

Peran Networking dalam Membangun Karier Sebagai Entrepreneur

Rupina^{1*}, Analisa², Yosia Belo³

¹⁻³ Sekolah Tinggi Teologi Injili Arastamar (SETIA) Jakarta, Indonesia

rupinap339@gmail.com^{1*}, analisalisa814@gmail.com², byosia.belo@gmail.com³

Alamat: Jl. Kb. RT. 001/RW. 002. Kb. Besar, Kec. Batuaceper, Kota Tangerang,
Banten 15122

Korespondensi penulis : rupinap339@gmail.com

Abstract: *Networking plays a crucial role in developing an entrepreneur's career. With a wide network, entrepreneurs can access various resources, business opportunities, guidance and support from investors that can accelerate the development of their business. In addition, networking contributes to building a professional image and trust, which are important factors for attracting customers and strategic partners. Solid interpersonal relationships also open up opportunities for creative collaboration and idea sharing, allowing entrepreneurs to face challenges more effectively. Whether through online or offline platforms, networking is a key strategic element in creating long-term success for an entrepreneur. In the current digital era, networking can be done through various platforms, either directly, such as attending conferences and business events, or online through social media and virtual communities. This process not only expands connections but can also provide an opportunity to understand industry trends and build competitive advantages. Therefore, networking is not just about building relationships, but is also one of the main strategies that can encourage long-term success and growth for an entrepreneur.*

Keyword : *Networking role, Career, Entrepreneur*

Abstrak: Networking memainkan peran krusial dalam pengembangan karier seorang entrepreneur. Dengan jaringan yang luas, pengusaha dapat mengakses berbagai sumber daya, peluang bisnis, bimbingan, dan dukungan dari investor yang dapat mempercepat perkembangan usahanya. Selain itu, networking berkontribusi dalam membangun citra profesional dan kepercayaan, yang menjadi faktor penting untuk menarik pelanggan serta mitra strategis. Hubungan interpersonal yang solid juga membuka peluang kolaborasi kreatif dan berbagi ide, sehingga memungkinkan pengusaha untuk menghadapi tantangan dengan lebih efektif. Baik melalui platform daring maupun luring, networking menjadi elemen strategi utama dalam menciptakan kesuksesan jangka panjang bagi seorang entrepreneur. Pada era digital saat ini, networking dapat dilakukan melalui berbagai platform, baik secara langsung seperti menghadiri konferensi dan acara bisnis, maupun secara online melalui media sosial dan komunitas virtual. Proses ini tidak hanya memperluas koneksi tetapi juga dapat memberikan sebuah peluang untuk dapat memahami tren industri dan dapat membangun keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, networking bukan hanya sekedar membangun hubungan, tetapi juga menjadi salah satu strategi utama yang dapat mendorong kesuksesan dan pertumbuhan jangka panjang bagi seorang entrepreneur.

Kata kunci: peran networking, karier, entrepreneur.

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan kemajuan digital yang pesat, networking telah menjadi salah satu pilar utama dalam membangun karier, khususnya sebagai seorang entrepreneur. Networking bukan sekadar memperluas lingkaran sosial, tetapi juga menciptakan hubungan profesional yang bernilai dan saling mendukung. Bagi seorang entrepreneur, kemampuan menjalin koneksi dengan individu atau kelompok yang tepat dapat membuka berbagai peluang yang sulit dicapai tanpa jaringan yang kuat.

Menjadi seorang entrepreneur adalah perjalanan yang penuh tantangan, mulai dari mencari pendanaan, menemukan mitra bisnis, memahami kebutuhan pasar, hingga memasarkan produk atau layanan. Dalam menghadapi tantangan-tantangan tersebut, jaringan yang kokoh dapat memberikan solusi, perspektif baru, serta dukungan moral yang sangat dibutuhkan. Melalui networking, seorang entrepreneur bisa bertemu dengan mentor berpengalaman, investor yang tertarik, pelanggan awal, atau bahkan mitra yang dapat mendorong perkembangan bisnis mereka. Selain itu, networking membantu entrepreneur tetap relevan di industri yang terus berubah. Informasi adalah aset penting dalam dunia bisnis, dan dengan membangun relasi dengan profesional dari berbagai bidang, seorang entrepreneur dapat mengakses wawasan terkini, tren industri, dan strategi efektif untuk tetap kompetitif. Networking juga memungkinkan belajar dari pengalaman baik keberhasilan maupun kegagalan orang lain, sehingga risiko dalam pengambilan keputusan dapat diminimalkan.¹

Kemajuan teknologi komunikasi juga telah memperluas kesempatan untuk membangun jaringan. Platform digital seperti LinkedIn, Instagram, dan komunitas online lainnya memungkinkan entrepreneur untuk terhubung dengan berbagai pihak dari seluruh dunia. Namun, interaksi langsung seperti menghadiri seminar, pameran bisnis, atau pertemuan komunitas lokal tetap penting, karena pertemuan tatap muka sering kali meninggalkan kesan yang lebih mendalam dan personal. Dengan kata lain, networking adalah fondasi yang penting dalam perjalanan seorang entrepreneur. Tidak hanya membuka akses ke peluang bisnis, networking juga membantu membangun reputasi dan kepercayaan—dua elemen yang sangat berharga dalam dunia bisnis. Memahami pentingnya networking dan mengoptimalkannya merupakan langkah awal yang penting bagi siapa saja yang ingin sukses dalam karier sebagai entrepreneur.²

Networking atau pembangunan jaringan relasi memiliki peran yang sangat vital dalam mengembangkan karier sebagai seorang entrepreneur. Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, memiliki hubungan yang baik dengan berbagai pihak seperti mitra bisnis, pelanggan, investor, dan profesional lainnya dapat membuka banyak peluang yang mempercepat perkembangan usaha. Selain itu, jaringan ini juga menjadi sumber informasi, pengetahuan, serta dukungan moral yang diperlukan oleh seorang entrepreneur dalam menghadapi berbagai tantangan. Dengan jaringan yang luas, seorang entrepreneur dapat

¹ Zaidan, Naufal, et al. *Kewirausahaan Era Digital*. Indonesia Emas Group, 2023.

² Nursanti, Tinjung Desy, et al. *ENTREPRENEURSHIP: Strategi Dan Panduan Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Yang Efektif*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024.

memperoleh ide-ide baru, solusi atas masalah yang ada, serta kesempatan untuk berkolaborasi yang menguntungkan.³

Bagi seorang entrepreneur, membangun hubungan yang saling menguntungkan tidak hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan materi, tetapi juga untuk membangun reputasi, mendapatkan kepercayaan, dan memperluas akses ke sumber daya yang mendukung keberlangsungan dan perkembangan bisnis. Oleh karena itu, networking menjadi salah satu keterampilan yang sangat penting bagi setiap entrepreneur untuk meningkatkan kesuksesan dalam karier mereka.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan yang menganalisis berbagai sumber yang berkaitan dengan topik Peran Networking Dalam Membangun Karier Sebagai Entrepreneur dengan tujuan membangun relasi yang strategis, Networking memungkinkan entrepreneur untuk menjalin hubungan dengan individu atau kelompok yang dapat mendukung suatu perkembangan bisnis mereka. Relasi ini bisa berupa mentor, investor, mitra bisnis, atau pelanggan potensial. Sumber-sumber pustaka yang digunakan berasal dari jurnal ilmiah dan buku-buku yang relevan, yang kemudian dianalisis untuk menjawab pertanyaan penelitian.⁴

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Definisi Dan Pentingnya Networking

Networking adalah proses membangun dan menjaga hubungan profesional atau sosial dengan individu atau kelompok yang dapat memberikan keuntungan untuk perkembangan pribadi atau bisnis seseorang. Dalam dunia kewirausahaan, networking fokus pada membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak, seperti mitra bisnis, investor, pelanggan, kolega, mentor, atau profesional lainnya yang dapat menyediakan dukungan, informasi, atau peluang untuk berkolaborasi dan berkembang. Networking lebih dari sekadar bertukar kontak atau bertemu orang baru, namun mencakup upaya untuk menciptakan hubungan yang tulus dan saling mendukung dalam jangka panjang.

Menurut Stohl (dalam Morrison, 2009: 50) Jaringan atau network didefinisikan sebagai social structures created by communication among individuals and groups (struktur sosial yang

³ Aulia, Nur Asni, et al. "Bagaimana literasi kewirausahaan dan literasi digital berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha pedagang pakaian?." *Journal of Economic Education and Entrepreneurship Studies* 2.1 (2021): 110-126.

⁴ Fitria, Umi, and Bagus Endri Yanto. *Urgensi Modal Sosial Dalam Pembentukan Karakter Wirausaha*. Penerbit K-Media, 2022.

diciptakan melalui komunikasi di antara sejumlah individu dan kelompok). Ketika orang berkomunikasi dengan orang lain, maka terciptalah hubungan (link) yang merupakan garis-garis komunikasi dalam organisasi. Sebagian dari hubungan itu merupakan jaringan formal (formal network) yang dibentuk oleh aturan-aturan organisasi, seperti struktur organisasi. Selain jaringan formal, terdapat pula jaringan informal (emergent network) yang merupakan saluran komunikasi nonformal yang terbentuk melalui kontak atau interaksi yang terjadi di antara anggota organisasi setiap harinya.

Manfaat Networking Bagi Entrepreneur

Networking memiliki sebuah peran penting bagi seorang entrepreneur karena dapat membuka sebuah peluang baru yang dapat memperkuat suatu bisnis, dan membantu mengatasi tantangan. Berikut ada beberapa manfaat networking bagi entrepreneur

a. Mendapatkan Peluang Bisnis Yang Baru

Mendapatkan peluang bisnis yang baru adalah menemukan atau menciptakan kesempatan untuk memulai atau mengembangkan sebuah usaha yang memiliki potensi untuk menghasilkan suatu keuntungan. Peluang ini biasanya muncul dari identifikasi kebutuhan pasar yang belum dapat terpenuhi, tren terbaru, perubahan teknologi, atau perubahan sosial dan ekonomi. Penemuan peluang ini memerlukan pengamatan yang tajam, kreativitas, dan analisis secara mendalam untuk dapat memastikan ide yang ditemukan memiliki prospek keberhasilan. Untuk dapat menemukan peluang bisnis yang baru perlu adanya kerja sama, investasi, atau proyek kolaborasi, antar tim yang dilaksanakan.

Networking penting bagi seorang entrepreneur karena dapat membuka berbagai peluang baru dalam bisnis. Dengan jaringan yang luas, seorang entrepreneur dapat menemukan mitra potensial, pelanggan, atau bahkan investor yang bersedia untuk mendukung atau berkolaborasi dalam perkembangan usaha. Networking juga memungkinkan untuk menemukan peluang pasar yang sebelumnya tidak terlihat.

b. Belajar Dari Pengalaman Orang Lain

Belajar dari pengalaman orang lain adalah sebuah proses yang dapat memperoleh sebuah wawasan, pengetahuan, dan keterampilan dengan mengamati, mendengar, atau mempelajari apa yang telah dialami orang lain, baik itu keberhasilan maupun kegagalan mereka. Konsep ini sangat penting karena dapat membantu kita menghindari kesalahan yang sama, mempercepat pembelajaran, dan meningkatkan kualitas pengambilan keputusan yang ada. Belajar dari pengalaman orang lain juga suatu cara yang cerdas untuk memperkaya diri. Dengan mengamati, mendengar dan merenungkan apa yang telah dilakukan orang lain, kita

dapat menghindari kesalahan dan dapat mencapai sebuah tujuan agar kita lebih cepat memahami dan lebih bijaksana. Kegiatan ini dapat dilakukan dengan mentor dari pembelajaran dan belajar dari sebuah kegagalan, atau insight industri.

c. Meningkatkan Reputasi dan Kredibilitas: membangun citra positif di komunitas atau industri.

Meningkatkan Reputasi dan Kredibilitas: membangun citra positif di komunitas atau industri adalah suatu upaya strategis untuk membangun citra positif dalam komunitas atau suatu industri. Hal ini penting karena reputasi dan kredibilitas adalah pondasi kepercayaan yang sangat mempengaruhi bagaimana individu, organisasi, atau merek di persepsikan. Reputasi dan kredibilitas adalah elemen fundamental bagi individu maupun organisasi untuk mencapai keberhasilan dalam jangka panjang.

Membangun hubungan yang kuat melalui jaringan yang dimiliki akan memperkuat reputasi dan kredibilitas seorang entrepreneur. Relasi yang baik dengan profesional lain dapat menjadi referensi yang kuat bagi calon pelanggan, mitra, atau investor, yang pada gilirannya meningkatkan kepercayaan terhadap bisnis tersebut.

d. Akses Ke Sumber Daya

Akses ke sumber daya merujuk pada kemampuan individu atau kelompok untuk memperoleh atau memanfaatkan berbagai jenis sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tertentu. Sumber daya ini dapat meliputi informasi, teknologi, keuangan, fisik, manusia, atau sosial. Akses ke sumber daya sangat penting dalam berbagai bidang seperti pendidikan, pekerjaan, kesehatan, dan pembangunan ekonomi. Dengan demikian, memahami dan memperbaiki akses ke sumber daya sangat krusial untuk mencapai keadilan sosial dan mengurangi ketidaksetaraan dalam berbagai bidang.

Networking memberikan akses pada informasi dan wawasan penting. Seorang entrepreneur dapat belajar dari pengalaman orang lain, mendapatkan perspektif baru tentang tren industri, atau menemukan solusi untuk tantangan bisnis yang ada. Selain itu, networking juga dapat membuka peluang untuk memperoleh sumber daya seperti modal, tenaga kerja, atau teknologi yang dibutuhkan dalam pengembangan usaha.

e. Dukungan Emosional dan Moral

Dunia bisnis tidak selalu mulus, dan seorang entrepreneur sering menghadapi banyak tantangan. Dalam hal ini, networking berperan sebagai sumber dukungan emosional dan moral. Jaringan yang solid dapat memberikan motivasi dan dorongan dari rekan-rekan yang memahami perjuangan serta tantangan yang dihadapi.

f. Inovasi dan Kolaborasi

Melalui networking, seorang entrepreneur dapat bertemu dengan individu yang memiliki keterampilan atau pengetahuan yang berbeda. Hal ini menciptakan peluang untuk kolaborasi dan inovasi yang lebih besar. Kolaborasi dengan pihak lain dapat menghasilkan ide-ide baru, produk, atau layanan yang lebih kreatif dan dapat bersaing dengan lebih baik di pasar.

g. Menghadapi Kompetisi

Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, networking memberikan keuntungan strategis. Dengan mengenal banyak orang dan memiliki akses ke berbagai informasi, seorang entrepreneur dapat lebih siap dalam menghadapi persaingan. Informasi yang diperoleh melalui jaringan dapat membantu dalam merencanakan strategi bisnis yang lebih efektif.

Pentingnya Peran Guru Sebagai Networking

Kesejawatan yang baik dan luas. Guru dapat belajar pada sejawatnya yang telah sukses, berusaha mencari tahu apa yang telah dilakukan sejawatnya tersebut. Peran guru sebagai networking bukan hanya untuk kepentingan pribadi mereka, tetapi juga untuk menciptakan dampak positif yang lebih luas bagi siswa dan masyarakat.

Peran Guru sebagai networking adalah kemampuan guru untuk menjalin, mengembangkan, dan memanfaatkan sebuah hubungan profesional dengan berbagai pihak yang relevan dalam dunia pendidikan, seperti sesama guru, kepala sekolah, siswa, orang tua, komunitas, organisasi pendidikan, dan lembaga lain. Tujuan utama dari peran ini adalah untuk mendukung pengembangan kualitas pembelajaran, meningkatkan profesi profesional, serta memfasilitasi kolaborasi dan pertukaran informasi demi kemajuan suatu pendidikan. Guru adalah salah satu profesi. Kriteria untuk dikatakan profesi adalah jabatan yang melibatkan kegiatan intelektual. Guru dikatakan profesi karena mengajar melibatkan upaya-upaya yang sifatnya sangat didominasi kegiatan intelektual. Guru profesional adalah guru yang memiliki dedikasi tinggi dalam pendidikan.

Guru yang berperan sebagai networker bertindak sebagai penghubung yang aktif antara berbagai pihak untuk menciptakan lingkungan pendidikan yang inklusif, inovatif, dan berkelanjutan. Peran ini mencakup menjalin sebuah komunikasi dari berbagai pengetahuan serta membangun kemitraan, dan mencari sumber daya yang dapat mendukung suatu pembelajaran.

Guru adalah pendidik profesional dengan tugas utama mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai dan mengevaluasi peserta didik pada pendidikan

anak usia dini jalur pendidikan formal, pendidikan dasar, dan pendidikan menengah (Kunandar, 2007: 54)

Guru dapat membina jaringan kerja atau networking guna membangun hubungan kesejawatan yang baik dan luas. Guru dapat belajar pada sejawatnya yang telah sukses, berusaha mencari tahu apa yang telah dilakukan sejawatnya tersebut. Hal ini bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Gest dan Rodkin (2011) “Teaching Practices and Peer Network Features in Elementary Classrooms”, bahwa meskipun ada beberapa asosiasi handal antara praktek pengajaran dan fasilitas jaringan sejawat, tetapi tidak selalu dalam arah yang diharapkan. Hal ini menunjukkan akan sangat penting untuk mengumpulkan data tambahan dari sejumlah besar ruang kelas untuk mengklarifikasi pandangan jangka panjang yang benar-benar didukung oleh bukti empiris. Dengan adanya tuntutan untuk peningkatan kualitas profesionalisme guru, maka guru salah satunya harus berusaha untuk membangun hubungan kesejawatan yang baik dan luas termasuk lewat organisasi profesi. Upaya membangun hubungan kesejawatan yang baik dan luas dapat dilakukan guru dengan membina jaringan kerja atau networking.

Memiliki jaringan atau koneksi yang luas merupakan hal yang sangat penting dalam mendukung kesuksesan baik dalam bisnis maupun kehidupan pribadi. Sebagai makhluk sosial, kita memang membutuhkan interaksi dan hubungan yang baik antar sesama, baik itu dalam lingkup yang lebih kecil seperti keluarga, rumah tangga, teman dekat, atau rekan kerja. Jika hubungan dalam keluarga berjalan dengan harmonis dan saling mendukung, maka akan tercipta suasana yang lebih positif dan mendukung segala aspek kehidupan. Begitu juga dengan hubungan di luar keluarga, seperti dengan teman sekolah, kuliah, rekan kerja, atau tetangga. Jika hubungan-hubungan ini terjalin dengan baik, maka wawasan kita akan terus berkembang dan proses pencapaian tujuan hidup pun akan terasa lebih mudah dan lebih cepat, puji Tuhan. Membangun jaringan atau networking merupakan langkah penting untuk mendukung pekerjaan dan mempercepat kemajuan karier, termasuk bagi para lulusan baru. Jaringan yang kuat dapat membawa klien dan mitra bisnis yang penting untuk perkembangan usaha. Namun, bagi orang yang introvert, proses ini bisa terasa menakutkan. Meskipun demikian, jangan biarkan kepribadian Anda menghalangi kesempatan untuk memperluas jaringan.

Banyak orang beranggapan bahwa hanya individu ekstrovert yang bisa membangun koneksi dengan mudah. Padahal, seseorang dengan kepribadian introvert pun bisa bersosialisasi dengan efektif jika ia memanfaatkannya dengan tepat (Margaretha F, 2018). Networking memiliki peran penting dalam memperluas dan mempertahankan hubungan, terutama dalam dunia bisnis. Oleh karena itu, setiap orang, terlepas dari kepribadiannya,

sebaiknya memiliki kemampuan untuk menjalin hubungan dengan baik. Jika seseorang benar-benar ingin memiliki jaringan yang luas dan harmonis, ia harus berusaha meningkatkan kompetensi diri dan terbuka untuk berinteraksi dengan berbagai kalangan.

Networking dalam konteks dunia pendidikan tidak hanya melibatkan interaksi antara guru dan siswa, tetapi juga mencakup hubungan antara guru dan seluruh komunitas sekolah. Semakin baik komunikasi verbal yang terjalin, semakin terbentuk budaya positif dalam berinteraksi, menciptakan lingkungan yang kondusif, dan membuat seluruh pihak merasa nyaman selama berada di sekolah. Hal ini dapat membuat mereka merindukan masa-masa sekolah setelah lulus. Dengan terjalinnya networking yang harmonis, ada kemungkinan besar bahwa kelak, para alumni akan kembali dan berkontribusi membuka peluang bagi kemajuan sekolah secara menyeluruh.

Meningkatkan Akses kepeluang Bisnis dan Sumber Daya

Networking memainkan peran krusial dalam membuka berbagai peluang bisnis bagi seorang entrepreneur. Dengan memiliki jaringan yang luas, seorang entrepreneur dapat menemukan mitra bisnis, investor, atau pelanggan baru yang dapat membantu mendorong perkembangan usaha mereka. Jaringan ini juga memberikan akses kepada sumber daya penting seperti modal, teknologi, atau keahlian khusus yang mungkin sulit diperoleh tanpa adanya hubungan profesional yang kuat. Selain itu, networking memungkinkan entrepreneur untuk bertukar informasi mengenai tren industri dan strategi bisnis terbaru, yang memberikan mereka keunggulan dalam berkompetisi di pasar. Akses terhadap peluang bisnis dan sumber daya merupakan elemen kunci dalam pertumbuhan dan kesuksesan suatu usaha. Dalam hal ini, "akses" berarti kemampuan individu atau organisasi untuk memperoleh atau memanfaatkan peluang yang ada di pasar serta berbagai sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan dan mengembangkan bisnis mereka. Sumber daya yang dimaksud mencakup berbagai hal, seperti modal, keterampilan, teknologi, jaringan, dan informasi yang relevan. Sedangkan peluang bisnis berkaitan dengan kesempatan untuk menciptakan nilai atau keuntungan, yang dapat muncul akibat perubahan tren pasar, perkembangan teknologi baru, atau tantangan yang belum terpecahkan dalam masyarakat.

Pentingnya memperluas akses ke peluang bisnis dan sumber daya dirasakan tidak hanya oleh pengusaha besar, tetapi juga oleh pengusaha kecil, startup, dan individu yang ingin memulai usaha. Dengan memperluas akses ini, para pelaku bisnis dapat menciptakan inovasi, meningkatkan daya saing, dan berperan dalam pertumbuhan ekonomi yang inklusif serta berkelanjutan.

Membangun Reputasi dan Kredibilitas

Membangun reputasi dan kredibilitas adalah proses penting dalam kehidupan pribadi maupun profesional. Reputasi yang baik dan kredibilitas yang tinggi sering kali menjadi kunci untuk meraih kesuksesan dalam berbagai bidang, baik itu dalam bisnis, karier, maupun hubungan sosial.

Dalam perjalanan karier seorang entrepreneur, membangun reputasi dan kredibilitas adalah hal yang sangat penting. Networking dapat memperkuat hal ini dengan memberi kesempatan kepada entrepreneur untuk berinteraksi dengan profesional lain di bidangnya. Jaringan yang baik akan menjadi referensi yang dapat diandalkan dan membangun kepercayaan bagi calon mitra, pelanggan, atau investor. Semakin banyak orang yang mengenal dan mempercayai seorang entrepreneur, semakin besar pula peluang mereka untuk mendapatkan dukungan bisnis yang diperlukan untuk kesuksesan usaha. Selain itu, hubungan yang terjalin dengan baik dalam jaringan juga dapat memberikan dorongan moral dan profesional yang sangat diperlukan dalam menghadapi tantangan yang muncul dalam bisnis.

4. KESIMPULAN

Networking merupakan elemen utama dalam membangun karier sebagai entrepreneur. Dengan membangun hubungan strategis, networking menciptakan peluang bisnis, memperkuat reputasi, memperluas wawasan, dan menyediakan akses ke berbagai sumber daya penting. Melalui keterlibatan dengan individu atau komunitas yang sesuai, entrepreneur dapat mempercepat perkembangan bisnisnya, menghadapi tantangan dengan lebih efektif, dan menambahkan nilai dalam perjalanan kariernya. Networking bukan sekadar menjalin koneksi, tetapi juga melibatkan kolaborasi dan berbagi ide secara terus-menerus.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansar, Andi Devy Aisyah, et al. "Peran Corporate Social Responsibility dalam Membangun Citra Perusahaan: Sebuah Literatur." *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis* 3.1 (2023): 1-9.
- Aulia, Nur Asni, et al. "Bagaimana literasi kewirausahaan dan literasi digital berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha pedagang pakaian?." *Journal of Economic Education and Entrepreneurship Studies* 2.1 (2021): 110-126.
- Darmawan, Cecep, et al. "Pengembangan hubungan interpersonal remaja dalam penggunaan media sosial di Kota Bandung." *Jurnal Kajian Komunikasi* 7.2 (2019): 159-169.
- Fahrurrozi, Muh, and MM SE. *Entrepreneurship & Digitalisasi: Mengembangkan Bisnis di Era 5.0*. Universitas Hamzanwadi Press, 2023.

- Fauziah, Syifa, et al. *Dasar-dasar Kewirausahaan: Teori dan Panduan Berwirausaha*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024.
- Fitria, Umi, and Bagus Endri Yanto. *Urgensi Modal Sosial Dalam Pembentukan Karakter Wirausaha*. Penerbit K-Media, 2022.
- Hanum, Farida, Sisca Rahmadona, and Yulia Ayriza. "Modal sosial yang dikembangkan guru di sekolah berkualitas di Yogyakarta." *Jurnal Kependidikan: Penelitian Inovasi Pembelajaran* 46.2 (2016): 233-245.
- Harto, Budi, et al. *WIRUSAHA BIDANG TEKNOLOGI INFORMASI: Peluang usaha dalam meyongsong era society 5.0*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023.
- Hisyam, Ciek Julyati, et al. "Peran Pemerintah dalam Mengoptimalkan Dinamika Wirausaha: Mendukung Kemajuan Ekonomi Indonesia Khususnya Wilayah Jakarta." *Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi* 2.3 (2024): 178-193.
- Irawan, Dandan. "Peningkatan daya saing usaha mikro kecil dan menengah melalui jaringan usaha." (2020).
- Jayadih, M., H. Eka Suhardi, and Bibin Rubini. *Strategi & peningkatan kualitas layanan guru: Transformasi melalui kepemimpinan, teknologi, kreativitas dan entrepreneurship*. Jakad Media Publishing, 2024.
- Lubis, Maulana Arafat, and Nashran Azizan. *Pembelajaran Tematik SD/MI Implementasi Kurikulum 2013 Berbasis HOTS (Higher Order Thinking Skills)*. Samudra Biru, 2019.
- Miswan Gumanti, M. B. A., S. Suyono, and Aini Zulf Augistia. *Kewirausahaan Modern*. Penerbit Adab.
- Nasution, Regi Utami. "Strategi Memulai Bisnis baru dalam berwirausaha." *JURNAL SYNTAX IMPERATIF: Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan* 3.3 (2022): 163-175.
- Nursanti, Tinjung Desy, et al. *ENTREPRENEURSHIP: Strategi Dan Panduan Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Yang Efektif*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024.
- Prayogo, Joko, Nuzuar Nuzuar, and Syaiful Bahri. *Analisis Pengembangan Kompetensi Kepribadian Guru di Sekolah Pendidikan Non Formal Kepahiang*. Diss. IAIN Curup, 2020.
- Rachmat, Zul, et al. "Pengembangan Kewirausahaan." (2023).
- Rachmat, Zul, et al. "Pengembangan Kewirausahaan." (2023).
- Raharjo, Farco Siswiyanto. *The master book of personal branding: Seni membangun merek diri dengan teknik berbicara*. Anak Hebat Indonesia, 2019.
- Ramdan, Muhamad, and Anis Septiana. "Sosialisasi & Edukasi: Sosialisasi Kewirausahaan untuk Meningkatkan Minat Berwirausaha pada SMPN 11 PPU." *Jurnal Pengabdian UntukMu NegeRI* 8.2 (2024): 198-205.

- SEHATI, ANDARI. *Networking Guru Sekolah Dasar (Studi Situs: Sd Negeri Singopuran 01)*. Diss. Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2012.
- SEHATI, ANDARI. *Networking Guru Sekolah Dasar (Studi Situs: Sd Negeri Singopuran 01)*. Diss. Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2012.
- Soeharso, Silverius Yoseph, and S. E. SPsi. *Psikologi Bisnis-Paradigma Baru Mengelola Bisnis*. Penerbit Andi, 2020.
- SOLEH, MOKHAMAD, and Rustam Ibrahim. *KEPEMIMPINAN PROFETIK KEPALA LEMBAGA DALAM MEMBENTUK KARAKTER RELIGIUS ANAK ASUH DI LKSA (LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK) NUR MAGHFIROH BRATAN PAJANG LAWEYAN SURAKARTA TAHUN 2023*. Diss. UIN RADEN MAS SAID, 2024.
- Sudarsana, I. Ketut. "Peningkatan mutu pendidikan luar sekolah dalam upaya pembangunan sumber daya manusia." *Jurnal Penjaminan Mutu* 1.01 (2015): 1-14.
- Ulfiyah, Mala, Siti Saripah, and Encep Syarifudin. "Komunikasi Formal dan Informal Dalam Jaringan Komunikasi." *Journal on Education* 6.1 (2023): 6619-6628.
- Zaidan, Naufal, et al. *Kewirausahaan Era Digital*. Indonesia Emas Group, 2023.
- Zarkasyi, Muhammad Ridlo. *Entrepreneurship-Intrapreneurship: Untuk Kemandirian Dan Kelestarian Bisnis*. UNIDA Gontor Press, 2021.