

## Perencanaan Rancangan Bisnis Majalah Sekolah “Masa Ku” Berbasis *Mobile Application* dengan Menggunakan *Business Model Canvas*

Feby Anugrah Saputra<sup>1</sup>, Elin Marlina<sup>2</sup>, Mokh Adieb Sultan<sup>3</sup>

Program Studi Manajemen, Sekolah Pascasarjana, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, Indonesia<sup>1</sup>

Program Studi Manajemen, Sekolah Pascasarjana, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, Indonesia<sup>2</sup>

Program Studi Manajemen, FPEB, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, Indonesia<sup>2</sup>

### Abstract

Technology and entrepreneurship are spearheads in human's life development into better, easier, and more instant. Because technology brings a lot of changes both in politic, social, economy, education, and business. Startup business growth in Indonesia itself keep raising and give positive impact to the society. Numerous startups raise in order to give every simplicity to the society, from transportation, shopping, social media, etc. almost 80% of internet users use their smartphone for social media, at least they spend 3 hours 46 minutes to surf in social media. Business Model Canvas becomes one of the options to create business design. Business Model Canvas itself is how the way business creates and gives a value to the customers. The result obtained at least more or less 38% future users have interest to this school magazine-shaped social media application, this can be said that keeping this application developed can give positive impact to both the users and the company.

Keyword: Business Model Canvas, Startup Business, Technology and Entrepreneurship

### Abstrak

Teknologi dan kewirausahaan merupakan salah satu tombak dalam perkembangan kehidupan manusia menjadi lebih baik, mudah dan instan. Karena teknologi membawa banyak sekali perubahan baik dalam segi politik, social, ekonomi, pendidikan dan bisnis. Pertumbuhan bisnis starup di Indonesia sendiri terus meningkat dan memberikan dampak positif kepada masyarakat. Banyak sekali starup bermunculan demi memberikan segala kemudahan bagi masyarakat, di mulai dari transportasi, belanja, media sosial dan banyak lagi. hampir 80 persen pengguna internet dengan menggunakan ponsel mereka hanya untuk membuka media sosial, sedikitnya 3 jam 46 menit mereka gunakan untuk membuka media sosial. Bisnis Model Kanvas menjadi salah satu pilihan dalam membuat sebuah rancangan usaha. model bisnis kanvas sendiri merupakan bagaimana cara bisnis menciptakan dan memberikan sebuah nilai kepada pelanggan. Hasil yang diperoleh pun Setidaknya terdapat kurang lebih 38% calon pengguna memiliki ketertarikan terhadap aplikasi media sosial berbentuk majalah sekolah ini, hal ini dapat dikatakan bahwa jika terus dikembangkan aplikasi ini dapat memberikan dampak positif baik bagi pengguna maupun terhadap perusahaan.

**Kata Kunci:** Bisnis Model Kanvas, Bisnis Starup, Teknologi dan Kewirausahaan

*Corresponding author.* febyanugrah@upi.edu<sup>1</sup>, [marlinaelin080817@gmail.com](mailto:marlinaelin080817@gmail.com)<sup>2</sup>, [diebzoeltan@gmail.com](mailto:diebzoeltan@gmail.com)<sup>3</sup>

*History of article.* Received: Oktober 2020, Revision: Desember 2020, Published: Maret 2021

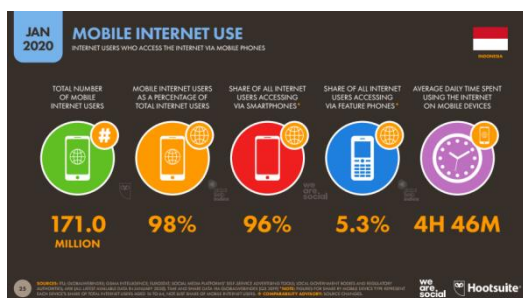
### PENDAHULUAN

Teknologi dan kewirausahaan merupakan salah satu tombak dalam perkembangan kehidupan manusia menjadi lebih baik, mudah dan instan. Karena teknologi membawa banyak sekali

perubahan baik dalam segi politik, social, ekonomi, pendidikan dan bisnis. Sejatinya integrasi dalam dunia teknologi memiliki potensi perubahan cara bisnis dari sebuah perencanaan, pelaksanaan hingga pengawasan hal ini di benarkan oleh

(Abramowicz, 2015; Garza & Kurfess, 2018; Muller, 2018). Tidak sedikit manusia yang menggunakan teknologi ini dalam melakukan aktifitas ke hidupnya sehari hari, sehingga hal ini dimanfaatkan oleh sejumlah orang dalam menemukan ide untuk mempermudah aktifitas sehari harinya, menjadi sebuah masalah yang harus dipecahkan.

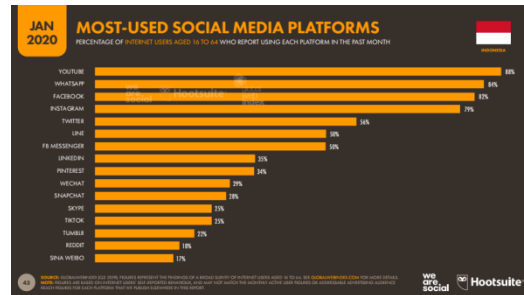
Perusahaan sektor besar maupun kecilpun memanfaatkan masalah yang dihadapi oleh kalangan masyarakat ini, sehingga hal ini menjadi salah satu faktor pendorong produktivitas dalam berbisnis (Faller & Feldmtiller, 2015; Andulkar & Berger, 2018; Garza & Kurfess, 2018). Pertumbuhan bisnis startup di Indonesia sendiri terus meningkat dan memberikan dampak positif kepada masyarakat. Banyak sekali startup bermunculan demi memberikan segala kemudahan bagi masyarakat, di mulai dari transportasi, belanja, media sosial dan banyak lagi. Bahkan di Indonesia sendiri terdapat banyak startup yang menggeluti bidang media sosial ini dikutip dari Ramadhan, B, (2020) dalam situs teknoia.com sendiri mencatatkan bahwa hampir 80 persen pengguna internet dengan menggunakan ponsel mereka hanya untuk membuka media sosial, sedikitnya 3 jam 46 menit mereka gunakan untuk membuka media sosial.



Gambar 1. Data Pengguna Internet dengan Ponsel  
Sumber: teknoia.com

Dapat disimpulkan dari data di atas bahwa di Indonesia sendiri masyarakat sangat menaruh perhatian yang tinggi terhadap sosial

media. Bahkan media sosial terpopuler di Indonesia sendiri adalah Youtube. Whatsapp, Facebook, Instagram dan berikut adalah data dari pengguna media sosial terbanyak di Indonesia.



Gambar 2 Data Pengguna Internet dengan Ponsel  
Sumber: teknoia.com

Dari data di atas media sosial paling sering di kunjungi adalah youtube, karena youtube merupakan media sosial yang sangat digemari dengan banyaknya pilihan channel seperti channel edukasi, channel hiburan, channel otomotif dan lain sebagainya yang di anggap membantu memudahkan berbagai aktivitasnya.

Bahkan dari tahun 2016 sendiri pertumbuhan startup ini terus meningkat, tercatat sedikitnya pada tahun 2018 terdapat 992 startup di Indonesia. Diperkirakan jumlah startup sendiri akan terus meningkat di setiap tahunnya, menurut Rahmayani, I dalam situs Kominfo.go.id (2019) Indonesia sudah banyak di lirik oleh berbagai investor asing dalam hal industri digital dan Indonesia sendiri mempunyai peluang besar untuk tumbuh secara cepat dan besar. Berikut merupakan proyeksi penggunaan internet di Indonesia yang di ambil dari situs katadata.co.id

pengguna internet di Indonesia akan terus tumbuh dan meningkat tinggi di setiap tahun, maka dengan demikian Indonesia sendiri akan berpeluang besar untuk mendapatkan keuntungan besar dalam industri digital ini. Sehingga bagi para startup sendiri bisnis digital ini merupakan, bisnis yang akan

menguntungkan terlebih lagi di masa depan (databoks.co.id, 2019).

Dengan demikian peneliti tertarik untuk mengembangkan dan menyediakan aplikasi serupa yaitu media sosial yang berbentuk majalah sekolah online, dengan demikian peneliti akan membuat beberapa fitur yang menarik di dalamnya yang dipercaya akan membangun semangat siswa dalam belajar berkegiatan di luar pelajaran sekolah. Majalah sekolah online sebagai startup yang akan dirancang menjadi sebuah aplikasi android ini harus memiliki rancangan bisnis dengan menggunakan *Business Model Canvas*, sehingga akan meminimalisir kesalahan di masa depan.

Kewirausahaan merupakan proses dari mengidentifikasi, mengembangkan dan juga cara bagaimana membawa visi ke dalam kehidupan. Suryana, Y & Bayu, K, (2011, hlm. 24) menjelaskan bahwa konsep kewirausahaan akan muncul seiring dengan sudut pandang dari para pakar itu sendiri. Namun pengertian dari kewirausahaan itu sendiri menjadi hal yang paling mendasar dari setiap pengertian yang dikemukakan oleh para ahli. Dalam kewirausahaan diperlukan peran dalam membuat sesuatu yang baru maupun kebaruan dalam membuat sebuah produk ataupun jasa. Menurut Kamsir, (2006, hlm. 16) menjelaskan bahwa seorang wirausaha *entrepreneur* merupakan orang yang memiliki keberanian dalam mengambil segala resiko dalam membuka suatu usaha yang dimana terdapat kesempatan di dalamnya dan mampu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Dengan demikian seorang wirausaha perlu memiliki kemampuan dalam berkompetensi untuk memajukan usahanya (A. Irawan & Mulyadi, 2016, hlm. 217).

Terdapat beberapa langkah yang perlu dilakukan dalam membuat sebuah perencanaan usaha yang dimana menurut (Lambing, P. 2000 ; Suryana, 2013, hlm. 70) perencanaan usaha merupakan sebuah cetak

biru tertulis (*blue print*) yang dimana tulisan tersebut berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, perincian finansial, strategi usaha, peluang pasar serta kemampuan dalam mengelola keterampilan itu sendiri. Hal ini dipertegas oleh Suryana, (2013) dimana sebuah perencanaan usaha memiliki dua fungsi penting yaitu sebagai pedoman bagi pengusaha itu sendiri untuk mencapai tujuan usaha dan sebagai alat untuk mencari sumber modal dari luar.

Tentunya seorang pengusaha memerlukan pengetahuan untuk menopang usahanya, agar terhindar dari kesalahan di masa depan berikut adalah pengetahuan dan hal hal yang perlu dimiliki oleh seorang pengusaha menurut Suryana, (2008, hlm. 4)

1. Pengetahuan tentang usaha yang akan dirintis serta lingkungan tempat usaha akan di lakukan.
2. Pengetahuan akan peran dan tanggung jawab.
3. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri.
4. Pengetahuan akan manajemen dan organisasi bisnis.

Bisnis Startup itu sendiri merupakan bisnis yang menggabungkan antara ide dan juga sumber daya bisnis hal ini di benarkan oleh Low & Macmillan, (1988). Sedangkan menurut Ries, (2011) sendiri menjelaskan bahwa startup merupakan rancangan dalam menciptakan suatu produk dan jasa dalam ketidakpastian yang ekstrim. Namun menurut Blank, S (2010) mengemukakan bahwa startup merupakan suatu organisasi yang dibentuk untuk mencari model bisnis yang *repeatable* dan *scalable*.

Bisnis Model Kanvas menjadi salah satu pilihan dalam membuat sebuah rancangan usaha. Menurut Teece, D.J (2010, hlm, 173) menyebutkan bahwa model bisnis merupakan bagaimana cara bisnis menciptakan dan memberikan sebuah nilai kepada pelanggan. Menurut Osterwalder,

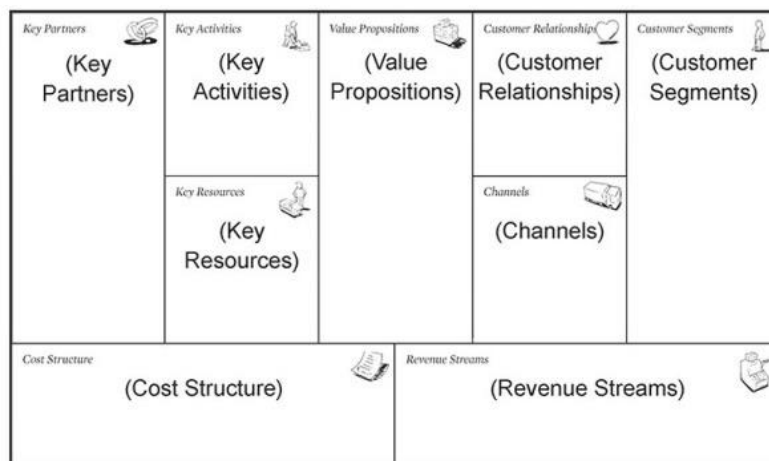
(2010) dalam Patricia, W & Sultan, A. M (2019, hlm. 94) menyebutkan bahwa sebuah model bisnis merupakan gambaran dasar dari pemikian tentang bagaimana sebuah organisasi dapat menciptakan, memberikan dan menangkan nilai itu sendiri.

Berikut adalah rancangan komponen dari bisnis kanvas, yang terdiri dari sempilan komponen model bisnis kanvas:

1. *Customer Segment*, dimana hal ini merupakan element pertama dalam membuat sebuah rancangan bisnis. Tentu saja karena pelanggan merupakan salah satu hal terpenting dalam mencari keuntungan sebuah perusahaan.
2. *Value Proposition*, perusahaan harus memberikan sebuah nilai yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.
3. *Customer Relationship*, hal ini bertujuan agar perusahaan dapat mengikat pelanggan lama dan dapat mempengaruhi pelanggan baru agar mempercayai produk atau jasa yang dimiliki oleh perusahaan.
4. *Channels*, merupakan wadah untuk menyampaikan suatu nilai dari produk

ataupun jasa yang dikeluarkan oleh perusahaan. Sehingga hal ini dapat meningkatkan *brand awareness* suatu produk maupun jasa.

5. *Revenue Streams*, akan mendapatkan kesuksesan jika element 1, 2, 3, dan 4 dilakukan dengan baik. Karena hal ini merupakan sumber pendapatan dari usaha yang dilakukan oleh perusahaan.
6. *Key Resource*, dimana hal ini merupakan aset yang baik bagi *tangible* maupun *intangible* dalam menjalankan suatu bisnis.
7. *Key Activities*, merupakan aktivitas sebuah perusahaan untuk dapat menjalankan bisnis.
8. *Key Partnership*, hal ini merupakan suatu bentuk kerjasama dengan mitra kerja maupun competitor, sehingga hal ini dapat berhubungan dengan *channels* dan *key activities*.
9. *Cost Structure*, adalah struktur biaya yang menggambarkan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam menggunakan model bisnis canvas ini.



Gambar 3 Bisnis Model Kanvas

Sumber: <https://glcworld.co.id/> diakses 12 September 2020

## METODE

Pada dasarnya sebuah metode penelitian bertujuan untuk mendapatkan data untuk menjadi bahan dalam sebuah penelitian. Penelitian ini pun menggunakan metode penelitian kualitatif dan kuantitatif dimana metode ini dapat dikatakan ke dalam *mixed methods*. Dimana metode penelitian kualitatif sendiri digunakan peneliti untuk mendapatkan data pada sektor kondisi objek secara alami, teknik pengumpulan data yang dilakukan secara gabungan dan data yang dihasilkan pun akan berbentuk deskriptif dan analisis data yang bersifat induktif. Sedangkan hasil penelitian dengan metode kualitatif ini pun akan lebih menekankan sebuah makna di bandingkan dengan generalisasi.

Metode penelitian kuantitatif sendiri menggunakan pendekatan yang menekankan dengan analisis data berbasais angka sehingga hasil dari metode kuantitatif ini harus di olah dengan metode statistika.

Desain penelitian yang akan digunakan untuk penelitian ini adalah desain *sequential exploratory* dimana rancangan desain penelitian ini dapat di sebut dengan rancangan eksploratoris. Menurut (Creswell, 2015) desain

*sequential exploratory* sendiri merupakan prosedut pengumpulan data kualitatif yang dilakukan untuk mendapatkan suatu fenomena dan data kuantitatif sendiri digunakan untuk menjelaskan hubungan di antara kedua nya. Metode kualitatif digunakan untuk mengembangkan suatu penelitian dengan sebuah pembuktian dalam menghasilkan hasil observasi sedangkan metode kuantitatif itu sendiri berperan sebagai mengukur hasil uji coba sebuah bahan yang akan dikembangkan dan kembudian metode ini akan bersifat komparatif dan asosiatif.

Teknik dalam pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengumpulkan sejumlah data primer dan sekunder, dimana teknik ini mengacu kepada cara yang diperlukan sehingga

peneliti bisa mendapatkan data yang sebenarnya. Terdapat dua hal utama yang mempengaruhi kualitas data dari hasil penelitian yaitu, kualitas instrument penelitian dan kualitas pengumpulan data (Sugiyono, 2013, hlm. 193) Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah konsep analitis dimana teknik pengumpulan data dilakukan melalui sejumlah kombinasi secara langsung maupun tidak langsung. Konfirmasi itu sendiri akan dilakukan secara *test the problem* dan *test the solution* kepada beberapa konsumen dan penjualan produk (Blank, S & Dorf, B. 2012).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Deskripsi Aplikasi

Masa ku (Majalah Sekolah Ku) merupakan sebuah aplikasi berbasis android atau *mobile application*, yang dibuat khusus untuk memberikan ruang lingkup media social bagi siswa atau seorang pelajar. Sehingga aplikasi ini menjadi wadah bagi para pelajar yang memiliki kreativitas dalam membuat suatu karya.

Selain membantu siswa dalam mengembangkan kreativitas nya, aplikasi ini juga dapat memantau dan membatasi ruang lingkup siswa agar terhindar dari orang-orang yang tidak bertanggung jawab dalam memberikan informasi yang bukan di peruntukan bagi pelajar.

### Analisis Bisnis Model Kanvas Aplikasi Masa ku

Peneliti memetakan bisnis model kanvas sesuai dengan Sembilan elemennya itu sendiri terhadap aplikasi masa ku, sebagai berikut:

#### 1. Customer Segment

Segmentasi pasar haruslah sesuai dengan target yang akan di tujuhnya, hal ini berujuan agar tercapainya tujuan dari perusahaan sehingga dapat diterima oleh pasaran. Oleh karena itu segmentasi pengguna aplikasi masa ku ini adalah palajar, yang dimana majalah ini bertujuan untuk memberikan ruang lingkup dan kreativitas dalam kalangan pelajar.

#### 2. Value Proposition

*Value Education* aplikasi ini dirancang untuk memberikan nilai edukasi bagi para penggunanya, selain merangsang kreativitas pengguna aplikasi ini juga diharapkan bisa memberikan nilai positif bagi penggunanya. Karena dengan adanya pembatasan pengguna, hanya diperuntukan untuk pelajar yang masih berstatus sekolah. Sehingga pihak pemberi aplikasi mampu mengontrol setiap postingan yang dibuat oleh pengguna.

### 3. *Channels*

Saluran distribusi yang digunakan oleh Masaku ini adalah media online, pelajar, sekolah, testimoni pengguna, iklan media social dan iklan media cetak.

### 4. *Customer Relationship*

Memiliki hubungan baik dengan pelanggan merupakan hal terpenting untuk menjaga kesejahteraan perusahaan, dengan demikian Masaku memberikan service keluhan 24 jam bagi penggunanya.

### 5. *Revenue Streams*

Sumber pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan melalui aplikasi Masaku, yaitu: Iklan baris, iklan video, pengguna akun premium, iklan yang dipersonalisasi.

### 6. *Key Resource*

Sumber daya merupakan salah satu bagian terpenting untuk membuat suatu perusahaan. Selain pihak sekolah yang akan membantu mengembangkan aplikasi ini google adsense juga akan menjadi bahan utama dalam mengembangkan sumber daya perusahaan. Dimana sumber daya itu sendiri meliputi, tenaga kerja, peralatan dan tempat.

### 7. *Key Activities*

Kegiatan yang akan dilakukan oleh pihak Masaku dengan pengguna adalah memberikan media social berbentuk majalah sekolah online, dimana hal ini akan memberikan pengetahuan yang lebih luas, sudut pandang di tiap sekolah dan juga

pengetahuan dalam menunjukkan kreativitas di antara sekolah lainnya.

### 8. *Key Partner*

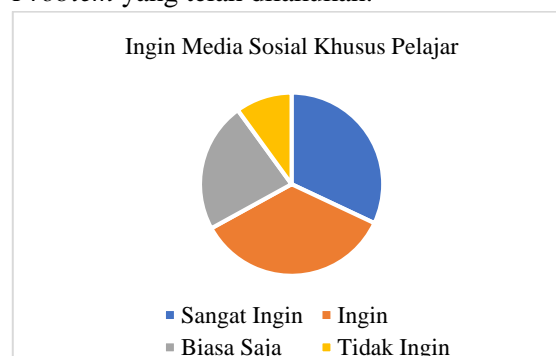
Posisi ini merupakan partner kunci yang berguna untuk membuat efisiensi dan efektivitas dari *key activities*. Masaku akan bekerja sama dengan Google dimana google merupakan sumber pemasukan utama dalam perusahaan, dimana perusahaan akan mendaftarkan aplikasi terhadap Google AdSense sehingga iklan yang ditawarkan akan masuk terlebih dahulu melalui Google. Pihak sekolah juga merupakan *partnership* yang akan dijadikan tempat bekerja sama dengan pihak perusahaan .

### 9. *Cost Structure*

Struktur pembiayaan yang baik akan memberikan resiko kerugian perusahaan yang kecil, sehingga perusahaan akan merencanakan struktur pembiayaan ini dengan baik. Biaya yang perlu dikeluarkan oleh pihak perusahaan antara lain yaitu, karyawan, sewa server, biaya perawatan, dan biaya pengeluaran lainnya.

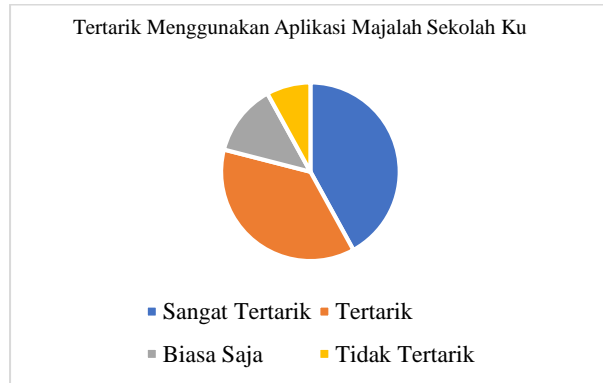
## Pengujian Masalah (*Test The Problem*)

Pengujian masalah ini bertujuan untuk mengetahui seluruh hipotesis model bisnis yang dirancang sesuai dengan masalah. Setidaknya terdapat minimal 50 orang calon pengguna yang dapat di uji ke dalam permasalahan model bisnis. Berikut adalah hasil dari kuisisioner *Test The Problem* yang telah dilakukan.



Tabel 1. Hasil Kuisisioner *test the problem* Menginginkan Media sosial Khusus Pelajar

Total responden 100% mengatakan sangat ingin media sosial khusus pelajar terdapat 32%, dimana mereka menginginkan sebuah privasi bagi pelajar dalam penggunaan media sosial. Namun terdapat responden yang menjawab biasa saja sebanyak 23% dan tidak ingin sebanyak 10%.



Tabel 2. Hasil Kuisioner *test the problem* Menggunakan Aplikasi Majalah Sekolah Ku

Dari total responden 100% yang menjawab sangat tertarik terdapat 42%, tertarik 37%, biasa saja 13% dan tidak tertarik 8%. Dapat dilihat dari statistik di atas, bahwa 42% menjawab tertarik dikarenakan banyaknya fitur-fitur yang memberikan kepuasan terhadap penggunaannya. Namun terdapat pula yang memilih biasa saja sebanyak 13% dan tidak tertarik sebanyak 8%.

## KESIMPULAN

Berdasarkan seluruh kajian yang telah dipaparkan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

Perancangan bisnis aplikasi Masaku Majalah Sekolah Ku ini menggunakan business model canvas dengan ke Sembilan elemennya, yaitu: *Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resource, Key Activities, Key Partner* dan *Cost Structure*.

Aplikasi Masaku Majalah Sekolah Ku ini dapat di download di *play store*, dimana para penggunaannya harus memiliki status pelajar sehingga tidak akan ada hal-hal yang tidak diinginkan masuk ke dalam wilayah aplikasi Majalah Sekolah Ku ini. Terdapat banyak fitur

menarik di dalam aplikasi ini yang di rancang mampu untuk menarik seluruh kreativitas pengguna baik itu siswa maupun tenaga pendidik.

Pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan sendiri melalui Iklan AdSense, Iklan Baris, Iklan yang dipersonalisasi kan, Iklan yang mendaftarkan pada Aplikasi Masaku, Endorse, dan Akun Premium.

Setidaknya terdapat kurang lebih 38% calon pengguna memiliki ketertarikan terhadap aplikasi media sosial berbentuk majalah sekolah ini, hal ini dapat dikatakan bahwa jika terus dikembangkan aplikasi ini dapat memberikan dampak positif baik bagi pengguna maupun terhadap perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abramowicz, W. (2015). *Business Information Systems :18th International Conference, BIS 2015 Pozna??, Poland, June 24-26, 2015 Proceedings. Lecture Notes in Business Information Processing*, 208(April).[https://doi.org/10.1007/978-3-319-19027-3](https://doi.org/10.1007/978-3-319-19027-3-319-19027-3)
- Ahuett-Garza, H., & Kurfess, T. (2018). *A brief discussion on the trends of habilitating technologies for Industry 4.0 and Smart manufacturing*. *Manufacturing Letters*. <https://doi.org/10.1016/j.mfglet.2018.02.011>
- Blank, S. dan Dorf, B. 2012. *The Startup Owner's Manual™ The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K and S Ranch Inc., K&S Ranch Publishing Division, California.
- Creswell, J. (2015). *Riset Perencanaan, Pelaksanaan, dan Evaluasi Riset Kualitatif & Kuantitatif*. Edisi Kelima. (M. Drs.Helly Prajitno Soetjipto, Trans.) Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Patricia, W & Sultan, A. (2019). *Implementasi Bisnis Model Kanvas dalam Perancangan Manajemen Bisnis Aplikasi JASKOST*. *Jurnal Ilmu Manajemen dan*

- Bisnis. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Hermawan, A dan Pravitasari, R.J, (2017). *Business Model Canvas Kanvas Model Bisnis*. Artikel Akselerasi.id dalam Academia.edu
- Irawan, A & Mulyadi, H. (2016). *Pengaruh Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha*. Journal of Business Management and Entrepreneurship Education. Vol 1. Universitas Pendidikan Indonesia
- Kasmir. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Low, M. & MacMillan, I. (1988). *Entrepreneurship: Past research and future challenges*, *Journal of Management*, 35, 139-161.
- Müller, J. M., Buliga, O., & Voigt, K. I. (2018). *Fortune favors the prepared: How SMEs approach business model innovations in Industry 4.0. Technological Forecasting and Social Change*, (December 2017), 0–1. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.12.019>
- Cetakan Ke-2. Jakarta Prenada Media Group.
- Suryana. (2008). *Kewirausahaan (Pedoman Praktik: Kiat dan Proses Menuju Sukses)*. Jakarta: Salemba Empat.
- \_\_\_\_\_. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Teece, D.J. 2010. *Business Models, Business Strategy and Innovation. Long. Range Plan*. 43 (2-3), 172-194.
- Nisak, Z. (2013). *Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif*. Juenal Ekbis dalam Academia.edu.
- Rahmayani, I. (2019). *Menkominfo Rudiantara Kejar E-Commerce Indonesia*. Kominfo.go.id
- Ramadhan, B. (2020). *Data Internet di Indonesia dan Perilakunya Tahun 2020*. Teknoia.com
- Rangkuti, F. (1998). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- \_\_\_\_\_. (2004). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : PT. Gramedia.
- Richard L. Daft, (2010). *Era Baru Manajemen*. Edward Tanujaya Edisi 9, Salemba Empat.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Suryana, Y & Bayu, K. (2011). *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Edisi Pertama