

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Subyek Penelitian

Pekerja Migran Indonesia (PMI) di Taiwan memiliki kesempatan dalam mengikuti pelatihan kewirausahaan dalam acara *Workshop Online* Wirausaha. *Workshop* tersebut diselenggarakan oleh Universitas Muhammadiyah Gresik yang bekerja sama dengan (*Community Learning Center Bhakti Jaya Indonesia*) atau CLC-BJI Taiwan dan dibiayai oleh Kedai Reka. Tujuan diselenggarakan *workshop* tersebut adalah memberikan motivasi, pelatihan, dan ilmu berwirausaha yang tepat bagi WNI khususnya Pekerja Migran Indonesia (PMI) di Taiwan. Sehingga diharapkan ketika mereka kembali ke Indonesia, mereka bisa memulai usaha sendiri secara mandiri tanpa perlu kembali menjadi pekerja migran.

Pelatihan kewirausahaan ini mengajarkan metode kewirausahaan *efektuasi*, *design thinking*, dan *business model canvas*. *Workshop* tersebut dilakukan secara daring atau *online*, karena hal itu dinilai efektif serta sebagai salah satu cara menghambat laju penularan virus *Covid-19* dan juga menaati peraturan protokol kesehatan. *Workshop online* wirausaha diadakan secara *virtual* menggunakan aplikasi Zoom pada setiap hari Sabtu dan Minggu, pukul 19.00-22.00 WIB. Acara itu diikuti 1 pemateri, 17 fasilitator, dan 170 peserta PMI Taiwan. Romlah Snack dirancang oleh kelompok rombel 6 yang terdiri dari 5 peserta aktif PMI Taiwan. Mereka merancang bisnis makanan ringan khas Indonesia menggunakan metode *design thinking* dan *business model canvas* untuk mengatasi permasalahan kualitas *snack* Indonesia yang dipesan *online* biasanya *expired* dan hancur.

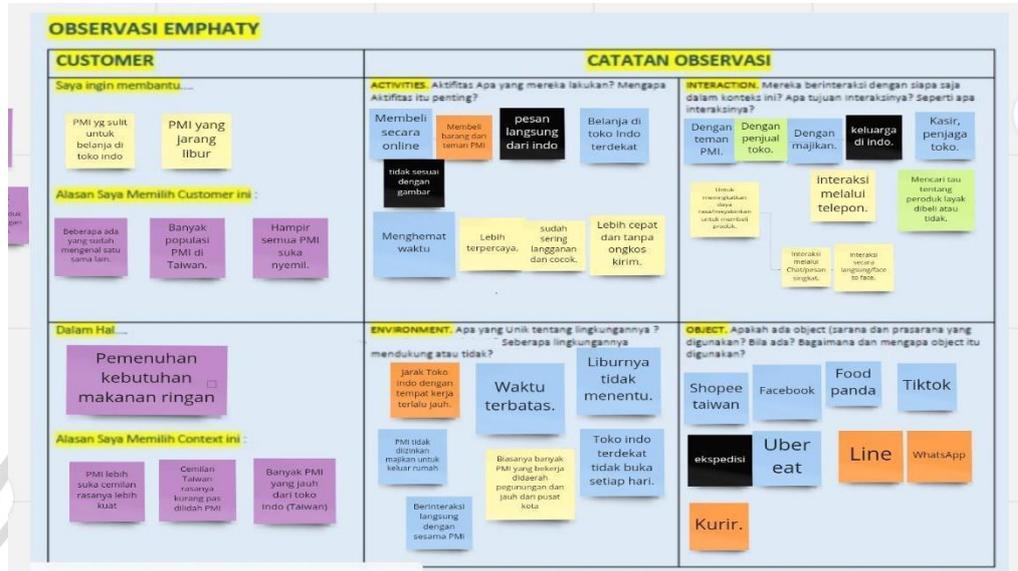
## 4.2 Proses Inovasi Bisnis Romlah Snack Melalui Metode Design Thinking oleh PMI di Taiwan.

Metode *design thinking* merupakan salah satu proses inovasi bisnis yang berfokus pada permasalahan *customer* dan nantinya memunculkan suatu solusi atas permasalahan tersebut yang nantinya hal itu menjadi kunci bisnisnya. Romlah *Snack* dirancang oleh PMI Taiwan menggunakan aplikasi *Miro* dengan mengisi *canvas design thinking*. Tahapan *Design Thinking* pada penelitian ini adalah berempati kepada pengguna, kemudian mendefinisikan harapan dan kebutuhan pengguna, mengumpulkan ide, memberikan gambaran produk lewat *prototype*, dan melakukan konfirmasi. Berikut tahapan proses design thinking Romlah *Snack* :

### 1) *Empathy*

Merupakan tahap awal dalam perancangan *design thinking* dengan menentukan calon *customer* yang dituju dan ingin membantu masalah dalam hal apa. Menurut Titi Widyawati, “Tahap *empathy* ini membantu kita menemukan customer yang potensial dan memahami permasalahan yang dialami mereka”. Dari salah satu kutipan peserta, mereka menentukan target *customer*-nya adalah pekerja migran Indonesia di Taiwan. Alasannya karena beberapa peserta sudah mengenal target *customer* sehingga memudahkan mereka melakukan riset kebutuhan *customer*. Selain itu jumlah PMI di Taiwan sangat banyak yaitu sekitar 200.000 orang. Peserta menentukan ingin membantu dalam hal pemenuhan kebutuhan makanan ringan khas Indonesia. Dikarenakan hampir semua PMI Taiwan suka ngemil snack dengan rasa yang kuat,

tetapi *snack* Taiwan rasanya kurang pas di lidah mereka. Serta banyak PMI Taiwan yang jarang keluar atau tempat mereka jauh dari toko Indo.



4.2.1. Gambar Kanvas Observasi Emphaty

Selanjutnya dilakukan observasi dimana peserta mengamati perilaku *customer* ketika mencari dan mendapatkan produk yang diinginkan mereka. Terdapat poin observasi yaitu *Activities*, *Interaction*, *Environment* dan *Object*. Di poin *Activities*, terdapat *customer* yang membeli secara *online*, titip teman PMI lain, pesan dari Indo, dan belanja dari toko terdekat. Di poin *Interaction*, ketika *customer* mencari *snack* Indo mereka berinteraksi dengan teman PMI, penjual toko, majikan, dan keluarga di Indo. Di poin *Environment*, jarak toko Indo terlalu jauh, waktunya terbatas, terkadang toko Indo tidak buka setiap hari. Di poin *Object*, *customer* biasanya memakai Shopee Taiwan, Facebook, Foodpanda, Uber Eat. Kemudian dilakukan wawancara langsung kepada *customer* mengumpulkan beberapa informasi permasalahan, apa saja yang

dilakukan, solusi atas masalah itu dan nantinya akan dimasukkan ke *canvas* memahami *customer*.

## 2) *Define*

Setelah melakukan pengumpulan berbagai informasi terkait *customer* dengan melakukan observasi dan wawancara, peserta akan masuk ke tahap *Define*. Pada tahap *define* peneliti membongkar dan mensintesis temuan dari tahap empati dan memberikan wawasan yang bermakna dengan sudut pandang yang berasal dari pengguna. Peneliti memberikan deskripsi kebutuhan konsumen yang ditemukan dan melihat pandangan konsumen terhadap produk subjek penelitian Dimana tahap ini dilakukan analisis untuk lebih memperdalam dan memahami permasalahan *customer* kemudian ditarik kesimpulan permasalahan yang paling dominan dan dicari solusinya untuk dijadikan bisnis. Tahap ini memakai *canvas* memahami konsumen yang terdiri dari 3 poin yaitu, yang perlu konsumen lakukan (*need to do*), masalah (*pain*), harapan (*gain*).



### 3) Ideate

Pada tahap *Ideate* peneliti membentuk gagasan ide dalam proses desain, dimana tim atau perusahaan fokus pada idea generation. Ide dapat dibentuk sebanyak mungkin, dan kemudian dipersempit atau yang dikenal sebagai “pembakaran ide” Di tahap ini, peserta perintis bisnis akan mencari solusi atas permasalahan customer yang telah disimpulkan sebelumnya, yaitu terkait makanan ringan khas Indonesia yang dipesan secara online *expired* dan hancur. Yang pertama, peserta akan mencari solusi dengan *googling* di internet dan mencari sebanyak-banyaknya. Kemudian pemateri akan memberikan waktu singkat bagi perintis bebas untuk menggambarkan *crazy 8 idea* (8 ide gila) bagi masing-masing individu yang akan menjadi solusi atas permasalahan customer sebelumnya.

	Solusi yang sudah ada	Kelebihan	Kelemahan
1.	1. Toko Indo Asean	1. Banyak stok makanan ringan. 2. Lokasi strategis (Ruko, Alcaran Talpat Jr ggl jalan)	1. Model pembelian online hanya untuk makanan. 2. Tidak dapat di jual ke seluruh Indonesia. 3. Sepertinya akan menerima pesanan online/ kirim barang.
2.	2. Toko Online Shopee Inwanstore	1. Bisa beli makanan online. 2. Bisa beli makanan online. 3. Bisa beli makanan online.	1. Tidak bisa beli makanan online. 2. Tidak bisa beli makanan online. 3. Tidak bisa beli makanan online.
3.	3. Gudang penyimpanan.	3. Bisa melihat secara langsung. Bisa yang sudah ada dari yang sudah ada secara langsung. Karena bakunya bisa dilihat langsung dan barangnya terjamin tidak rusak.	3. Tidak bisa melihat secara langsung. Tidak bisa melihat secara langsung. Tidak bisa melihat secara langsung.

4.2.3.(1) Gambar Pencarian Ide Solusi



4.2.3(2). Gambar *Crazy 8 Idea* dan Sketsa Solusi

Dari 8 ide gila tadi, perintis per individu harus memilih 1 ide untuk dijadikan sketsa idea sebagai bahan bahasan tim dalam memilih solusi yang jitu. Setelah berdiskusi, para perintis sepakat memilih 1 solusi yaitu toko online makanan ringan khas Indonesia yang fokusnya adalah menjamin kualitas snack tidak kadaluarsa demi menjaga *trust* pelanggan dan tidak mudah hancur dengan menggunakan metode *packaging* yang aman kekinian. Dan dari situ perintis memakai nama Romlah *Snack* sebagai brand mereka. Para perintis memakai *Instagram* dan *Facebook* sebagai toko online dan sarana komunikasi mereka dengan pelanggan.

#### 4) *Prototype*

Tahap *prototype* ini, peserta diharuskan membuat produk awal atau masih dalam tahap uji coba yang nantinya akan dites langsung kepada *customer* untuk diminta pendapatnya. Dalam pembuatannya, *prototype* Romlah *Snack* memakai *Instagram* sebagai alat uji coba kepada *customer*. Di dalam *prototype Instagram*, memperkenalkan apa itu Romlah *Snack*, apa kelebihan Romlah *Snack* dibandingkan toko *online* lainnya,

bagaimana sistem pengemasannya, sistem ordernya bagaimana, tambahan foto produk yang menggiurkan, dan konten-konten menarik lainnya.

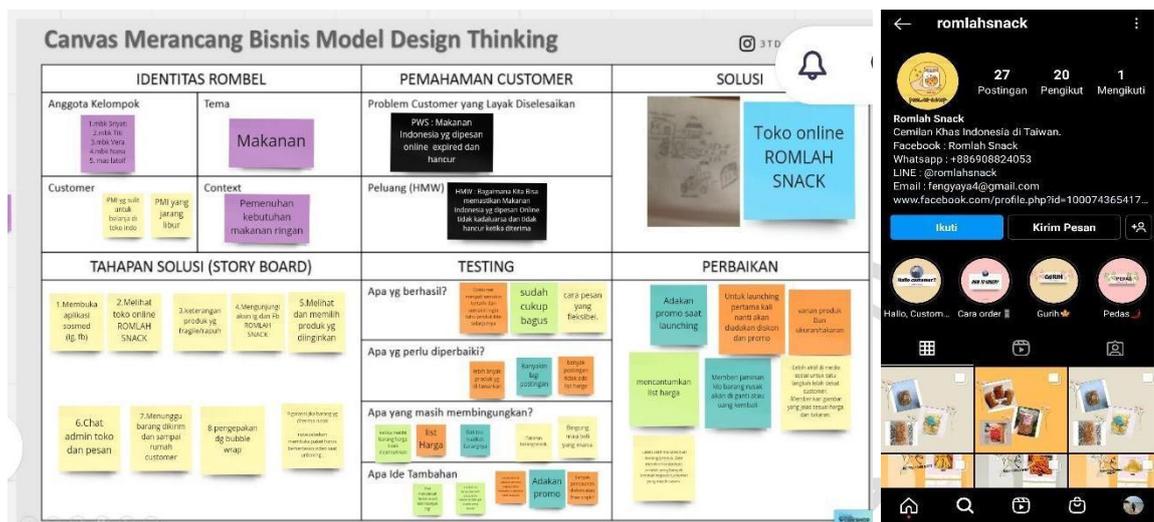


#### 4.2.4. Gambar Pembuatan Prototype

##### 5) Test

Setelah pembuatan *prototype*, maka dilakukan *test* atau pengujian produk kepada customer. Para peserta akan meminta berbagai pendapat *customer* baik itu kritikan, pujian, dan masukan. Jika pengguna menganggap produk tidak sesuai dengan harapan, maka peneliti akan melakukan proses empati ulang guna mendapatkan *customer insight* yang benar. Sebaliknya jika pengguna merespon positif dan menganggap bahwa produk sesuai dengan kebutuhannya maka ide produk dan *prototype* tersebut akan dijadikan masukan dalam membangun Inovasi Model Bisnis. Dalam hal ini, Romlah *Snack* cukup berhasil menyelesaikan masalah *customer* dan hampir semua customer suka. Akan tetapi terdapat beberapa perbaikan atas saran customer seperti, mencantumkan *list* harga,

spesifikasi produk, pemberian jaminan produk, dan diadakan diskon promo. Dari hasil test tersebut dapat disimpulkan bahwa toko *online* Romlah *Snack* bisa menjadi solusi menyelesaikan permasalahan customer PMI Taiwan dalam hal pemenuhan makanan ringan khas Indonesia.



4.2.5. Gambar *Test Prototype* dan Hasil Akhir Produk

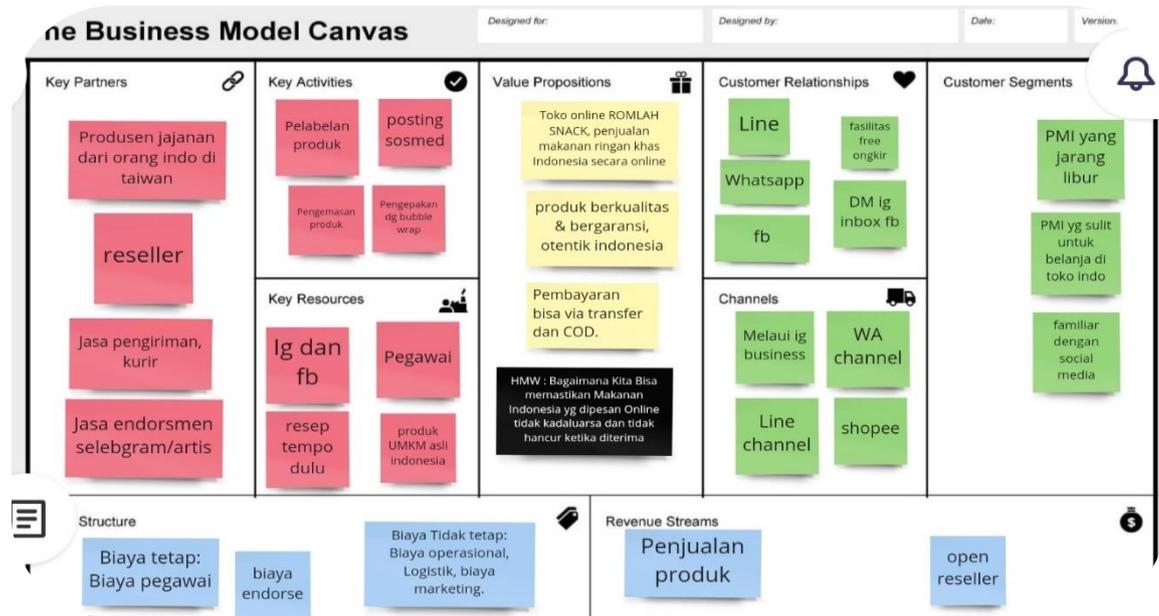
Dengan metode *design thinking*, memberi pengetahuan bagi wirausaha rintisan PMI Taiwan bahwa membuat bisnis harus didasarkan pada permasalahan yang dialami *customer*. Dan *workshop online* ini dilakukan secara nyata praktek dengan *customer* yang nyata dan hasil yang nyata seperti bisnis toko *online* Romlah *Snack*. Menurut Nana Mardiana salah satu perintis bisnis Romlah *Snack* berkata, “Dengan *design thinking*, kami bisa menciptakan inovasi bisnis Romlah *Snack* yang disukai *customer* saat kami melakukan wawancara produk”. Dari salah satu fasilitator yaitu Khomsatul Kamila berkata, “Romlah *Snack* ini merupakan salah satu toko *online* makanan ringan khas Indonesia yang targetnya adalah para PMI di Taiwan, serta nilai tambah dari produk ini adalah menjamin akan kualitas barang yang tidak *expired*, tidak hancur, dan bisa dipercaya”.

### 4.3 Proses Perancangan dan Validasi Bisnis Model Romlah Snack Oleh PMI Taiwan

*Business Model Canvas (BMC)* adalah alat representasi visual dimana sebuah proses bisnis dapat dijelaskan secara komprehensif. BMC membantu bisnis secara garis besar dapat dipahami tanpa harus membuat dokumen rencana bisnis. *Business Model Canvas* diajarkan kepada peserta workshop online wirausaha, agar peserta paham mengenai proses bisnis dan alur bisnis yang dijalankan. Dengan begitu, mereka akan paham kekurangan dan kelebihan dari bisnisnya. Dalam wawancara pribadi dengan salah satu perintis Romlah Snack yaitu Latoif Mansur Anas berkata, “Bisnis Model Canvas ini mempermudah kita dalam menggambarkan pondasi dan kegiatan bisnis”. Dengan demikian, “perlunya merancang model bisnis yang fleksibel yang memungkinkan perusahaan untuk merancang ulang secara efisien bentuk pilihan strategis yang menjabarkan logika bisnis sesuai dengan harapan pasar” (Trimi & Berbegal-Mirabent, 2012). Dan kak Sriyati juga berkata. “dengan metode ini kita bisa mengetahui kekurangan dan kelebihan bisnis kita sehingga bisa dilakukan perencanaan ulang yang lebih baik”.

Canvas dalam BMC membagi bisnis model menjadi 9 buah komponen utama, kemudian dipisahkan lagi menjadi komponen kanan (sisi kreatif) dan kiri (sisi logik).Seperti halnya dalam otak manusia, kesembilan komponen tersebut meliputi (diurutkan dari kanan kekiri) *Customer Segment, Customer Relationship, Channel, Revenue Stream, Value Proposition, Key Activities, Key Resource, Cost Structure, dan Key Partners.*

### 4.3.1. Gambar Business Model Canvas awal



Identifikasi *Business Model* Canvas awal pada bisnis *Romlah Snack* oleh PMI di Taiwan:

- 1) Segmen pelanggan : PMI di Taiwan yang jarang libur, yang sulit berbelanja di toko Indo, dan familiar dengan sosial media.
- 2) Solusi Produk : Toko online makanan ringan Romlah Snack yang memiliki produk berkualitas, bergaransi, dan rasanya otentik Indonesia, serta pembayaran bisa via *transfer* dan *COD*.
- 3) Jalur distribusi : *Romlah Snack* menggunakan *Instagram Business*, *Whatsapp*, *Line*, dan *Shopee*.
- 4) Jalur komunikasi : melalui *Facebook*, *Dm Instagram*, *Whatsapp*, *Line*.
- 5) Elemen pendapatan : keuntungan didapat dari penjualan produk dan *open reseller*.

- 6) *Partner* : dalam hal ini, Romlah Snack menggandeng beberapa partner yaitu produsen jajanan dari orang Indonesia yang tinggal di Taiwan, pihak *reseller*, jasa pengiriman, dan *endorse selebgram*.
- 7) *Aset* : Romlah *Snack* memiliki aset *Instagram* dan *Facebook*, pegawai, resep tempo dulu, dan produk asli UMKM Indonesia.
- 8) *Aktivitas* : Beberapa aktivitas yang akan dijalankan dalam bisnis ini adalah pelabelan produk, memposting konten promosi di media sosial, pengemasan produk.
- 9) *Struktur biaya* : biaya yang akan dikeluarkan dalam bisnis Romlah *Snack* ini adalah biaya pegawai, biaya *endorse*, biaya operasional, logistik, dan *marketing*.

Setelah membuat business model awal maka perintis diharuskan untuk melakukan validasi bisnis model yaitu, menguji kelayakan bisnis model yang ditetapkan melalui komunikasi langsung kepada seluruh pihak pemangku kepentingan yang terlibat. Hal itu bertujuan untuk menguji kelayakan apakah bisnis model tersebut sudah valid atau belum. Setelah melakukan wawancara dengan kak Vera Wati beliau berkata, “Jadi kami sudah membagi tugas dalam mewawancarai pihaknya seperti para produsen, kurir teman, selebgram, dll dengan target responden yang telah kami tentukan. Dan kami baru memahami kalau proses validasi ini ternyata sangat penting dalam bisnis”. Canvas validasi dalam workshop ini dibagi menjadi dua hal yaitu rencana percobaan dan pasca percobaan. Rencana percobaan meliputi:

1. Asumsi, merupakan sebuah anggapan atau ide yang dimasukkan ke *business model canvas* tetapi masih belum terbukti kevalidannya.

2. Percobaan, merupakan cara yang dilakukan perintis dalam memvalidasi asumsinya.
3. Target responden, merupakan pihak-pihak yang terkait dengan asumsi beserta dengan jumlahnya.
4. Kriteria *valid*, merupakan sebuah persyaratan yang harus dipenuhi asumsi agar menjadi *valid* sesuai banyaknya target responden yang ditentukan.
5. Sumber daya, merupakan source yang digunakan dalam melakukan percobaan.
6. Waktu, merupakan lamanya pelaksanaan percobaan yang ditargetkan.

Pasca percobaan, terdiri dari :

1. Hasil, merupakan luaran setelah dilakukan percobaan.
2. *Valid/Tidak Valid*, kesimpulan berdasarkan kriteria *valid*.
3. Pembelajaran, merupakan insight yang didapat ketika selesai melakukan percobaan.

Peserta *workshop* diharuskan beberapa hal tersebut kedalam tabel kanvas validasi bisnis model. Ada 5 hal asumsi yang perlu divalidasi perintis bisnis Romlah *Snack*, yaitu:

1. Produsen jajanan dari orang Indonesia di Taiwan.
2. Jasa *endorsement* selebgram/artis.
3. Jasa kurir teman.
4. *Reseller*
5. Penggunaan *Instagram business*.

RENCANA PERCOBAAN						PASCA PERCOBAAN		
ASUMSI	PERCOBAAN	TARGET RESPONDEN	KRITERIA VALID	SUMBER DATA	WAKTU	HASIL	VALID/TIDAK VALID	PEMBELAJARAN
Profil Perintis, Biza Dhuangan & Mengembangkan	Untuk Memvalidasi Asumsi, Biza dan...	Teman dan Reseller Instagram yang...	Asumsi valid, Ya...	Sumber data yang dibutuhkan untuk...	single week memvalidasi Perintis yang...	Hasil Perisain	Mempertah valid Asy, Tidak valid Berdasar...	Pembelajaran yang right to dilajar dan...
Produsen jajanan dari orang indo di taiwan	Inbok fb Dan tip	3 Produsen	2 dari 3 produsen menyatakan bersedia menyuplai produk	biaya transportasi (meeting langsung) dan tpon langsung	1 minggu dimulai hari senin	3 bersedia	Valid	Bersedia menjadi supplier dengan harga murah
Jasa endorsmen selebgram/artis	Dm ig Dan tip	4 selegram	2 dari 4 selebgram bersedia gabung	Biaya kuota dan pulsa	1 minggu dimulai hari senin	1 bersedia	Tidak valid	Tarif mahal
Jasa kurir teman	Wa Dan line	3 teman	1 dari 3 menyatakan bersedia	biaya kuota dan pulsa	1 minggu dimulai hari senin	1 bersedia	valid	Bersedia menjadi jasa kurir
reseller	inbok fb	5 reseller	3 dari 5 reseller tersedia	biaya transportasi (meeting langsung) tpon langsung	1 minggu dimulai hari senin	2 tersedia	Tidak valid	tidak ada waktu (sibuk)
Melaui ig business	Dm ig	9 customer	4 dari 9 customer bersedia	Kuota	1 minggu dimulai hari senin	9 tersedia	Valid	perhatikan kualitas barang dan packing produk

4.3.2. Gambar Kanvas Validasi Bisnis Romlah Snack

Dalam gambar Kanvas tersebut, perintis bisnis Romlah *Snack* mendapatkan beberapa hasil *valid* dan tidak *valid*. Adapun asumsi yang *valid* terdiri dari :

- 1) Selama 1 minggu, perintis menghubungi 3 produsen jajanan dari Indonesia di Taiwan melalui *Facebook* dan telepon. Dari kriteria *valid* 2 dari 3 produsen bersedia, 3 produsen tersebut menyatakan bersedia menyuplai produk.
- 2) Selama 1 minggu, perintis menghubungi 3 jasa kurir teman melalui *Whatsapp* dan *Line*. Dari kriteria *valid* 1 dari 3 menyatakan bersedia, 1 orang teman bersedia.
- 3) Selama 1 minggu, perintis menghubungi 9 *customer* untuk memvalidasi akun *Instagram Business*. Dari kriteria *valid* 4 dari 9 *customer* bersedia, 9 *customer* menyatakan bersedia.

Adapun hasil tidak *valid* pasca percobaan validasi, terdiri dari :

- 1) Selama 1 minggu, perintis menghubungi 4 jasa *endorsement* selebgram/artis melalui *Dm Instagram* dan telepon. Dari kriteria *valid* 2 dari 4 selebgram bersedia, hanya 1 yang menyatakan bersedia dikarenakan terlalu mahal

biayanya. Dengan begitu perintis memilih opsi lain yaitu meminta bantuan promosi ke teman yang memiliki *followers* banyak.

- 2) Selama 1 minggu, perintis menghubungi 5 *reseller* melalui *Facebook*. Dari kriteria 3 dari 5 *reseller* bersedia, hanya 2 orang yang menyatakan bersedia. Dengan begitu perintis memilih opsi lain yaitu menitipkan ke toko Indo terdekat.

#### 4.4 Pelaksanaan Inovasi Bisnis Romlah Snack oleh PMI di Taiwan Pada Masa Pandemi Covid-19.

*Workshop online* wirausaha yang diselenggarakan oleh Universitas Muhammadiyah Gresik dan CLC-BJI Taiwan dilakukan secara daring (dalam jaringan) atau *virtual*. Hal tersebut demi mengurangi resiko penularan dan mencegah peningkatan kasus *Covid-19*. Oleh karena itu diperlukan beberapa alat bantu supaya kesehatan peserta terjaga, ilmu yang disampaikan pemateri bisa diterima dengan baik, selalu kompak setiap tim, dan nyaman dalam proses pembelajaran. Berikut beberapa alat bantu berupa aplikasi yang dipakai saat proses pembelajaran :

No.	Aplikasi	Fungsi
1.	<i>Zoom dan Breakout Room</i>	Suatu aplikasi sarana utama dalam menjalankan kelas pembelajaran. Dan <i>breakout room</i> merupakan pembagian ruangan masing-masing kelompok dalam <i>zoom</i>

2.	<i>Miro</i>	Aplikasi papan tulis digital sebagai alat bantu peserta dalam mengerjakan tugas secara berkelompok yang diberikan pemateri.
3.	LMS ( <i>Learning Management System</i> )	Sebuah <i>website</i> yang berisi penyampaian materi ulang terkait kelas yang diselenggarakan sebelumnya.
4.	<i>Line</i>	Aplikasi yang membantu peserta saling berkoordinasi dan berkomunikasi dengan kelompoknya.

Tabel 4.4. Jenis Aplikasi dan Fungsinya

*WFH* membuat setiap individu yang melakukan aktivitasnya menjadi lebih mandiri dalam memaksimalkan pemanfaatan teknologi dan informasi. Sebelumnya, tidak semua individu memiliki kebiasaan bekerja berbasis *IT*, namun kondisi ini membuat mereka bisa lebih terbiasa dan terampil menyelesaikan pekerjaan dengan *IT*. Dan dengan berbagai alat bantu aplikasi diatas, sudah bisa dipastikan bahwa resiko penularan *virus Covid-19* bisa dicegah dengan baik karena tidak ada kontak langsung antara pemateri, fasilitator dan peserta PMI Taiwan. Adapun penyampaian materi terkait *design thinking* dan *business model canvas* disampaikan secara *virtual* pada aplikasi *Zoom*. Apabila peserta ingin mengerjakan tugas secara berkelompok bisa dilakukan dengan papan tulis digital *Miro* serta *Breakout Room Zoom* sebagai ruang diskusi privat per kelompok. Bila peserta ingin mereview materi yang sebelumnya diajarkan pemateri, bisa langsung mengecek *website LMS (Learning Management System)* dan menonton kembali *recording*

*Zoom*. Diluar kelas, peserta bisa memakai *Line* sebagai alat komunikasi antar peserta dan fasilitator sesuai dengan grup kelompoknya. Dengan berbagai formasi di atas, kegiatan *workshop* wirausaha berjalan efektif tanpa menimbulkan resiko kasus *Covid-19*.

Para perintis bisnis Romlah *Snack* sangat mengapresiasi adanya pelaksanaan *workshop* online wirausaha yang bermanfaat dan efektif ini. Karena mereka mendapatkan tambahan ilmu berwirausaha yang materinya bukan hanya teori tetapi ada praktek nyata. Menurut mereka pelatihan seperti itu sangat penting didapat oleh calon pengusaha bila ingin mengurasi resiko dalam berbisnis, serta bisa menambah pengalaman dalam perencanaan bisnis baru. Berikut adalah *review* ungkapan para informan selaku peserta *workshop online* wirausaha PMI Taiwan:

- 1) Titi Widyawati : “*Workshop* ini menambah wawasan saya dalam berbisnis karena sebelumnya saya berbisnis tinggal dilakukan tanpa ada perencanaan”.
- 2) Nana Mardiana : “Ilmu yang saya dapatkan dari *Workshop* ini semoga bermanfaat terutama bagi saya ketika pulang ke Tanah Air”.
- 3) Lathoif Mansur Anas : “*Workshop* ini ilmunya daging semua, sangat penting bagi saya”.
- 4) Sriyati : “Ternyata bisnis bukan sekedar membuka bisnis, tetapi ada ilmunya supaya berhasil. Dan di *workshop* ini saya dapatkan ilmu itu.
- 5) Vera Wati :”Dengan adanya *workshop* ini memberi bekal pengetahuan bagi saya seputar dunia wirausaha dan mengurangi resiko kegagalan”.

Sesuai dengan beberapa *review* tanggapan informan diatas, semuanya memberikan *feedback* yang positif. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pelatihan *workshop online* wirausaha ini memang dibutuhkan dan bermanfaat oleh mereka yang sebelumnya kurang mengenal dunia wirausaha dikarenakan pendidikan yang minim. *Workshop* tersebut memberikan dampak yang bagus bagi para perintis inovasi bisnis ditambah pelaksanaannya yang efektif di masa pandemi *Covid-19*. Oleh karena itu *workshop online* wirausaha telah berhasil dalam melaksanakan kegiatannya serta memberikan dampak positif bagi para peserta PMI di Taiwan khususnya perintis bisnis Romlah *Snack*.

