

## Motivasi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Skala Usaha Mikro Menuju Usaha Kecil

Fauzan Muttaqien<sup>1</sup>, Retno Cahyaningati<sup>2</sup>, Imam Abrori<sup>3</sup>

Program Studi Manajemen, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang<sup>1,3</sup>  
Proram studi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang<sup>2</sup>

Email: fauzanmuttaqien99@gmail.com<sup>1</sup>, retnocahyaningati95@gmail.com<sup>2</sup>, ari.abrorii@gmail.com<sup>3</sup>

### Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan terhadap usaha mikro yang memiliki produk sektor riil maupun jasa di kabupaten Probolinggo. Permasalahan yang dihadapi usaha mikro adalah rendahnya motivasi kewirausahaan dan keterbatasan pengetahuan teknis membuat perencanaan bisnis. Pelaku usaha mikro memiliki sikap dan perilaku bisnis yang konvensional. Disisi lain pelaku usaha mikro menyadari bahwa lahan bisnisnya harus mampu menyumbang profit yang signifikan ditengah turbulensi iklim ekonomi, sehingga harus siap untuk naik kelas menjadi usaha kecil. Metode yang digunakan adalah model pembelajaran orang dewasa (andragogi). Metode ini diharapkan dapat berdampak positif terhadap keberhasilan pelaku usaha mikro dengan adanya perubahan sikap dan perilaku ke arah pencapaian kemampuan/keterampilan yang memadai. Materi yang disajikan adalah motivasi kewirausahaan dan praktek membuat perencanaan bisnis model canvas. Setiap peserta akan berhadapan dengan peserta lain untuk belajar kelompok sehingga terdapat kemauan untuk bekerjasama, meningkatnya rasa percaya diri, sehingga dapat menstimulasi adanya perubahan-perubahan positif baik secara fisik maupun psikis (kejiwaan) menuju sukses yang berkesinambungan. Pada akhirnya kegiatan ini dapat menstimulasi keinginan dan kemauan pelaku usaha mikro menuju skala usaha kecil. Dengan meningkatnya skala usaha, pelaku usaha cenderung akan menjaga eksistensi dan kepercayaannya khususnya kepada pelanggan, *stakeholders* pemberdayaan UMKM, pemasok bahan maupun akses permodalan.

**Kata Kunci:** Motivasi, Kewirausahaan, Andragogi.

### PENDAHULUAN

UMKM adalah jenis usaha yang dipisahkan berdasarkan kriteria aset dan omset. Sebelumnya, UU UMKM menerapkan kriteria UMKM yang didasarkan pada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Tetapi, kriteria ini diubah melalui UU Cipta kerja. Dalam UU cipta kerja, ukuran yang dipakai yaitu berdasarkan modal usaha atau hasil penjualan tahunan. UU Cipta Kerja sudah merubah sebagian ketentuan yang ada berlaku di Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 perihal kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Dalam PP no. 7 tahun 2021 tentang kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) UMKM 2021 pasal 35-36 disebutkan bahwa kriteria modal UMKM adalah usaha mikro memiliki modal usaha maksimal Rp 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000 (satu miliar rupiah) dengan nominal maksimal sampai Rp5.000.000.000 (lima miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp 5.000.000.000,- (lima miliar rupiah) maksimal sampai Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha. PP 7 tahun 2021 juga mengatur kriteria-kriteria lain yang bisa digunakan. Menurut Pasal 36 ayat (1) PP 7/2021, untuk kepentingan tertentu, kementerian/institusi bisa memakai kriteria omzet, kekayaan bersih, nilai investasi, jumlah tenaga kerja, insentif, disinsentif, kandungan lokal, dan/atau

penggunaan teknologi ramah lingkungan sesuai dengan kriteria tiap-tiap sektor usaha. Dalam rangka menyikapi isu persaingan global yang akan mengancam eksistensi pelaku usaha mikro, maka pelaku UMKM harus semakin kreatif dalam proses tata kelola usaha, seperti keharusan memperbaiki sistem penjualan, inovasi produk dan adaptasi sumber daya manusia maupun teknologi mengikuti pergeseran gaya hidup, keinginan dan kebutuhan konsumen.

Keberadaan UMKM sangatlah beragam di Indonesia. Di kabupaten Probolinggo ketersediaan bahan baku produksi cukup besar dan berpotensi untuk dijadikan produk yang bernilai ekonomi (Muttaqien & Sulistyan, 2022). Pemberdayaan terhadap UMKM di kabupaten sangat bergantung pada kebijakan pemerintah (Muttaqien, 2022). Peran pemerintah baik ditingkat pusat maupun daerah dalam pengembangan UMKM secara umum dilakukan dalam berepa perspektif diantaranya penciptaan iklim usaha yang kondusif, pendanaan, fasilitasi sarana dan prasarana, informasi usaha, kemitraan, perijinan Usaha, kesempatan berusaha, promosi dagang serta dukungan kelembagaan (Suhendra *et al.*, 2020). Kabupaten Probolinggo merupakan kabupaten yang cukup populer dengan kawasan wisata laut dan pantai. Di dalam kawasan wisata banyak UMKM yang harus dikembangkan potensinya, ditingkatkan motivasi dan pengetahuan kewirausahaannya khususnya sektor mikro.

Diantara permasalahan pelaku usaha mikro di Kabupaten Probolinggo adalah kurangnya motivasi kewirausahaan, belum adanya perencanaan usaha, pencatatan keuangan dan pembukuan usaha tidak diperhatikan. Karena itu pelaku usaha mikro di Kabupaten Probolinggo harus mendapatkan motivasi kewirausahaan untuk memperjelas rencana bisnisnya dan kemampuan mengendalikan bisnis saat terjadi perubahan, menghindari kesalahan penggunaan dana usaha dan pribadi, mampu melakukan pengawasan atas biaya dan keuangan, dapat menetapkan kebijaksanaan harga serta meramalkan rencana laba yang akan datang.

Kepala dinas koperasi, usaha mikro, perindustrian dan perdagangan Kabupaten Probolinggo Anung Widiarto (2022) mengatakan bahwa dalam menjalankan suatu bisnis, penting ditumbuhkan motivasi kewirausahaan sebagai stimulasi peningkatan skala dari mikro menjadi usaha kecil agar dapat memberikan keuntungan bisnis yang signifikan. Untuk mengaktualisasikan perlu diberikan suatu konsep perencanaan bisnis dan model bisnis hingga praktek dari para mentor dan konsultan bisnis. Selain itu juga pelaku usaha mikro perlu dukungan kemampuan manajerial, baik manajemen SDM, marketing, operasional dan keuangan. Oleh karena itu, motivasi kewirausahaan menjadi hal yang sangat penting demi kelangsungan hidup suatu usaha. Jika kehilangan motivasi, maka akan kehilangan momentum untuk menangkap peluang bisnis dan bisa ditinggalkan pelanggan yang selama ini sudah menjalin hubungan baik, pada akhirnya bisa berakibat berhentinya usaha. Potensi pelaku usaha dapat digali dari kalangan pemuda/karang taruna, ibu-ibu PKK serta masyarakat pada umumnya di desa-desa dan juga para lulusan sekolah dari tingkat SMP, SMA sampai Perguruan Tinggi (Muttaqien, Cahyaningati, *et al.*, 2022). Potensi tersebut menjadi modal sumber daya manusia (*human capital*) yang harus diberi kesempatan untuk mendorong pengembangan biakan pelaku usaha. Dan yang susah memiliki usaha agar lebih termotivasi dalam mengembangkan usahanya lebih produktif. Pengembangan kewirausahaan dapat diarahkan pada minat dan bakat, serta ketersediaan potensi sumber daya yang dimiliki masyarakat, baik berupa hasil bumi/perkebunan, perikanan dan peternakan. Selain itu dapat diberikan stimulasi untuk merubah pola pikir di lingkungan masyarakat yang selalu berkeinginan untuk menjadi karyawan/pegawai menuju tindakan untuk menciptakan lapangan kerja sendiri. Kesuksesan dalam dunia wirausaha, tentunya dibangun melalui impian, semangat, dan harapan serta konsisten dalam menggapainya. Motivasi kewirausahaan penting diberikan bagi pelaku usaha mikro yang ingin menggunakan modalnya secara efektif dan efisien. Karena motivasi kewirausahaan sangat menentukan langkah kedepan yang harus diambil oleh para pelaku usaha mikro dalam rangka menjaga keberlangsungan semangat berusaha.

Menurut Muttaqien (2019) motivasi kewirausahaan bagi usaha mikro yang ingin meningkatkan skala usaha merupakan *softskill* yang layak dikembangkan agar memiliki inspirasi untuk meningkatkan kemampuan manajemen pelaku usaha, mampu menganalisis tingkat kelayakan dan kepercayaan konsumen. Dalam usaha yang sehat pasti terdapat motivasi bisnis dan semangat berprestasi bagi pemiliknya (Yatminiwati *et al.*, 2022). Tantangan ke depan akan semakin kompleks dan pelaku usaha mikro dituntut dapat menguasai dan memahami laporan akuntansi usaha, pengembangan produk hingga identifikasi pasar dan komunikasi pelanggan. Motivasi kewirausahaan bagi pelaku usaha mikro dilakukan dalam rangka meningkatkan sumber daya

manusia pelaku usaha mikro di Kabupaten Probolinggo serta kemampuan membuat perencanaan bisnis dengan model canvas. Harapannya pelaku usaha mikro dapat terlatih dalam membuat perencanaan bisnis dan memiliki motivasi dalam menaikkan kelas usahanya menuju usaha kecil.

Kewirausahaan bukan ilmu ajaib yang dapat mendatangkan uang dalam waktu sekejap, melainkan sebuah ilmu, seni, keterampilan untuk mengelola keterbatasan sumber daya, informasi, dan dana yang ada guna mempertahankan hidup, mencari nafkah, atau meraih posisi puncak dalam karir bisnis, maka dari itu diperlukan kombinasi ilmu pengetahuan/*skill* berupa ilmu marketing, SDM, keuangan, manajemen kualitas, serta teknologi informasi dan kreativitas dalam mengatasi kesulitan, hambatan, tantangan agar terhindar dari kegagalan (Jariah *et al.*, 2021). Senada dengan yang diungkapkan Muttaqien (2021), kinerja usaha mikro salah satunya dipengaruhi oleh faktor faktor internal yaitu aspek SDM. Para pelaku usaha mikro di Kabupaten Probolinggo juga belum menjalankan usaha dengan perencanaan yang matang. Asal produksi dan asal terjual tanpa melakukan segmentasi pasar. karena belum menyadari arti pentingnya perencanaan bisnis. Berkaitan dengan permasalahan tersebut, maka salah satu solusi yang dapat diberikan adalah dilaksanakannya motivasi kewirausahaan sekaligus praktek perencanaan bisnis model BMC (*Business Model Canvas*) di Kabupaten Probolinggo.

Kegiatan ini bertujuan untuk membekali Sumber Daya Manusia (SDM) pelaku usaha mikro agar mampu mengembangkan skala usahanya menjadi kecil, memberikan informasi-informasi terkait dengan informasi bisnis dan manajemen kewirausahaan, menghadapi persaingan bisnis dengan kompetitor serta pemasaran melalui proses motivasi kewirausahaan. Peserta pelatihan motivasi kewirausahaan merupakan orang dewasa yang mempunyai tingkat kecerdasan, kepercayaan diri, dan perasaan, rata-rata berpendidikan SLTA dan sarjana.

Business Model Canvas (BMC) adalah alat manajemen strategis untuk mendefinisikan serta mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah. BMC berbentuk dokumen satu halaman yang bekerja melalui elemen fundamental bisnis atau produk, serta menyusun ide dengan cara yang koheren. BMC sisi kanan berfokus pada pelanggan (eksternal), sedangkan kanvas sisi kiri berfokus pada bisnis (internal). Baik faktor eksternal dan internal bertemu di sekitar *Value Proposition*, yang merupakan pertukaran nilai antara bisnis pelaku usaha dan pelanggan. BMC sangat dibutuhkan untuk menggambarkan dengan cepat tentang apa yang dibutuhkan oleh suatu ide, memudahkan pelaku usaha memahami proses yang diperlukan untuk menghubungkan antara ide hingga menjadi suatu bisnis nyata, memberikan gambaran seperti apa pengaruh keputusan pelanggan terhadap sistem bisnis pelaku usaha. Menurut Muttaqien, *et al.*, (2022) unsur-unsur dalam BMC antara lain:

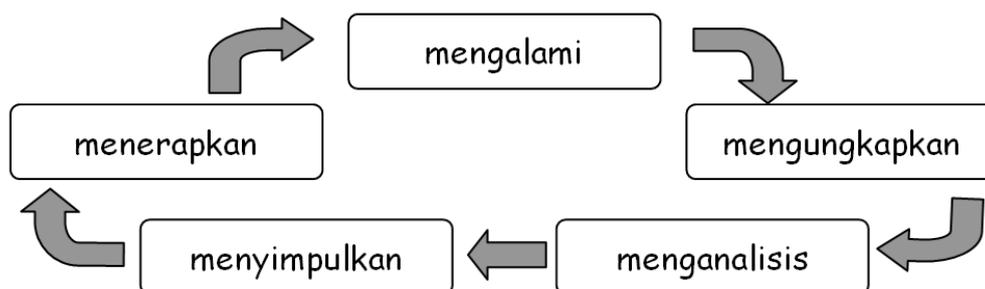
1. *Value Proposition*, merupakan pondasi untuk segala bisnis/produk. *Value Proposition* merupakan konsep dasar dari pertukaran nilai antara pelaku usaha dengan pelanggan. Umumnya, *value* ditukar oleh *customer* dengan uang ketika masalah mereka diselesaikan oleh solusi yang diberikan pelaku bisnis. Cara yang baik untuk melakukan pendekatan dengan pelanggan adalah dengan melihat segmentasi pasar berdasarkan Hierarki Kebutuhan Maslow.
2. *Customer Segments* adalah praktik membagi basis pelanggan menjadi kelompok individu yang serupa dengan cara tertentu, seperti usia, jenis kelamin, minat, dan kebiasaan berbelanja.
3. *Customer Relationships* adalah teknik pelaku bisnis berinteraksi dengan pelanggannya. Apakah secara *offline* atau *online*.
4. *Channels* merupakan jalan yang digunakan pelanggan untuk berhubungan dengan pelaku bisnis dan menjadi bagian dari siklus penjualan. *Channels* umumnya tercakup dalam rencana pemasaran pelaku bisnis.
5. *Key Activities* bisnis/ produk adalah tindakan yang dilakukan pelaku bisnis untuk mencapai *value proposition* bagi pelanggan.
6. *Key Resources* adalah komponen sumber daya praktis yang diperlukan untuk mencapai *key activities* (tindakan) bisnis.
7. *Key Partners* adalah daftar perusahaan/pemasok/ pihak eksternal yang diperlukan pelaku bisnis untuk mencapai *key activities* bisnis dan memberikan *value* kepada pelanggan.
8. *Cost Structures* adalah biaya operasi bisnis.
9. *Revenue Streams* adalah cara pelaku bisnis mengubah *value proposition* atau solusi untuk masalah pelanggan menjadi keuntungan finansial.

## METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan motivasi kewirausahaan adalah model pembelajaran orang dewasa (andragogi). Pada proses penerapan belajar andragogi yang harus diperhatikan adalah kesiapan peserta untuk mengikuti proses belajar agar memahami prinsip andragogi dalam proses pembelajaran untuk membentuk sikap kewirausahaan. Kewirausahaan saat ini harus berbasis kearifan lokal. Peserta harus dapat memanfaatkan lingkungan sekitar dalam memulai kewirausahaan. Melalui pembelajaran dengan prinsip andragogi para peserta dapat cepat beradaptasi dalam persaingan di dunia kewirausahaan, khususnya dalam pemanfaatan IT.

### Kebutuhan Belajar Andragogi

Pendidikan orang dewasa dapat diartikan sebagai keseluruhan proses pendidikan yang diorganisasikan untuk membuat orang dewasa mampu mengembangkan kemampuan, keterampilan, memperkaya khasanah pengetahuan, meningkatkan kualifikasi teknis atau profesionalisasi dalam upaya mewujudkan kemampuan pengembangan kepribadian, sosial budaya, ekonomi, dan teknologi secara bebas, seimbang, dan berkesinambungan (Asmin, 2011). Dengan metode andragogi dapat berdampak positif terhadap keberhasilan proses pembelajaran ke arah pencapaian kemampuan/keterampilan pelaku usaha mikro secara memadai. Perubahan perilaku terjadi karena adanya tambahan pengetahuan (kognitif), keterampilan (skill) serta perubahan sikap mental (attitude) yang adaptif, sesuai dengan profesi yang dijalankannya. Berikut adalah gambar metode proses pembelajaran dengan andragogi.



**Gambar 1. Proses Pembelajaran Andragogi**  
Sumber: Anisah Basleman dan Syamsu Mappa (2011)

Gambar diatas dapat dijelaskan bahwa agar peserta dapat memanfaatkan pengalaman dan pengetahuannya sebagai sumber belajar, maka proses pembelajaran diawali dengan proses mengalami. Pada tahap ini peserta diajak untuk mencoba mengalami situasi yang akan dijadikan sebagai dasar dalam menemukan pengetahuan baru. Biasanya peserta diberikan *game*, *role play*, simulasi, studi kasus, atau mengisi lembar pertanyaan yang berkaitan dengan materi yang akan di bahas. Selanjutnya peserta diminta mengungkapkan pengalaman, pikiran, perasaan, komentar, atau apapun yang berkaitan dengan pengalaman yang terkait dunia usahanya. Tahap berikutnya adalah menganalisis berbagai pengalaman, pikiran, perasaan, dan komentar yang telah mereka ungkapkan pada tahap sebelumnya. Peserta diajak untuk mengorganisasikan pengetahuan yang mereka dapatkan. Dari hasil analisis, peserta kemudian masuk ke tahap menyimpulkan apa yang menjadi hasil belajar mereka. Kesimpulan tersebut kemudian dapat mereka terapkan dalam proses belajar berikutnya. Ketika mereka sampai pada tahap menerapkan, peserta berada kembali pada tahap mengalami dan demikian siklus berikutnya.

Dengan alur belajar metode andragogi keterlibatan peran peserta secara aktif dalam proses pembelajaran lebih dominan. Sementara pelatih berfungsi fasilitasi agar proses pembelajaran berjalan lebih sistematis. Diantaranya dalam bentuk menciptakan iklim belajar yang kondusif, mengidentifikasi kebutuhan dan isi materi serta teknik menyampaikan materi yang sesuai dengan situasi dan kondisi peserta.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pembelajaran dengan metode andragogi dalam program pendidikan dan pelatihan motivasi kewirausahaan di Kabupaten Probolinggo diawali dengan pembukaan (ceremonial) diantaranya menyanyikan lagu kebangsaan Indonesia Raya, sambutan sekaligus pembukaan oleh ibu sekretaris daerah kabupaten Probolinggo. ramah tamah dan dilanjutkan dengan penyampaian materi oleh fasilitator Koperasi dan UMKM. Penyampaian materi dari fasilitator pelatihan sesuai dengan yang kesepakatan adalah materi motivasi sumber daya manusia pelaku usaha mikro dengan judul “sumber daya manusia yang berkualitas dan berkarakter dan penerapan *business plan* (rencana bisnis) model Canvas”. Pelaksanaan pelatihan dilakukan di rumah makan rahayu kabupaten Probolinggo. Teknik yang dilakukan adalah diawali dengan paparan, tanya jawab atau diskusi guna memberikan pemahaman substantif terhadap peserta atas materi yang telah dibahas bersama. Selanjutnya diadakan evaluasi setiap selesai paparan materi, tanya jawab atau diskusi. Fasilitator juga mengajak para peserta untuk evaluasi diri terkait materi yang sudah dibahas agar peserta langsung bisa mengaplikasikan hasil dari materi-materi yang sudah diberikan melalui pengerjaan kertas kerja secara berkelompok untuk praktek membuat *business plan* model Canvas. Selanjutnya peserta memaparkan hasil kerja kelompok secara berurutan dengan *core business* yang beraneka ragam sesuai dengan selera masing-masing kelompok.

Hasil Pembelajaran dengan metode Andragogi dalam pendidikan dan pelatihan motivasi kewirausahaan bagi pelaku usaha mikro dalam meningkatkan skala usaha menjadi kecil sangat ditekankan pada peningkatan pengetahuan dan kemampuan berwirausaha dengan memiliki pola pikir pewirausaha (*entrepreneur*), sehingga akan membentuk sikap (*attitude*) yang berorientasi pada akseptabilitas pelanggan, selanjutnya akan memengaruhi perilaku bsnis yang berani, tekun dan meyakinkan. Sikap dan perilaku yang mendukung peningkatan etos kerja pewirausaha akan menjadi kebiasaan yang positif sehingga akan berdampak pada kepercayaan pelanggan atau pasar. Kebiasaan yang berwawasan lingkungan bisnis, beretika dan berkualitas dan dilakukan secara berulang-ulang akan membentuk karakter bisnis yang sehat dan bertanggung jawab. Dengan karakter yang diterima oleh semua pihak khususnya dari pelanggan atau pasar akan berdampak pada prospek bisnis yang lebih baik, meningkat dan berkelanjutan. Sehingga memungkinkan pelaku usaha mikro dapat meningkatkan skalausahanya menjadi kecil.

Dari hasil diskusi fasilitator dengan peserta diperoleh fakta bahwa ketekunan peserta program pendidikan dan pelatihan motivasi kewirausahaan sangat tinggi setelah memahami teknik membuat perencanaan bisnis model kanvas. Ketekunan dapat di lihat ketika melaksanakan praktik kelompok membuat rencana bisnis model canvas. Para peserta tidak menyerah ketika dihadapkan pada kesulitan memahami makna 9 (sembilan) *block* yang harus diisi pada kertas kerja membuat rencana binsic model canvas. Hal ini membuat fasilitator semakin mudah memberi arahan.



Pembukaan (Master of ceremony)



Arahan Ibu Sekda Kab. Probolinggo



## KESIMPULAN

Implementasi program pendidikan dan pelatihan motivasi kewirausahaan kepada pelaku usaha mikro dengan metode andragogi dapat memberi dampak positif terhadap perubahan pola pikir, sikap dan perilaku serta kebiasaan pelaku usaha mikro. Dengan kebiasaan membuat rencana sebelum mengambil keputusan, maka pelaku usaha mikro di kabupaten Probolinggo dapat meningkatkan semangat untuk menaikkan skala usahanya menjadi usaha kecil. Penyampaian materi dari fasilitator dengan tema sumber daya manusia yang berkarakter dan berkualitas dan perencanaan bisnis model canvas dapat memberi arahan pelaku usaha mikro untuk menciptakan nilai ekonomi secara terukur dan berkelanjutan. Metode yang digunakan adalah paparan motivasi kewirausahaan dan model bisnis canvas sebagai *plat form* dalam membuat rencana bisnis. Kemudian dilakukan tanya jawab atau diskusi guna memberikan pemahaman secara komprehensif terhadap peserta atas materi yang sudah dibahas. Dan juga diadakan evaluasi setiap selesai sesi materi dari fasilitator.

Hasil implementasi model pembelajaran dapat dilihat dari sisi pemahaman, sikap dan keterampilan peserta. Pada program pendidikan dan pelatihan ini peserta mengalami peningkatan dari sisi kemampuan akademik pengetahuan, sikap, dan keterampilan. Nana Sudjana dan Ibrahim (2009) mengatakan bahwa hasil belajar pada hakikatnya adalah perubahan tingkah laku seseorang yang mencakup kemampuan kognitif, afektif dan psikomotor setelah mengikuti suatu proses belajar mengajar tertentu. Dengan metode andragogi peserta diklat kewirausahaan memiliki peningkatan ilmu pengetahuan, cara memproduksi dan berwira usaha yang baik dan mandiri.

Program pendidikan dan pelatihan dikatakan berhasil apabila terdapat perubahan-perubahan yang tampak pada pelaku usaha mikro. Menurut Hamalik (2007) hasil belajar adalah terjadinya perubahan tingkah laku seseorang yang dapat diamati dan diukur melalui bentuk pengetahuan, sikap dan keterampilan. Perubahan tersebut dapat diartikan sebagai terjadinya peningkatan dan pengembangan yang lebih baik dari sebelumnya dari yang tidak tahu menjadi tahu. Pelaksanaan pembelajaran andragogi untuk meningkatkan kemampuan berwirausaha, khususnya untuk pelaku usaha mikro sebagai peserta. Peserta mampu menguasai beberapa materi yang diajarkan atau yang di sampaikan fasilitator. Sebagai tindak lanjut program, maka fasilitator dapat memaksimalkan rencana dan pembelajarannya agar hasil yang didapat maksimal

## REFERENCES

- Asmin. (2011). Konsep Dan Metode Pembelajaran Untuk Orang Dewasa (Andragogi). *Jurnal Unimed Medan*, 1(1), 1–18.
- Jariah, A., Muttaqin, F., & ... (2021). Integration Model Productive Business as Embryo Oyster Mushroom in Village Klakah District Lumajang. ... *Of Entrepreneurship And ...*, 04(06), 893–896. <https://jurnal.narotama.ac.id/index.php/ijebd/article/view/1537>
- Muttaqien, F. (2021). Organizational Culture, Discipline And Work Motivation To Organizational Citizenship Behavior (Ocb) Employees. *Jurnal Terapan Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 24. <https://doi.org/10.26737/jtmb.v7i1.2326>
- Muttaqien, F. (2019). *Pengantar etika Bisnis dan Profesi* (Ratna Wijayanti Daniar Paramita; Ninik Lukiana (ed.); 1st ed.). Widya Gama Press-STIE Widya Gama Lumajang.
- Muttaqien, F. (2022). *A Stimulator of Entrepreneurial Interest : BCM Entrepreneurship Learning and Training Model*. 1(2), 62–67. <https://doi.org/10.56070/ibmaj.v1i2.17>
- Muttaqien, F., Cahyaningati, R., Rizki, V. L., & Abrori, I. (2022). *Pembukuan Sederhana Bagi UMKM*.
- Muttaqien, F., & Sulistyan, R. B. (2022). *Product Branding Training Model for MSMEs in Probolinggo Regency*. 1(1), 26–31.
- Muttaqien, F., Taufik, M., Carito, D. W., & Manajemen, P. S. (2022). *Model Pembelajaran dan pelatihan kewirausahaan business model canvas sebagai Stimulan minat berwirausaha santri entrepreneurship L Learning and training model Business Canvas Model as a stimulant for*

*santri entrepreneurial interest.*

- Suhendra, A. D., Asworowati, R. D., & Ismawati, T. (2020). Permen No. 2 Tahun 2020. In *Akrab Juara* (Vol. 5, Issue 1, pp. 43–54).  
<http://www.akrabjuara.com/index.php/akrabjuara/article/view/919>
- Yatminiwati, M., Sulistyan, R. B., Hidayat, Z., & Muttaqien, F. (2022). *Human Resources Development in Increasing Sales Turnover of Synthetic Rattan Products*. 6(1), 21–30.