

## **PENGUATAN EKONOMI MANDIRI SANTRI MELALUI PELATIHAN DIGITAL BUSINESS AND CANVAS MODEL DI PONDOK PESANTREN MONASMUDA INSTITUTE SEMARANG**

**Kartika Marella Vanni, Tri Widyastuti Ningsih, Agmilia Devi Safira, Fita Nurotul Faizah, Farah Amalia**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

\*Corresponding author: kartikamv@walisongo.ac.id

### **Abstrak**

*Pondok pesantren memiliki peran strategis dalam membentuk generasi santri yang tidak hanya religius, tetapi juga mandiri secara ekonomi. Namun, tantangan di era digital menuntut santri untuk memiliki keterampilan yang relevan dengan perkembangan zaman, khususnya dalam bidang bisnis digital. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi santri di Pondok Pesantren Monasmuda Institute Semarang melalui pelatihan Digital Business dan Canvas Model. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini yaitu menggunakan PAR (Partipatory Action Research), pelatihan interaktif yang meliputi pemberian materi, simulasi praktis, serta pendampingan dalam merancang model bisnis berbasis digital. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa santri mampu memahami konsep bisnis digital, mengidentifikasi peluang pasar, dan mengaplikasikan Business Model Canvas dalam perencanaan usaha. Pelatihan ini berhasil meningkatkan kesadaran santri akan pentingnya kewirausahaan dan memberikan bekal konkret untuk memulai usaha berbasis teknologi. Program ini diharapkan dapat menjadi model pengembangan ekonomi mandiri di lingkungan pesantren lainnya, sekaligus memperkuat kontribusi pesantren dalam pembangunan ekonomi berbasis komunitas.*

**Kata kunci:** ekonomi mandiri, santri; digital business; Business Model Canvas; pondok pesantren.

### **Abstract**

*Islamic boarding schools have a strategic role in forming a generation of students who are not only religious, but also economically independent. However, challenges in the digital era require students to have skills that are relevant to current developments, especially in the field of digital business. This research aims to increase the economic independence of students at the Monasmuda Institute Semarang Islamic Boarding School through Digital Business and Canvas Model training. The method used in this training is PAR (Partipatory Action Research), interactive training which includes providing material, practical simulations, and assistance in designing digital-based business models. The results of the training show that students are able to understand digital business concepts, identify market opportunities, and apply the Business Model Canvas in business planning. This training was successful in increasing students' awareness of the importance of entrepreneurship and providing concrete provisions for starting technology-based businesses. It is hoped that this program can become a model for independent economic development in other Islamic boarding school environments, as well as strengthening the contribution of Islamic boarding schools in community-based economic development.*

**Keywords:** independent economy, students; digital business; Business Model Canvas; Islamic boarding school.

## 1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi yang berkembang terus menerus mengikuti perkembangan zaman saat ini, memungkinkan manusia menyelesaikan segala aktivitasnya dari rumah maupun kantor. Disamping itu berbagai kemudahan dengan akses internet, manusia dapat memperoleh berbagai informasi yang dibutuhkan tanpa harus bertatap muka. Hal itu berdampak pada meningkatnya minat belanja online masyarakat.(Jasri; Arfan and Ali Hasan 2022) Pengembangan *entrepreneur* di era 5.0 menjadi salah satu *lifeskill* yang seakan bersifat wajib untuk diajarkan di lembaga pendidikan baik formal maupun non formal seperti pesantren.(Marliana Magdalena 2021) Tujuannya untuk menciptakan lapangan kerja secara mandiri, mengurangi dan mengatasi masalah pengangguran. Sehingga dapat membantu dan mendorong perekonomian sampai pada tingkat nasional.(Chotamul Fajri et al. 2021) Pesantren menjadi salah satu primadona dalam mensupport misi tersebut. Pesantren yang mulanya merupakan tempat pendidikan klasik dan tradisional dengan manajemen dan kurikulumnya yang sederhana, kini berubah menjadi lebih adaptif terhadap perkembangan global.(Muhammad Mustaqim and Suhadi Suhadi 2019) Hal ini didukung oleh kurikulum pesantren yang memuat materi kewirausahaan. Sehingga, basis kurikulum pesantren tidak hanya pendidikan agama tetapi

juga memuat pendidikan sosial.(Dian Popi Oktari and Aceng Kosasih 2019) Di samping itu, santri sebagai pelopor pendidikan pun lebih banyak berasal dari generasi muda yang cenderung lebih cepat menerima dan beradaptasi terhadap perubahan.(Khoirin Nida 2020)

Santri memiliki potensi sebagai entrepreneur yang selanjutnya dikenal dengan istilah santripreneur. Santripreneur merupakan gabungan dari kata “santri” dan “Entrepreneur”. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, "Santri" berarti orang yang sedang menuntut ilmu, sedangkan "wirausahawan" berarti orang yang melakukan bisnis atau kegiatan wirausaha. Wirausahawan memiliki ciri-ciri sebagai seseorang yang pandai melihat peluang produk baru dan memiliki inisiatif untuk mengembangkannya. Untuk menjadi wirausahawan sukses bukan hanya bermodalkan bakat maupun keturunan tetapi perlu adanya visi, misi dan ikhtiar dalam hidup.(Shinta Fitriana et al. 2021) Dengan demikian, seseorang yang belajar dan tinggal di pesantren disebut sebagai santripreneur, dan mereka mampu berwirausaha dengan barang baru dan inovatif..(Fachrurrozie et al. 2021) Akan tetapi, perjalanan santri menjadi entrepreneur tidak sendirian, mereka membutuhkan peran tokoh lain untuk mendukung usahanya, yaitu kyai/pimpinan dalam membawa arah dan tujuan pesantren dan

stakeholder lain meliputi pengelola, pengawas dan masyarakat sekitar.(Dwi Irfan Cahyo 2021)

Bisnis digital menjadi peluang besar untuk memenuhi kebutuhan hidup yang dapat dioperasionalkan dari rumah dengan hanya memanfaatkan teknologi untuk mendatangkan *income*. Selain itu, pangsa pasar bisnis tersebut tidak kalah banyak dengan bisnis non-digital. Digitalisasi dapat menciptakan hal-hal baru, seperti ruang, peluang, platform, inovasi produk, serta model bisnis baru. Untuk menunjang bisnis digital tersebut, diperlukan adanya *digital marketing* yakni melakukan pemasaran secara digital atau online. Aplikasi dapat menarik pelanggan karena kemudahan penggunaan; ini memungkinkan penjual dan pembeli berbagi informasi secara online.(Afifah et al. 2023) Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan sosial media seperti Facebook, Instagram, Twitter atau menggunakan platform toko yang ada di *E-Commerce* seperti shoppeefood, grabfood, gofood dan lainnya dengan pembayaran menggunakan e-money atau sejenisnya. Bisnis harus mampu menyesuaikan diri dengan perubahan, berkonsentrasi pada inovasi, memperhatikan keamanan data, dan memahami perilaku konsumen untuk berhasil di era digital. Kemampuan untuk bersaing secara efektif, memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan, dan mempertahankan kepercayaan dalam lingkungan bisnis yang dinamis juga penting untuk kesuksesan. Di era digital yang

terus berubah, perusahaan pembuatan situs web dapat tumbuh dan berkembang dengan memahami kesulitan dan memanfaatkan peluang tersebut.(Makhfud Fakhruddin, Tinggi Agama Islam Syubbanul Wathon Magelang, and Tengah 2024)

*Business Model Canvas* (BMC) adalah salah satu temuan praktis dalam bidang kewirausahaan yang membahas tentang bagaimana seorang pebisnis menerjemahkan gagasan bisnis kedalam rencana aksi nyata. Model bisnis ini dapat menjelaskan bisnis dengan sederhana dan mudah melalui sembilan blok bangunan dasar yang memperlihatkan cara berpikir tentang bagaimana perusahaan menghasilkan uang. (Ali Maddinsyah et al. 2020) Dalam business model canvas, ada 9 blok bangunan: customer segment, value proposition, customer relationship, channels, revenue streams, key partners, key resources, key activities, dan cost structure.(Rizka Harfiani and Munawir Pasaribu 2019) Bisnis dapat menggunakan elemen-elemen dari Business Model Canvas sebagai pedoman dalam menjalankan bisnis mereka. Komponen-komponen ini dapat dijelaskan sebagai berikut: (Muhammad Harsa Wardana dan Farida Djumiati Sitania 2023)

1. *Customer Segments*
2. *Value Proposition*
3. *Channel*
4. *Customer Relationship*
5. *Revenue Streams*

6. *Key Resources*

7. *Key Activities*

8. *Key Partnership*

9. *Cost Structure*

Dengan demikian, salah satu *problem solving* yang dapat dilakukan guna penguatan ekonomi mandiri santri di Pondok Pesantren Modanmuda Institute Semarang adalah dengan melakukan sebuah sosialisai pelatihan *business digital and canvas model* melalui skema pengabdian masyarakat. Untuk itu, kami selaku tim pengabdian masyarakat dari FEBI UIN Walisongo Semarang merasa sangat perlu dilaksanakan pengabdian masyarakat dengan judul “Penguatan Ekonomi Mandiri Santri Melalui Pelatihan Digital Business And Canvas Model di Pondok Pesantren Monasmuda Institute Semarang”.

## 2. METODE DAN BAHAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu metode PAR (*Participatory Action Research*), dimana mengajak audience untuk berpartisipasi menganalisis permasalahan dan menemukan solusi sebelum merencanakan aksi. (Abdul Rahmat dan Mira Mirnawati 2020) Pelaksanaan pengabdian kepada santri di Pondok Pesantren Monashmuda Institute Semarang melalui beberapa tahapan. Tahap-tahap tersebut meliputi:

a. Tahapan Persiapan

Persiapan merupakan tahap awal dalam pengabdian. Untuk mengawali proses pengabdian ini, tim pengabdi melakukan pemetaan daerah yang akan di teliti, menentukan informan, dengan demikian peneliti akan akan mengetahui keadaan umum objek pengabdian. Setelah itu, peneliti melakukan observasi singkat terkait objek penelitian.

b. Tahap pelaksanaan

Tahap pelaksanaan merupakan bagian dari inti penyelesaian atas permasalahan-permasalahan yang ada pada objek penelitian terkait *digital marketing and canvas model* sebagai upaya penguatan ekonomi mandiri di Ponpes Monashmuda Institute Semarang. Untuk itu, peneliti mengambil tema “Penguatan Ekonomi Mandiri Santri Melalui Pelatihan Digital Business And Canvas Model di Pondok Pesantren Monasmuda Institute Semarang” yang dilaksakan mulai Juli 2024 s/d selesai. Rangkaian pelaksanaan meliputi ceramah, tanya jawab, serta pembuatan grup diskusi dengan pendampingan.

c. Tahap evaluasi

Tahap akhir dalam pengabdian ini yaitu evaluasi. Tujuannya untuk mengetahui seberapa jauh program pengabdian ini dapat memberikan kontribusi kepada Santri Ponpes Monashmuda Institute Semarang. Kegiatan evaluasi diakhiri dengan memberi kesempatan para santri untuk menyampaikan saran dan kritiknya.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### a. Tahapan Persiapan

Kegiatan awal yang dilakukan pada tahap ini, tahapan tersebut meliputi : Identifikasi kebutuhan, yaitu mengetahui apa kebutuhan santri di Ponpes monasmuda institute yang dilakukan dengan survei terhadap kondisi global di pondok dan melakukan diskusi dengan presiden ponpes. Penentuan tujuan, adapun tujuan dalam pengabdian ini adalah 1) menumbuhkan kesadaran santri tentang wirausaha, 2) meningkatkan pengetahuan santri tentang bisnis digital disertai dengan pelatihan, dan 3) meningkatkan pengetahuan santri tentang model bisnis Canvas melalui pelatihan bisnis. Setelah dirumuskan tujuan pengabdian, selanjutnya Tim pengabdian melakukan perancangan program. Program yang dimaksud adalah pelatihan. Untuk itu, tim menyusun materi yang ditulis dalam Power Point, menyusun timeline pelaksanaan, dan menyusun program sosialisasi kegiatan. Rencana ini juga mencakup durasi, metode pengajaran, dan alat yang diperlukan. Pengorganisasian Sumber Daya. Menyiapkan semua sumber daya yang diperlukan, termasuk materi, fasilitas, alat teknologi, dan anggaran. Adapun kebutuhan yang dimaksud meliputi, ketersediaan LCD, tim

dokumentasi, tim register, dan penata ruangan. Setelah semua hal terpenuhi, langkah selanjutnya adalah sosialisasi program. Sosialisasi ini dilakukan oleh presiden Ponpes Monasmuda Institute melalui grup Whatsapp maupun secara langsung kepada santri tentang adanya pelatihan bisnis digital dan model bisnis Canvas. Evaluasi merupakan bagian akhir dari rangkaian kegiatan. Tujuannya untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari pelatihan yang diberikan oleh tim pengabdian UIN Walisongo terhadap tercapainya tujuan kegiatan. Adapun evaluasi ini dilakukan langsung oleh Tim pengabdian UIN Walisongo.

#### b. Tahap pelaksanaan

Grup diskusi tentang Pelatihan Bisnis Model Canvas di Ponpes Monasmuda Institute merupakan bagian integral dari program pelatihan yang diikuti oleh 30 santri. Diskusi ini dirancang untuk mendorong interaksi dan pertukaran ide di antara santri, sehingga mereka dapat saling belajar dan memperdalam pemahaman mereka mengenai konsep-konsep bisnis yang diajarkan. Dengan memanfaatkan metode diskusi, santri diharapkan dapat mengeksplorasi berbagai perspektif dan menyempurnakan model bisnis yang mereka rancang dalam kelompok kecil.

Selama sesi diskusi, santri dibagi menjadi tiga kelompok dengan anggotanya berjumlah 10 orang. Setiap kelompok diberikan tugas untuk merancang model bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC) berdasarkan ide usaha yang mereka pilih. Adapun, pilihan ide bisnis oleh ketiga kelompok yaitu:

- 1) Bisnis salad buah
- 2) Bisnis kopi
- 3) Bisnis seblak prasmanan

Setelah menentukan ide bisnis, selanjutnya setiap kelompok menganalisis tentang elemen yang ada dalam BMC mencakup 9 keys. Selanjutnya, setiap kelompok memulai diskusi bersama. Melalui diskusi ini, santri diajak untuk berperan dalam menjalankan bisnis sesuai ide bisnis yang menjadi pilihan. Kegiatan diskusi berlangsung dinamis, dengan santri aktif bertanya dan memberikan masukan satu sama lain. Mereka mendorong anggota kelompok untuk mengemukakan ide-ide yang mungkin belum terpikirkan sebelumnya dan mencari solusi kreatif terhadap masalah yang dihadapi.

Setelah setiap kelompok menyelesaikan rancangan BMC mereka, sesi presentasi diadakan di mana setiap kelompok

mempresentasikan hasil diskusi kepada seluruh peserta. Ini memberi kesempatan bagi santri untuk mendapatkan umpan balik langsung dari anggota kelompok lain dan pemateri. Diskusi kelompok mengenai presentasi ini juga memberikan ruang bagi santri untuk menilai kekuatan dan kelemahan model bisnis yang telah dirancang. Dengan cara ini, mereka dapat lebih memahami apa yang membuat sebuah model bisnis menjadi berhasil dan faktor-faktor yang perlu diperbaiki. Setelah pemaparan konsep bisnis dari ke-3 kelompok, maka didapati hasil konsep bisnis yang rasional dan sesuai dalam menyusun 9 *keys* pada BMC. Adapun kelompok tersebut yaitu kelompok bisnis salad buah. Tim yang memenangkan konsep bisnis ini selanjutnya diberi hadiah oleh Tim Pengabdian UIN Walisongo berupa tumbler. Secara keseluruhan, grup diskusi dalam Pelatihan Bisnis Model Canvas di Ponpes Monasmuda Institute tidak hanya meningkatkan pemahaman santri tentang elemen-elemen bisnis, tetapi juga mendorong pengembangan keterampilan interpersonal dan kolaboratif. Melalui interaksi aktif, santri belajar untuk berpikir kritis, beradaptasi, dan menciptakan solusi yang inovatif. Dengan pengalaman ini,

mereka diharapkan dapat membawa pengetahuan dan keterampilan baru ini ke dalam kehidupan sehari-hari mereka, serta dalam upaya kewirausahaan di masa depan. Diskusi ini menjadi langkah awal yang penting bagi mereka untuk mengeksplorasi potensi diri dan mengasah kemampuan yang diperlukan untuk menjadi pengusaha yang sukses.



**Gambar 1.** Dokumentasi Pelaksanaan Pelatihan

c. Tahap evaluasi

Tahap evaluasi dalam Pelatihan Bisnis Model Canvas di Ponpes Monasmuda Institute merupakan bagian penting dari proses pembelajaran yang bertujuan untuk menilai pemahaman dan kemampuan santri dalam menerapkan konsep yang telah dipelajari. Setelah mengikuti berbagai sesi pelatihan, diskusi, dan pendampingan, evaluasi dilakukan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang sejauh mana santri dapat merancang dan mengembangkan model bisnis yang efektif. Proses evaluasi ini tidak hanya menilai hasil akhir, tetapi juga perjalanan belajar

setiap santri selama pelatihan, yang terbukti mampu meningkatkan pengetahuan peserta sebesar 80%. Dalam tahap evaluasi ini, mentor juga melakukan observasi terhadap dinamika kelompok selama proses diskusi dan kolaborasi. Mereka memperhatikan bagaimana santri berinteraksi satu sama lain, bagaimana mereka membagi tugas, serta bagaimana mereka mengatasi tantangan yang muncul. Observasi ini memberikan wawasan tambahan tentang kemampuan kerja sama tim dan kepemimpinan di antara santri. Hasil dari observasi ini kemudian menjadi bahan pertimbangan dalam memberikan umpan balik yang lebih komprehensif. Setelah semua presentasi dan evaluasi selesai, mentor mengadakan sesi refleksi di mana santri diajak untuk merenungkan pengalaman belajar mereka. Mereka diminta untuk berbagi apa yang telah mereka pelajari, tantangan yang dihadapi, dan bagaimana mereka dapat meningkatkan kemampuan mereka ke depan. Sesi refleksi ini tidak hanya membantu santri dalam memahami proses belajar mereka, tetapi juga memperkuat komitmen mereka untuk terus belajar dan berkembang. Hasil evaluasi yang didapatkan tidak hanya menjadi ukuran keberhasilan pelatihan,

tetapi juga memberikan dasar untuk perencanaan kegiatan selanjutnya.

#### 4. SIMPULAN

Pelatihan *Digital Business* dan *Business Model Canvas* di Pondok Pesantren Monasmuda Institute Semarang telah memberikan kontribusi signifikan dalam mendukung penguatan ekonomi mandiri santri. Melalui program ini, santri memperoleh pemahaman yang mendalam tentang konsep bisnis digital, kemampuan menganalisis peluang pasar, dan keterampilan menyusun model bisnis berbasis teknologi. Program ini tidak hanya mendorong kemandirian ekonomi, tetapi juga mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan dalam pendidikan pesantren, sehingga menciptakan generasi santri yang siap bersaing di era digital. Dengan demikian, pelatihan ini dapat menjadi langkah strategis dalam memberdayakan santri untuk berkontribusi pada pembangunan ekonomi berbasis komunitas.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan penghargaan dan terimakasih sebesar-besarnya kepada Prof. Dr. H. Nizar, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang yang telah menyetujui dan memberikan Surat Keputusan Penulisan Karya Pengabdian Dosen ini, Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, dan semua pihak yang telah membantu dan mendorong

penulis, baik moral maupun material khususnya saudara-saudara di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang pada umumnya dan keluarga besar UIN Walisongo Semarang. Semoga Allah SWT memberikan balasan terbaik kepada orang-orang yang telah membantu dalam proses penulisan laporan pengabdian ini. Penulis berharap karya sederhana ini bermanfaat bagi pembaca. Penulis menghargai kritik dan saran konstruktif karena mereka menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahmat dan Mira Mirnawati. 2020. "MODEL PARTICIPATION ACTION RESEARCH DALAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT." *AKSARA: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal* 6 (1): 62–71.
- Afifah, Haya, Laila Jasmien, Miizan Qisthi, Raka Ihsan, and Syti Sarah Maesaroh. 2023. "Pengaruh Pemasaran Digital Dan Kemudahan Penggunaan Platform Marketplace Shopee Terhadap Minat Beli Mahasiswa Bisnis Digital." *E-Bisnis : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis* 16 (1): 157–67. <https://doi.org/10.51903/e-bisnis.v16i1.1148>.
- Ali Maddinsyah et al. 2020. "Desain Formulasi Dan Implementasi Bisnis Strategik Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Terintegrasi Kerangka Integrated Performance Management System (IPMS) Pada Koperasi Asperindo." *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen* 7 (2): 67–76.
- Chotamul Fajri et al. 2021. "Pelatihan Perencanaan Kewirausahaan Hidroponik Dan Penguatan Kelembagaan Santripreneur Di Pesantren Al Wafi Islamic Boarding School Pengasinan Depok." *Abdi Laksana : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2 (1): 154–60.
- Dian Popi Oktari and Aceng Kosasih. 2019.

- “Pendidikan Karakter Religius Dan Mandiri Di Pesantren.” *JURNAL PENDIDIKAN ILMU SOSIAL* 28 (1).
- Dwi Irfan Cahyo. 2021. “Etika Bisnis Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Pesantren Sahid Bogor Dan Pondok Pesantren Ummul Qura’ Al-Islami Bogor).” *EKSYDA: Jurnal Studi Ekonomi Syariah* 1 (2).
- Fachrurrozie et al. 2021. “Peningkatan Literasi Bisnis Digital Dan Literasi Keuangan Bagi Santripreneur Di Kecamatan Gunungpati Kota Semarang.” *Jurnal Implementasi* 1 (1): 41–47.
- Jasri; Arfan, Nadia; Hasanuddin,; and Hurriah. Ali Hasan. 2022. “Penerapan Digital Marketing Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah.” *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research* 6 (2): 212–24. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v6i2.1452>.
- Khoirin Nida. 2020. “Pergeseran Nilai Unggah-Ungguh Oleh Generasi Muda Dalam Masyarakat Jawa (Studi Kasus Masyarakat Desa Getassrabi Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus).” *Sosial Budaya* 17 (1): 46–55.
- Makhfud Fakhruddin, Muhamad, Sekolah Tinggi Agama Islam Syubbanul Wathon Magelang, and Jawa Tengah. 2024. “Bisnis Website Di Era Digital: Analisis Tantangan Dan Peluang Pada Usaha Fastdigital.” *EKOMA : Jurnal Ekonomi* 3 (3): 187–98.
- Marliana Magdalena. 2021. “Sosialisasi Ide Bisnis Santri Pondok Pesantren Salaf Al-Qur’an (PPSQ) Asy-Syadzili Kabupaten Malang.” *Jurnal Pengabdian Dan Peningkatan Mutu Masyarakat (Janayu)* 2 (2): 123–27.
- Muhammad Harsa Wardana dan Farida Djumiati Sitania. 2023. “Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Kedai Kabur Bontang.” *Jurnal Teknik Industri* 1 (1).
- Muhammad Mustaqim and Suhadi Suhadi. 2019. “ANALISIS IMPLEMENTASI ENTREPRENEURSHIP DI KALANGAN SANTRI.” *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 2 (1).
- Rizka Harfiani and Munawir Pasaribu. 2019. “Implementasi Business Model Canvas Pada CV. Media (Penerbit Dan Distributor Buku Pelajaran PAUD).” *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* 1 (1): 200–208.
- Shinta Fitriana et al. 2021. “Motivasi Santri Dan Santriwati Untuk Mempersiapkan Diri Mengenal Dunia Bisnis.” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM): Kreasi Mahasiswa Manajemen* 1 (2): 52–62.