AJCE (Aceh Journal of Community Engagement)
e-ISSN: 2961-8444
journal.umuslim.ac.id/index.php/ajce
Vol 5 No 3 (December 2026), pp. 34 - 45

Pelatihan Analisis SWOT dan MoSCoW: Penguatan Mahasiswa pada *Edupreneurship* di Era Digital

Riyadhul Fajri[1*], Iqbal Iqbal[1], Dasril Azmi[1], Rudy Juli Saputra[2], Mukhlis Aminullah[3], Afriana Afriana[4]

[1] Dosen Informatika FIKOM Universitas Almuslim, Bireuen - Aceh
[2] Dosen FKIP Universitas Almuslim, Bireuen - Aceh
[3] Aktivis Literasi Bireuen - Aceh
[4] Dosen Adm Bisnis FISIP Universitas Almuslim, Bireuen - Aceh

[*]*Corresponding author: Riyadhul Fajri, email: fajri071113@gmail.com

DOI: 10.51179/ajce.v5i3.3949

Article history

Received:
November 11, 2026

Revised:
November 15, 2026

Accepted:
Dec 3, 2026

Key Word:
training, FGD, SWOT, MoSCoW, edupreneurship, digital

© 2026 Oleh *authors. Aceh Journal of Community Engagement (AJCE).* Artikel ini bersifat open access yang didistri-busikan di bawah syarat dan ketentuan Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

ABSTRACT: *This community service initiative aims to strengthen and enhance the objective and effective analytical skills required to identify the potential and needs of student-led entrepreneurial ventures. The training is designed to equip young entrepreneurs and aspiring entrepreneurs drawn from Generation Z and the broader student population (including millennials) with the ability to analyze the potential of their existing or planned business ventures and to develop future business strategies. The program targets students who have already begun their entrepreneurial journeys, as well as final-year students who have completed coursework in entrepreneurship and aspire to launch "edupreneurship" ventures. The methodology employs focus group discussions (FGDs), beginning with a refresher on relevant concepts and case studies, followed by collaborative analysis, and concluding with an evaluation. The results indicate that the participants—comprising both novice entrepreneurs and students interested in entrepreneurship have improved their analytical capabilities, as evidenced by their proficiency in applying the SWOT and MoSCoW methods to assess challenges. Ultimately, the training seeks to shift the participants' mindsets toward entrepreneurship, fostering a strategic, innovative, independent, and adaptive approach essential for navigating the evolving business landscape in today's increasingly digital, globalized era and beyond.*

ABSTRAK: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan menambah penguatan dan kemampuan analisis secara objektif dan efektif untuk mengetahui potensi dan kebutuhan wirausaha mahasiswa. Analisis yang dilatih agar wirausaha muda dan calon wirauasaha baru dari kalangan generasi-Z dan juga mahasiswa (kaum melenial) mampu dalam menganalisis potensi usaha yang dijalankan dan perencanaan bisnis ke depannya. Pelatihan dilaksanakan pada mahasiswa yang telah mulai merintis usaha, juga mahasiswa tingkat akhir yang telah mempelajari mata kuliah wirausaha dan berhasrat mengimplementasikan dalam membuka *edupreneurship*. Metode pelaksanaan dilakukan dengan *focus group discussion* (FGD), yang diawali dengan memberi penyegaran materi dan kasus, lalu dilakukan diskusi dan menyusun analisis, diakhiri dengan evaluasi. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa peserta (Wirausaha pemula dan mahasiswa peminat wirausaha) ini menambah pengetahuan dalam analisis, ditunjukkan dengan kemampuan menganalisa masalah melalui metode SWOT dan MoSCow. Dengan harapan lain, bahwa pelatihan merubah *mindset* dalam upaya menuju entrepreneurship dengan langkah strategis dan inovatif dan mandiri serta adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis yang lebih berkembang dalam era globalisasi serba digital sat ini dan kedepan.

PENDAHULUAN

Edupreneurship adalah istilah yang saat ini viral kembali, merupakan gabungan dari kata *education* (pendidikan) dan *entrepreneurship* (kewirausahaan), yang berarti penerapan prinsip-prinsip, sikap, dan jiwa

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

kewirausahaan ke dalam dunia pendidikan. Dengan kata lain *edupreneurship* (kewirausahaan pendidikan) adalah penggabungan antara jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) dengan dunia pendidikan (*education*). *Edupreneurship* hadir sebagai integrasi antara pendidikan dan kewirausahaan yang berfokus pada penciptaan nilai melalui inovasi dalam proses pembelajaran maupun pengelolaan Pendidikan (Malik *et al*., 2025).

Seorang *edupreneur* tidak hanya berfungsi sebagai pengajar atau pendidik konvensional, tetapi juga sebagai pencipta solusi yang adaptif, mandiri, dan mampu mengelola lembaga atau produk pendidikan secara profesional dan berkelanjutan. Di era digital, konsep ini berkembang menjadi *digital edupreneurship* yaitu penciptaan nilai, inovasi pembelajaran, layanan, atau produk edukasi yang memanfaatkan teknologi digital (seperti kecerdasan buatan/AI, *big data*, platform *e-learning*, dan media sosial).

Perkembangan teknologi telah membawa dampak signifikan terhadap berbagai aspek kehidupan, termasuk pendidikan. Dalam konteks pendidikan, digitalisasi memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas pembelajaran, menciptakan lingkungan yang lebih interaktif, serta mempersiapkan anak-anak untuk tantangan global (Iskandar *et al.,* 2022). Salah satu tantangan dalam transformasi pendidikan menuju pendidikan berdaya saing global adalah keterbatasan akses teknologi.

Konsep *edupreneurship*, yang menggabungkan nilai-nilai kewirausahaan dengan pendidikan, semakin relevan dalam menjawab tantangan dunia pendidikan modern. *Edupreneurship* berperan dalam menciptakan model pengelolaan pendidikan yang lebih inovatif, berkelanjutan, dan responsif terhadap kebutuhan masyarakat (Suryawati, 2024).

M. Sides (2024) dalam laman https://www.kompasiana.com/ menyatakan saatnya peran *Edupreneur* dalam Meningkatkan Inovasi Pendidikan di Era Digital. Peluang edupreneurship di era digital, dalam penjelasannya, yakni (1) Personalisasi Pembelajaran**:** Pemanfaatan AI dan analisis data memungkinkan pembuatan materi belajar yang disesuaikan dengan kecepatan, gaya, dan minat masing-masing siswa. (2) Platform Edukasi & Kursus Daring **(***Edutech***):** Berkembangnya pembuatan kelas online, webinar, bimbingan belajar digital, hingga pembuatan konten edukatif yang dapat diakses tanpa batasan geografis. (3) Pengalaman Belajar Berbasis Proyek: Integrasi teknologi dan simulasi bisnis digital membuat mahasiswa atau peserta didik lebih siap menghadapi pasar kerja yang dinamis

Konsep ini tidak hanya berfokus pada bisnis atau mencari keuntungan di sektor pendidikan, tetapi juga pada penciptaan solusi inovatif untuk meningkatkan kualitas dan akses belajar. Pelaku atau praktisi di bidang ini sering disebut sebagai *edupreneur*. Seorang *Edupreneur* tidak hanya berperan sebagai pendidik, tetapi juga sebagai inovator yang mampu mengembangkan solusi kreatif terhadap berbagai permasalahan pendidikan (Isma *et al*., 2026).

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa edupreneurship juga berkembang sebagai bentuk *social entrepreneurship* yang berorientasi pada peningkatan akses, kualitas, dan keberlanjutan pendidikan. Pendidikan bergeser dari sekadar transfer pengetahuan menjadi pengembangan kapasitas kreatif, inovatif, dan mandiri melalui kewirausahaan Pendidikan (Malik *et al*., 2025). Dalam konteks ini, pendidikan tidak hanya dipahami sebagai proses transfer pengetahuan, tetapi juga sebagai ruang penciptaan nilai, inovasi, kemandirian, dan solusi terhadap kebutuhan sosial (Isma *et al*., 2026).

Perubahan kebutuhan peserta didik, perkembangan teknologi digital, meningkatnya persaingan antar lembaga pendidikan, serta tuntutan masyarakat terhadap layanan pendidikan yang lebih fleksibel menjadikan kewirausahaan pendidikan sebagai bidang yang relevan untuk dikembangkan. Oleh karena itu, setiap gagasan usaha pendidikan harus dimulai dari kemampuan membaca lingkungan secara cermat agar peluang yang dipilih benar-benar sesuai dengan kebutuhan nyata masyarakat (Isma *et al*., 2026).

Seiring dengan berkembangnya sektor pendidikan, lembaga pendidikan tidak lagi hanya dipahami sebagai institusi akademik, tetapi juga sebagai ruang yang memiliki potensi ekonomi melalui berbagai bentuk pengembangan usaha. Potensi ini mencakup pengembangan bahan ajar, layanan pendukung pembelajaran,

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

hingga pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan efisiensi layanan pendidikan (Fantini & Tamba, 2020; Yuniarti, 2023).

Perkembangan teknologi digital semakin memperluas ruang inovasi dalam bisnis pendidikan. Transformasi ini ditandai dengan munculnya platform pembelajaran daring, sistem manajemen pendidikan berbasis digital, serta kemitraan antara lembaga pendidikan dan industri dalam pengembangan program pelatihan (Manan, 2023; Luthfiyah *et al*., 2024, Kamaruddin *et al*., 2025).

Mahasiswa yang sudah memperoleh bekal keilmuan dan pengetahuan kewirausahaan (entrepreneurship) melalui pembelajaran dalam kurikulum kampus, belum cukup dan mampu untuk mengimplementasikannya seraca langsung, maka perlu diasah dan dipertajam melalui terjun langsung riset menganalisis pasar juga dalam bentuk pelatihan.

Karena lanskap kewirausahaan kontemporer membutuhkan metodologi pelatihan yang tepat dan tangguh untuk membekali para pebiisnis pemula dengan wawasan strategis yang penting untuk menavigasi dinamika pasar yang kompleks (Davies *et al*., 2023). Penelitian Rizky (2021) membuktikan pelatihan dan karakteristik wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan bisnis dan UMKM.

Kurangnya program pelatihan menjadi salah satu kendala hal yang memicu para akademisi (dosen) untuk menyediakan dan melaksanakannya. Oleh karenanya pelatihan dalam acara *Focus Group Discussion* (FGD) diangap perlu, terutama ikut membagi pengetahuan dan pengalaman dan menciptakan mindset wirausaha yang strategis, dengan membekali peserta pelatihan kemampuan menganalisis potensi wirausaha. Dimana analisis yang dilatihkan dengan metode SWOT dan MoSCow.

Kegiatan yang diikuti atau pesertanya mahasiswa Ilmu Pendidikan dan Keguruan Universitas Almuslim, Bireuen Provinsi Aceh ini mengajak mahasiswa yang berminat menjadi calon wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship***)** untuk langsung dihadapi dengan masalah dan dicoba dilakukan analisis bersama-sama. Selain membiasakan mereka untuk mengevaluasi bisnis, ataupun merancang bisnis atas dasar analisis bisnis di pasar, juga menawarkan alternatif usaha bisnis atau menentukan bisnis yang baik dan memiliki peluang pasar jangka panjang ke depannya. Maka perlu juga dianalisis kebutuhan wirausaha dengan Analisis SWOT dan MoSCow.

Analisis SWOT salah satu metode yang efektif untuk membantu pebisnis pemula daupun calon wirausahawan dalam mengidentifikasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang mungkin dihadapi dalam menjalankan usaha. Kondisi ini menjadikan kemampuan analisis strategis semakin penting. Dengan memahami factor internal dan eksternal melalui analisis SWOT, wirausahawan pemula dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menentukan arah usaha, strategi pemasaran, serta pengelolaan sumber daya yang dimiliki. Metode analisa ini menurut Purba *et al*., (2022) dapat mengidentifikasi alternatif-alternatif strategi yang dirasa feasible dan sesuai untuk dilaksanakan. Karena analisis SWOT merupakan alat untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi. Lingkup strategi dalam hal ini bisa diterapkan untuk bisnis, dan juga pengembangan UMKM (Andyani *et al*., 2021).

Kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan aktivitas bisnis, tetapi juga mencakup sikap, perilaku, dan pola pikir (*mindset*) individu dalam menghadapi perubahan dan ketidakpastian. Para ahli menyebut terdapat 5 tahapan dan proses utama, yakni; (1) Penemuan Peluang (*Opportunity Recognition*). Semuanya mulai dari masalah, misalnya dengan peka terhadap masalah yang ada. (2) Pengembangan Ide dan Konsep Bisnis. Melakukan *brainstorm Solusi*, contoh mengenai produk, jasa atau cara baru, sehingga dapat menyelesaikan masalah pada tahap-1 sebelumnya. (3) Menghimpun Sumber Daya. Mencari modal, membentuk tim, menentukan teknologi, legalitas dan jaringan. (4) Eksekusi dan Pengelolaan Usaha. Melakukan *launch*, mengelola *cash flow*, mendengarkan f*eedback* dari konsumen, dan membangun sistem. (5) Pertumbuhan dan Ekspansi. Melakukan strategi penetrasi pasar, dan mengembangkan pasar.

Selain metode SWOT, pelatihan juga memberikan pemahaman dan pembiasaan analisis dan perencanaan bisnis dengan metode MoSCoW. Metrode ini dikembangkan oleh Dai Clegg dan Richard Barker (1994),

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

dengan pendekatan empat langkah untuk memprioritaskan persyaratan proyek mana yang memberikan laba atas investasi (*Return on Investment*) terbaik. MoSCoW adalah singkatan dari: *Must have*, *Should have*, *Could have*, dan *Will not have.*

Metode analisi ini, merupakan kerangka kerja manajemen proyek untuk menentukan prioritas tugas, fitur, atau kebutuhan produk ke dalam empat kategori, masing-masing *Must-have* (harus ada), misalnya fitur atau syarat mutlak yang harus ada agar produk atau proyek bisa berjalan dan sukses. *Should-have* (sebaiknya ada), fitur yang penting dan bernilai tinggi, tetapi tidak bersifat darurat untuk peluncuran awal, dapat ditunda tanpa merusak fungsi utama. Lalu *Could-have* (bisa ada), fitur tambahan yang bersifat opsional atau "pemanis" yang hanya akan memberikan nilai tambah. Dan terakhir *Won't have* (tidak untuk saat ini), yakni fitur yang disepakati untuk tidak dikerjakan tetapi mungkin dipertimbangkan untuk masa depan.

Saat ini menjadi seorang wirausaha, merupakan pilihan yang dapat diandalkan dalam menunjang kehidupan, apalagi di tengah sulitnya penggerak perekonomian negara, dan belum adanya peluang penerimaan pegawai/guru, karena dengan semakin banyak orang yang berwirausaha jumlah pengangguran semakin berkurang, bahkan bisa menambah lapangan pekerjaan yang baru (Handayani *et al.*, 2023). Seorang wirausahawan dalam berbisnis juga harus memperhitungkan keuntungan serta kerugian yang dihasilkan dari produk usahanya agar tidak menjadi kerugian sehingga membuat usaha tersebut bangkrut karena tidak memperhitungkan peluang serta perkembangan dari usaha tersebut.

Adapun inovasi yang harus diberikan lebih unik dan menarik sehingga bisa memperluas peluang usaha tersebut dan menjadi pembaharuan di zamannya. Sebagai wirausahawan harus bisa membaca peluang pasar dan mengimprofisasikan kreativitas usahanya disertai dengan konsepan pembaharuan untuk bisa menguasai pasar agar tidak menjadi ide yang biasa itu-itu saja. Seorang wirausahawan harus bisa mempertahankan bisnisnya, mengembangkannya serta memperluas jaringan bisnisnya sebagaimana dengan tujuan awal membuka usaha tersebut.

Di era digital saat ini, juga perlu dipahami para wirausahan pemula. Konsep “kewirausahaan digital" merupakan praktik mengejar peluang usaha baru dengan memanfaatkan media baru dan teknologi internet. Kewirausaan digital juga menggambarkan bagaimana kewirausahaan akan berubah karena teknologi digital mengubah masyarakat dan bisnis (Baig *et al.*, 2022). Perkembangan teknologi yang pesat ini harus bisa dijadikan wadah oleh mahasiswa sebagai peluang dalam berbisnis dan menjadi pembaharuan untuk meningkatkan lapangan kerja dimulai dari berbisnis.

Generasi Z yang pastinya melek akan teknologi dan tidak lepas dari *gadget* serta banyak berinteraksi di dunia maya, hal itu bisa dimanfaatkan dan digunakan sebagai peluang untuk membangun sebuat bisnis dengan koneksi banyak di seluruh dunia (Maulani *et al*., 2024). Mahasiswa bisa memanfaatkan media sosial sebagai ajang promosi suatu usaha dan mencari ide untuk inovasi usaha mendatang agar bisa bertahan dan meningkat di pasar global. Mahasiswa juga dituntut untuk bisa mempelajari peluang dari kewirausahaan tersebut agar bisa berkelanjutan di masa depan dengan mengandalkan ilmu dari kewirausahaan tersebut (Sudianto *et al*., 2021).

Melalui kegiatan pengabdian ini, masyarakat diharapkan mampu menggunakan pendekatan SWOT untuk mengembangkan ide bisnis yang realistis dan berdaya saing. Selain itu, perkembangan era digital dan transformasi ekonomi saat ini menuntut pelaku usaha baru agar mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan perilaku konsumen dan dinamika pasar.

Atas dasar hal diatas, maka perlu dilakukan pelatihan terbuka dalam bentuk *focus group discussion* kepada mahasiswa dengan berbagai kondisi, baik yang telah mulai merintis usaha bisnis maupun mahasiswa tingkat akhir yang telah mendapatkan Pendidikan kewirausahaan di kampus yang berhasrat menjadi *eduprenue.*

Pelatihan diarahkan pada analisis potensi dalam wirausaha bidang Pendidikan **(***Edupreneurship*) dan pendekatan metode analisis yang dilatih dengan analisis SWOT dan metode MoSCoW. Di satu sisi, analisis potensi wirausaha dengan membandingkan unsur positif (kekuatan dan peluang) dan di sisi lain dari unsur negatif (kelemahan dan tantangan). Juga analisis kebutuhan atau perioritas uatam sampai yang belum perlu

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

(dapat ditunda) dalam memulai wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship*) dan mengembangkannya dalam jangka panjang (*sustainable*).

METODE

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan metode FGD (*Focus Group Discussion*) atau diskusi kelompok terarah adalah metode pengumpulan data kualitatif atau simulasi evaluasi di mana sekelompok mahasiswa yang telah merintis wirausaha dan mahasiswa tingkat akhir yang telah mengikuti mata kuliah wirausaha di kampus, mendapatkan penyegaran, informasi terkini, dan khususnya melakukan diskusi secara terstruktur mengenai analisis potensi wirausaha dan kebutuhan yang menjadi prioritas dalam membangun wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship*) di era digital, yakni dengan analisis dengan metode SWOT dan MoSCoW.

Pengabdi dalam hal ini sebagai naras umber, fasilitaot sekaligus pemanduan jalannya semua kegiatan pelatihan. Pengabdi adalah dosen pada Universitas Almuslim Bireuen Aceh – Aceh, yang juga membina matakuliah wirausaha (*entrepreneurship)* serta berpengalaman dalam konsultan bisnis.

Tujuan utama dengan pendekatan FGD, untuk menyamakan persepsi dan mencari solusi tentang suatu kasus dalam hal ini analisis wirausaha pemula di era globalisasi dan digital saat ini, juga agar wirausaha yang dibangun memiliki ketahanan jangka Panjang dengan melihat kekuatan dan peluang sebagai potensi, disamping kelemahan dan tantangannya. Juga yang penting, peserta mampu membedah suatu permasalahan nyata dan melihat bagaimana kelompok peserta pelatihan atau individu merumuskan jalan keluarnya. Dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif.

Pelatihan berlangsung dilakukan beberapa tahap, yakni mulai dari persiapan, pelaksanaan, pendampingan dan evaluasi, agar terukur manfaat dan perubahan yang terjadi setelah adanya pelatihan.

Tahap Persiapan

Dalam tahap ini, para pengabdi melakukan penjadwalan mengenai kegiatan pelaksanaan. Dimana persiapan dari kegiatan ini berlangsung pada tanggal 17-18 bulan Oktober tahun 2026. Juga menyiapkan draf kegiatan dan modul dalam memberikan materi dan kasus serta instrument evaluasi.

Dalam modul materi yang disiapkan kepada peserta pelatihan, juga langsung pada format/template kasus dengan analisis SWOT dan metode kebutuhan wirausaha dengan MoSCow, agar diskusi yang dilakukan pada FGD tersebut lebih siap dan hidup sesuai harapan.

Peserta diberikan penjelasan tentang Matrik SWOT dalam membandingkan unsur positif (*Strengths* dan Opportunities) dengan unsur negative (*Weakness* dan *Threats*), sebagai berikut:

Tabel 1. Matrisk SWOT

	S - Strengths	***W - Weakness***
T - Threats	Memanfaatkan potensi, mindset wirausaha, juga bakat dan pengetahuan untuk menghadapi tantangan/hambatan dalam wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship*)	Kemampuan meminimalisasi kelemahan diri dan wirausaha yang dijalankan dalam mengantisipasi hambatan wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship*)
O - Opportunities	Memanfaatkan potensi, mindset wirausaha, juga bakat dan pengetahuan untuk mencari peluang/kesempatan dalam wirausahan bidang Pendidikan (*Edupreneurship*) dan mengembangkan dalam jangka Panjang (*sustainable*)	Mengatasi kelemahan diri dan usaha yang tengah dijalankan untuk meraih peluang berwirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship*) dan mengembangkan dalam jangka Panjang (*sustainable*)

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

Dan untuk itu dilakukan inventarisasi elemen/indikator masing-masing komponen SWOT yang di isi dalam matriks Potensi SWOT, menyatakan strategi yang dilakukan, sebagai berikut:

- Strategi SO (Strength-Opportunity): menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.
- Strategi WO (Weakness-Opportunity): memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang.
- Strategi ST (Strength-Threat): memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi ancaman.
- Strategi WT (Weakness-Threat): mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.



Gambar 1. Penyegaran Materi Pelatihan pada Peserta

Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu mengajak peserta (mahasiswa) secara langsung untuk menganalisis masalah (kasus) yang ada dalam eduprenuership sembari menciptakan ide kreatif dalam berbisnis dengan mempertimbangkan aspek-aspek yang berkaitan dengan kegiatan berwirausaha.

Materi yang disampaikan pun sebagai bahan ajar dan penguatan dan juga terdapat pelatihan, diskusi, simulasi serta praktik dengan strategi berupa ceramah, diskusi, praktikum, dan pendampingan monitoring agar kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan dengan lancar dan terstruktur.

Analisis SWOT dalam pelatihan wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship***)** memasuki era digital bagi mahasiswa (calon wirausaha muda) harus dapat dimanfaatkan, antara lain, sebagaimana dinyatakan Herawati (2025), yaitu

a) Mengenali Kekuatan: Membantu mahasiswa mengetahui potensi dan keterampilan yang bisa dijadikan dalam membangun wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship***)**.
b) Mengetahui Kelemahan: Menyadarkan pada mahasiswa dan para wirausahaan muda tentang area yang perlu diperbaiki untuk mengembangkan usaha, termasuk di era digital ini.
c) Mengenali Peluang: Membantu mahasiswa dan para wirausahaan muda menemukan peluang bisnis bidang Pendidikan (*Edupreneurship*) yang relevan dengan tren dan kebutuhan pasar.
d) Menghadapi Ancaman: Menyusun strategi untuk mengatasi persaingan atau tantangan yang ada.
e) Meningkatkan Percaya Diri: Membantu mahasiswa dan para wirausahaan merasa lebih siap dan optimis dalam memulai usaha.
f) Membantu Rencana Bisnis: Menyusun strategi usaha yang lebih terarah dan realistis.
g) Mengembangkan Mindset Kewirausahaan: Memberi contoh dan kasus konkrit untuk di diskusikan pada peserta pelatihan (mahasiswa dan para wirausahaan) yang terus selanjutnya mampu untuk berpikir kritis dalam menghadapi berbagai peluang dan tantangan bisnis bidang Pendidikan (*Edupreneurship*).

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

Demikian pula dengan metode MoSCoW dalam mendukung bisnis, dimulai dengan menganalisi kebutuhan primer (yang penting) hingga kurang penting. Pelaku analis bisnis menjadi profesi yang menantang sehubungan dengan perkembangan teknologi kecerdasan buatan (*artificial intelligence*). Analis Bisnis (*Business analyst*) merupakan pekerjaan yang membantu bisnis dalam meningkatkan proses, layanan, produk, dan *software* melalui *data analysis*. Analis menggunakan data untuk menghadirkan wawasan atau informasi bisnis sekaligus merekomendasikan perubahan dalam bisnis.

Dapat disebut, *Business analyst* sebagai profesional yang menjembatani kebutuhan operasional perusahaan dengan solusi teknologi atau proses. Mereka memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan efisiensi serta keuntungan bisnis.

Dalam pelatihan ini. Metode analisis bisnis yang dapat digunakan selain Metode SWOT juga diperkenalkan metode MoSCoW. Yaitu pendekatan empat langkah untuk memprioritaskan persyaratan proyek mana yang memberikan laba atas investasi (*Return on Investment*) terbaik. Metode MoSCoW sudah lama dikembangkan oleh Dai Clegg dan Richard Barker (1994).

Dimana metode MoSCoW sebagai kerangka kerja manajemen proyek untuk menentukan prioritas tugas, fitur, atau kebutuhan produk ke dalam empat kategori, masing-masing *Must-have* (harus ada), *Should-have* (sebaiknya ada), *Could-have* (bisa ada), dan *Won't have* (tidak untuk saat ini).

Pengertian 4 Kategori dari MoSCoW, yakni:

- M - *Must-have*: Fitur / syarat mutlak yang harus ada agar produk atau proyek bisa berjalan dan sukses.
- S - *Should-have*: Fitur yang penting dan bernilai tinggi, tetapi tidak bersifat darurat untuk peluncuran awal. Dapat ditunda tanpa merusak fungsi utama.
- C - *Could-have*: Fitur tambahan yang bersifat opsional atau "pemanis". Memberikan nilai tambah
- W - *Won't have*: Fitur disepakati untuk tak dikerjakan, mungkin dipertimbangkan untuk masa depan

Seperti contohnya Dalam E-Commerce (Toko Online), berikut:

Kategori MoSCoW	Contoh Fitur	Alasan / Penjelasan
Must-have	• Sistem Login & Register • Keranjang Belanja • Fitur Pembayaran (*Checkout*)	Tanpa fitur ini, pengguna tidak bisa membeli barang dan aplikasi tidak punya fungsi inti.
Should-have	• Sistem pelacakan pesanan (*tracking*) • Reset kata sandi otomatis lewat email	Sangat penting untuk kenyamanan, tetapi pada awal peluncuran bisa dibantu manual oleh admin.
Could-have	• Mode Gelap (*Dark Mode*) • Fitur rekomendasi produk serupa	Menambah pengalaman pengguna menjadi lebih baik, namun proyek tetap aman jika ditiadakan.
Won't have	• Integrasi *Live Streaming* belanja • Fitur *Augmented Reality* (AR)	Ditunda ke versi berikutnya agar fokus tim tidak pecah dan tenggat waktu tidak meleset.

Tahap Evaluasi

Evaluasi yang diberikan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu berupa kegiatan wawancara dan mengisi kuesioner sebelum pelatihan dan setelah adanya pelatihan, untuk memberi gambaran nilai tambah atau ukuran keberhasilan dari pelatihan.

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta pelatihan diberikan kasus konkrit bagaimana merancang kerangka Analisis SWOT dan MoSCoW dalam *Edupreneurship*. Yakni salah satunya (contoh) yang diberikan dan di diskusikan sebagai berikut:

Peserta diberikan kasus analisis SWOT untuk bahan diskusi dan menentukan pemecahan tentang mengembangkan "Bisnis Sekolah Bermutu".

Langkah-Langkah Melakukan Analisis SWOT yang dilakukan bersama peserta pelatihan, dilakukan beberapa langkah. Dimana langkah pertama yang harus dilakukan adalah mengumpulkan data relevan dari berbagai sumber, berkaitan dengan komponen SWOT dari faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis atau saha dalam wirausaha.

Langkah berikutnya adalah menuliskan hasil identifikasi tersebut dalam bentuk matriks SWOT, sehingga hubungan antar unsur dapat terlihat dengan jelas. Dari matriks tersebut, dikembangkan empat jenis strategi utama, yaitu: Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST dan Strategi WT.

Hasil diskusi terdapat solusi atau hasil analisis SWOT tentang "Mengembangkan Bisnis Sekolah Bermutu".

Hasilnya diinventaris berikut ini:

1. Faktor Internal (Dari dalam institusi, kelompok mitra, atau program edukasi)

- ***Strengths* (Kekuatan):**
    - Adanya SDM (pengelola/guru/mentor) yang kompeten di bidang Pendidikan dan IT.
    - Kurikulum menerapkan kurikulum nasional dan lokal dengan basic muatan Keagamaan yang kuat, dan Bahasa asing, serta Teknologi digital.
    - Metode Pengajaran yang aplikatif dan mudah dipahami;
    - Dukungan institusi (Yayasan/sekolah) dalam pendanaan dan fasilitas.
    - Kepercayaan *stakeholder* (masyarakat);

- ***Weaknesses* (Kelemahan):**
    - Keterbatasan asset sekolah atau alat peraga/praktik untuk pengembangan siswa dan kegiatan ekstrakurikuler.
    - Belum banyak prestasi yang diraih di tingkat nasional dan lokal.
    - Beban Jam Belajar (*Fullday School*) yang Padat: Siswa terkadang mengalami kelelahan karena durasi sekolah yang panjang.
    - Manajemen SDM dan Regenerasi: Keterbatasan guru profesional bersertifikasi dalam jumlah banyak, serta ketergantungan pada figur pimpinan yayasan/kepala sekolah tertentu.

2. Faktor Eksternal (Dari luar lingkungan atau pasar)

- ***Opportunities* (Peluang):**
    - Tingginya permintaan calon siswa, dan keberhasilan alumni yang melanjutkan pada sekolah pavorit;
    - Dukungan kebijakan pemerintah dalam menopang program digitalisasi (media sosial, *e-commerce*, *Google Trends*) yang telah diaplikasikan di sekolah, seperti presensi kehadiran, pengelolana perpustakaan dan keuangan.
    - Peluang kolaborasi dengan sekolah negeri popular dan sekolah luar negeri dari impemnentasi kerjasama yang dilakukan.
    - Program Pemerintah (Kurikulum Merdeka), memberikan keleluasaan bagi sekolah untuk melakukan diferensiasi pembelajaran dan penguatan serta keunggulan.
    - Jumlah kemitraan yang terjalin sudah banyak, baik dalam kolaborasi program, penggunaan fasilitas, maupun pendanaan (donator).

- ***Threats* (Ancaman):**
    - Persaingan yang ketat dari lembaga atau kompetitor edupreneur lain yang lebih mapan, khsusunya sekolah negeri.

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

- Perubahan tren teknologi atau kebijakan yang cepat – yang berimbas dalam dunis Pendidikan dan sekolah, seperti kurikulum, sisten dan metode pembelajaran serta system kuota dalam penerimaan siswa baru.
- Masih rendah kurang para donator dari wali murid, dan bantuan pemerintah.



Gambar 2. Kegiatan Diskusi dan Praktek menemukan Solusi di LabKom

Dari masing-masing komponen yang terpikirkan, dikembangkan Strategi utama yang harus dilakukan. Hasil simulasi dari peserta pelatihan, dibuat sebagai berikut:

- Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*): Memaksimalkan kompetensi pengelola/pengajar/mentor untuk mengembangkan kompetensi dan literasi digital serta kepercayaan stokeholder sehingga mempengaruhi calon siswa dan mutu sekolah (akreditasi dan prestasi).
- Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*): Mengatasi keterbatasan pengalaman guru, melalui training, Pendidikan lanjut, dan pendampingan digital untuk meningkatkan proses pembelajaran. Dalam hal ini juga dimanfaatkan pelatihan guru dari pemerintah/Lembaga swasta secara berkala untuk menaikkan profesionalisme tanpa harus membebani biaya tinggi.
- Strategi S-T (*Strengths-Threats*): Menggunakan keunggulan materi edukasi yang unik untuk membendung regulasi Pendidikan dan juga persaingan yang ketat mulai ketat antar sekolah.
- Strategi W-T (*Weaknesses-Threats*): Membangun manajemen risiko dan kelompok pendukung (*support system*) agar usaha rintisan mitra dan kolaborasi pihak ketiga dapat dipertahankan dan ditingkatkan. Juga dapat dilakukan efisiensi operasional sekolah, menjalin kemitraan/beasiswa, serta memperketat pengawasan digital bagi siswa.

Kemudian, pelatihan dengan analisis MoSCoW untuk kasus yang sama diatas. Hasil dari FGD peserta pelatihan diperoleh rincian berikut:

Berikut adalah pemetaan prioritas “Mengembangkan Bisnis Sekolah Bermutu”. menggunakan kerangka kerja MoSCoW:

(1). *Must Have* (Wajib Ada / Fondasi Utama): Komponen ini adalah syarat mutlak yang tidak bisa ditawar. Tanpa elemen ini, sekolah tidak dapat beroperasi dengan standar Unggul atau yang berkualitas maupun memenuhi regulasi nasional. Maka rinciannya, antara lain:

- Integrasi Kurikulum Nasional & Kurikulum Lokal yang kuat dan dibutuhkan dari survei keoada Wali siswa dan Pendidikan Modern saat ini. Menggabungkan kurikulum setiap mata pelajaran pendekatan *Integrated Learning*.

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

- Program Keagamaan dan atau Bahasa Asing diajarkan, baik dalam kurikulum inti dan ektrakurikuler: Menetapkan target yang jelas (sesuai usia siswa) dengan metode pembelajaran yang terstandarisasi dan guru bersertifikat.
- Pembinaan Karakter dalam membentuk moral dan disiplin yang baik, dibawah binaan guru bimbingan dan koselling, yang berlatar belakang psikologi Islam.
- Kualitas Guru Tersertifikasi & Kompeten: Merekrut dan melatih guru yang tidak hanya ahli di bidang akademiknya, tetapi juga memiliki keahlian sesuai muatan lokal yang dikembangkan (baik keagamaan dan Bahasa).
- Fasilitas Dasar Belajar, tempat Ibadah, dan kegiatan ekstrakurikuler yang Layak, yakni fasilitas ruang kelas yang nyaman, memiliki musala atau tempat ibadah Kerjasama pihak ketiga, laboratorium IPA/Bahasa/komputer standar, perpustakaan lengkap dan sanitasi yang bersih.

(2). *Should Have* (Sangat Dianjurkan / Nilai Tambah Utama); komponen ini bukan yang uatam, namun sangat penting untuk mengangkat branch dan prestasi serta akreditasi sekolah dari "standar" menjadi "unggul" dan kompetitif di tingkat daerah maupun nasional. Maka di inventari komponen berikut ini:

- Program Bahasa Asing Intensif (pilihan beberapa bahasa): Menerapkan hari wajib berbahasa asing (*Language Day*), atau integrasi bahasa asing dalam percakapan harian untuk membuka wawasan global siswa.
- Sistem Pembelajaran Digital (*Smart Classroom*): Menggunakan *Learning Management System* (LMS) untuk materi, tugas, dan pelaporan perkembangan siswa secara *real-time* kepada orang tua.
- Ekstrakurikuler Berbasis Prestasi & Kepemimpinan: Mengembangkan klub olimpiade sains (OSN), karya ilmiah remaja (KIR), pramuka SIT, serta organisasi siswa (OSIS) yang melatih jiwa kepemimpinan (*leadership*).
- Layanan Bimbingan Konseling (BK) & Pemetaan Bakat
- Kemitraan Aktif dengan Orang Tua (*Parenting School*).

(3). *Could Have* (Bisa Ditambahkan / Pelengkap Keunggulan); komponen ini bersifat opsional dan dapat diterapkan jika ada program bantuan, atau anggaran berlebih, fasilitas sudah mapan, atau sebagai fitur diferensiasi tambahan (*nice to have*). Komponennya, antara lain di rumuskan berikut:

- Program Pertukaran Pelajar atau *Immersion* Internasional: Mengirimkan siswa berprestasi untuk studi banding singkat ke sekolah mitra di luar negeri.
- Fasilitas Olahraga, Seni Tingkat Lanjut, ataupun fasilitas IT untuk AI.
- Program rutin Kewirausahaan Siswa (*Studentpreneur*), perlombaan prestasi, atau studi rekreasi (studi tour).
- Asrama (*Boarding School*) Opsional, khususnya siswa dari luar daerah.

(4). *Won't Have* (Tidak Diprioritaskan Saat Ini); komponen ini dapat dipertimbangkan pada program jangka panjang dan dapat ditunda yang sifatnya bukan hal yang mendesak dan penting ataupun yang kurang esensial. Komponennya, antara lain di rumuskan berikut:

- Pembangunan Gedung Serbaguna (khusus).
- Memberi gratis pada siswa berprestasi.
- Ekstrakurikuler dengan organisasi olahraga (KONI atau usur dibawah KONI dan sebagainya).
- Penggunaan Teknologi Mahal yang Minim Dampak.
- Penerimaan Siswa Tanpa Seleksi Kesiapan Dasar.

Disadari dalam membuat keputusan analisis, bahwa kemajuan Teknologi digital di era society 5.0 juga harus dimanfaatkan sekolah atau wirausaha bidang Pendidikan (*Edupreneurship*) dengan mempelajari tren pasar dan menganalisis tren data menggunakan alat seperti *Google Trends*.

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

Tentu juga bagi eduprenuer harus memiliki wawasan yang berharga tentang kebutuhan pasar dan minat masyarakat (konsumen) atas bisnis wirausaha Pendidikan yang dijalankan. *Google Trends* merupakan situs web yang dimiliki *Google.Inc* yang berisi tren penggunaan kata kunci di website mesin pencari google dan berita yang sedang tren (Dwi Riyanto, 2014). Salah satu manfaat google trend adalah untuk *research* (riset).

Dengan melakukan riset menggunakan *Google Trends*, orang-orang yang berkecimpung di dunia online seperti yang tertera di atas, bisa mendapatkan perkembangan data pencarian dari Google, sehingga bisa memutuskan untuk memulai suatu bisnis di dunia online atau membuka bisnis online baru dengan menggunakan media internet, terutama bagi para webmaster, bloger, internet marketing dan internet enterpreneur.

Dalam mengukur keberhasilan pelatihan dilakukan juga perbandingan hasil angket, pre-test dan post-test yang telah disiapkan dan diisi oleh peserta. Hasilnya dideskripsikan secara kualitatif dengan hasil berikut:

Tabel 2. Perbandingan Ssecara Kualitatif Sebelum dan Setelah Pelatihan

Masalah	Pre-Test (%)	Post-Test (%)	Growth (%)
*Pengetahuan peserta tentang Konsep Analisis Bisnis (Edupreneurship**)** dengan SWOT*	52.5	82.6	57.33
*Pengetahuan peserta tentang Konsep Analisis Bisnis (Edupreneurship**)** dengan MoSCoW*	41.5	72.5	74.70
Pengetahuan peserta tentang Konsep Digital dalam Wirausaha (E-Commerce)	75.5	90.5	19.87
Penguasaan tentang Business Plan	45.5	60.5	32.97
*Ketertarikan bisnis bidang (Edupreneurship**)***	55.2	80.4	45.65
Rata-rata	54.04	77.3	46.10

Dari tabel di atas, terlihat bahwa peningkatan terbesar terjadi pada semua aspek, dan paling signifikans pada masalah pengetahuan tentang analisis Bisnis *Edupreneurship* dengan metode MoSCoW (74,70%) dan pengetahuan peserta tentang Konsep Analisis Bisnis (*Edupreneurship***)** dengan SWOT (57,33%).

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat daslam bentuk pelatihan dengan metode FGD ini memberikan dampak yang positif bagi mahasiswa. Mahasiswa yang mengikuti pelatihan adalah sejumlah 25 mahasiswa Universitas Almuslim Bireuen, sebagai wirausaha muda dan berminat merintis usaha bisnis bidang Pendidikan (*Edupreneurship*)**.**

Menurut pengakuan peserta (hasil analisis kualitatif dari angket), menunjukkan perubahan mendasar sebagai nilai tambah terjadi cukup signifikans. Pengetahuan akan analisis bisni baik dengan SWOT dan MoSCoW yang tadinya rendah, meningkat menjadi cukup baik.

Karena sebagaimana diakui peserta materi yang disiapkan dan kegiatan diskusi dengan simulasi dan kasus langsung, memberi fakta nyata dan akurat apa yang mestinya dimiliki dan kebutuhan apa yang menjadi prioriotas dalam wirausaha.

Dengan analisis SWOT, para peserta pelatihan dapat mengenal dan mengantisipasi potensi yang dimiliki baik dari kekuatan dan peluang sebagai unsur positif serta kelemahan dan tantangan dari unsur negatif, yang perlu dikenali para wirausaha muda agar usha bisnis dalpat bertahan lama dan jangka panjang (*sustainable*). Demikian juga dengan metode MoSCoW, mampu menginventaris masalah yang paling urgen (wajib ada) hingga yang *Won't Have* (Tidak menjadi prioritas dalam jangka pendek).

Selain itu, kegiatan pengabdian ini memberikan wawasan praktis mengenai pengelolaan bisnis bidang *Edupreneurship* berbasis digital yang saat ini zamannya. Dan yang paling penting lagi, output pelatihan bagi peserta dapat mempertimbangan keuntungan dan kerugian, serta strategi untuk mempertahankan serta mengembangkan usaha. Harapannya, keseluruhan kegiatan ini dapat membekali mahasiswa dengan keterampilan dan pengetahuan akan pentingnya analisis potensi diri dan pengembangan usaha, melalui metode SWOT dan MoSCoW, yang dibutuhkan untuk terjun dalam dunia kewirausahaan, menciptakan lapangan pekerjaan, dan memberikan kontribusi positif pada perekonomian masyarakat.

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

Daftar Pustaka

Alya Ilham Rizky, Rita Kusumadewi, Eef Saefulloh (2022). Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur). (2022). *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen dan Kewirausahaan*, *3*(1), 361-376. https://doi.org/10.31949/entrepreneur.v3i1.1680

Andayani, Tsalis Baiti Nur, Heni Hirawati (2021). Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan SDM Terhadap Kinerja Karyawan PT. Pos Indonesia Cabang Kota Magelang, *Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara* 3(2): 11. https://doi.org/10.31599/jmu.v3i2.982

Andika Isma *et al*., (2026). *Kewirausahaan Pendidikan:Strategi Pengembangan Usaha Dalam Konteks Pendidikan Dan Masyarakat*, Penerbit: Tahta Media Group, Sukoharjo, Jawa Tengah

Baig, U., Hussain, B. M., Meidute-Kavaliauskiene, I., & Davidavicius, S. (2022). Digital Entrepreneurship: Future Research Directions and Opportunities for New Business Model. In *Sustainability (Switzerland)* (Vol. 14, Issue 9). *MDPI*. https://doi.org/10.3390/su14095004

Dwi Riyanto, A. (2014). Pemanfaatan Google Trends dalam Penentuan Kata Kunci sebuah Produk untuk Meningkatkan Daya Saing Pelaku Bisnis di Dunia Internet, *Conference paper* // *Seminar Nasional Informatika* Seminar Nasional Informatika 2014 (*semnasIF 2014)* ISSN: 1979-2328

Fantini, E., & Tamba, R. S. (2020). Mediamorfosis Edukasi Informal Online Melalui Platform Digital Sebagai Peluang Bisnis Baru. *Majalah Ilmiah Bijak*, *17*(1), 114–127. https://doi.org/10.31334/bijak.v17i1.831

Handayani, M., Fajar Maulani, S., Rahman Tsani, R., Vita, C., Sari Rahayu, G., & Sabrina Zahra, R. (2023). *Pengabdian Masyarakat "Program Pelatihan Desain Menarik Dan Pemasaran Digital Dalam Berwirausaha Pada Desa Pilangsari 8(1)*, 698 - 707. DOI: https://doi.org/10.31764/jpmb.v8i1.22086

Iskandar, S., Rosmana, P. S., Aldila, A. S., Nisa, F. F., Putri, H. I., & Nafiisah, R. (2022). Analisis Penggunaan Media Ajar Digital Guna Meningkatkan Minat Siswa dalam Belajar di Kelas Tinggi Sekolah Dasar. *Journal on Teacher Education*, *4*(2), 1438–1445.

Kamaruddin, Win Konadi, Sri Yanna, et al., (2025). *e-Commerce: Bisnis Entreprenuership Era Society 5.0* Cetakan ke-1, ISBN. 978-623-8699-73-5, CV. Merdeka Kreasi.

Luthfiyah, A., Prasetiya, A. C., Ainiyah, M. U., Wulandari, S. S., & Susanti, S. (2024). Tren Penelitian Minat Wirausaha di Lingkungan Pendidikan dan Masyarakat Tahun 2019 - 2024: Systematic Literature Review. *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, *9*(2), 763–772. https://doi.org/10.29303/jipp.v9i2.2182

Malik, N., Kler, A., & Jaggi, P. (2025). Edupreneurship: The Rise of Education Entrepreneurs. *Journal of Informatics Education and Research* 5(2), 2693–2697. ISSN: 1526-4726

Manan, A. (2023). Pendidikan Islam Dan Perkembangan Teknologi : Menggagas Harmoni Dalam Era Digital. *Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan*, *5*(1), 56–73. https://www.jurnal.stitnualhikmah.ac.id/index.php/scholastica/article/view/1865

Mesi Herawati (2025). Pemberdayaan Santri melalui Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Self-Assessment dan Analisis SWOT di Pondok Pesantren Bukit Al-Qur'an Demak, *Jurnal Garuda Pengabdian Kepada Masyarakat* 3(1), 36-43, Doi: https://doi.org/10.55537/gabdimas.v3i1.1076 ISSN: 3047-1230

M. Sides (2024). Peran *Edupreneur* dalam Meningkatkan Inovasi Pendidikan di Era Digital, https://www.kompasiana.com/

Purba, D. S., Purba, R., Sipayung, T., Girsang, R. M., & Saragih, M. (2022). Pelatihan analisis SWOT untuk Memahami kondisi internal dan eksternal. *ABSYARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 117–128. https://doi.org/10.29408/ab.v3i1.5852

Sudianto, A., Gunawan, I., Ahmadi, H., Fathurrahman, I., Wasil, M., & Kerta Wijaya, L. (2021). *Pembinaan Kewirausahaan Berbasis Teknologi untuk Mengembangkan Jiwa Technopreneurship Abstrak*. *2*(1). https://doi.org/10.29408/ab.v2i1.2574

Suryawati, N. (2024). Urgensi Pembelajaran Enterpreneurship Pada Anak Usia Sekolah Dasar. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, *2*(3), 177–183.

e-ISSN: 2961-8444
Vol 5 No 3, Desember 2026

Syifa Fajar Maulani, Melia Handayani *et al*., (2024). Pengembangan *youngpreneurship* dalam pengabdian kepada masyarakat melalui analisis *swot*, *value proposition*, dan *google trends*, *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan* 8(1), 698-706 - ISSN 2614-526X.