

STRATEGI SUKSES MEMBANGUN BISNIS ONLINE GENERASI MUDA UNTUK SISWA/I SMK KARYA NASIONAL DI KABUPATEN KUNINGAN JAWA

Rahayu Tri Utami¹, Edy Sambodja²

^{1,2}. Program Studi Manajemen Retail, Fakultas Ilmu Ekonomi, Universitas Ichsan Satya
e-mail: rahayutriutami@universitasichsansatya.co.id¹, edysambodja@universitasichsansatya.co.id²

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan pelajar SMK Karya Nasional Kabupaten Kuningan dengan cara pelatihan Go Digital : Strategi sukses membangun bisnis online generasi muda untuk pelajar SMK Karya Nasional di Kabupaten Kuningan Jawa Barat. Pelatihan saat ini dirancang untuk meningkatkan pemahaman pelajar mengenai konsep dasar bisnis, pengembangan produk, pemasaran, dan kewirausahaan. Diharapkan, melalui kegiatan ini, pelajar dapat mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk bersaing di dunia kerja atau memulai usaha sendiri. Dengan tujuan potensial untuk kegiatan pengabdian masyarakat tersebut adalah : Pertama, Peningkatan Keterampilan Kewirausahaan: Membekali pelajar dengan pengetahuan dan keterampilan praktis untuk memulai dan menjalankan bisnis mereka sendiri. Kedua, Penguatan Keterampilan Manajemen: Meningkatkan kemampuan pelajar dalam merencanakan, mengorganisasi, memimpin, dan mengendalikan sumber daya untuk mencapai tujuan bisnis. Ketiga, Peningkatan Minat dalam Bidang Bisnis: Menumbuhkan minat pelajar terhadap dunia bisnis dan kewirausahaan. Keempat, Penguatan Hubungan Sekolah-Industri: Memperkuat kerjasama antara SMK Karya Nasional dengan dunia industri untuk meningkatkan relevansi pendidikan dengan kebutuhan pasar kerja. Dan kelima, Kontribusi pada Perekonomian Lokal: Mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui pengembangan UMKM yang dikelola oleh pelajar. Berdasarkan tujuan-tujuan tersebut, target peserta yang ideal untuk kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah: Pelajar SMK Karya Nasional, Jurusan yang relevan seperti bisnis dan memiliki bidang bisnis atau kewirausahaan. Diharapkan dengan adanya kolaborasi antara perguruan tinggi dan SMK ini dapat menjadi model bagi pengembangan program serupa di sekolah-sekolah lain.

Kata kunci : Pengabdian Masyarakat, SMK Karya Nasional, Manajemen Bisnis, Pelatihan Kewirausahaan, Kabupaten Kuningan

Abstract

This community service activity aims to empower students of SMK Karya Nasional in Kuningan Regency through a "Go Digital" training: A successful strategy for building online businesses for young generations, specifically for SMK Karya Nasional students in Kuningan Regency, West Java. This training is designed to enhance students' understanding of basic business concepts, product development, marketing, and entrepreneurship. It is expected that through this activity, students can develop the necessary skills to compete in the workforce or start their own businesses. The potential goals of this community service activity are: First, to improve entrepreneurial skills: Equipping students with practical knowledge and skills to start and run their own businesses. Second, to strengthen management skills: Enhancing students' ability to plan, organize, lead, and control resources to achieve business goals. Third, to increase interest in the field of business: Cultivating students' interest in the world of business and entrepreneurship. Fourth, to strengthen school-industry relations: Strengthening cooperation between SMK Karya Nasional and the industry to increase the relevance of education to the needs of the job market. And fifth, to contribute to the local economy: Driving local economic growth through the development of SMEs managed by students. Based on these objectives, the ideal target participants for this community service activity are: Students of SMK Karya Nasional, especially those in relevant majors such as business, and who have an interest in business or entrepreneurship. It is hoped that through this collaboration between universities and SMK, it can become a model for the development of similar programs in other schools.

Keywords: Community Service, SMK Karya Nasional, Business Management, Entrepreneurship Training, Kuningan Regency

PENDAHULUAN

Strategi pengembangan bisnis di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) didasarkan pada realitas

kalau Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) selaku lembaga pembelajaran vokasi mempunyai kedudukan berarti dalam menciptakan tenaga kerja yang siap gunakan serta bermutu buat penuhi kebutuhan industry (Shonhaji, 2021). Tetapi, Salah satu tantangan utama SMK adalah memastikan lulusannya memiliki kemampuan bisnis yang memadai untuk memulai dan mengembangkan usaha sendiri, mengingat tuntutan pasar yang semakin kompetitif. (Alfani, 2022; Rizky Amalia et angkatan laut (AL)., 2022; Widyatama, 2022).

Materi bisnis online di SMK dirancang untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang konsep, manfaat, dan langkah-langkah menjalankan bisnis online, sehingga siswa dapat mengembangkan kompetensi di bidang pemasaran digital.

Penelitian-penelitian sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Keegan & Rowley (2017), Lindawati et al. (2020), dan Dedi (2017), menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dalam bisnis, terutama dalam hal analisis data dan pemasaran, dapat memberikan keuntungan yang signifikan, seperti peningkatan produktivitas dan perluasan pasar.

Kabupaten Kuningan, dengan kekayaan alam dan budaya yang melimpah, memiliki potensi besar dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, banyak UMKM di daerah ini masih menghadapi tantangan dalam hal manajemen bisnis, pemasaran, dan akses terhadap teknologi. Melihat potensi tersebut, SMK Karya Nasional menginisiasi kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan tujuan untuk memberdayakan UMKM di Kabupaten Kuningan melalui penerapan ilmu manajemen dan strategi bisnis yang telah dipelajari oleh para pelajar.

Kabupaten Kuningan merupakan salah satu kabupaten di Jawa Barat yang memiliki potensi besar dalam bidang pertanian, pariwisata, dan UMKM. Namun, beberapa tantangan masih dihadapi oleh UMKM di daerah ini, seperti: Kurangnya pengetahuan tentang manajemen modern: Banyak UMKM masih mengandalkan cara tradisional dalam mengelola bisnis, Akses terbatas terhadap teknologi: Penggunaan teknologi informasi dalam bisnis belum optimal, Persaingan pasar yang semakin ketat: UMKM perlu berinovasi untuk tetap bertahan dan berkembang.

Pemilihan tempat aktivitas PKM sangat berarti untuk keberhasilan program. Sebagian aspek yang butuh dipertimbangkan antara lain:

1. Kemampuan UMKM: Memilih posisi yang mempunyai konsentrasi UMKM yang lumayan besar, baik itu di pusat kota, kawasan industri kecil, ataupun desa- desa wisata.
2. Ketersediaan Infrastruktur: Yakinkan posisi aktivitas gampang diakses, mempunyai sarana yang mencukupi (semacam listrik, internet), serta tempat parkir yang lumayan.
3. Keterlibatan Pemerintah Wilayah: Koordinasi dengan pemerintah wilayah setempat sangat berarti buat memperoleh sokongan serta sarana yang diperlukan.
4. Ketersediaan Sumber Energi Manusia: Yakinkan terdapat lumayan tenaga pasangan yang kompeten buat menolong penerapan aktivitas.

Suharsimi Arikunto (1993) menyatakan bahwa istilah "manajemen" dan tindakan "mengatur" memiliki makna yang saling terkait. Secara umum, manajemen didefinisikan sebagai serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk mencapai tujuan bersama.

Kemajuan teknologi telah mempengaruhi setiap aspek kehidupan, termasuk bisnis. Karena berfungsi sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk menyelesaikan transaksi keuangan, industri ekspor-impor menjadi sangat penting (Aynie et al., 2021). Perdagangan digital saat ini tidak melibatkan perubahan toko tradisional menjadi etalase digital atau memperbaiki toko fisik yang ada.

Umar (dalam Cinthya, 2017) berpendapat bahwa strategi bisnis yang efektif harus berorientasi pada masa depan, bukan hanya berfokus pada pengalaman masa lalu. Perubahan yang cepat dalam pasar dan perilaku konsumen menuntut perusahaan untuk terus mengembangkan kompetensi inti.

David (2017) mendefinisikan strategi bisnis sebagai sarana untuk mewujudkan tujuan jangka panjang perusahaan. Keberhasilan suatu strategi bergantung pada kemampuan perusahaan untuk merespons perubahan lingkungan eksternal dan internal, serta pada efektivitas perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi.

Permasalahan dan Solusi

"Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat (PKM) di SMK Karya Nasional menghadapi beberapa tantangan kompleks. Permasalahan Umum dalam Membangun Bisnis Online untuk Generasi Muda.

Kendala-kendala yang sering dihadapi oleh generasi muda dalam memulai bisnis online adalah Kurangnya Modal: Banyak siswa yang memiliki ide bisnis yang bagus, namun terkendala oleh

keterbatasan modal untuk memulai. Keterbatasan Pengetahuan: Tidak semua siswa memiliki pemahaman yang cukup tentang digital marketing, e-commerce, atau pengelolaan bisnis secara umum. Waktu Terbatas: Kegiatan belajar dan ekstrakurikuler seringkali menyita banyak waktu, sehingga sulit untuk fokus pada pengembangan bisnis. Kompetisi yang Ketat : Pasar online sangat kompetitif, sehingga sulit untuk menonjolkan produk atau jasa yang ditawarkan. Perangkat dan Infrastruktur: Tidak semua siswa memiliki akses internet yang stabil dan perangkat yang memadai untuk menjalankan bisnis online. Ketidakpercayaan Diri: Banyak siswa yang merasa ragu atau tidak percaya diri dengan kemampuan mereka dalam menjalankan bisnis.

Hal strategi yang dapat diterapkan oleh siswa SMK Karya Nasional untuk mengatasi permasalahan tersebut dalam membangun bisnis online yang sukses yang dimulai dari yang kecil dan sederhana misalkan memanfaatkan bakat dan minat : mulai dengan menjual produk atau jasa yang sesuai dengan minat dan keahlian. Gunakan platform yang ada : Manfaatkan platform e-commerce yang sudah ada seperti Shopee, Tokopedia, atau Instagram untuk memulai bisnis. Jalin kerjasama: bekerjasama dengan teman atau keluarga untuk membagi tugas dan meminimalkan biaya operasional.

Tingkatkan Pengetahuan dan Keterampilan sebagai sumber bekal ilmu dan dapat memanfaatkan sumber belajar gratis : banyak sumber belajar gratis yang tersedia secara online, seperti tutorial, webinar, atau kursus singkat. Mengikuti komunitas online: bergabung dengan komunitas online yang relevan untuk berdiskusi dan berbagi pengalaman dengan pengusaha muda lainnya. Dan mencari mentor: cari mentor yang berpengalaman dalam bidang bisnis online untuk mendapatkan bimbingan dan saran.

Optimalkan Penggunaan Teknologi dengan memanfaatkan smartphone: smartphone dapat digunakan untuk mengelola bisnis secara efektif, mulai dari membuat konten hingga berinteraksi dengan pelanggan. Gunakan Alat Bantu: Manfaatkan berbagai alat bantu seperti aplikasi desain grafis, alat analisis data, atau chatbot untuk meningkatkan efisiensi bisnis. Pelajari SEO dan Digital Marketing: Pelajari dasar-dasar SEO dan digital marketing untuk meningkatkan visibilitas bisnis di mesin pencari.

Membangun brand yang kuat dan membuat identitas visual yang menarik seperti contoh mendesain logo, kemasan produk atau konten visual yang menarik dan mudah diingat. Membangun relasi dengan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang baik dan responsive terhadap pelanggan untuk membangun kepercayaan. Memanfaatkan media sosial, dengan menggunakan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan dan mempromosikan produk atau jasa.

Memanfaatkan potensi local dengan mengadakan kolaborasi dengan umkm local seperti contoh : bekerjasama dengan umkm local untuk memperluas jangkauan pasar. Promosikan produk lokal dengan menampilkan keunikan dan kualitas produk local untuk menarik minat konsumen. Memanfaatkan event local seperti mengikuti serta dalam event-event local untuk memperkenalkan produk atau jasa.

Konsisten dan sabar, jangan mudah menyerah untuk membangun bisnis online membutuhkan waktu dan kesabaran. Membuat evaluasi dan beradaptasi harus terus menerus dilakukan evaluasi terhadap kinerja bisnis dan melakukan penyesuaian strategi jika diperlukan. Serta focus pada tujuan untuk menetapkan tujuan yang jelas dan focus pada pencapaian.

METODE

Kegiatan dalam acara ini terbagi menjadi dua sesi. Sesi pertama diisi dengan penyampaian materi mengenai strategi bisnis online oleh para narasumber yang kompeten. Penggunaan media visual seperti PowerPoint dan video semakin memperkaya pemahaman peserta. Sesi kedua merupakan sesi tanya jawab yang memberikan kesempatan bagi peserta untuk berinteraksi langsung dengan narasumber.

Peserta Kegiatan ini adalah ini adalah pelajar SMK Karya Nasional Kuningan Jawa Barat, Jurusan Bisnis yang duduk dikelas XII.

Tabel2 . Rundown Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Kolaborasi Kuningan, 27 - 28 September 2024

NO	TANGGAL	JAM	KEGIATAN
1	Jumat, 27 September 2024	10.00	Registrasi, titik kumpul di Gedung PLUT Kab, Kuningan
2		10.00 - 11.00	Pembukaan dan Koordinasi seluruh dosen
3		11.00 - 12.00	Makan siang
4		12.00 - 13.30	Solat Jumat & Dzuhur
5		13.30 - 17.00	Pelaksanaan PKM
6		17.00 - 19.00	Ishoma (Istirahat, sholat, mandi)
7		19.00 - 21.00	Makan malam dan ramah tamah
8		21.00 -	Tidur
9	Sabtu, 28 September 2024	06.00 - 08.00	Sarapan, persiapan, dll
11		08.00 - 11.40	Pelaksanaan Fun Offroad
12		12.00 - 13.30	Makan siang
13		13.30 -	Perjalanan pulang



Gambar 3. Tahapan kegiatan

Keterangan Diagram:

1. Perencanaan:
 - a) Analisis Kebutuhan: Identifikasi kebutuhan dan tantangan siswa SMK dalam berbisnis online.
 - b) Penyusunan Materi: Menyiapkan materi pelatihan yang relevan dan menarik.
 - c) Pembentukan Tim Pelaksana: Membentuk tim yang terdiri dari berbagai disiplin ilmu untuk mendukung kegiatan.
 - d) Penganggaran: Menyusun anggaran yang rinci untuk pelaksanaan kegiatan.
2. Pelaksanaan:
 - a) Sosialisasi: Melakukan sosialisasi program kepada siswa SMK.
 - b) Pelatihan: Melaksanakan pelatihan dengan berbagai metode (modul, workshop).
3. Evaluasi: Pelaporan: Menyusun laporan hasil evaluasi.
4. Tindak Lanjut:
 - a) Perbaikan: Melakukan perbaikan berdasarkan hasil evaluasi.
 - b) Pendampingan: Memberikan pendampingan berkelanjutan kepada peserta yang berminat mengembangkan bisnisnya.

HASIL DAN PEMBAHASA

Kegiatan dan Hasil Pelaksanaan

Kolaborasi dosen mengikuti kegiatan Program Pengabdian Masyarakat (PKM) di SMK Karya Nasional Kuningan, Jawa pada tanggal 26-27 September 2024. Rombongan PKM Kolaborasi yang diikuti 5 Dosen (Politeknik LP3I Jakarta, Universitas Ichsan Satya, Universitas Esa Unggul dan STIE Bisnis Indonesia.

Hari/tanggal : Jumat- Sabtu, 27-28 September 2024
 Lokasi Kegiatan : SMK Karya Nasional Kuningan
 Jl. Cirendang - Cigugur, Cirendang, Kec. Kuningan,

Kabupaten Kuningan, Jawa Barat 45518



Gambar 4. Presentasi Pemateri



Gambar 5. Pelajar SMK Karya Nasional menyimak

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini berlangsung selama dua hari yang dihadiri oleh pelajar SMK Karya Nasional Kuningan yang terutama para peserta. Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan di Jl. Cirendang - Cigugur, Cirendang, Kec. Kuningan, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat 45518.

Kegiatan ini berlangsung sangat interaktif, ditandai dengan antusiasme peserta dalam mengajukan berbagai pertanyaan. Pertanyaan yang diajukan mencakup topik yang sangat relevan, seperti strategi penjualan online yang aman dan efektif serta teknik promosi melalui media sosial.

Adapun hasil yang diharapkan peserta atau pelajar SMK Karya Nasional dapat meningkatkan pengetahuan dimana peserta memiliki pemahaman yang lebih baik tentang konsep dasar bisnis online, platform e-commerce, digital marketing, dan tools yang relevan. Pengembangan keterampilan, diharapkan peserta mampu mengembangkan keterampilan teknis seperti membuat website, mengelola media sosial, menjalankan iklan online, dan menganalisis data. Perluasan jaringan, dimana peserta pelajar dapat membentuk komunitas generasi muda yang memiliki minat yang sama dalam bisnis online, sehingga dapat saling bertukar informasi dan pengalaman. Meningkatnya minat wirausaha, diharapkan peserta memahami dan dapat meningkatkan minat generasi muda untuk memulai bisnis online sebagai alternatif karir. Terciptanya ide-ide bisnis baru, dimana peserta harus belajar dengan diskusi dan workshop, agar dapat peserta menghasilkan ide-ide bisnis online yang inovatif dan potensial.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema "Go Digital: Strategi Sukses Membangun Bisnis Online Generasi Muda" telah berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan generasi muda dalam menjalankan bisnis secara online. Melalui serangkaian kegiatan seperti workshop, pelatihan, dan pendampingan, peserta telah mendapatkan pengetahuan yang komprehensif mengenai berbagai aspek bisnis online, mulai dari pengembangan produk, pemasaran digital, hingga pengelolaan keuangan.

Kesimpulan pengabdian masyarakat ini adalah partisipasi aktif dari peserta menunjukkan minat yang tinggi generasi muda terhadap dunia bisnis online. Peningkatan pengetahuan sehingga peserta berhasil meningkatkan pemahaman mereka tentang konsep-konsep dasar bisnis online, tools yang relevan, dan tren terkini dalam industri e-commerce. Pengembangan keterampilan sehingga peserta telah mengembangkan keterampilan praktis dalam menjalankan bisnis online, seperti membuat website, mengelola media sosial, dan menjalankan kampanye pemasaran digital. Terbentuknya jaringan yang cukup kuat sehingga kegiatan ini telah berhasil menciptakan jaringan antara peserta, sehingga mereka dapat saling bertukar informasi dan pengalaman dan terakhir munculnya ide-ide bisnis baru sehingga banyak peserta yang berhasil mengembangkan ide-ide bisnis online yang inovatif dan potensial.

SARAN

Untuk meningkatkan efektivitas kegiatan pengabdian masyarakat di masa mendatang, berikut beberapa saran yang dapat dipertimbangkan:

1. Fokus pada segmen pasar yang lebih spesifik: Kegiatan dapat difokuskan pada segmen pasar tertentu, misalnya UMKM berbasis kuliner, fashion, atau kerajinan tangan, sehingga materi pelatihan dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik masing-masing segmen.
2. Meningkatkan intensitas pendampingan: Pendampingan secara berkala dapat diberikan kepada peserta setelah kegiatan pelatihan untuk membantu mereka mengatasi kendala yang dihadapi dalam menjalankan bisnis.
3. Kolaborasi dengan berbagai pihak: Jalin kerjasama dengan pemerintah, lembaga swasta, dan pelaku bisnis untuk memberikan dukungan yang lebih komprehensif bagi peserta, seperti akses permodalan, pelatihan lanjutan, dan peluang pasar.
4. Mengembangkan platform online: Membangun platform online yang dapat digunakan sebagai wadah bagi peserta untuk berdiskusi, berkolaborasi, dan mendapatkan informasi terbaru tentang bisnis online.
5. Melakukan evaluasi secara berkala: Evaluasi secara berkala perlu dilakukan untuk mengukur keberhasilan program dan mendapatkan masukan untuk perbaikan di masa mendatang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan apresiasi yang tinggi kepada panitia kolaborasi batch 2 Politeknik LP3I Jakarta dan Universitas Ichsan Satya, atas segala upaya dan dukungan yang telah diberikan sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat terlaksana dengan sukses. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada masyarakat dan pelajar SMK Karya Nasional Kuningan, serta para dosen dari berbagai perguruan tinggi yang telah menunjukkan semangat yang tinggi dalam menjalankan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Devi, Levina Farareta, and Christ Rudianto, 'Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Ward And Peppard Pada SMK Islam Sudirman 1 Ambarawa', *INTECOMS: Journal of Information Technology and Computer Science*, 6.1 (2023), 549–54
<<https://doi.org/10.31539/intecom.v6i1.6587>>
- Al Hakim, Rosyid Ridlo, Budi Harto, and Albertus Laurensius Setyabudhi, 'Dashboard Sistem Pendukung Keputusan Untuk Mengukur Penilaian Kinerja Karyawan Pada PT Cakrawala Asia', *Engineering and Technology International Journal (EATIJ)*, 3.3 (2021), 216–29
<<https://doi.org/10.55642/eatij.v3i03>>
- Hutajulu, Y. Y., Sukmawatie, N., Fidayanti, N., Indrajaya, F., & Ganang, N. M. A, 'Pelatihan

- Mengenai Strategi Bisnis Online Bagi Siswa SMK Isen Mulang Palangka Raya', Diteksi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Teknik, 1(1) (2023), 22–28
- Indrawan, I Gede Adi, Muhammad Ridwan, and Andri Syahputra, 'Pelatihan Kewirausahaan Melalui Pemanfaatan Digital Marketing Di SMK Teuku Umar, Pondok Aren, Tangerang Selatan', Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa, 2.3 (2024), 682–91 <<https://doi.org/10.59837/jpmba.v2i3.880>>
- Neliwati, Neliwati, Khairani Khairani, and Sonia Purba Tambak, 'Evaluasi Pengelolaan Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) Kelas XI SMK Bidang Keahlian Bisnis Dan Manajemen', Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal, 5.4 (2023), 2285–2313 <<https://doi.org/10.47467/reslaj.v6i1.2907>>
- Rahayu, Mulia, Agus Yulianto, Maruloh, Asri Wahyuni, Iwan, Dikdik Permana Wigandi, and others, 'Laporan Akhir Mandiri: Kiat Sukses Membangun Bisnis Online Dengan Memanfaatkan Smartphone Bagi Warga Sekitar RPTRA Kalideres', 1.1 (2019), 13–18
- Sari, Anggri Puspita, Dina Dewi Anggraini, Marlynda Happy Nurmalita Sari, Dyah Gandasari, Valentine Siagian, Ri Sabti Septarini, and others, Kewirausahaan Bisnis Online, Yayasan Kita Menulis, 2020
- Slamet Riady, Achmad Fageh, 'Khidmatussifa: Journal of Islamic Studies Strategi Manajemen Pemasaran Dalam Era Digital Pada Masa Sekarang', Communnity Development Journal, 4.2 (2023), 3796–3804 <<https://doi.org/10.56146/khidmatussifa.v1i2.70>>
- Sueb, Sueb, and Madziatul Churiyah, 'Strategi Perencanaan Bisnis Teaching Factory Dalam Meningkatkan Kemampuan Entrepreneurship Siswa Melalui SWOT (Studi Kasus SMK Darut Taqwa Purwosari Kab. Pasuruan)', JUBIMA : Jurnal Bintang Manajemen, 1.2 (2023), 33–53
- Suhardi, Yusuf, Baharuddin Husin, Meita Pragiwani, Parmansyah Maliki, Arya Darmawan, Zulkarnaini Zulkarnaini, and others, 'Melalui Kewirausahaan Generasi Muda Siap Untuk Masa Depan Sejahtera: PKM Di SMK Al-Washliyah Rawamangun', PROGRESIF: Jurnal Pengabdian Komunitas Pendidikan, 1.1 (2021), 21–26 <<https://doi.org/10.36406/progresif.v1i1.410>>