

PENYULUHAN/PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI PENCARI KERJA DI KECAMATAN SEKUPANG KOTA BATAM

Tiurniari Purba, Mortigor Afrizal Purba

Program Studi Manajemen, Program Studi Akuntansi, Universitas Putera Batam
tiurniari@gmail.com

ABSTRACT

Job seekers in Batam need to know what things can support them to form a business without having to always expect to find work or seek the status of an employee. The Batam Manpower Office does not only emphasize workforce skills training in accordance with the needs of the labor market, but also the Basic Services Minimum Service Standards in the Employment Sector which consist of five types of services with 8 indicators and a 2016 achievement deadline, one of which is the size of the workforce. receive entrepreneurship training with an achievement year limit in 2016 of 60 percent. The distribution of entrepreneurship training is evenly distributed in all villages in Batam City. This community service is carried out in the form of counseling/training activities and knowledge practice, skills testing and empowering job seekers even by providing capital in the form of equipment in accordance with the businesses that are of interest to prospective entrepreneurs in Batam. The provision of entrepreneurial equipment is funded by the Batam Manpower Office. As a result of this PKM activity, entrepreneurship training participants have capital in the form of specific tools and knowledge to start a business according to their respective abilities.

Keywords: Entrepreneurship

ABSTRAK

Para pencari kerja di Batam perlu mengetahui hal-hal yang apa saja yang bisa mendukung mereka untuk membentuk sebuah usaha tanpa harus selalu berharap untuk mencari pekerjaan atau mencari status seorang karyawan. Pihak Disnaker Batam tidak hanya menekankan pada pelatihan keterampilan tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan pasar tenaga kerja, melainkan juga Pelayanan Dasar Standar Pelayanan Minimum Bidang Ketenagakerjaan yang terdiri dari lima Jenis Pelayanan dengan 8 Indikator dan batas waktu pencapaian Tahun 2016, salah satunya adalah besaran tenaga kerja yang mendapatkan pelatihan kewirausahaan dengan batas tahun capaian pada tahun 2016 sebesar 60 persen. Penyebaran pelatihan kewirausahaan ini merata di semua desa yang ada di Kota Batam. Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dalam bentuk kegiatan penyuluhan/prlatihan dan praktek pengetahuan, pengujian kecakapan dan pemberdayaan para pencari kerja bahkan dengan memberikan modal dalam wujud peralatan sesuai dengan usaha yang diminati para calon wirausaha di Batam. Pemberian peralatan wirausaha didanai oleh pihak Disnaker Batam. Sebagai hasil dari kegiatan PKM ini, para peserta pelatihan kewirausahaan memiliki modal dalam bentuk peralatan dan pengetahuan secara spesifik untuk memulai sebuah usaha sesuai dengan kemampuan masing-masing.

Kata Kunci: Kewirausaha

PENDAHULUAN

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, hampir semua pelaku usaha dituntut untuk dapat mengembangkan usahanya, sebagai salah satu indikator dapat maju dan berkembang serta menjadi usaha yang sukses. Definisi pengembangan usaha itu sendiri adalah terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru memulai usaha sangatlah sulit.

Hambatan tidak akan pernah lebas dari proses menjalankan usaha, diantaranya adalah seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang kurang ahli atau belum terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk, dan sebagainya. Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh, bisa mengembangkan usaha menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha akan bangkrut.

Cara lain yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan meningkatkan keahlian kepada pengusaha (wirausaha) seperti memberi pelatihan workshop tentang pengembangan usaha, dan sebagainya. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan yang lebih kepada pengusaha terhadap pengembangan usaha yang baik. Dan perlu diingat bahwa pengembangan usaha itu merupakan bagian dari perencanaan pemasaran (marketing plan) oleh karena itu setiap pengusaha baik pengusaha kecil maupun besar harus mampu membuat marketing plan terlebih dahulu sebelum mengembangkan usahanya. Di dalam marketing plan itu dimuat hal-hal sebagai berikut seperti analisa situasi, tujuan pemasaran, anggaran pemasaran, kontrol/pengawasan terhadap pemasaran dan lain sebagainya.

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha yang baik itu dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha. Dan Faktor modal bukanlah menjadi hal yang terpenting dalam mengembangkan usaha tetapi strategi bagaimana kita sebagai pengusaha dapat mengembangkan usaha yang baik. Sehingga usaha kita dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. Dengan demikian Pengembangan usaha yang baik tidak lepas dari masukan atau informasi-informasi yang sifatnya membangun untuk pengusaha.

Gambaran Umum Objek Pengabdian

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait "Pengembangan usaha" istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk

baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk, dan lain-lain.

Peserta pelatihan kewirausahaan ini adalah peserta yang dipilih dari penduduk yang berdomisili di kecamatan Sekupang. Pengabdian dilaksanakan di Kantor Kecamatan Sekupang Kota Batam. Adapun gambaran umum wilayah Kecamatan Sekupang yaitu:

Luas : 108,4 KM²
Jumlah Penduduk : 94.108 Jiwa
Kepadatan : 868 Jiwa/KM²

Terdiri dari 8 Kelurahan yaitu:

1. Kelurahan Tiban Asri
2. Kelurahan Tanjung Riau
3. Kelurahan Tiban Lama
4. Kelurahan Tiban Baru
5. Kelurahan Tiban Indah
6. Kelurahan Patam Lestari
7. Kelurahan Sungai Harapan
8. Kelurahan Tanjung Pinggir

Rumusan Masalah

1. Informasi apa yang dibutuhkan untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang pengembangan usaha?
2. Bagaimana cara untuk mengembangkan usaha dengan baik?
3. Hal-hal apa saja yang dibutuhkan dalam mengembangkan usaha?

Sasaran Program

Sasaran Program diarahkan pada kepada masyarakat di kecamatan Sekupang yaitu untuk berbagi pengetahuan dan wawasan tentang bagaimana usaha strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan daya saing dari segi kemasan. Pada akhirnya membawa dampak yang membangun dari aspek perekonomian.

METODE

Upaya pemecahan masalah yaitu melakukan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan penyuluhan dan pemahaman mengenai strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan daya saing usaha. Pengabdian masyarakat diadakan dengan metode dialog dan ceramah sehingga diharapkan masyarakat dapat memberikan pertanyaan berkenaan tentang masalah yang terjadi. Narasumber memaparkan tentang "Pelatihan/Penyuluhan Kewirausahaan Bagi Pencari Kerja Di Kecamatan Sekupang Kota Batam".

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Dari hasil pengolahan Analisis SWOT maka diperoleh beberapa strategi Kekuatan (Strengths).

- Tim pelaksana pengabdian terdiri dari dosen manajemen yang menguasai materi manajemen motivasi pembelajaran kewirausahaan.
- Dana pelaksanaan secara mandiri.
- Mampu bekerjasama dalam tim kasrena telah mendapatkan ilmu dan pelatihan di institusi pendidikan dan dengan modal pengalaman mengajar anak kuliah.
- Keterampilan dalam berkomunikasi dan membangun toleransi yang tinggi.

Peluang (opportunities).

- Masyarakat kecamatan Sekupang belum memahami tentang kewirausahaan.
- Komitmen masyarakat untuk belajar tentang wirausaha sangat tinggi.
- Masyarakat secara langsung memberikan lampu hijau agar dipandu untuk mendirikan usaha secara mandiri.

Kelemahan (*weakness*).

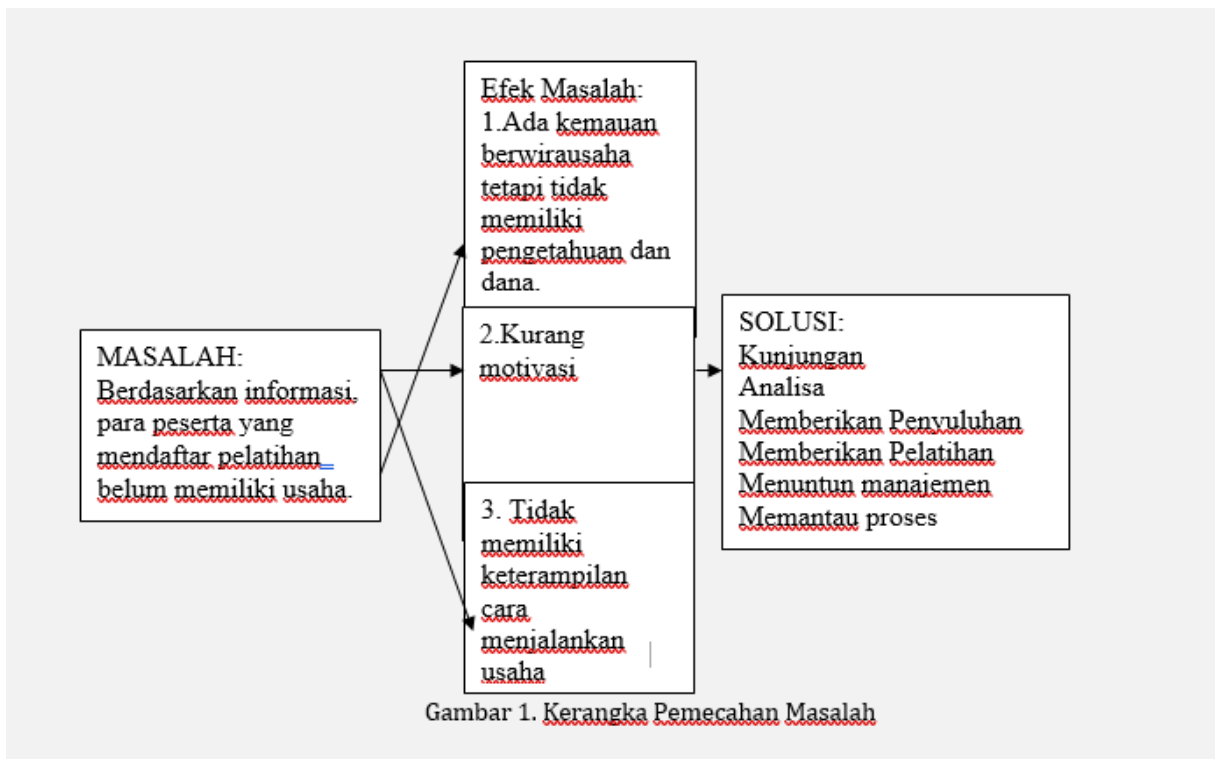
- Keterbatasan waktu.
- Keterbatasan dana
- Keterbatasan fasilitas.

Ancaman (*threats*).

- Tim pelaksana pengabdian harus selalu bergerak cepat karena masyarakat ingin hasil kegiatan yang siap operasi.

Solusi Yang Ditawarkan

Langkah awal dalam melakukan persiapan kegiatan pengabdian yaitu melakukan survei terlebih dahulu ke tempat yang menjadi objek pengabdian. Kegiatan survei dilakukan untuk mengetahui gambaran umum wilayah dan karakteristik sasaran kegiatan pengabdian, serta mengenali permasalahan yang muncul pada masyarakat setempat. Selanjutnya, pengabdian mempersiapkan proposal untuk diajukan ke LPPM Universitas Putera Batam, dan juga mempersiapkan materi yang akan disampaikan kepada masyarakat terkait dengan permasalahan yang ada.



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada hari Kamis 07 Maret 2013 yang dimulai pada jam 08.00WIB s/d selesai di Kantor Kecamatan Sekupang, Jl. R. Soeprapto No.1 Sekupang, Kota Batam. Pelaksanaan kegiatan terdiri dari pembukaan yang dilakukan oleh pembawa acara, yang kemudian dilanjutkan dengan sambutan-sambutan yang bawakan oleh Perwakilan dari Disnaker dan pembicara. Selanjutnya masuk ke inti acara yaitu penyuluhan dan penyampaian materi yang dibawakan oleh pembicara sebagai narasumber dengan materi pokok yaitu “Kewirausahaan Bagi Pencari Kerja”, dan sesi tanya jawab antara narasumber dengan peserta. Terakhir yaitu penutup oleh pembawa acara.

Pengabdian dilaksanakan di Kecamatan Sekupang Kota Batam. Adapun gambaran umum wilayah Kecamatan Sekupang Kota Batam yaitu: Luas: 108,4 KM2. Jumlah Penduduk 94.108 Jiwa dan Kepadatan 868 Jiwa/KM2. Terdiri dari 8 Kelurahan yaitu:

1. Kelurahan Tiban Asri
2. Kelurahan Tanjung Riau
3. Kelurahan Tiban Lama
4. Kelurahan Tiban Baru
5. Kelurahan Tiban Indah
6. Kelurahan Patam Lestari
7. Kelurahan Sungai Harapan
8. Kelurahan Tanjung Pinggir

Peluang pekerjaan yang ada di Batam sebenarnya banyak, hanya saja para pencari kerja di Batam kebanyakan tidak memiliki skill atau keahlian sesuai yang dibutuhkan

perusahaan yang membuka lowongan. Pemerintah setempat dalam hal ini Disnaker Kota Batam menghimbau kepada para pencari kerja untuk selalu meningkatkan skill atau keahliannya. Skill tidak harus diperoleh melalui pendidikan formal, namun dapat diperoleh melalui pendidikan non formal bahkan bisa didapat dari pengalaman orang lain. Lebih dari sekedar himbauan di atas pun sudah dilakukan oleh Disnaker Batam, yaitu dengan memberikan program-program penyuluhan dan pelatihan kewirausahaan.

Mata pencaharian utama masyarakat Kecamatan Sekupang adalah pedagang dan karyawan perusahaan ataupun pegawai pemerintah. Sebagai pedagang barang-barang yang diperdagangkan berupa barang-barang aksesoris hasil kerajinan tangan, kebutuhan rumah tangga, dan barang-barang retail pada umumnya. Dari hasil survey yang dilakukan, masyarakat Kecamatan Sekupang masih lebih tergantung kepada pola pikir bekerja di perusahaan orang daripada memulai usaha sendiri atau berwirausaha.

Salah satu tujuan dari pengabdian masyarakat yang dilakukan yaitu sebagai kaum akademisi/intelektual harus menciptakan model-model penyadaran ini sebagai cara menjembatani (*bridging the gap*) keadaan yang sekarang dengan keadaan yang diinginkan. Usaha mengkomunikasikan segala hal yang bertujuan agar terbentuk pola pikir, pola sikap dan pola tindak yang positif dalam rangka menciptakan kehidupan sosial yang baik di kalangan para penganggur kurang terdidik ini harus dibangun dalam konteks penghormatan terhadap martabat manusia (*human dignity*) itu sendiri.

Berbagai cara penyadaran dengan penggunaan audio visual, slide, film, sangat membantu di dalam prosesnya sehingga tidak menimbulkan kebosanan. Metode-metode ceramah dan bersifat menggurui harus dihindari mengingat pesertanya adalah para penganggur yang kehilangan mata pencaharian. Harus lebih banyak diskusi dan sharing pengalaman untuk membangkitkan gairah mereka di dalam situasi-situasi sulit menghadapi kerasnya kehidupan sebagai penganggur. Kondisi penganggur adalah kondisi dimana segala-galanya hilang dan tercabut dari seseorang, bukan saja sumber nafkah, tetapi juga recognition (pengakuan) dan harga diri. Kehilangan jati diri inilah yang membuat orang yang penganggur akan mengalami stress yang tinggi dan apabila tidak mampu dikendalikan maka akan menjadi depresi yang mengarah kepada sakit mental atau gila. Karena pertimbangan itulah maka proses penyadaran ini harus melibatkan banyak pihak termasuk para psikolog dan psikiater. Bisa saja usaha penyadaran ini bagi sebagian besar penganggur dirasakan membuang-buang waktu karena mereka harus mencari kerja untuk bisa menghidupi anak istrinya atau keluarganya. Untuk mengatasi masalah ini, maka upaya pertama (penyadaran) diikuti dengan upaya yang kedua yang lebih konkret dan realistis yakni Pemberdayaan secara ekonomis dan social, Penyadaran melalui pembentukan sikap dan mental yang dilakukan pada tahap pertama di atas harus diikuti dengan pemberdayaan tahap kedua yang lebih bersifat ekonomis dan konkret.

Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 07 Maret 2013 di Kecamatan Sekupang Kota Batam berjalan dengan lancar dan kondusif. Peserta yang hadir sebanyak 20 orang yang terdiri dari golongan pencari kerja yang produktif yang mendaftarkan diri ikut pelatihan di Kantor Disnaker Batam. Peserta yang mengikuti acara cukup antusias dengan materi yang disampaikan. Hal tersebut dikarenakan materi yang disampaikan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam meningkatkan minat berwirausaha.



Gambar 1. Penyampaian Materi “Pelatihan/Penyuluhan Kewirausahaan

Pada sesi tanya jawab, terdapat pertanyaan dari para peserta, yaitu: Aspek-Aspek Apa Yang Perlu Diperhatikan Dalam Memulai dan Mengembangkan Usaha? Jawaban dari pertanyaan tersebut adalah sebagai berikut: Pengembangan usaha yang terdiri dari aspek strategi, manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti;

Aspek strategi contohnya:

- Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan / atau diharapkan) oleh konsumen.
- Menciptakan pasar baru.
- Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen

Aspek manajemen pemasaran contohnya: Menembus dan menguasai pangsa pasar

- Mengolah situasi / peluang pasar yang ada dengan teliti.
- Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri.

- Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk.

Aspek penjualan contohnya:

- Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan.
- Banyak volume produk yang akan dijual.
- Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
- Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.



Gambar 3. Pelatihan/Penyuluhan Kewirausahaan Bagi Pencari Kerja

Materi

Kategori Produk Baru

Kategori produk yang baru serta mengapa dilakukan pengembangn usaha, adalah:

1. Benar-benar baru. Adalah produk yang benar-benar hasil inovasi dan baru bagi perusahaan serta menciptakan pasar yang benar-benar baru.
2. Lini produk baru. Adalah produk yang bagi perusahaan tetapi tidak bagi pasar karena sudah ada produk serupa di pasar.
3. Tambahan untuk lini produk yang sudah ada. Merupakan tambahan atau supplement item atau varian dari produk-produk lini dari suatu perusahaan yang ada. Produk ini dapat merupakan agak baru bagi perusahaan maupun bagi pelanggan dari produk yang sudah ada. Atau juga dalam upaya untuk memperluas segmen pasar dari produk yang ada.
4. Perbaikan atau revisi dari produk yang ada. Jenis produk baru yang merupakan perbaikan atau memperbaiki kinerja sehingga memepbaiki kinerjanya sehingga memperbaiki persepsi pelanggan, dari produk lamanya. Lebih merupakan hal baru bagi perusahaan termasuk akibat dari generasi teknologi baru bagi suatu produk, dan biasanya di persepsi sama dengan produk lama yang digantinya.
5. Reposisi. Adalah produk lama yang ditargetkan untuk aplikasi baru dan segmen pasar baru.
6. Penurunan biaya. Merupakan modifikasi produk dengan kinerja yang sama tetapi dengan biaya yang lebih rendah.

Hasil Kegiatan

Pertanyaan lain dari para peserta adalah: Analisa Masalah Dan Solusi Dalam Mengembangkan Usaha. Adapun analisa masalahnya adalah:

1. Faktor kurangnya permodalan. Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari

- bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.
2. Kesulitan dalam pemasaran produk. Kesulitan memasarkan produk dapat berakibat berlebihan penyimpanan produk di gudang atau over produk. Sehingga tidak ada pemasukkan bagi si pengusaha.
 3. Persaingan usaha yang semakin ketat. Persaingan usaha yang semakin ketat mendesak para pengusaha bersaing dengan pengusaha lainnya, hal ini jika tidak diantisipasi maka pengusaha yang kalah bersaing akan mengalami gagal produk.
 4. Kesulitan bahan baku. Kesulitan dalam bahan baku adalah faktor yang sangat vital dalam proses pengembangan usaha. Jika tidak ada bahan baku maka akan dipastikan secara perusahaan tidak bisa melakukan kegiatan usahanya.
 5. Kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli.

Adapun solusinya adalah:

1. Modal dapat diperoleh bukan hanya dari dalam tetapi bisa juga dari luar seperti dari pinjaman bank, hibah, dan sebagainya.
2. Membuat saluran pemasaran yang luas seperti memasarkan barang tidak hanya di dalam negeri saja tetapi jika bisa diekspor ke luar negeri. Dengan begitu produk kita akan lebih mudah dikenal oleh masyarakat.
3. Menerapkan strategi usaha diantaranya seperti yang telah dibahas sebelumnya seperti menerapkan strategi penjualan contohnya membuat diversifikasi produk, menemukan produk baru dan sebagainya.
4. Membuat lokasi usaha dengan mempertimbangkan mudahnya memperoleh suatu bahan baku untuk mengembangkan usaha atau dengan kata lain memilih lokasi yang strategis dalam usaha.
5. Merekrut tenaga ahli dengan cara melakukan seleksi yang ketat kepada calon pelamar di perusahaan anda, dengan demikian anda bisa mendapatkan tenaga yang benar-benar ahli dibidangnya.

Faktor Pendukung Dan Penghambat

Beberapa faktor pendukung dalam terlaksananya kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah antusiasme peserta pengabdian yang cukup tinggi karena sebagian besar peserta memiliki niat yang kuat, tetapi memiliki masalah dalam modal financial dan pengetahuan (informasi). Selain itu juga adanya dukungan dari Jurusan Manajemen yang menyambut baik kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini sebagai wujud pengabdian dosen manajemen kepada masyarakat. Sedangkan faktor penghambatnya adalah keterbatasan waktu untuk pelaksanaan kegiatan, sehingga waktu berdiskusi terbatas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil dari pengabdian diatas, dapat disimpulkan bahwa memulai dan pengembangan usaha dengan menerapkan strategi-strategi usaha, memperhatikan aspek-aspek, dan faktor yang diperlukan dalam mengembangkan usaha adalah hasil akhir dari semua proses tahapan usaha. Sehingga jika kita tidak mengembangkan usaha dengan baik dan bijak maka usaha kita akan mengalami kebangkrutan. Sebaliknya jika

mengembangkan usaha dengan baik maka kita bisa menjadi pengusaha yang berhasil dan sukses.

Saran

Berdasarkan pengamatan dari kegiatan pengabdian di Kecamatan Sekupang, Program usaha kecil menjadi salah satu harapan yang dapat membantu mengurangi permasalahan kemiskinan dan pengangguran di Indonesia. Berbagai usaha kecil yang menguntungkan bagi masyarakat hendaknya semakin ditingkatkan untuk menuju Indonesia lebih sejahtera lagi. Keinginan untuk membangun sebuah usaha kecil kadang kala terkendala. Hal ini diakibatkan sulitnya menentukan contoh usaha kecil yang menguntungkan, bahkan faktor kekurangan dana merupakan salah satu kendala yang paling tersulit yang harus dihadapi masyarakat untuk memulai usaha kecil-kecilan yang dapat menopang ekonomi kearah yang lebih baik lagi. Mungkin ada sebagian diantara teman-teman yang sedang mencari referensi mengenai berbagai hal yang terkait dengan contoh usaha kecil, seperti misalnya contoh home industri, contoh usaha kecil kecilan, contoh usaha dengan modal kecil, contoh ukm dan contoh usaha kecil sukses. Namun karena keterbatasan informasi yang membahas tentang contoh usaha tersebut mengakibatkan keinginan kamu untuk membuka usaha akhirnya gagal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2011. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Alfabeta: Bandung.
- Elly. 2011. Membuat Kemasan Mamin yang Disukai Konsumen.
<http://www.ciputraentrepreneurship.com>. Akses 25 Juni 2013.
- Harmandini, Felicitas. 2012. Kemasan Menarik Picu Hasrat Belanja. www.kompas.com
Akses
tanggal 27 April 2013.
- Setyanti, Christina Andhika. 2012. Cara Menentukan Kemasan Produk.
<http://female.kompas.com>. Akses 25 Juni 2013
- TP Pkk Kota Batam. Sekilas TP PKK Batam. www.Pkk.batamkota.go.id Akses tanggal 27
April 2013.
- <http://namafb.com/2012/05/29/cara-menarik-memilih-nama-bisnis-usaha-anda/>
[http://batam.tribunnews.com/2012/05/27/pelaku-ukm-batam-masih-enggan
dilirik-pasar-ritail](http://batam.tribunnews.com/2012/05/27/pelaku-ukm-batam-masih-enggan-dilirik-pasar-ritail)
<http://www.blogkarir.com/2012/03/50-jenis-usaha-modal-kecil.html>
<http://usahakecilmodalkecil.com/usaha-semabako.html>