

ANALISIS TOKO BINTANG SPORT DALAM MELAKUKAN USAHA BIDANG KEOLAHRAGAAN

Fiki Maulana Putra

fikimaulanaputra2@gmail.com

Universitas PGRI Semarang

Abstract

Meningkatnya jumlah pengangguran yang ada di Indonesia, maka alternatif untuk mengurangi pengangguran yaitu dengan membuka suatu usaha, untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Rumusan masalah penelitian ini bagaimana Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan? Tujuan penelitian ini mengetahui analisis toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan. Metode penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif, peneliti melakukan kegiatan dengan menguraikan data maupun fakta dengan menemukan realita yang ada dan dilakukan secara terus menerus sejak awal sampai akhir penelitian. Hasil penelitian ini diperoleh bahwa cara yang dilakukan toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan yaitu pertama laba yang diperoleh toko Bintang Sport setiap bulannya tidak menentu, kadang turun kadang juga naik, laba yang diperoleh sekitar Rp. 2.000.000,00-Rp. 5.000.000,00. Kedua produktifitas dan efisiensi yaitu toko Bintang Sport hanya menjual peralatan olahraga dan dalam penataan barang dagangan toko Bintang Sport menata barang sesuai dengan jenis barang dagangannya. Ketiga kompetensi dan etika bisnis yaitu toko Bintang Sport menambah barang dagangan yang banyak dibutuhkan konsumen dan toko Bintang Sport memperbolehkan konsumen untuk mengembalikan barang yang sudah dibeli. Keempat daya saing yaitu toko Bintang Sport melakukan promosi melalui akun sosial media Toko Bintang Sport, seperti *Whatsapp*, *Instagram* dan juga *Facebook*. Kelima terbangunnya citra baik yaitu toko Bintang Sport membangun citra yang baik kepada konsumennya dengan melayani konsumen sepenuh hati, sabar dan ramah. Kesimpulan berdasarkan analisis hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Toko Bintang Sport telah mengelola usahanya pada bidang olahraga dengan cukup baik, hal ini disebabkan usaha Toko Bintang Sport Sampai sekarang masih.

Kata kunci: Usaha, Bidang Keolahragaan, Wirausaha.

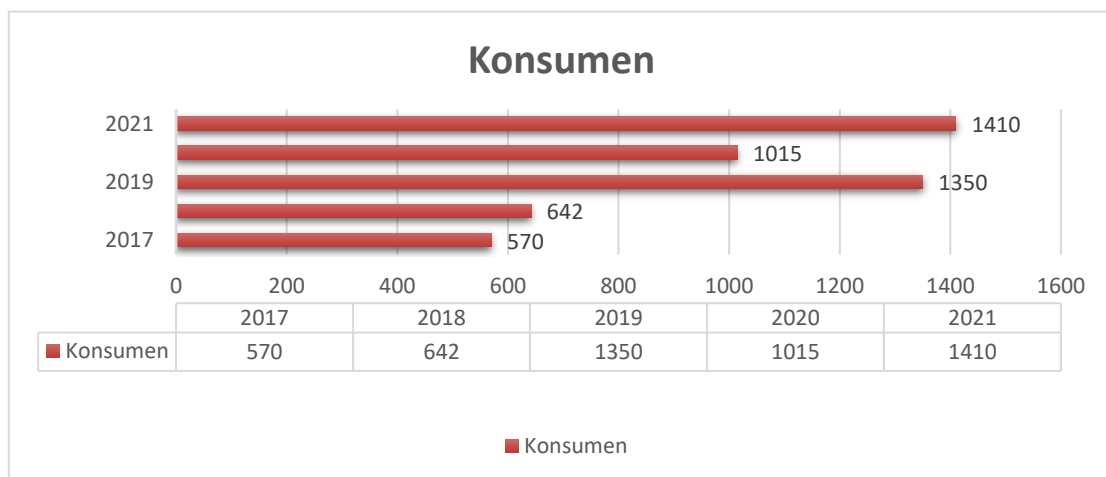
PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Mengengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia. Hal ini disebabkan dunia usaha merupakan salah satu penggerak roda perekonomian, selain itu Usaha Mikro Kecil dan Mengengah (UMKM) berperan dalam menopang ketahanan ekonomi suatu negara. Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah terbukti mampu memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Hal ini sejalan dengan pendapat Najib (2018:1) bahwa UMKM telah memberikan kontribusi yang cukup besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. UMKM berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja yaitu sebesar 97% dan berkontribusi terhadap PDB sebesar 56,7% di Indonesia (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2018). Maka menurut Lubis (2018:4) menjadi seorang wirausaha (*entrepreneur*) adalah alternatif yang bijaksana, selain dapat menciptakan lapangan kerja sendiri, juga dapat membantu orang lain, hal ini disebabkan UMKM memiliki peran vital dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, Muljanto (2020:40).

Salah satu bidang Usaha Mikro Kecil dan Mengengah (UMKM) yang berkembang di Indonesia yaitu usaha toko olahraga. Menurut Saputro (2018:4) usaha dibidang olahraga adalah salah satu aspek yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Di berbagai negara industri maju dan modern seperti di Amerika, Inggris, Jerman, Perancis, Italia, Korea dan China, olahraga telah menjadi industri unggulan sebagai pemasok devisa negara. Selain itu olahraga juga dirancang sebagai industri modern berskala global. Dalam membangun karakter bangsa, olahraga sudah menjadi identitas industri yang memiliki nilai tambah yang signifikan.

Salah satu kota atau kabupaten di Indonesia yang memiliki UMKM yaitu Kabupaten Grobogan. Pada tahun 2020 Pelaku UMKM Kabupaten Grobogan terdiri dari 32.055 pelaku usaha. Salah satu UMKM yang berada di Kabupaten Grobogan yaitu UMKM Bintang Sport yang bergerak di bidang industri olahraga. Berdirinya UMKM Bintang Sport juga di landasi melihat peluang dan banyaknya minat konsumen kepada Bintang Sport yang awal mulanya terletak di Kabupaten Grobogan dengan berdagang dirumah lalu berkembang menjadi *took* besar di Kabupaten Grobogan.

Berdasarkan studi kasus yang dilakukan pada hari Senin, 26 Juli 2021 oleh peneliti di Bintang Sport, peneliti menemukan beberapa informasi dengan pemilik diantaranya :



(Sumber: Hasil Observasi Awal)

Berdasarkan chart diatas dapat di lihat bahwa usaha UMKM Bintang Sport mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, namun pada tahun 2020 mengalami penurunan yang sangat derastis

dimana adanya pandemi Covid-19 di Indonesia yang menyebabkan penurunan dalam tahun 2020. Pada tahun 2021 toko Bintang Sport pun mengalami kenaikan yang pesat dimana ada 1410 konsumen. Pasang surut dalam berwirausaha memang sering kali terjadi, di lihat dari kondisi masyarakat itu tersebut dan strategi pemasaran dalam bidang olahraga tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penelitian untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Toko Bintang Sport Dalam Melakukan Usaha Bidang Keolahragaan”

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif. Menurut Hardani et al., (2020) Pendekatan penelitian kualitatif yaitu pendekatan yang dilakukan untuk menjelaskan secara mendalam mengenai fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata. Penelitian ini dilakukan di Toko Bintang Sport, melalui sumber data yang diperoleh dari pemilik, karyawan dan konsumen Toko Bintang Sport dan dilaksanakan pada bulan April-Juli 2022. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, dokumentasi dan observasi, keabsahan data menggunakan triangulasi teknik serta teknik analisis data menggunakan langkah-langkah analisis data menurut Milles dan Huberman dalam Sugiyono (2019:322) yang meliputi pertama data *Collection* yaitu melakukan pengamatan langsung pada objek penelitian untuk mendapatkan data yang diperlukan, kedua data *reduction* yaitu memilih data penting yang telah didapatkan ketika penelitian. Ketiga data *display* yaitu menyajikan data menggunakan tabel atau grafik agar memudahkan peneliti dalam membuat laporan. Keempat *conclusion* yaitu peneliti harus menyimpulkan permasalahan pada objek penelitian yang akan dibuat kesimpulan dan saran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Laba atau Keuntungan Usaha

Laba atau keuntungan yaitu pendapatan yang diterima setiap bulannya oleh pemilik usaha baik laba bersih maupun laba kotor. Keuntungan usaha Toko Bintang Spot berasal dari keuntungan operasional dan keuntungan non operasional. Keuntungan operasional berasal dari keuntungan penjualan peralatan olahraga, sedangkan keuntungan non operasional diperoleh dari penjualan kardus bekas tempat barang dagangan yang dirosokkan. Sasaran konsumen Toko Bintang Sport yaitu anak SD sampai dengan orang dewasa, karena disini Toko Bintang Sport menjual peralatan olahraga untuk anak SD sampai orang dewasa.

Rata-rata laba bersih Toko Bintang Sport setiap bulannya tidak menentu, tergantung dari jumlah penjualan setiap bulannya, akan tetapi biasanya laba bersih Toko Bintang Sport mencapai Rp. 2.000.000,00 sampai dengan Rp. 5.000.000,00. Salah satu faktor yang menyebabkan menurunnya laba Toko Bintang Sport yaitu pandemi *covid-19*. Hal ini disebabkan ketika pandemi *covid-19* seluruh kegiatan di batasi sehingga segala aktivitas tidak dapat berjalan sesuai dengan keinginan sendiri, apalagi ketika ada kebijakan PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar, yang mengharuskan toko tutup jam 20.00 WIB.

Maka dari itu ketika pandemi *covid-19*, pendapatan Toko Bintang Sport paling sedikit sebesar Rp. 2.000.000,00, sedangkan sebelum pandemi *covid-19* paling besar Toko Bintang Sport memperoleh pendapatan sebesar Rp. 5.000.000,00, hal ini disebabkan

sebelum pandemi *covid-19* seluruh kegiatan olahraga masih berjalan tanpa adanya pembatasan kegiatan, jadi wajar jika penjualan Toko Bintang Sport sebelum pandemi *covid-19* meningkat.

Dengan demikian keuntungan yang tidak menentu terkadang menyulitkan pemilik jika keuntungannya sedikit. Hal ini disebabkan biaya operasional yang harus dikeluarkan pemilik setiap bulannya lumayan besar, seperti menggaji karyawan sebesar Rp.1.000.000,00, membayar air dan listrik sebesar Rp. 300.000 serta berbelanja stok barang dagangan yang sudah habis. Jika pendapatan dan pengeluaran lebih banyak pengeluaran, biasanya pemilik akan menggunakan uang pribadi untuk keperluan toko. Peralatan yang banyak dibeli oleh pemilik yaitu peralatan yang banyak diminati oleh konsumen, seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas ransel serta sepatu.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai keuntungan atau laba yang diterima selama sebulan Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi keuntungan Toko Bintang Sport tidak menentu pada kisaran Rp. 2.000.000,00-Rp. 5.000.000,00. Selain itu biaya operasional yang harus dikeluarkan setiap bulannya yaitu gaji karyawan, pembelian stok barang dagangan serta listrik dan air. Jika keuntungan dan biaya operasional lebih banyak biaya operasional, maka pemilik harus menggunakan uang pribadi untuk menutup biaya operasional.

Produktivitas dan Efisiensi

Toko Bintang Sport menjual berbagai macam peralatan olahraga contohnya sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, sarung tinju, tas ransel, sepatu, jaket lari serta lain sebagainya. Biasanya barang yang banyak diminati oleh konsumen yaitu sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas ransel serta sepatu. Dengan demikian Toko Bintang Sport akan memperbanyak stok barang yang banyak diminati.

Agar meningkatkan konsumen untuk berbelanja di Toko Bintang Sport dan tidak merasa kecewa ketika membeli di Toko Bintang Sport, selama satu minggu sekali biasanya karyawan akan mengecek barang yang sudah habis, kemudian pemilik toko akan berbelanja stok barang yang sudah habis tersebut, tujuannya agar ketika pembeli mencari barang tersebut, persediaan di toko masih ada. Selain itu setiap satu bulan sekali karyawan juga akan mengecek barang apa saja yang sudah tidak layak dijual dan akan ditaruh di gudang, serta setiap hari karyawan rajin untuk membersihkan toko dan mengelap barang-barang dagangan agar tidak berdebu dan tetap bersih.

Barang-barang juga ditata sesuai dengan jenis barangnya, dan diletakkan di etalase dan ada juga yang di gantung. Contohnya bola di letakkan dengan bola. Hal ini dilakukan agar ketika konsumen ingin mencari barang yang mereka inginkan maka mereka akan merasa nyaman karna barangnya bersih dan penataannya juga rapi. Inovasi yang dilakukan oleh Toko Bintang Sport untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan menanyakan kepada konsumen sebaiknya barang apa saja yang harus ditambahkan untuk dijual. Setelah mengetahui jawaban dari beberapa konsumen, maka pemilik akan menjual barang yang banyak direkomendasikan konsumen untuk dijual.

Hal ini dilakukan agar peralatan yang dijual di Toko Bintang cerdas lebih komplit. Sedangkan rata-rata pendapatannya perbulan mencapai Rp. 2.000.000,00-Rp. 5.000.000,00. Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai produktifitas dan efisiensi Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi produktifitas dan efisiensi Toko Bintang Sport akan mengecek barang dagangan yang habis terjual, dan membeli barang dagangan yang sudah habis terjual, serta menanyakan kepada konsumen mengenai rekomendasi barang apa yang banyak dibutuhkan konsumen agar nantinya Toko Bintang Sport dapat menjual barang tersebut.

Kompetensi dan Etika Bisnis

Toko Bintang Sport pastinya memiliki strategi tertentu untuk mempertahankan usahanya. Salah satu strategi yang dilakukan Toko Bintang untuk mempertahankan usahanya dan membuat banyak konsumen untuk tertarik membeli peralatan olahraga di situ yaitu memperbolehkan konsumen mengembalikan barang yang sudah dibeli, dengan ketentuan tertentu, yaitu barang boleh dikembalikan maksimal dua hari setelah pembelian serta harus membawa nota pembayaran barang yang dibeli.

Selain itu toko akan menggratiskan barang yang dibeli konsumen jika pembelian barang tidak disertai dengan nota pembelian. Hal ini dilakukan oleh pemilik toko untuk mengantisipasi kecurangan karyawan yang tidak memberikan nota dan uang pembelian masuk di kantong karyawan. Selanjutnya pemilik juga memperbolehkan konsumen untuk menawar barang yang dibeli. Akan tetapi biasanya potongan harga dari tawar menawar akan diperbolehkan oleh pemilik saja, dan jika yang melayani karyawan biasanya harga tidak bisa ditawar. Pemilik biasanya memberikan potongan harga sebsar Rp. 5.000,000-Rp. 10.000,00 tergantung dari jumlah pembelian barang.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai kompetensi dan etika bisnis Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi kompetensi dan etika bisnis, Toko Bintang Sport memperbolehkan konsumen untuk mengembalikan barang yang sudah dibeli, dengan persyaratan maksimal dua hari dari hari pembelian dengan membawa nota pembelian, selanjutnya akan menggratiskan produk yang dibeli apabila ketika pembelian tidak disertai dengan nota serta memperbolehkan menawar barang yang akan dibeli.

Daya Saing

Toko olahraga yang berlokasi di daerah Grobogan Barat kebetulan baru Toko Bintang Sport saja, jadi dapat dinilai bahwa Toko Bintang Sport belum memiliki pesaing penjual peralatan olahraga di sekitar tempat berjualannya. Walaupun begitu Toko Bintang Sport memiliki jumlah pesaing penjualan *online* yang sangat banyak. Apalagi pada saat ini hampir semua orang lebih senang berbelanja *online* dari pada berbelanja langsung, hal ini dikarenakan menurut mereka belanja *online* lebih fleksibel dibandingkan harus berbelanja langsung datang ke toko.

Dengan demikian maka strategi yang dilakukan Toko Bintang Sport untuk meningkatkan konsumen agar senang berbelanja di Toko Bintang Sport yaitu:

1. Melakukan promosi barang yang diperjual belikan melalui akun sosial media Toko Bintang Sport, seperti *Whatsapp*, *Instagram* dan juga *Facebook*. Biasanya pelaksanaan

- promosi dilakukan hanya dengan mengupload barang apa saja yang dijual di Toko Bintang Sport, pelaksanaan promosi dilakukan tidak tentu, biasanya satu bulan tiga kali.
2. Toko Bintang Sport juga melakukan pelayanan pembelian secara *online* melalui sosial media *Whatsapp*, *Instagram* dan *Facebook*. Biasanya jika yang membeli adalah konsumen luar kota, maka barang yang dibeli dikirim melalui jasa pengiriman, biasanya melalui JNE.
 3. Pelayanan antar, yaitu Toko Bintang Sport membuka layanan antar untuk konsumen yang menginginkan produk yang sudah dibeli diantar ke tempat tujuan. Pelayanan antar yang dilakukan Toko Bintang Sport pastinya memiliki biaya tambahan. Biaya tambahan tersebut tergantung dari dekat atau jauhnya tujuan pengantaran barang. Pelayanan antar dipatok mulai harga Rp. 10.000,00. Hal ini dilakukan Toko Bintang Sport agar pembeli merasa senang dan puas ketika berbelanja di Toko Bintang Sport.
 4. Memberikan pelayanan yang ramah, yaitu ketika konsumen membeli barang, penjual harus melayani dengan sabar dan ramah sesuai dengan permintaan barang yang diinginkan oleh pembeli.
 5. Menjaga kebersihan toko, yaitu Toko Bintang Sport melakukan pengendalian agar toko kelontong tetap terjaga dan terpelihara dengan baik serta bersih, kemudian pedagang toko juga merapikan penempatan barang-barang dagangan agar terlihat rapi selain itu pedagang toko juga mempertahankan kualitas produknya yaitu dengan menyendirikan barang yang sudah rusak.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai daya saing Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi daya saing, Toko Bintang Sport mempromosikan barang yang diperjual belikan melalui sosial media seperti *Whatsapp*, *Instagram* serta *Facebook*, melakukan pelayanan secara *online*, membuka layanan antar serta menjaga kebersihan toko serta memberikan pelayanan yang ramah.

Terbangunnya Citra Baik

Toko Bintang Sport membangun citra yang baik kepada konsumennya yaitu dengan melayani konsumen sepenuh hati, sabar dan ramah. Maka agar pelayanan yang baik dapat tercipta, biasanya pemilik akan mengajarkan mengenai cara melayani konsumen kepada karyawan baru, Sebelum mengajarkan cara melayani konsumen biasanya pemilik akan memberi tahu mengenai barang apa saja yang dijual dan berapa harga barang-barang tersebut, serta memberitahu apa saja tugas yang harus dilakukan oleh karyawannya. Tujuannya agar karyawan benar-benar paham mengenai tugasnya dan dapat membuat konsumen merasa nyaman.

Selanjutnya pemilik akan mengajarkan kepada karyawan agar nantinya ketika melayani konsumen, harus dengan ramah dan sabar, serta membantu untuk mencarikan barang yang diinginkan oleh konsumen. Hal ini dilakukan agar respon konsumen baik dan konsumen juga tidak kapok untuk berbelanja di Toko Bintang Sport. Setelah konsumen berbelanja juga harus mengucapkan terimakasih.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai terbangunnya citra baik Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi terbangunnya citra baik, Toko Bintang Sport melayani konsumen dengan ramah, dan membantu mencarikan barang yang dicari oleh konsumen serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen berbelanja.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Cara yang dilakukan toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan yaitu pertama laba yang diperoleh Toko Bintang Sport setiap bulannya tidak menentu, kadang turun kadang juga naik, biasanya laba yang diperoleh sekitar Rp. 2.000.000,00-Rp. 5.000.000,00, laba yang diperoleh berasal dari keuntungan operasional dan keuntungan non operasional. Kedua produktifitas dan efisiensi yaitu Toko Bintang Sport hanya menjual peralatan olahraga, sehingga dalam penataan barang dagangan agar terlihat rapi maka Toko Bintang Sport menata barang sesuai dengan jenis barang dagangannya, selain itu Toko Bintang Sport rajin dalam mengecek stok barang dagangan dan memisahkan barang dagangan yang sudah tidak layak jual. Ketiga kompetensi dan etika bisnis yaitu Toko Bintang Sport akan menambah barang dagangan yang banyak dicari oleh konsumen, selain itu Toko Bintang Sport memperbolehkan konsumen untuk mengembalikan barang yang sudah dibeli dengan syarat tertentu, selanjutnya Toko Bintang Sport juga memperbolehkan konsumen untuk menawar barang yang akan dibeli. Keempat daya saing yaitu Toko Bintang Sport melakukan promosi melalui akun sosial media Toko Bintang Sport, seperti *Whatsapp*, *Instagram* dan juga *Facebook*, serta Toko Bintang Sport juga akan memberikan diskon pada saat *event* tertentu, selanjutnya Toko Bintang Sport juga melayani pembelian online dan juga pengantaran barang yang sudah dibeli. Kelima terbangunnya citra baik yaitu Toko Bintang Sport membangun citra yang baik kepada konsumennya dengan melayani konsumen sepenuh hati, sabar dan ramah.

Berdasarkan hasil pembahasan Analisis Toko Bintang Sport Dalam Melakukan Usaha Bidang Keolahragaan, maka penulis memberi saran sebagai kepada:

1. Pemilik Toko Bintang Sport
 - a. Melakukan *endorse* pada selebgram Kabupaten Grobogan yang memiliki *followers* banyak, yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan.
 - b. Menjual produk di marketplace seperti *Shopee*, *Tokopedia* serta *Lazada*.
 - c. Menjual produk yang banyak di butuhkan konsumen.
2. Peneliti

Harapannya untuk peneliti selanjutnya yaitu agar nantinya dapat meneliti lebih mendalam mengenai keberhasilan usaha dalam bidang olahraga yang ada di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Daeng. Yusuf. (2019). *Entrepreneur Yang Handal Mampu Memprediksi Resiko Management*. Porsesing Seminar Nasional. No.10.
- Fajrillah. (2020). *Smart Entrepreneurship: Peluang Bisnis Kreatif & Inovatif Di Era Digital*. Yayasan Kita Menulis. Medan
- Fauzia. Ika Yunia (2013). *Etika Bisnis Dalam Islam*. Kencana. Jakarta.
- Fauzia. Ika Yunia (2018). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. Prenada Media. Jakarta.
- Hardani, Maret, U. S., Andriani, H., Sukmana, D. J., Mada, U. G., Hardani., Nur Hikmatul Auliya, G. C. B., Helmina Andriani, M. S., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Indriyatni. Lies (2013). *Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat)*. Jurnal Stie Semarang. Vol.5. No.1.
- Jumaedi. Heri (2012). *Hubungan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengusaha Kecil Di Pekalongan)* .Jurnal Manajerial. Vol.11. No.21.
- Kusuma. Tirta Hadi (2016). *Pengaruh Persepsi Peran Etika Dan Tanggung Jawab Sosial, Sifat Machiavellian, Dan Preferensi Risiko Terhadap Pengambilan Keputusan Etis (Studi Pada Konsultan Pajak Di Kota Malang)*. Jurnal Perpajakan. Vol.10. No.3.
- Masduki. Lusi. Rachmiazasi. (2019). *Penerapan Pembelajaran Entrepreneur Berbasis Matematika*. Jurnal Ilmiah Pendidikan Matematika. Vol.4. No.1.
- Saleh. Abdul. Rachman & Hardi Utomo. (2018). *Pengaruh Disiplin Kerja, Motivasi Kerja, Etos Kerja Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Bagian Produksi Di Pt. Inko Java Semarang*. Jurnal Among Makarti. Vol.11. No.21.
- Sanawiri. Brillyanes. (2018). *Kewirausahaan*. UB Press. Malang.

Sudaryono. (2011). *Kewirausahaan*. Andi. Yogyakarta

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Alfabeta. Bandung.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dab R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suryana. Yusuf. (2011). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*
Ed.2. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.

Zulkarnain. Muhammad Iskandar. (2015). *Peran Balai Pemuda Dan Olahraga Yogyakarta Dalam Upaya Pengembangan Kewirausahaan Pemuda Untuk Mendukung Ketahanan Ekonomi Keluarga (Studi Tentang Persepsi Peserta Kegiatan Pelatihan Keterampilan BPO DIY)*. *Jurnal Ketahanan Nasional*. Vol.1.No.3.