

MAKALAH KELOMPOK

**ANALISIS PELUANG SEBELUM DIJADIKAN USAHA**

Mata Kuliah: Kewirausahaan

Dosen Pengampu: Dr. H. fachrurazi, S.Ag. MM



Disusun Oleh :

Melania Khoiriyah (11812035)

Sulis Aspiyani (11812050)

Yanti (11812054)

**KELAS VIIB**

**PROGAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA ARAB**

**FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONTIANAK**

**2021**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Peluang usaha adalah suatu kejadian dimana seseorang atau sekelompok mendapatkan suatu kesempatan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis. Sebuah peluang usaha itu esensinya adalah asas manfaat. Semua kondisi yang di tawarkan kepada anda, adalah penawaran terhadap sebuah aktifitas bisnis yang pantas untuk anda geluti dan tentu saja bisa memberikan keuntungan yang luar biasa kepada anda. Jika peluang usaha yang dimaksud benar-benar di manfaatkan dan di kemas sedemikian rupa sehingga bisa memberikan manfaat yang di harapkan. Perlu juga di garis bawahi bahwa peluang usaha baru adalah sebuah ruang kreasi yang independen dan mandiri. Dan bukanlah sebuah kegiatan yang ikut-ikutan demi mengikuti sebuah trend dan gaya hidup semata.

Seorang wirausahawan harus memiliki pemikiran kreatif dan inovatif untuk mendapatkan hasil yang maksimal supaya tidak ada kendala dalam membuka usaha dan pemilihan bisnis yang tepat dengan modal yang dimiliki oleh calon wirausahawan. Banyak peluang yang di siasikan, sehingga berlalu begitu saja karena tidak semua orang dapat melihat peluang dan yang melihatpun belum tentu berani memanfaatkan peluang tersebut. hanya seorang wirausahawan yang dapat berpikir kreatif serta berani mengambil risiko itulah yang dengan tanggap dan cepat memanfaatkan peluang. Peluang usaha yang telah di ambil tentu akan memiliki konsekuensi bagi pengambil keputusan. jika berhasil dapat dikatakan mendapat keuntungan, namun jika gagal maka itu bagian dari resiko yang harus di hadapi. Namun demikian, hal itu dapat dijadikan pengalaman yang sangat berharga.

**B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Sumber Peluang Suatu Usaha?
2. Bagaimana Analisa Suatu Peluang Sebelum Dijadikan Sebuah Usaha?
3. Bagaimana Karakteristik Wirasausaha?

**C. Tujuan**

1. Mengetahui Bagaimana Sumber Peluang Suatu Usaha
2. Mengetahui Bagaimana Analisa Suatu Peluang Sebelum Dijadikan Sebuah Usaha
3. Mengetahui Bagaimana Karakteristik Wirasausaha

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Sumber Peluang**

Menurut Agus Budi Purwanto “Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai sifat-sifat keberanian mengambil resiko, kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis, keteladanan dalam menangani usaha dengan berpegang pada kemampuan sendiri”. Kewirausahaan juga bisa dikatakan sebagai gabungan dari disiplin ilmu yang berhubungan dengan ekonomi, sosiologi, dan sejarah. Dimana dalam konsep kewirausahaan menghubungkan antara konsep-konsep pokok dari berbagai disiplin ilmu tersebut sehingga menjadi suatu disiplin ilmu sosial yang terintegrasi menjadi satu yang satu sama lain berkaitan. Selain itu, kewirausahaan merupakan bagian dari perilaku seseorang dalam menjalankan suatu kegiatan dimana didalamnya diperlukan motivasi, kemampuan untuk menjalankan suatu usaha dan menghasilkan suatu produk barang ataupun jasa dengan memanfaatkan sumber daya yang ada agar mencapai tujuan yang efektif dan memperoleh laba yang maksimal. (Maryani 2017)

Sebelum melakukan usaha yang perlu dilakukan analisis peluang terlebih dahulu, Pertama adalah melihat sumber peluang kemudian menganalisis tingkat keberhasilannya, menganalisis mengembangkan usaha, dan yang terakhir adalah menjaga keberhasilan usaha. Peluang merupakan adanya kesempatan yang muncul kemudian berubah menjadi ide untuk memulai mengembangkan usaha. (Yuli 2017)

Jika peluang itu berasal dari kesempatan yang terjadi, maka dari manakah sumber peluang itu? Menurut Hendro (Fachrurazi 2021: 63-66), peluang itu bersumber dari:

1. Diri sendiri

Peluang yang paling besar kesuksesannya itu bersumber dari diri kita sendiri. Contohnya:

- a) Hobi.

Usaha yang berawal dari sebuah hobi akan membuat seseorang sukses menjadi entrepreneur dan terbukti semakin berkembang.

b) Keahlian

Keahlian seseorang dalam mengelola usaha akan mendorong kesuksesan usahanya. Memulai sebuah usaha dengan keahlian yang dimiliki pada suatu bidang dan kemudian temukan inspirasi dan peluang bisnisnya. Peluang dari pengetahuan dan latar belakang pendidikan. Pengetahuan dan latar belakang pendidikan juga merupakan sumber dan awal untuk menemukan sebuah peluang. Hal ini dikarenakan dari latar belakang pendidikan dapat diketahui, dipelajari, dan dipahami bidang yang akan ditekuni.

2. Lingkungan

Banyak inspirasi dan peluang usaha yang timbul dari lingkungan sekitar, misalnya:

- a) Usaha orang tua, kita pasti sering mendengar di dalam diskusinya orang tua menceritakan hambatan-hambatan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Bila digabungkan dengan latar belakang pendidikan, hobi, pengetahuan dan keahlian, hal itu bisa mendatangkan inspirasi usaha.
- b) Lingkungan rumah, seperti tetangga, pergaulan, teman main, dan lain lain.
- c) Kebiasaan dalam rangka menuju perjalanan ke kampus, lingkungan kampus, teman kampus dan lain-lain.
- d) Saat berkunjung ke cafe, atau dimanapun tempat yang dikunjungi akan mendatangkan inspirasi dan peluang.

3. Perubahan yang terjadi lingkungan

Perubahan yang terjadi pada lingkungan merupakan peluang besar untuk sebuah usaha. Contohnya:

- a) Perubahan global: misalnya perubahan kurs mata uang rupiah terhadap mata uang dollar amerika (us \$) mengakibatkan terjadinya kenaikan harga pada barang impor sementara barang lokal

mengalami penurunan harga jual. Hal ini membuka peluang bagi para produsen lokal untuk memperkenalkan produknya ke masyarakat.

- b) Perubahan lingkungan: misalnya, pembangunan perumahan yang baru di sekitar komplek mengakibatkan perubahan jumlah penduduk. Perubahan jumlah penduduk mengakibatkan perubahan tingkat permintaan kebutuhan keluarga. Sehingga peluang yang mungkin akan timbul adalah bisnis yang dapat memenuhi kebutuhan penduduk seperti: laundry atau jasa pencucian baju, mini market, transportasi dan lain-lain.
- c) Perubahan peraturan pemerintah juga akan menimbulkan ancaman bagi industri yang terkena dampaknya dan peluang bagi yang mampu membacanya dan mendapatkan manfaatnya.
- d) Perubahan musim.
- e) Perubahan gaya hidup.
- f) Perubahan tingkat kebutuhan tentang, pola hidup yang lebih sehat.
- g) Perubahan tingkat tekanan pekerjaan yang semakin tinggi (berat), hal ini dapat membuka peluang untuk memberikan sebuah layanan hiburan bagi pekerja tersebut.
- h) Perubahan teknologi informasi dan komunikasi seperti kemajuan teknologi mobile phone dan internet.
- i) Perubahan tingkat pertumbuhan pemilik kendaraan akan memunculkan peluang penjualan sparepart, asuransi, aksesoris bengkel dan lain-lain.

#### 4. Konsumen

Suara konsumen itu penting karena sering menciptakan gagasan baru dalam memperbaiki produk yang ada dan peluang bagi yang akan mendirikan usaha baru. Masukan-masukan dari konsumen yang dapat memberikan inspirasi peluang baru seperti: keluhan-keluhan dari konsumen, saran-saran dari konsumen, permintaan khusus dari konsumen dan calon konsumen, angan – angan yang diimpikan oleh

konsumen tentang produk atau jasa tertentu, harapan dari konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.

5. Gagasan orang lain

Seperti halnya suara dari konsumen, gagasan dari orang lain (keluhan – keluhan terhadap suatu produk atau layanan yang disampaikan oleh teman), dapat memberi ide yang membuka peluang dalam membuat suatu bisnis.

6. Informasi yang diperoleh

Terkadang kita mendapatkan informasi baru ketika kita berjumpa dengan orang lain. Bagi orang yang mendengarnya, informasi baru itu bisa berguna untuk dijadikan sebagai peluang bisnis karena informasi tersebut memiliki hubungan dengan pengetahuan dan pengalaman yang dia miliki. Namun bagi orang-orang tertentu informasi baru itu tidak bermanfaat karena informasi tersebut tidak memiliki hubungan dengan pengetahuan dan pengalaman yang mereka miliki. Hal ini yang bisa membedakan mengapa ada orang yang merasa tidak memiliki peluang dibanding orang yang memiliki peluang.

## **B. Mengenal Peluang Usaha**

Tidak semua orang dapat peka terhadap peluang. Ada sebagian orang yang dapat peka terhadap peluang dan ada juga yang tidak. Namun anggapan tersebut tidaklah benar, karena tergantung dari daya imajinasi seseorang dalam mengenal peluang yang membuatnya mampu melihat suatu peluang dari sisi positif. Itulah bukti bahwa dengan merubah negative thinking menjadi positive thinking dapat memberikan dampak peluang baru (bagaimana memanfaatkannya dan bukan membuangnya). Menurut Jackie Ambadar (Fachrurazi and Nurcholifah 2021: 67) ada dua format yang mungkin dilakukan seseorang dalam usahanya mengenal peluang, yaitu:

1. See – do – get, dimana seseorang yang melihat (see) peluang untuk dilaksanakan (do) menjadi bisnis (get) yang menguntungkan (profit / sukses).

2. Do – see - get, dimana seseorang terlibat (do) dalam suatu bisnis, kemudian menemukan (see) peluang bisnis baru (get) yang menguntungkan.

### **C. Analisa Peluang Sebelum Dijadikan Usaha**

Untuk merubah peluang menjadi peluang emas, yang harus dilakukan adalah menganalisa peluang tersebut. Sudah berapa jauh tingkat kesuksesan dan kegagalannya di pasar bergantung pada pengintegrasian keempat hal yaitu, pesaing, persainganarah persaingan dan perubahan serta kebutuhan pelanggan. Bila peluang itu bersumber dari sebuah ide usaha yang diperoleh dari sebuah inspirasi, jangan pernah berpikir cukup. Ini baru peluang mentah atau proses awalnya saja. Oleh sebab itu, perlunya mengetahui ciri-ciri peluang apa yang potensial dan bisa dikategorikan sebagai peluang usaha. Berikut adalah ciri-ciri usaha dan peluang usaha :(Fachrurazi and Nurcholifah 2021)

1. Ciri-ciri usaha yang potensial itu adalah:
  - a) usaha yang dibangun adalah usaha yang memiliki nilai jual yang tinggi atau potensial.
  - b) Tidak menjadikan usaha itu sebagai ambisi pribadi saja namun sifatnya haruslah nyata.
  - c) Usaha yang memiliki daya tahan yang lama di pasar.
  - d) Tidak akan menghabiskan modal (uang) karena besarnya investasi.
  - e) Tidak bersifat musiman (seasonal) atau bersifat momentum (kejadian sesaat).
  - f) Skalanya bisa ditingkatkan menjadi skala industri.oleh karena itu, bila kita ingin memiliki usaha yang potensial, kita perlu mengetahui ciri-ciri peluang yang mendasari sebuah usaha yang baik untuk kita.
2. Ciri-ciri peluang usaha
  - a) Peluangnya orisinil dan bukan tiruan

- b) Peluang itu harus bisa mengantisipasi perubahan kebutuhan dan persaingan pasar di masa yang akan datang. Dalam artian peluang itu bisa terus ditingkatkan nilai jual serta terus diinovasi.
- c) Benar-benar sesuai dengan minat serta ada link dengan siapa agar peluang bisa terus bertahan.
- d) Kelayakan usaha benar-benar teruji, untuk itu perlunya dilakukan riset dan uji coba di pasar.
- e) Bukan ide tiruan dari orang lain, bersifat ide yang kreatif dan inovatif.
- f) Kita senang menjalankannya dan benar-benar suka akan usaha tersebut.

#### **D. Faktor-Faktor Keberhasilan Dan Kegagalan Peluang Usaha**

Menurut Hendro (Wiwinandini n.d.) sebuah peluang usaha memiliki dua faktor yaitu faktor keberhasilan dan faktor kegagalan sebuah peluang usaha. Berikut adalah faktor keberhasilan dan faktor kegagalan sebuah peluang usaha :

1. Faktor-faktor keberhasilan peluang usaha untuk menjadi keberhasilan usaha dalam mengidentifikasi faktor-faktor keberhasilan sebuah peluang usaha tahapan ini merupakan sebuah tahapan yang sangat penting agar usaha kita bisa berhasil. Faktor-faktor keberhasilan sebuah peluang adalah:
  - a) peluangnya memiliki ciri-ciri peluang usaha yang baik, bukan tiruan.
  - b) Berawal dari uji coba dan uji tes pasar seperti:
    - 1) Seberapa besar tingkat kontinuitas kebutuhan akan produk tersebut?
    - 2) Seberapa besar tingkat kebutuhan produk? Apakah tinggi atau rendah?
    - 3) Mengetahui alasan mengapa orang enggan untuk membeli, memakai, menggunakan produk barang atau jasa kita?

- 4) Mengikuti perkembangan dan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.
  - 5) Mengikuti tren perubahan pasar
  - 6) Terus menerus dapat diinovasi dan ditingkatkan kualitasnya.
  - 7) Tidak besar risiko kegagalannya saat pertama kali dimulai. Dalam artian saat diluncurkan di pasar, tingkat visibilitasnya telah diperhitungkan dengan waktu.
  - 8) Sebagai alternatif terbaik dari peluang yang ada.
2. Faktor kegagalan sebuah peluang usaha yang gagal dijadikan usahainspirasi yang bagus dan brilian itu banyak, namun terkadang inspirasi itu gagal untuk dijadikan sebuah usaha atau gagal diluncurkan untuk menjadi produk barang atau jasa yang ingin ditawarkan kepada calon konsumen. Dengan demikian perlu diketahui faktor-faktor kegagalan peluang usaha agar bisa meminimalisir kegagalan usaha. Faktor-faktor itu adalah:
- a) Kebutuhan pasarnya tidak bersifat musiman dan monoton sehingga tidak bersifat jangka pendek.
  - b) Peluang itu telah ada orang yang memulai usaha tersebut. atau sudah kadaluarsa
  - c) Peluang itu lewat begitu saja karena tidak segera mengambil keputusan untuk memulainya. Istilahnya nado (not action dream only) atau napo (not action plan only).
  - d) Waktunya terlewatkan, muncul teknologi baru atau terjadi perubahan kebutuhan yang telah membuat peluang produk barang atau jasa itu out of date.
  - e) Survei pasar tidak akurat, hanya sekedar persepsi yang menyatakan bahwa peluang itu sangat potensial lalu segera dilaksanakan begitu saja. Sehingga menyebabkan produk tersebut tidak laku dipasar karena tingkat akurasi peluang terhadap pasar tidak tepat.
  - f) Daya beli rendah
  - g) Kebutuhan tidak berkelanjutan.

- h) Tingkat kebutuhan kecil
- i) Pemilihan alternatif ide-ide usahanya salah dan bukan yang terbaik. Untuk itu, sangat diperlukan melakukan survey (riset). Dianjurkan untuk dicoba terlebih dahulu tetapi cekatan dalam pengambilan keputusan dengan menggunakan strategi dan analisa yang baik. Oleh karena itu, peluang yang bersifat usaha harus dimanfaatkan, dikembangkan dan diberdayakan.

#### **E. Karakter Wirausahawan**

Karakteristik merupakan sifat khusus yang membedakan seseorang dengan yang lain. Menurut Basu dan Altinay (Anik Kusmintarti 2016) Mengidentifikasi faktor-faktor kepribadian yang membedakan wirausaha dari bukan wirausaha. Berdasarkan penjelasan tersebut karakteristik wirausaha merupakan sejumlah sifat atau karakter yang melekat pada entitas yang dikenal sebagai wirausaha. Menurut Rasheed (Anik Kusmintarti 2016) Mengemukakan sejumlah sifat psikologi sebagai prediktor *entrepreneurial behavior* dalam literature kewirausahaan, dengan beberapa kesepakatan.

Wirausaha memiliki karakteristik dan perilaku yang tentunya sangat berpengaruh dalam memulai dan menjalankan bisnis atau usahanya. Seorang wirausaha harus pandai menemukan dan memanfaatkan peluang yang ada bahkan menciptakan peluang itu sendiri, dan seorang wirausaha itu seorang pencipta yang memulai dan memotivasi proses perubahan. Penjelasan tersebut merupakan karakteristik dari wirausaha. Sedangkan untuk perilaku seorang wirausaha, ia harus mampu dan sanggup untuk menerima resiko yang terjadi terhadap bisnisnya, menggunakan intuisi, waspada, mengeksplorasi bisnis baru, memimpin, memulai cara bertindak yang baru, mengidentifikasi peluang bisnis dan pembuat perusahaan baru. (Fajrillah et al. 2020)

Karakteristik seorang wirausahawan adalah: (Firmansyah and Roosmawarni 2019)

1. Harus memiliki keinginan untuk berprestasi

2. Selalu memikirkan tanggungjawab
3. Berani menghadapi risiko
4. Berujung pada keberhasilan
5. Mengharapkan umpan balik yang dapat dimanfaatkan dengan baik
6. Bersikap semangat dan enerjik
7. Berorientasi ke masa depan
8. Memiliki Keterampilan
9. Bijak dalam pemakaian materi

Selain diatas, ciri-ciri yang harus ada dalam diri setiap para wirausaha antara lain :

1. Percaya Diri Tidak hanya seorang wirausahawan, semua orang pun perlu memiliki rasa percaya diri dalam melakoni hal yang ia tekuni. Tanamkan sikap percaya diri agar apa yang dikerjakan bisa maksimal. Percaya diri juga akan membantu Anda saat berada dalam kesulitan dan membantu dalam menutupi kekurangan. Jika tidak mempunyai rasa ini, untuk memulai menjalankan usaha saja rasanya tidak mungkin. Jika dipaksakan hasilnya akan setengah – setengah. Selain itu, Anda akan bergantung terhadap orang lain, bahkan tidak dapat mengelola usaha Anda dengan baik.
2. Selalu berpikir Orisinil Orisinil atau original, artinya seorang wirausaha harus mempunyai ide sendiri, inovatif, memiliki gagasan baru untuk menjalankan usahanya, dan pemikiran yang maju tanpa meniru. Jika semua komponen usaha yang dibuat hanya hasil dari meniru maka hasilnya juga kurang baik. Malahan Anda bisa kehilangan jati diri Anda dalam usaha yang dijalani. Menjaga originalitas juga akan membuat Anda tidak hilang arah dalam menjalankan usaha. Anda tidak mudah terbujuk tawaran yang sebetulnya tidak perlu. Selain itu, hal ini juga berpotensi untuk memberikan ciri khas terhadap diri Anda dan usaha bisnis yang Anda jalankan.

3. Sikap jujur, tekun, yakin, dan optimis Sikap ini harus benar – benar dijunjung agar usaha yang dijalani mendapat kepercayaan dari masyarakat. Semakin hari konsumen di zaman ini semakin cerdas, mereka memilih untuk mempercayakan apa yang mereka konsumsi pada hal – hal yang baik untuk diri mereka. Jika Anda berbisnis pakaian dengan bahan katun, maka jangan sekali – kali Anda mengatakan pakaian tersebut mengandung sutera. Banyak orang yang usahanya jatuh disebabkan oleh kebohongan mereka yang terbongkar. Jika sudah seperti ini, maka kepercayaan dari masyarakat atau konsumen akan sulit untuk diraih kembali. Jika hal ini terjadi, bukankah Anda yang pada akhirnya akan merugi? Lebih baik, junjung tinggi nilai kejujuran dan tanamkan hal yang sama kepada para pegawai
4. Memiliki sikap kepemimpinan yang tegas Sekecil apapun usaha yang Anda buat, maka disitu Anda menjadi seorang pemimpin. Jiwa ini dibutuhkan agar Anda bisa memimpin operasional dari usaha yang Anda buat, memimpin para karyawan, dan tentunya menjadi pimpinan untuk diri Anda sendiri dalam mengendalikan diri. Jika tidak memiliki sikap ini, jangan harap usaha yang Anda jalani bisa berjalan dengan lancar. Menjadi pemimpin yang baik, bukan hanya bisa memberikan perintah, tetapi juga bisa menjadi teladan untuk para pegawainya. Bisa memahami karyawan dengan baik namun tetap bersikap tegas dan disegani. Anda harus tau kapan harus bersikap keras, kapan harus memberi pujian pada karyawan, kapan harus serius, dan lain – lain. Jadilah seorang pemimpin yang bijaksana.
5. Inovatif dan Kreatif Inovatif dan Kreatifitas adalah hal pokok yang dibutuhkan oleh seseorang untuk membangun usahanya. Tanpa kreatifitas maka usahanya tidak akan berkembang, tidak mempunyai ciri khas, dan mudah termakan zaman sehingga mudah diambang kebangkrutan. Anda tidak ingin hal ini terjadi bukan? Untuk meingkatkan kreatifitas, ikutilah perkembangan trend saat ini, ikuti

beberapa seminar yang bisa mendukung, dan jangan lupa untuk selalu belajar. Percaya atau tidak, orang pintar bisa dikalah oleh orang kreatif lho! Hal ini terbukti, tidak sedikit pengusaha yang pendidikannya sampai di sekolah menengah saja tetapi mampu mengalahkan mereka yang mengenyam pendidikan di bangku kuliah.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Peluang yang paling besar kesuksesannya itu bersumber dari diri kita sendiri. Usaha yang berawal dari sebuah hobi akan membuat seseorang sukses menjadi entrepreneur dan terbukti semakin berkembang. Keahlian seseorang dalam mengelola usaha akan mendorong kesuksesan usahanya. Memulai sebuah usaha dengan keahlian yang dimiliki pada suatu bidang dan kemudian temukan inspirasi dan peluang bisnisnya. Seorang Wirausahawan harus mempunyai pemikiran yang kreatif dan inovatif guna mendapatkan hasil yang maksimal agar tidak ada kendala dalam membuka usaha dan pemilihan yang tepat dengan modal yang dimiliki oleh calon wirausaha.

Peluang usaha yang telah diambil tentu akan memiliki konsekuensi bagi pengambil keputusan. Jika berhasil dapat dikatakan mendapat keuntungan, namun jika gagal maka itu bagian resiko yang dihadapi. Namun demikian, hal itu dapat dijadikan pengalaman yang sangat berharga. Dan tentunya memiliki sikap yang Inovatif dan Kreatifitas adalah hal pokok yang dibutuhkan oleh seseorang untuk membangun usahanya.

#### **B. Saran**

Demikian pembahasan dari makalah ini, kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan didalam makalah ini. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun akan sangat berguna bagi penulisan makalah selanjutnya, semoga makalah ini dapat berguna, khususnya bagi kami dan mahasiswa pada umumnya untuk dapat memperluas pengetahuan bagi pembaca.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anik Kusmintarti. 2016. “Karakteristik Wirausaha Memediasi Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Sikap Kewirausahaan.” *Semiar Pobban Bandung Juli 28-29 2016* 7:138–46.
- Fachrurazi, and Ita Nurcholifah. 2021. *Buku-Kewirausahaan (Teori Dan Praktek)-By; Fachrurazi-Ita Nurcholifah*. edited by M. Yulida, S.E. pontianak: IAIN Pontianak Press.
- Fajrillah, F., S. Purba, S. Sirait, A. Sudarso, and S. Sugianto. 2020. *SMART ENTREPRENEURSHIP: Peluang Bisnis Kreatif & Inovatif Di Era Digital*.
- Firmansyah, Anang, and Anita Roosmawarni. 2019. *Kewirausahaan (Dasar Dan Konsep*. Surabaya: Universitas Muhammadiyah Surabaya.
- Maryani, Rista. 2017. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Ayam Fillet Dikampung Jati Kecamatan Bogor, Jawa Barat.” UIN Syarif Hidayatullah.
- Wiwinandini. n.d. “BAB II Peluang Usaha Produk Barang/Jasa ~ Kewargaan Digital.” *Kewarganegaraan Digital*.
- Yuli, Sri Emy. 2017. “Peluang Usaha Busana Big Size.” *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana* 12(1).