka inginkan namun mungkin membuat hubungan pribadi dan bisnis menjadi sulit. Oportunis, Pengusaha oportunistik adalah individu yang optimis dan memiliki kemampuan untuk memilih peluang finansial, masuk pada waktu yang tepat, tetap mengikuti perkembangan selama masa pertumbuhan, dan keluar ketika bisnis mencapai puncaknya Csikszentmihalyi, M. (2007). Pengusaha tipe ini mementingkan keuntungan dan kekayaan yang akan mereka

bangun, sehingga mereka tertarik pada ide-ide di mana mereka dapat menciptakan sisa pendapatan atau pendapatan baru. Karena mereka mencari peluang yang tepat pada waktunya, pengusaha oportunistik bisa menjadi impulsif.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kepustakaan atau studi literatur dimana peneliti mengandalkan berbagai literatur untuk memperoleh data penelitian dan menggunakan pendekatan kualitatif karena data yang dihasilkan berupa kata atau deskripsi. Penelitian kepustakaan atau penelitian literatur adalah penelitian yang tempat kajiannya adalah pustaka atau literatur Khatibah, K. (2011). Pada penelitian ini, penelitian dilakukan dengan memanfaatkan kajian-kajian yang mana serupa atau berhubungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Setelah menghentikan pesulap profesionalnya, Dedy Corbuzier menjadi raja Youtuber Indonesia. Setelah tidak bisa Show ke luar kota saat menjadi pesulap, karena ingin lebih dekat dengan anak kandungnya, Dedy Corbuzier menjadi Youtuber. Ia melihat celah usaha baru yang bisa dikerjakan dari rumah, yaitu Youtuber. Sekarang ia mempunyai lebih dari 30 Channel saluran Youtube yang lebih dari 90 Juta Subscriber.

Pada abad ke-21, contoh raksasa Internet seperti Alphabet, perusahaan induk Google (GOOG), dan Meta (META; sebelumnya Facebook), yang keduanya telah membuat pendirinya menjadi kaya raya, merupakan contoh nyata dari dampak jangka panjang dari kebijakan ini. wirausaha pada masyarakat.

Bangun Keahlian Yang Beragam

Ketika seseorang memiliki keuangan yang kuat, penting untuk membangun beragam keterampilan dan kemudian menerapkan keterampilan tersebut di dunia nyata. Kelebihan dari langkah kedua adalah dapat dilakukan bersamaan dengan langkah pertama. Membangun seperangkat keterampilan dapat dicapai melalui pembelajaran dan mencoba tugas-tugas baru di dunia nyata Mahanal, S. (2014). Misalnya, jika seorang calon wirausaha memiliki latar belakang di bidang keuangan, mereka dapat beralih ke posisi penjualan di perusahaan tempat mereka berada untuk mempelajari keterampilan lunak yang diperlukan agar menjadi sukses. Ketika keahlian yang beragam telah dibangun, hal ini akan memberikan wirausahawan perangkat yang dapat mereka andalkan ketika mereka dihadapkan pada situasi sulit yang tidak dapat dihindari.

Banyak yang telah dibahas mengenai perlunya kuliah untuk menjadi pengusaha

sukses. Banyak wirausahawan terkenal yang terkenal karena putus kuliah: Steve Jobs, Mark Zuckerberg, dan Larry Ellison, adalah beberapa di antaranya. Meskipun kuliah tidak diperlukan untuk membangun bisnis yang sukses, kuliah dapat mengajarkan generasi muda banyak hal tentang dunia dalam banyak cara lainnya. Dan anak-anak putus sekolah yang terkenal ini merupakan pengecualian dan bukan hal yang biasa. Perguruan tinggi mungkin tidak cocok untuk semua orang dan pilihannya bersifat pribadi, namun ini adalah sesuatu yang perlu dipikirkan, terutama dengan mahalnya harga pendidikan perguruan tinggi.

Belajar Semua Ilmu

Sama pentingnya dengan mengembangkan beragam keterampilan, kebutuhan untuk mengonsumsi beragam informasi dan materi pengembangan pengetahuan juga sama pentingnya. Konten tersebut bisa berupa podcast, buku, artikel, atau ceramah. Yang penting adalah kontennya, apa pun salurannya, harus bervariasi dalam hal liputannya. Calon wirausaha harus selalu membiasakan diri dengan dunia di sekitar mereka sehingga mereka dapat melihat industri dengan perspektif baru, sehingga memberi mereka kemampuan untuk membangun bisnis di sektor tertentu.

Identifikasi Masalah Yang Perlu Dipecahkan

Melalui konsumsi konten di berbagai saluran, calon wirausaha mampu mengidentifikasi berbagai masalah yang memerlukan solusi. Sebuah pepatah bisnis menyatakan bahwa produk atau layanan suatu perusahaan perlu memecahkan masalah tertentu, baik untuk bisnis lain atau untuk kelompok konsumen. Melalui identifikasi suatu masalah, seorang calon wirausaha mampu membangun bisnis untuk memecahkan masalah tersebut.

Penting untuk menggabungkan langkah ketiga dan keempat sehingga memungkinkan untuk mengidentifikasi masalah yang perlu dipecahkan dengan melihat berbagai industri sebagai pihak luar. Hal ini sering kali memberikan calon wirausahawan kemampuan untuk melihat masalah yang mungkin tidak terlihat oleh orang lain.

Menyelesaikan Masalah Yang Dihadapi

Startup yang sukses memecahkan masalah tertentu bagi perusahaan lain atau masyarakat. Hal ini dikenal sebagai "menambah nilai dalam masalah". Hanya melalui penambahan nilai pada masalah atau titik kesulitan tertentu, seorang wirausahawan bisa sukses.

Katakanlah, misalnya, Anda mengidentifikasi bahwa proses membuat janji temu dengan dokter gigi rumit bagi pasien, dan akibatnya dokter gigi kehilangan pelanggan. Nilainya bisa berupa membangun sistem janji temu online yang mempermudah pembuatan janji temu.

Jaringan Seperti Orang Gila

Kebanyakan wirausahawan tidak dapat melakukannya sendiri. Dunia bisnis adalah dunia yang kejam dan mendapatkan bantuan apa pun kemungkinan besar akan membantu dan mengurangi waktu yang diperlukan untuk mencapai bisnis yang sukses. Jaringan sangat penting bagi setiap wirausahawan baru. Bertemu dengan orang yang tepat yang dapat memperkenalkan Anda kepada kontak di industri Anda, seperti pemasok, pemodal, dan bahkan mentor yang tepat, dapat menjadi penentu antara keberhasilan dan kegagalan.

Menghadiri konferensi, mengirim email dan menelepon orang-orang di industri ini, berbicara dengan saudara laki-laki dari teman sepupu Anda yang memiliki bisnis serupa, akan membantu Anda memasuki dunia nyata dan menemukan orang-orang yang dapat membimbing Anda. Begitu Anda berhasil menemukan orang yang tepat, menjalankan bisnis menjadi lebih mudah.

Menjadi Contoh Bagi Karyawan

Setiap pengusaha perlu menjadi pemimpin dalam perusahaannya. Sekadar melakukan persyaratan sehari-hari tidak akan membawa kesuksesan. Seorang pemimpin perlu bekerja keras, memotivasi, dan menginspirasi karyawannya untuk mencapai potensi terbaiknya, yang pada akhirnya akan membawa kesuksesan bagi perusahaan Febrianty, S. E., & Sentanu, I. G. E. P. S. (2023).

Lihatlah beberapa perusahaan terbesar dan tersukses; semuanya memiliki pemimpin yang hebat. Apple dan Steve Jobs, Bill Gates dan Microsoft, Bob Iger dan Disney, hanyalah beberapa contohnya. Pelajarilah orang-orang ini dan bacalah buku-buku mereka untuk melihat bagaimana menjadi pemimpin yang hebat dan menjadi pemimpin yang dapat diikuti oleh karyawan Anda melalui teladan yang Anda berikan.

Pembiayaan Kewirausahaan

Mengingat risiko suatu usaha baru, perolehan pendanaan modal sangatlah menantang, dan banyak pengusaha menghadapinya melalui bootstrapping: membiayai bisnis menggunakan metode seperti menggunakan uang mereka sendiri, menyediakan ekuitas untuk mengurangi biaya tenaga kerja, meminimalkan inventaris, dan anjak piutang.

Meskipun beberapa pengusaha merupakan pemain tunggal yang berjuang untuk memulai usaha kecil dengan biaya yang sedikit, ada pula pengusaha yang mengambil mitra yang memiliki akses lebih besar terhadap modal dan sumber daya lainnya. Dalam situasi ini, perusahaan baru dapat memperoleh pendanaan dari pemodal ventura, angel investor, dana lindung nilai, crowdfunding, atau melalui sumber yang lebih tradisional seperti pinjaman bank.

Sumber Daya Untuk Pengusaha

Ada berbagai sumber pendanaan bagi pengusaha yang memulai bisnis mereka sendiri. Memperoleh pinjaman usaha kecil melalui Small Business Administration (SBA) dapat membantu pengusaha memulai bisnisnya dengan pinjaman yang terjangkau. Di sini, SBA membantu menghubungkan bisnis dengan penyedia pinjaman. Jika wirausahawan bersedia melepaskan sebagian ekuitasnya dalam bisnisnya, maka mereka dapat memperoleh pendanaan dalam bentuk angel investor dan pemodal ventura. Investor jenis ini juga memberikan bimbingan, bimbingan, dan koneksi selain modal.

Crowdfunding juga menjadi cara populer bagi wirausahawan untuk meningkatkan modal, khususnya melalui Kickstarter atau Indiegogo. Dengan cara ini, seorang pengusaha membuat halaman untuk produknya dan tujuan keuangan yang ingin dicapai sambil menjanjikan imbalan tertentu kepada mereka yang berdonasi, seperti produk atau pengalaman.

Bootstrap untuk wirausaha

Bootstrapping mengacu pada membangun perusahaan hanya dari tabungan Anda sebagai wirausaha serta dari penjualan awal bisnis Anda. Ini adalah proses yang sulit karena seluruh risiko finansial ditanggung oleh pengusaha dan hanya ada sedikit ruang untuk kesalahan. Jika bisnisnya gagal, pengusaha juga mungkin kehilangan seluruh tabungan hidupnya.

Keuntungan bootstrapping adalah seorang pengusaha dapat menjalankan bisnisnya dengan visinya sendiri dan tidak ada campur tangan pihak luar atau investor yang menuntut keuntungan cepat. Meskipun demikian, kadang-kadang bantuan pihak luar dapat membantu suatu bisnis, bukannya merugikannya. Banyak perusahaan yang berhasil menerapkan strategi bootstrapping, namun ini merupakan jalan yang sulit.

Usaha kecil vs. Kewirausahaan

Usaha kecil dan kewirausahaan memiliki banyak kesamaan tetapi keduanya berbeda. Usaha kecil adalah suatu perusahaan—biasanya berupa kepemilikan perseorangan atau kemitraan—yang bukan merupakan usaha skala menengah atau besar, beroperasi secara lokal, dan tidak memiliki akses terhadap sumber daya atau modal dalam jumlah besar.

Kewirausahaan adalah ketika seseorang yang memiliki ide bertindak berdasarkan ide tersebut, biasanya untuk mengganggu pasar saat ini dengan produk atau layanan baru. Kewirausahaan biasanya dimulai dari usaha kecil-kecilan namun visi jangka panjangnya jauh lebih besar, mencari keuntungan yang tinggi dan merebut pangsa pasar dengan ide baru yang inovatif.

Bagaimana Pengusaha Menghasilkan Uang

Pengusaha berusaha menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada biaya. Meningkatkan pendapatan adalah tujuannya dan dapat dicapai melalui pemasaran, promosi dari mulut ke mulut, dan jaringan. Menjaga biaya tetap rendah juga penting karena akan menghasilkan margin keuntungan yang lebih tinggi. Hal ini dapat dicapai melalui operasi yang efisien dan pada akhirnya skala ekonomi.

Ciri-Ciri Wirausahawan

Apa lagi kesamaan kisah sukses wirausaha? Mereka selalu melibatkan orang-orang yang rajin mendalami hal-hal yang secara alami mereka sukai. Dengan memercayai pepatah, "temukan cara untuk mendapatkan bayaran atas pekerjaan yang Anda lakukan secara gratis," gairah bisa dibilang merupakan atribut paling penting yang harus dimiliki wirausahawan, dan setiap sisi akan membantu. Meskipun prospek untuk menjadi bos bagi diri Anda sendiri dan meraup kekayaan sangat menarik bagi para pemimpi wirausaha, kemungkinan kerugian dari menjalankan bisnis sendiri sangatlah besar. Penghasilan tidak dijamin, tunjangan yang disponsori perusahaan tidak ada lagi, dan ketika bisnis Anda merugi, aset pribadi Anda bisa terpukul; ini bukan keuntungan perusahaan. Namun mengikuti beberapa prinsip yang telah teruji dan benar dapat sangat membantu dalam menyebarkan risiko. Berikut ini adalah beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi seorang pengusaha sukses.

Keserbagunaan

Saat memulai, penting untuk menangani penjualan dan interaksi pelanggan lainnya secara pribadi bila memungkinkan. Kontak klien langsung adalah jalan paling jelas untuk mendapatkan umpan balik yang jujur tentang apa yang disukai target pasar dan apa yang bisa Anda lakukan dengan lebih baik. Jika menjadi satu-satunya penghubung pelanggan tidak selalu praktis, pengusaha harus melatih karyawan untuk mengundang komentar pelanggan sebagai hal yang biasa. Hal ini tidak hanya membuat pelanggan merasa diberdayakan, namun klien yang lebih bahagia juga cenderung merekomendasikan bisnis kepada orang lain.

Menjawab telepon secara pribadi adalah salah satu keunggulan kompetitif paling signifikan yang dimiliki pengusaha rumahan dibandingkan pesaing mereka yang lebih besar. Di masa dimana teknologi tinggi mengalami reaksi negatif, ketika pelanggan merasa frustrasi dengan respons otomatis dan menu nada sentuh, mendengarkan suara manusia adalah salah satu cara jitu untuk memikat pelanggan baru dan membuat pelanggan lama merasa dihargai—sebuah fakta penting, mengingat persentasenya yang signifikan. bisnis dihasilkan dari pelanggan tetap.

Paradoksnya, meskipun pelanggan menghargai akses telepon yang canggih, mereka juga mengharapkan situs web yang berkualitas tinggi. Meskipun bisnis Anda tidak berada dalam industri teknologi tinggi, wirausahawan tetap harus memanfaatkan teknologi internet untuk menyampaikan pesan mereka. Bisnis startup berbasis garasi dapat memiliki situs web yang lebih unggul daripada perusahaan mapan senilai \$100 juta. Pastikan saja ada orang yang masih hidup di ujung lain nomor telepon yang tercantum.

Fleksibilitas

Hanya sedikit pemilik bisnis sukses yang langsung menemukan formula sempurna. Sebaliknya, ide harus berubah seiring berjalannya waktu. Baik mengubah desain produk atau mengubah item makanan pada menu, menemukan sweet spot yang sempurna memerlukan trial and error.

Mantan Ketua dan CEO Starbucks Howard Schultz awalnya mengira memutar musik opera Italia melalui pengeras suara di toko akan menonjolkan pengalaman kedai kopi Italia yang ingin ia tiru. Namun pelanggan melihat sesuatu secara berbeda dan sepertinya tidak menyukai arias dengan espresso mereka. Akibatnya, Schultz membuang opera dan sebagai gantinya memperkenalkan kursi yang nyaman.

Kecerdasan uang

Inti dari setiap bisnis baru yang sukses adalah arus kas yang stabil, yang penting untuk membeli inventaris, membayar sewa, memelihara peralatan, dan mempromosikan bisnis. Kunci untuk tetap berada dalam kegelapan adalah pengelolaan arus kas yang ketat dan teratur. Dan karena sebagian besar bisnis baru tidak memperoleh keuntungan pada tahun pertama, dengan menyisihkan uang untuk keadaan darurat ini, wirausahawan dapat membantu mengurangi risiko kekurangan dana. Terkait dengan hal ini, penting untuk memisahkan biaya pribadi dan biaya bisnis, dan jangan pernah memasukkan dana bisnis untuk menutupi biaya hidup sehari-hari.

Tentu saja, penting untuk memberi diri Anda gaji realistis yang memungkinkan Anda memenuhi kebutuhan pokok, namun tidak lebih dari itu—terutama jika ada investor yang terlibat. Tentu saja, pengorbanan seperti itu dapat membebani hubungan dengan orang-orang terkasih yang mungkin perlu menyesuaikan diri dengan standar hidup yang lebih rendah dan menanggung kekhawatiran atas risiko aset keluarga. Oleh karena itu, wirausahawan harus mengomunikasikan masalah ini jauh-jauh hari, dan memastikan orang-orang terdekat turut serta.

Ketahanan

Menjalankan bisnis Anda sendiri sangatlah sulit, terutama memulainya dari awal. Ini membutuhkan banyak waktu, dedikasi, dan seringkali kegagalan. Seorang wirausahawan

yang sukses harus menunjukkan ketahanan terhadap segala kesulitan yang menghadang. Setiap kali mereka menemui kegagalan atau penolakan, mereka harus terus maju.

Memulai bisnis Anda adalah sebuah proses pembelajaran dan setiap proses pembelajaran disertai dengan kurva pembelajaran, yang dapat membuat frustrasi, terutama ketika uang dipertaruhkan. Penting untuk tidak pernah menyerah melewati masa-masa sulit jika ingin sukses Nasir. (2021).

SIMPULAN

Pengusaha adalah individu yang mengambil ide atau produk dan menciptakan bisnis, suatu proses yang dikenal sebagai kewirausahaan. Menciptakan sebuah bisnis membutuhkan banyak kerja keras dan dedikasi, yang tidak semua orang cocok untuk melakukannya. Wirausahawan sering kali adalah orang-orang muda, pengambil risiko yang bermotivasi tinggi, mempunyai visi dan sering kali berkorban banyak untuk mencapai visi tersebut. Pengusaha memasuki pasar karena mereka menyukai apa yang mereka lakukan, yakin bahwa produk mereka akan memberikan dampak positif, dan berharap mendapatkan keuntungan dari usaha mereka. Langkah-langkah yang diambil pengusaha mendorong perekonomian; mereka menciptakan bisnis yang mempekerjakan orang dan membuat produk dan layanan yang dibeli konsumen saat ini. Salah satu bursa aset kripto terbesar di dunia siap melayani Anda. Nikmati biaya yang kompetitif dan dukungan pelanggan khusus sambil berdagang dengan aman. Anda juga akan memiliki akses ke alat Binance yang semakin memudahkan Anda dalam melihat riwayat perdagangan, mengelola investasi otomatis, melihat grafik harga, dan melakukan konversi tanpa biaya. Buat akun secara gratis dan bergabunglah dengan jutaan pedagang dan investor di pasar kripto global.

DAFTAR PUSTAKA

- Febrianty, S. E., & Sentanu, I. G. E. P. S. (2023). *Kepemimpinan: Bukan Sekedar Menjadi Pemimpin*. UPPM universitas malahayati.
- Lentera, P. G. (2023). PENGERTIAN PERUSAHAAN, PENGUSAHA DAN PROSES PENDIRIAN PERUSAHAAN Oleh Dr. Yoan Barbara Runtuuwu, SH., MH. *Hukum Perusahaan*, 1.
- Csikszentmihalyi, M. (2007). *Good Business: Bisnis Sebagai Jalan Kebahagiaan*. Mizan Pustaka.
- Khatibah, K. (2011). Penelitian kepustakaan. *Iqra': Jurnal Perpustakaan dan Informasi*, 5(01), 36-39.
- Nasir. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Penerbit Adab.

- Suparman, S. E. (2022). *Pembangunan Ketenagakerjaan: Teori, Konsep, Model, dan Studi Empiris*. Publica Indonesia Utama.
- Mahanal, S. (2014, September). Peran guru dalam melahirkan generasi emas dengan keterampilan abad 21. In *Seminar Nasional Pendidikan HMPS Pendidikan Biologi FKIP Universitas Halu Oleo* (Vol. 1, pp. 1-16).
- Lentera, P. G. (2023). PENGERTIAN PERUSAHAAN, PENGUSAHA DAN PROSES PENDIRIAN PERUSAHAAN Oleh Dr. Yoan Barbara Runtunuwu, SH., MH. *Hukum Perusahaan*, 1.
- Parera, J. M. (2018). *Aglomerasi Perekonomian di Indonesia*. IRDH.