



Meningkatkan Daya Saing Pengusaha Perempuan melalui Pelatihan Mindset Kewirausahaan dan Literasi Digital

Berto Mulia Wibawa¹, Ni Gusti Made Rai^{2*}, Geodita Woro Bramanti^{3*}, Imam Baihaqi⁴

^{1,2,3,4}Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Indonesia, 60111

E-mail:* ngm.raiwikananda@gmail.com

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v4i3.1480>

Info Artikel:

Diterima :
2023-10-25

Diperbaiki :
2023-11-06

Disetujui :
2023-11-07

Kata Kunci: Pengusaha perempuan, pelatihan, mindset kewirausahaan, literasi digital

Abstrak: Indonesia saat ini menghadapi tantangan terutama pada rendahnya daya saing usaha mikro dan kecil yang dijalankan oleh perempuan. Usaha yang dijalankan relatif stagnan dan sulit berkembang, karena minimnya pemahaman tentang pola pikir kewirausahaan dan literasi digital. Tujuan PKM adalah meningkatkan daya saing pengusaha perempuan pemula di Indonesia melalui pelatihan bertema mindset kewirausahaan dan literasi digital. Pelatihan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pengusaha perempuan tentang mindset kewirausahaan, memanfaatkan media sosial dan e-commerce untuk pemasaran produk, serta menggunakan aplikasi keuangan digital. Hasil PKM menunjukkan transformasi signifikan, peserta yang sebelumnya hanya menggunakan media sosial untuk keperluan pribadi, sekarang menggunakannya untuk mengembangkan bisnis. Selain itu, yang sebelumnya mencatat keuangan secara manual, kini beralih ke aplikasi pencatatan keuangan digital, meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan bisnis, mendorong pembentukan komunitas bisnis informal, memfasilitasi pertukaran ide dan networking yang berkelanjutan. Pelatihan ini bukan hanya berdampak dalam meningkatkan keterampilan bisnis yang dijalankan para perempuan di Kota Surabaya dan sekitarnya, tetapi memberikan kontribusi signifikan dalam mengurangi kesenjangan gender di dunia usaha dan mendukung pertumbuhan ekonomi regional.

Abstract: Indonesia is currently facing challenges, especially the low competitiveness of micro and small businesses run by women. The businesses being run are relatively stagnant and difficult to develop, due to a lack of understanding of the entrepreneurial mindset and digital literacy. PKM's goal is to increase the competitiveness of budding female entrepreneurs in Indonesia

through training on the theme of entrepreneurial mindset and digital literacy. The training provides women entrepreneurs with knowledge and skills about an entrepreneurial mindset, utilizing social media and e-commerce for product marketing, and using digital financial applications. The PKM results show a significant transformation, participants who previously only used social media for personal purposes, now use it to develop their business. In addition, those who previously recorded finances manually are now switching to digital financial recording applications, increasing the efficiency of business financial management, encouraging the formation of informal business communities, facilitating the exchange of ideas and sustainable networking. This training not only has an impact in improving the business skills of women in the city of Surabaya and its surroundings, but makes a significant contribution to reducing the gender gap in the business world and supporting regional economic growth.

Keywords: *Women entrepreneurs, training, entrepreneurial mindset, digital literacy*

Pendahuluan

Partisipasi perempuan dalam dunia kewirausahaan di Indonesia tidak hanya merupakan tren, tetapi juga sebuah kekuatan ekonomi baru yang terus tumbuh. Dari total pelaku usaha kecil, mikro, dan menengah (UMKM) di Indonesia, sekitar 64,5 persen di antaranya adalah perempuan (Kemenkop UKM RI, 2021). Data tersebut menunjukkan bahwa para keberadaan pengusaha perempuan adalah cerminan dari pentingnya elemen tersebut untuk berkontribusi meningkatkan perekonomian Negara Republik Indonesia. Perempuan di Indonesia telah membuktikan diri sebagai pelaku usaha yang memiliki prospek cerah walaupun sebagian besar dari mereka beroperasi di usaha mikro dan kecil (UMK). Peningkatan partisipasi perempuan dalam kewirausahaan bukan hanya tentang jumlah, tetapi juga tentang dampak yang dapat diciptakan oleh pengusaha perempuan. Mereka telah membawa inovasi, kreativitas, dan semangat kewirausahaan yang kuat ke dalam berbagai sektor bisnis. Dengan potensi besar ini, pengusaha perempuan di Indonesia memiliki potensi untuk menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi yang signifikan.

Meskipun partisipasi perempuan dalam dunia kewirausahaan semakin meningkat, tantangan yang dihadapi oleh mereka tidak dapat diabaikan. Meski pengguna internet di Indonesia telah mencapai 77 persen dari total populasi (We Are Social, 2023), kenyataannya masih sedikit UMKM atau pengusaha perempuan yang memanfaatkan internet untuk mendorong pemasaran produk atau meningkatkan efisiensi operasional usaha (Wibawa et al., 2019). Kendala utamanya terletak pada kurangnya literasi digital dan pengetahuan yang rendah tentang

pemanfaatan platform-platform kekinian yang dapat menjadi alat yang sangat efektif untuk mendukung keberlangsungan UMKM (Kumari et al., 2010; Olsson & Bernhard. Oleh karena itu, peningkatan literasi digital dan pemahaman yang mendalam tentang pola pikir bisnis yang efektif menjadi krusial dalam mendukung pengusaha perempuan untuk mengembangkan bisnis mereka secara maksimal. Dengan pemahaman yang mendalam tentang teknologi dan strategi pemasaran yang efektif, mereka diyakini dapat memperluas jangkauan pasar mereka, meningkatkan penjualan, dan berkontribusi khususnya terhadap perekonomian regional dan nasional.

Dalam menghadapi tantangan-tantangan tersebut, Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, bekerjasama dengan School of Business Monash University Malaysia, berinisiatif melakukan kegiatan pengabdian masyarakat berjudul "Meningkatkan Daya Saing Pengusaha Perempuan Pemula melalui Pelatihan Mindset Kewirausahaan dan Literasi Digital", yang dirancang untuk mengatasi kesenjangan-kesenjangan krusial yang terdapat pada khususnya para pengusaha perempuan di Kota Surabaya dan sekitarnya. Konsep dari pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan menyeluruh dan pendampingan kepada pengusaha perempuan yang mencakup penguatan pola pikir kewirausahaan, pengetahuan mendalam tentang strategi pemasaran digital, dan pengenalan peserta pada penggunaan efisien aplikasi manajemen keuangan.

Pengabdian masyarakat ini memiliki tiga tujuan. Pertama, kegiatan ini bertujuan untuk mengembangkan pola pikir kewirausahaan di antara peserta, membantu mereka berpikir secara kreatif dan strategis tentang bisnis. Melalui berbagai sesi pelatihan dan diskusi, peserta didorong untuk mempertajam visi mereka, mengenali peluang pasar, dan merumuskan strategi bisnis yang inovatif. Kedua, program ini memberikan pemahaman dasar kepada peserta tentang pemasaran digital, termasuk teknik-teknik pemasaran media sosial dan pasar online. Dalam era di mana internet memainkan peran kunci dalam pemasaran, pengetahuan ini menjadi landasan yang penting bagi pengusaha perempuan. Mereka diajarkan bagaimana memanfaatkan platform-platform digital untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk mereka kepada khalayak yang lebih luas. Ketiga, kegiatan ini memperkenalkan peserta pada KasirPintar, sebuah perangkat lunak manajemen dan pelaporan keuangan yang dapat diakses melalui smartphone. Peserta tidak hanya diperkenalkan pada aplikasi ini, tetapi juga diajarkan cara menggunakannya untuk mengelola keuangan mereka dengan lebih efektif dan efisien. Dengan memahami alat-alat digital seperti

KasirPintar, para peserta dapat mengoptimalkan pengelolaan keuangan bisnis mereka, meningkatkan transparansi, dan membuat keputusan finansial yang lebih cerdas. Melalui penerapan praktis dari pengetahuan ini, diharapkan para pengusaha perempuan pemula dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka di era digital ini.

Metode

Pengabdian ini dirancang dengan metode yang terstruktur untuk memastikan pembelajaran yang efektif dan berdaya guna bagi para pengusaha perempuan. Pelaksanaan kegiatan ini terbagi ke dalam beberapa tahap yang terinci sebagai berikut:

Tahap 1: Pra-Kegiatan

Tim pengabdian yang terdiri dari dosen dan mahasiswa melakukan persiapan menyeluruh sebelum aktivitas dilaksanakan. Mereka membentuk tim dengan peran yang jelas, melakukan koordinasi untuk memastikan persiapan teknis pengabdian berjalan lancar, serta menyusun materi pelatihan yang relevan dan mendalam.

Tahap 2: Persiapan Rekrutmen Peserta Pelatihan

Pada tahap ini, persiapan rekrutmen partisipan menjadi fokus utama. Tim pengabdian mempersiapkan desain flyer (Gambar 1) dan formulir pendaftaran online melalui media Google Form. Setelah itu, flyer dan formulir tersebut disebarluaskan secara online. Proses seleksi partisipan dilakukan dengan cermat, memastikan bahwa para peserta memenuhi kriteria yang telah ditetapkan. Selanjutnya, para peserta dikelompokkan dalam grup WhatsApp yang akan digunakan sebagai platform koordinasi. Terdapat 120 peserta pengusaha perempuan yang berhasil direkrut dan hadir penuh waktu pada saat acara berlangsung. Peserta berasal dari Kota Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Jombang, Malang, dan Lamongan.



Gambar 1. Flyer rekrutmen peserta pelatihan

Tahap 3: Pelaksanaan Pelatihan

Tahap ini merupakan inti dari kegiatan pengabdian. Pelatihan dilaksanakan di lokasi yang telah ditentukan sebelumnya. Para peserta akan terlibat dalam kegiatan pelatihan intensif yang mencakup berbagai aspek kewirausahaan, termasuk mindset bisnis, pemasaran digital, dan penggunaan aplikasi keuangan. Melalui pendekatan praktis dan interaktif, peserta akan didorong untuk mengembangkan keterampilan dan pengetahuan yang dapat mereka terapkan dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka.

Materi Pelatihan

Kurikulum dan materi pelatihan dikembangkan atas kolaborasi para dosen di Departemen Manajemen Bisnis ITS dan School of Business Monash University Malaysia. Kurikulum dan materi pelatihan dirumuskan dengan menggabungkan pengetahuan mendalam dan pengalaman praktis dalam bidang manajemen bisnis dan kewirausahaan. Sebelum pelatihan dimulai, seluruh pemateri melakukan

diskusi untuk menyamakan persepsi untuk memahami tujuan yang mendasari pengabdian masyarakat ini. Penyamaan persepsi ini memberi memastikan bahwa mereka dapat menyampaikan metode pembelajaran yang paling efektif dan relevan untuk mencapai hasil pembelajaran yang optimal. Materi pelatihan terdiri dari tiga topik, yaitu mindset kewirausahaan, pemasaran digital, dan pelaporan keuangan digital.

Materi 1: Mindset Kewirausahaan

Para peserta akan diajak dalam sesi pertama ini untuk menjelajahi esensi dari mindset kewirausahaan. Konsep dasar seperti *growth mindset* dan *fixed mindset* akan dibahas secara mendalam (Yeager & Dweck, 2020; Dweck & Yeager, 2019). Selain itu, peserta akan mempelajari bagaimana mengatasi hambatan-hambatan umum yang mungkin muncul dalam pola pikir mereka. Sesi ini tidak hanya membantu peserta mengenali hambatan mindset, tetapi juga memberikan strategi konkret untuk mengembangkan *growth mindset*, suatu aspek yang krusial untuk mencapai keberhasilan dalam dunia bisnis.

Materi 2: Pemasaran Digital

Pada sesi kedua, fokus akan beralih ke dunia pemasaran digital yang semakin mendominasi dalam arena bisnis saat ini. Peserta akan memperoleh pemahaman mendalam tentang pemasaran digital, termasuk pengenalan terhadap berbagai teknik pemasaran media sosial dan bagaimana memahami audiens target mereka (Su et al., 2023). Dosen yang berpengalaman akan membimbing peserta dalam menjelajahi strategi pemasaran media sosial yang efektif dan memahami kompleksitas dan dampak pasar online terhadap keberlangsungan UKM (Chatterjee & Kar, 2020). Dalam sesi ini, peserta akan memperoleh wawasan yang diperlukan untuk memanfaatkan potensi penuh platform digital, memperluas jangkauan pasar, dan memperkenalkan produk atau jasa mereka kepada audiens yang relevan.

Materi 3: Pelaporan Keuangan Digital

Pentingnya manajemen keuangan yang efisien tidak bisa diabaikan dalam menjalankan bisnis yang berkelanjutan. Dalam sesi ketiga ini, para peserta akan diperkenalkan dengan KasirPintar, sebuah perusahaan penyedia perangkat lunak manajemen dan pelaporan keuangan menggunakan smartphone. Melalui pemaparan dan demonstrasi aplikasi KasirPintar, peserta akan memahami fitur-fitur kunci dan cara menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan terperinci. Sesi ini akan memberikan pemahaman tentang bagaimana menggunakan data keuangan

untuk mengambil keputusan bisnis yang cerdas. Dengan penerapan praktis dari KasirPintar, peserta akan dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan keuangan bisnis mereka, merencanakan anggaran dengan bijak, dan membuat keputusan yang didasarkan pada informasi finansial yang akurat dan terkini.

Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan ini diorganisir dengan teliti untuk memastikan kelancaran dan pencapaian tujuan yang telah dirumuskan. Pelatihan diselenggarakan pada tanggal 19 sampai dengan 22 Juni 2023, bertempat di Departemen Manajemen Bisnis ITS, Surabaya. Setiap batch pelatihan berlangsung selama satu hari, dimulai pukul 08.00 hingga 16.00. Masing-masing batch terdiri dari 30 peserta pengusaha perempuan yang telah memenuhi kriteria dengan bisnis yang aktif selama minimal setahun terakhir. Total empat batch pelatihan dijalankan untuk mengakomodasi partisipasi 120 peserta.

Setiap sesi pelatihan melibatkan diskusi mendalam tentang mindset kewirausahaan, pemasaran digital, dan pelaporan keuangan digital. Materi ini disampaikan oleh dosen ahli dari ITS untuk mindset kewirausahaan dan pemasaran digital, sementara pelaporan keuangan digital akan dibawakan oleh tim dari KasirPintar. Untuk memastikan kenyamanan peserta, disiapkan dua sesi coffee break dan satu kali makan siang. Fasilitas ruang pelatihan telah dipersiapkan dengan baik, termasuk LCD proyektor, laptop, whiteboard, sound system, dan AC, untuk memastikan materi disampaikan dengan optimal. Setelah mengikuti setiap sesi, peserta diminta mengisi kuesioner kepuasan untuk mengevaluasi kualitas pelatihan. Sebagai apresiasi atas partisipasi mereka, peserta akan menerima sertifikat pelatihan sebagai bukti kompetensi yang diperoleh, dan momen diabadikan melalui foto bersama dengan tim pelatihan sebagai kenang-kenangan dari acara ini (Gambar 3). Susunan acara pelatihan selengkapnya dijelaskan pada Tabel 1.

Tabel 1. Susunan acara pelatihan

Waktu Pelaksanaan (19-22 Juni 2023)	Agenda	Catatan
08.00-09.00	Registrasi	
09.00-10.30	Sesi 1: Mindset Kewirausahaan <ul style="list-style-type: none"> • Apa itu mindset kewirausahaan? 	Pemateri dari ITS

Waktu Pelaksanaan (19-22 Juni 2023)	Agenda	Catatan
	<ul style="list-style-type: none"> • Growth vs fixed mindset • Karakteristik kunci dari pengusaha sukses • Mengidentifikasi dan mengatasi hambatan mindset umum • Mengembangkan growth mindset untuk kesuksesan bisnis 	
10.30-12.30	Sesi 2: Pemasaran Digital <ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan pemasaran digital • Memahami audiens target Anda • Pemasaran media sosial • E-commerce dan pasar online 	Pemateri dari ITS
12.30-13.30	Lunch break	
13.30-15.30	Sesi 3: Pelaporan Keuangan dengan KasirPintar <ul style="list-style-type: none"> • Edukasi keuangan digital • Menyiapkan laporan keuangan dengan KasirPintar • Menginterpretasikan dan menggunakan data keuangan untuk pengambilan keputusan 	Pemateri dari KasirPintar
15.30-16.00	Pengisian survey kepuasan pelatihan, penutupan, foto bersama, dan pembagian sertifikat	

Hasil dan Pembahasan

Dalam pelaksanaan pelatihan ini, kami mengimplementasikan model pembelajaran yang mencakup berbagai teknik, seperti kuliah konvensional, role-play, menonton video pembelajaran, studi kasus, quiz, dan praktik langsung, didukung oleh suasana kelas yang kondusif (Gambar 2). Pendekatan beragam ini dirancang untuk memberikan pengalaman pembelajaran yang holistik, memungkinkan peserta untuk memahami konsep teoritis serta menerapkannya dalam situasi bisnis nyata. Hasilnya, kami melihat antusiasme luar biasa dari peserta, yang tercermin dalam keaktifan mereka dalam bertanya dan berbagi cerita bisnis. Ice breaking, terutama dengan memperhatikan kebutuhan peserta mayoritas

ibu-ibu, terbukti sangat efektif. Aktivitas seru ini membantu menciptakan atmosfer yang nyaman, memastikan peserta tetap terlibat tanpa merasa mengantuk.



Gambar 2. Suasana kelas saat pelatihan berlangsung

Pentingnya pendekatan praktis juga terbukti dalam respon peserta. Mereka cenderung lebih merespons positif terhadap materi yang langsung dapat mereka terapkan dalam bisnis mereka sehari-hari. Materi yang bersifat praktis dan dapat diterapkan secara langsung di lapangan dinilai lebih berharga dibandingkan dengan materi teoritis yang bersifat konseptual. Oleh karena itu, pengemasan materi pelatihan yang mendalam dengan contoh kasus dan aplikasi langsung menjadi kunci kesuksesan.

Hasil survei kepuasan peserta menunjukkan bahwa nilai kepuasan terhadap materi pelatihan secara umum adalah 92 persen, dan berada dalam kategori “sangat puas”. Ini mencerminkan tingkat keberhasilan program pelatihan dalam memberikan pengetahuan yang bermanfaat bagi peserta. Salah satu temuan penting adalah bahwa materi yang paling “disukai” oleh peserta adalah mindset kewirausahaan. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan pola pikir yang positif dan proaktif menjadi faktor kunci dalam kesuksesan bisnis perempuan. Sebagai bagian dari pelatihan, peserta diberdayakan untuk melihat peluang di tengah tantangan, mengubah hambatan menjadi peluang, dan memperkuat semangat

kewirausahaan. Selain itu, materi yang dinilai paling “bermanfaat” bagi peserta adalah pemasaran digital. Dalam era digital saat ini, pengetahuan tentang pemasaran online dan penggunaan media sosial sangat penting bagi pertumbuhan bisnis. Dengan memahami strategi digital, para pengusaha perempuan dapat mencapai pasar yang lebih luas, meningkatkan visibilitas bisnis mereka, dan membangun merek yang kuat.

Namun, dampak pelatihan ini tidak terbatas pada peningkatan pengetahuan individu. Secara khusus, bagi peserta yang mengikuti pelatihan, mereka mengalami peningkatan signifikan dalam keterampilan bisnis dan pengelolaan usaha. Mereka mulai menerapkan strategi pemasaran digital, memperluas jaringan pelanggan, dan meningkatkan kualitas produk mereka. Ini membawa dampak langsung pada pertumbuhan bisnis mereka, meningkatkan pendapatan, dan pada gilirannya, meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka.



Gambar 3. Foto bersama di akhir sesi pelatihan

Secara umum, pelatihan ini juga memiliki dampak positif yang lebih luas pada perekonomian. Dengan memberdayakan para pengusaha perempuan, program ini memberikan kontribusi pada penciptaan lapangan pekerjaan baru. Ketika bisnis mereka berkembang, mereka mungkin membutuhkan bantuan tambahan, menciptakan peluang pekerjaan untuk orang lain dalam komunitas mereka. Ini menciptakan efek domino yang menguntungkan, meningkatkan

pendapatan rumah tangga, mengurangi tingkat pengangguran, dan memperkuat ekonomi lokal. Dalam konteks ini, program pelatihan tidak hanya memberikan pengetahuan dan keterampilan, tetapi juga membuka pintu-pintu baru bagi pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Melalui pemahaman yang lebih baik tentang kewirausahaan dan pemasaran digital, perempuan pengusaha memiliki potensi untuk menjadi agen perubahan yang menggerakkan roda ekonomi, menciptakan lapangan pekerjaan, dan meningkatkan kesejahteraan komunitas lokal mereka. Dengan memberikan dukungan yang berkelanjutan kepada para pengusaha perempuan, kita tidak hanya memperkuat bisnis individu, tetapi juga membangun fondasi untuk pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan bagi masyarakat secara keseluruhan.

Kesimpulan dan Saran

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan judul "Meningkatkan Daya Saing Pengusaha Perempuan Pemula melalui Pelatihan Mindset Kewirausahaan dan Literasi Digital" berhasil dilaksanakan dengan sukses dan lancar, tanpa adanya kendala berarti. Peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi, aktif berpartisipasi dalam sesi pelatihan, dan merespons positif terhadap materi yang disampaikan. Pelatihan ini memberikan pengetahuan mendalam tentang mindset kewirausahaan, strategi pemasaran digital, dan penggunaan aplikasi keuangan digital kepada pengusaha perempuan. Hasil survei kepuasan peserta menunjukkan tingkat kepuasan yang sangat tinggi, mencapai 92 persen, menandakan bahwa pelatihan ini memenuhi harapan peserta dan memberikan nilai tambah yang signifikan.

Berdasarkan kesuksesan pelatihan yang telah diselenggarakan tersebut, disarankan untuk merencanakan pelatihan lanjutan dengan materi yang lebih *advanced*, untuk mengakomodasi kebutuhan pengusaha perempuan yang telah memiliki dasar pengetahuan yang kuat. Topik pelatihan yang direkomendasikan contohnya adalah: strategi iklan untuk memaksimalkan penjualan via media sosial, teknik *live streaming* di *e-commerce*, meningkatkan produktivitas bisnis, dan inovasi model bisnis. Selain itu, penting untuk memantau perkembangan bisnis peserta pasca-pelatihan. Melakukan evaluasi berkala terhadap performa bisnis mereka setelah mengikuti pelatihan dapat memberikan informasi berharga tentang dampak nyata dari program ini (Eckerson, 2010). Rekomendasi lainnya adalah melakukan penelitian lebih

mendalam mengenai dampak jangka pendek, menengah, dan panjang dari pelatihan ini pada performa usaha yang dijalankan pengusaha perempuan yang telah mendapatkan pelatihan dan dampak lainnya terhadap ekonomi lokal (Gielnik et al., 2017; De Mel et al., 2014). Dengan demikian, pengabdian ini dapat ditingkatkan dan diperluas ke berbagai daerah lainnya, memberikan kontribusi positif yang lebih besar pada pertumbuhan ekonomi dan dukungan konkret terhadap eksistensi pengusaha perempuan UKM di Indonesia.

Ucapan Terima Kasih

Dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, tim pengabdian ingin mengucapkan terima kasih kepada: (1) Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat ITS, (2) Departemen Manajemen Bisnis ITS, Surabaya (3) School of Business, Monash University Malaysia, atas segala dukungan yang telah diberikan, baik berupa dukungan moral maupun materiil yang membantu tim pengabdian dalam menyelesaikan kegiatan ini. Kegiatan pengabdian masyarakat ini didanai oleh Hibah Dana Lokal ITS melalui skema Pengabdian Masyarakat Dana Departemen Tahun 2023.

Referensi

- Chatterjee, S., & Kar, A. K. (2020). Why do small and medium enterprises use social media marketing and what is the impact: Empirical insights from India. *International Journal of Information Management*, 53, 102103.
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2014). Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics: Experimental evidence from Sri Lanka. *Journal of Development Economics*, 106, 199-210.
- Dweck, C. S., & Yeager, D. S. (2019). Mindsets: A view from two eras. *Perspectives on Psychological science*, 14(3), 481-496.
- Eckerson, W. W. (2010). *Performance dashboards: measuring, monitoring, and managing your business*. John Wiley & Sons.
- Gielnik, M. M., Uy, M. A., Funken, R., & Bischoff, K. M. (2017). Boosting and sustaining passion: A long-term perspective on the effects of entrepreneurship training. *Journal of Business Venturing*, 32(3), 334-353.

- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2021). Data UMKM - Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. <https://www.kemenkopukm.go.id/data-umkm> (accessed 2 June 2023).
- Kumari, S., Kaushik, V., & Lodha, N. (2010). Problems faced by rural women entrepreneurs of Rajasthan. *Studies on Home and Community Science*, 4(2), 115-119.
- Olsson, A. K., & Bernhard, I. (2021). Keeping up the pace of digitalization in small businesses—Women entrepreneurs' knowledge and use of social media. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(2), 378-396.
- Su, J., Zhang, Y., & Wu, X. (2023). How market pressures and organizational readiness drive digital marketing adoption strategies' evolution in small and medium enterprises. *Technological Forecasting and Social Change*, 193, 122655.
- Wibawa, B. M., Baihaqi, I., Hanoum, S., Ardiantono, D. S., Kunaifi, A., Persada, S. F., ... & Nareswari, N. (2019). Model Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Cloud Bagi Pelaku UMKM. *Sevagati*, 3(3), 51-56.
- We are social. (2023). *Digital 2023 Indonesia*. <https://wearesocial.com/id/blog/2023/01/digital-2023/>
- Yeager, D. S., & Dweck, C. S. (2020). What can be learned from growth mindset controversies?. *American psychologist*, 75(9), 1269.