

PENINGKATAN KAPASITAS KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA MELALUI *BOOTCAMP TRILOGI GOT BUSINESS FOUNDER*

Maulidian^{1*}, Mutiara Dewi Puspitawati², Novita³, Iis Purnengsih⁴

¹Program Studi Agribisnis, Universitas Trilogi

²Program Studi Agroekoteknologi, Universitas Trilogi

³Program Studi Akuntansi, Universitas Trilogi

⁴Program Studi Desain Komunikasi Visual, Universitas Indraprasta PGRI

e-mail: *maulidian@trilogi.ac.id

Abstract: The development of entrepreneurship among students has become a priority in higher education in Indonesia to address unemployment, leading Universitas Trilogi to organise the Trilogi Got Business Founder Bootcamp with the theme “Scaling the Future of Business: Sustainable and Responsible Innovation.” The aim of this activity is to provide in-depth understanding and practical skills in key aspects of entrepreneurship, including product development, digital marketing, and financial reporting. The bootcamp employed three main stages: preparation, implementation, and evaluation. The preparation stage involved scheduling, selecting speakers, and arranging facilities. The implementation stage comprised lectures, discussions, exercises, and case studies delivered by competent experts in their respective fields. The evaluation stage was conducted through questionnaires to assess the success of the event and its impact on participants. The evaluation results showed that the majority of participants were satisfied with the content delivered and the relevance of the activities to their needs. The methods used were effective in enhancing participants' understanding and practical skills in entrepreneurship. Overall, this bootcamp successfully achieved its objectives and made a positive contribution to the development of entrepreneurial capacity among students at Universitas Trilogi.

Keywords: bootcamp; digital marketing; entrepreneurship; sustainable innovation; university students

Abstrak: Pengembangan kewirausahaan mahasiswa menjadi prioritas pendidikan tinggi di Indonesia untuk mengatasi pengangguran, mendorong Universitas Trilogi mengadakan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* dengan tema “*Scaling the Future of Business: Sustainable and Responsible Innovation*”. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan pemahaman mendalam dan keterampilan praktis dalam aspek-aspek penting kewirausahaan, termasuk pengembangan produk, pemasaran digital, dan pembuatan laporan keuangan. Metode yang digunakan dalam *bootcamp* ini mencakup tiga tahap utama: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Tahap persiapan melibatkan perencanaan jadwal, pemilihan narasumber, dan penyediaan fasilitas. Tahap pelaksanaan terdiri dari ceramah, diskusi, latihan, dan studi kasus yang dilakukan oleh narasumber berkompeten di bidangnya. Tahap evaluasi dilakukan melalui kuesioner untuk menilai keberhasilan kegiatan dan dampaknya terhadap peserta. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa puas dengan materi yang disampaikan dan relevansi kegiatan dengan kebutuhan mereka. Metode yang digunakan efektif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan praktis peserta dalam kewirausahaan. Secara keseluruhan, *bootcamp* ini berhasil mencapai tujuannya dan memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan kapasitas kewirausahaan di kalangan mahasiswa Universitas Trilogi.

Kata kunci: *bootcamp*; inovasi berkelanjutan; kewirausahaan; mahasiswa; pemasaran digital

PENDAHULUAN

Pengembangan kewirausahaan di kalangan mahasiswa telah menjadi prioritas utama dalam pendidikan tinggi di Indonesia untuk mengatasi pengangguran dan mendorong penciptaan lapangan kerja baru. Data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023 menunjukkan tingkat pengangguran di kalangan lulusan perguruan tinggi mencapai 7,35%, menandakan bahwa banyak lulusan kesulitan mendapatkan pekerjaan sesuai bidang keahlian mereka. Oleh karena itu, program-program kewirausahaan menjadi penting untuk memberdayakan mahasiswa agar mampu menciptakan peluang kerja sendiri.

Bootcamp Trilogi Got Business Founder, yang diinisiasi oleh Universitas Trilogi dengan tema “*Scaling the Future of Business: Sustainable and Responsible Innovation*” bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa. Kegiatan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis yang dibutuhkan untuk memulai dan mengembangkan usaha yang menguntungkan dan berdampak positif pada lingkungan dan masyarakat. Steverson & Leithauser (2021) menekankan pentingnya pondasi bisnis yang kuat yang didasari oleh visi, misi, dan nilai-nilai pribadi yang jelas. Ini membantu mahasiswa memahami konteks etis dalam pengembangan bisnis mereka dan membentuk wirausaha yang berintegritas dan bertanggung jawab.

Pengembangan produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar adalah kunci sukses dalam memulai bisnis. Penelitian menunjukkan bahwa pelatihan pengembangan produk sangat penting dalam mempersiapkan mahasiswa menghadapi tantangan dunia nyata dalam kewirausahaan (Solan &

Shtub, 2023). Inovasi produk adalah salah satu faktor penentu keberhasilan bisnis baru (Guimaraes et al., 2021), menunjukkan relevansi pelatihan ini dalam meningkatkan daya saing mahasiswa.

Kemampuan dalam pembuatan laporan keuangan juga sangat penting bagi kesuksesan bisnis. Literasi keuangan adalah keterampilan dasar yang harus dikuasai di abad 21 (Louis et al., 2024). Pelatihan laporan keuangan membantu mahasiswa memahami perencanaan dan pengelolaan keuangan bisnis mereka, yang merupakan fondasi penting untuk pengambilan keputusan yang tepat dan strategis (Manos et al., 2023).

Tren digitalisasi menuntut wirausaha untuk memiliki keterampilan dalam pemasaran digital. Kesadaran mahasiswa administrasi bisnis tentang peran pemasaran digital sangat penting dalam pertumbuhan e-commerce (Bazuhair, 2023). Pelatihan dalam pemasaran digital membantu mahasiswa memahami strategi penggunaan media sosial, optimasi mesin pencari (SEO), dan analisis data untuk mengoptimalkan kampanye pemasaran mereka. Integrasi teknologi dalam pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan kesiapan mahasiswa untuk beradaptasi dengan perubahan cepat dalam dunia bisnis (Ratten, 2023). Baskoro & Maulidian (2019) mengatakan bahwa tentang pelatihan Instagram Marketing menunjukkan bahwa pemasaran digital adalah komponen vital dalam strategi bisnis modern.

Universitas Trilogi melalui *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* menyediakan program pelatihan yang komprehensif dan praktis. Bootcamp ini dirancang untuk memberikan pengetahuan teoritis dan

mengembangkan keterampilan praktis melalui metode ceramah, diskusi, dan studi kasus. Dengan pendekatan yang holistik dan integratif, program ini diharapkan dapat menciptakan wirausaha muda yang kompeten dan siap berkontribusi pada perekonomian nasional. Penelitian oleh (Phiri & Chasaya, 2023) mendukung bahwa pendidikan kewirausahaan memiliki dampak signifikan terhadap niat dan kemampuan berwirausaha mahasiswa. Selain itu, penelitian oleh Silva et al. (2024) menunjukkan bahwa integrasi teknologi dalam pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan kesiapan mahasiswa dalam beradaptasi dengan perubahan cepat di dunia bisnis. Maulidian et al. (2021, 2023) juga menyoroti pentingnya pelatihan kewirausahaan dan pola pikir wirausaha dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa.

METODE

Kegiatan bootcamp dimulai dengan penyusunan proposal oleh tim penyelenggara yang disampaikan kepada Inkubator Bisnis Universitas Trilogi untuk persetujuan. Rangkaian kegiatan ini dilaksanakan mulai dari bulan April - Juni 2024 di Universitas Trilogi. Setelah disetujui, kegiatan dilanjutkan dengan persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Setelah selesai, laporan yang merangkum proses, hasil, dan rekomendasi pengembangan program disusun dan disampaikan kepada Inkubator Bisnis sebagai dokumentasi resmi. Rangkaian kegiatan ini dibagi menjadi tiga tahap utama: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi, yang dirancang untuk memberikan pengalaman belajar yang komprehensif bagi peserta.

Persiapan

Tahap persiapan melibatkan perencanaan dan pengorganisasian kegiatan *bootcamp*. Pada tahap ini, panitia menyusun jadwal kegiatan, menyiapkan materi dan alat bantu, serta mengundang narasumber yang ahli di bidang kewirausahaan. Selain itu, peserta yang merupakan mahasiswa tenant program "*Trilogi Got Business Founder*" dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Persiapan juga mencakup penyediaan fasilitas yang mendukung pelaksanaan *bootcamp*, seperti ruang kelas, perangkat presentasi, dan bahan pelatihan.

Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan Bootcamp Trilogi Got Business Founder menggunakan empat metode utama: ceramah, diskusi, latihan, dan studi kasus. Ceramah oleh narasumber seperti Mutiara Dewi Puspitawati, Novita, Maulidian, dan Mufti Utama membahas pengembangan produk, laporan keuangan, pondasi bisnis, dan digital marketing. Diskusi memperdalam pemahaman peserta melalui interaksi dalam kelompok kecil. Latihan memberikan peserta kesempatan untuk menerapkan pengetahuan dalam situasi nyata, seperti pembuatan rencana bisnis dan strategi pemasaran. Studi kasus melatih peserta dalam menganalisis dan menyelesaikan masalah bisnis kompleks dengan contoh-contoh relevan dari dunia nyata.

Peserta dan Identitas Usaha

Sebanyak 23 peserta yang terdiri dari mahasiswa tenant program "*Trilogi Got Business Founder*" mengikuti kegiatan ini. Peserta berasal dari berbagai program studi dan memiliki usaha yang beragam, antara lain

Onikitty, Milk Fruit Jam, Caksana Daycare Plus, Parema, Pawplus, Roll'en.Co, Gohan, Praktekin, Yamstarr, dan Minimal.Artspace.

Evaluasi

Tahap evaluasi menilai keberhasilan bootcamp dan dampaknya terhadap peningkatan kapasitas kewirausahaan peserta melalui kuesioner skala Likert 4 poin. Kuesioner mencakup aspek pemahaman materi, kemampuan narasumber, ketepatan waktu, kesempatan diskusi, relevansi materi, dan kesesuaiannya dengan harapan serta perkembangan industri. Hasil evaluasi ini akan digunakan untuk memperbaiki dan mengembangkan program bootcamp di masa mendatang, memastikan materi dan metode pengajaran tetap relevan dan efektif dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa.

PEMBAHASAN

Tahap persiapan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* telah menghasilkan beberapa kepastian penting yang memastikan kelancaran pelaksanaan kegiatan, termasuk finalisasi materi ajar yang terdiri dari 4 sesi utama berdurasi total 6 jam, konfirmasi kehadiran 4 narasumber ahli di bidang kewirausahaan, serta kepastian kehadiran 23 peserta dengan latar belakang usaha yang beragam. Persiapan perlengkapan dan dokumen administrasi, seperti perangkat presentasi, bahan pelatihan, pengaturan ruang kelas, serta vendor konsumsi, juga telah dilakukan dengan menyeluruh, termasuk absensi, notulensi, dan form evaluasi untuk mendukung pelaksanaan dan pelaporan kegiatan secara tertib. Semua elemen ini memastikan bahwa bootcamp dapat

berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Pelaksanaan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* berlangsung dengan fokus pada penyampaian empat materi utama yang disampaikan oleh narasumber ahli di bidangnya. Setiap sesi dirancang untuk memberikan peserta pemahaman mendalam dan keterampilan praktis yang dapat diterapkan langsung dalam usaha mereka.

1. Pondasi Bisnis yang Kuat

Materi pertama yang disampaikan oleh Maulidian, S.Hut., M.M., berfokus pada pentingnya membangun pondasi bisnis yang kokoh melalui visi, misi, dan nilai-nilai yang jelas. Selama sesi ini, Maulidian menggunakan pendekatan interaktif, di mana ia memaparkan konsep-konsep dasar disertai dengan contoh kasus nyata. Peserta diajak untuk berdiskusi tentang bagaimana mereka bisa menerapkan prinsip-prinsip ini dalam bisnis mereka sendiri. Interaksi ini membantu peserta memahami pentingnya fondasi bisnis yang kuat sebagai landasan untuk mengarahkan bisnis menuju keberlanjutan dan kesuksesan. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pondasi Bisnis Untuk *Founder*

2. Pengembangan Produk

Mutiara Dewi Puspitawati, SP., M.Si., memberikan materi mengenai tahapan pengembangan produk, mulai dari riset pasar hingga evaluasi produk.

Sesi ini dimulai dengan presentasi konsep pengembangan produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Mutiara juga menyertakan studi kasus aktual, di mana peserta diminta untuk menganalisis kebutuhan pasar dan mengembangkan ide produk yang relevan. Pendekatan ini memberikan peserta wawasan praktis tentang bagaimana merancang produk yang dapat bersaing di pasar. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Penyampaian Materi Pengembangan Produk

3. Digital Marketing

Materi pemasaran digital disampaikan oleh Mufti Utama, S.Kom., yang membahas berbagai strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan media sosial, optimasi mesin pencari (SEO), dan analisis data. Dalam sesi ini, Mufti tidak hanya memberikan ceramah, tetapi juga mengadakan latihan langsung, di mana peserta melakukan simulasi kampanye pemasaran digital. Latihan ini memungkinkan peserta untuk mempraktikkan teori yang diajarkan, sekaligus memahami aplikasinya dalam dunia bisnis digital saat ini. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Penyampaian Materi Digital Marketing

4. Pembuatan Laporan Keuangan

Novita, S.E., Ak., M.Ak., CSRS., CA., CertIPSAS, menyampaikan materi mengenai pentingnya pembuatan laporan keuangan yang akurat dan dapat diandalkan. Sesi ini difokuskan pada analisis laporan keuangan yang sudah ada dan pembuatan laporan baru berdasarkan data fiktif yang diberikan. Novita menggunakan pendekatan studi kasus untuk membantu peserta memahami detail teknis dalam menyusun laporan keuangan yang benar, yang dapat digunakan sebagai alat untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Penyampaian Materi Penyusunan Laporan Keuangan

Selama pelaksanaan bootcamp, seluruh narasumber menggunakan metode yang memastikan peserta tidak hanya memahami materi secara teoritis tetapi juga mampu mengaplikasikannya dalam skenario bisnis nyata. Setiap sesi dirancang untuk menggabungkan

ceramah dengan interaksi aktif, latihan praktis, dan studi kasus, sehingga peserta memperoleh pengalaman belajar yang komprehensif dan aplikatif. Pendekatan ini membantu memastikan bahwa materi yang disampaikan dapat diterima dan dipahami dengan baik oleh seluruh peserta.

Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan untuk menilai keberhasilan kegiatan *bootcamp* dan mengukur dampaknya terhadap peningkatan kapasitas kewirausahaan peserta. Evaluasi dilakukan melalui kuesioner yang diisi oleh peserta pada akhir kegiatan. Kuesioner ini mencakup pertanyaan mengenai pemahaman materi, relevansi kegiatan, dan kepuasan peserta. Hasil evaluasi digunakan untuk memperbaiki dan mengembangkan program *bootcamp* di masa mendatang.

Berdasarkan hasil Tabel 1 dengan skala pengukuran 1 - 4, menunjukkan bahwa rata-rata peserta memberikan penilaian positif terhadap narasumber dan materi yang disampaikan. Mutiara Dewi Puspitawati, SP., M.Si, sebagai narasumber pertama, memperoleh skor rata-rata 3.78 dalam hal penguasaan materi dan kesesuaian dengan topik yang dibahas. Narasumber kedua, Novita, S.E., Ak., M.Ak., CSRS., CA., CertIPSAS, mendapatkan skor rata-rata 3.74 dalam hal komunikasi dan penyampaian materi. Maulidian, S.Hut., M.M., sebagai narasumber ketiga, dinilai sangat baik oleh peserta dengan skor rata-rata 3.87 untuk aspek keterampilan presentasi dan relevansi materi. Narasumber keempat, Mufti Utama, S.Kom., juga mendapat penilaian positif dengan skor rata-rata 3.78 untuk penguasaan teknologi dan interaksi dengan peserta.

Tabel 1. Hasil Survei Kegiatan *Bootcamp* Trilogi *Got Business Founder*

No	Pertanyaan	1	2	3	4
1	Menguasai Materi	3,78	3,74	3,87	3,78
2	Komunikatif	3,78	3,78	3,87	3,78
3	Menarik	3,78	3,70	3,87	3,78
4	Presentasi Menarik	3,74	3,70	3,78	3,74
5	Tepat Waktu	3,74	3,78	3,83	3,78
6	Memberi Kesempatan untuk Diskusi	3,78	3,74	3,78	3,70
7	Sasaran/tujuan Kegiatan Jelas	3,78	3,74	3,74	3,78
8	Relevan dengan Topik Kegiatan	3,74	3,87	3,78	3,78
9	Bermanfaat untuk Mahasiswa/Dosen	3,74	3,87	3,87	3,78
10	Sesuai dengan Harapan Saya	3,65	3,65	3,83	3,70
11	Cakupan Materinya Memadai	3,74	3,74	3,70	3,70
12	Sesuai dengan Perkembangan di Industri/Praktisi	3,74	3,74	3,87	3,78
13	Membosankan	1,91	1,91	1,83	1,91
14	Monoton/Kurang menarik	2,09	1,91	1,87	1,91
15	Banyak Diskusi	3,43	3,61	3,61	3,74
16	Peserta aktif berinteraksi dengan narasumber	3,39	3,52	3,61	3,61

Keterangan: 1: Mutiara Dewi Puspitawati, SP., M.Si, 2: Novita, S.E., Ak., M.Ak., CSRS., CA., CertIPSAS., 3: Maulidian, S.Hut., M.M., 4: Mufti Utama, S.Kom.

Secara keseluruhan, peserta merasa bahwa kegiatan *bootcamp* ini sangat relevan dengan kebutuhan mereka dalam mengembangkan usaha. Mayoritas peserta menyatakan bahwa materi yang disampaikan mudah dipahami dan disajikan dengan cara yang menarik. Evaluasi ini menunjukkan bahwa *bootcamp* berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

SIMPULAN

Bootcamp Trilogi Got Business Founder berhasil meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa di Universitas Trilogi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa puas dengan materi yang disampaikan dan relevansi kegiatan dengan kebutuhan mereka. Metode ceramah, diskusi, latihan, dan studi kasus terbukti efektif dalam memberikan pemahaman mendalam dan keterampilan praktis kepada peserta. Pemahaman terhadap konsep pondasi bisnis, pengembangan produk, pemasaran digital, dan pembuatan laporan keuangan meningkat secara signifikan, menunjukkan bahwa *bootcamp* ini mencapai tujuan utamanya.

Dampaknya, peserta lebih siap menghadapi tantangan dalam memulai dan mengembangkan usaha sendiri. Untuk kegiatan lanjutan, disarankan pengembangan program berkelanjutan, evaluasi dampak jangka panjang, pengayaan materi dengan teknologi bisnis terkini, dan peningkatan kolaborasi dengan industri. Dengan rekomendasi ini, program *bootcamp* diharapkan terus berkembang dan berkontribusi signifikan dalam mencetak wirausaha muda yang kompeten dan siap berkontribusi pada perekonomian nasional.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami berterima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi Kemdikbudristek RI atas pendanaan dan dukungan melalui program kewirausahaan berbasis mahasiswa dengan nomor kontrak 045/E5/PG.02.00.PL/PM.

LANJUTAN/2024. Terima kasih juga kepada pimpinan Universitas Trilogi, kepala LPPM, narasumber, peserta, dan semua pihak yang telah berkontribusi dalam kesuksesan *Bootcamp Trilogi Got Business Founder* ini. Semoga kegiatan ini terus berkembang dan memberikan manfaat bagi pengembangan kewirausahaan di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2023). *Pengangguran Terbuka Menurut Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan 1986 - 2024*. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/1/OTcyIzE=/pengangguran-terbuka-menurut-pendidikan-tertinggi-yang-ditamatkan-1986---2024.html>
- Baskoro, M. L., & Maulidian, M. (2019). Pelatihan Instagram Marketing Untuk Tenant Inkubator Bisnis Trilogi. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 2(1), 19–26. <https://doi.org/10.33330/jurdimas.v2i1.315>
- Bazuhair, N. A. S. (2023). Awareness of Business Administration Students of the Role of Digital Marketing in the Growth of E-Commerce. *International Journal of Professional Business Review*, 8(2), e01123–e01123. <https://doi.org/10.26668/businessre>

- view/2023.v8i2.1123
- Guimaraes, T., Paranjape, K., & Walton, M. (2021). An Expanded Model Of Success Factors for NPD Performance. In *Emerging Issues and Trends in Innovation and Technology Management* (pp. 265–295). https://doi.org/10.1142/9789811247729_0011
- Louis, S., Siswandari, S., & Noviani, L. (2024). Essential components of teacher professional development for financial literacy: A literature review. *Journal of Education and Learning*, 18(2), 570–578. <https://doi.org/10.11591/edulearn.v18i2.21274>
- Manos, R., Parker, K., & Myddelton, D. R. (2023). Corporate Finance for Business: The Essential Concepts, Second Edition. In *Corporate Finance for Business: The Essential Concepts, Second Edition*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-92419-5>
- Maulidian, M., Puspitawati, M. D., Novita, N., & Purnengsih, I. (2023). PENGUATAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA MELALUI PELATIHAN WAY TO ENTREPRENEURSHIP DI INKUBATOR BISNIS UNIVERSITAS TRILOGI. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(5), 4510–4525.
- Maulidian, M., Sumiasih, I. H., Puspitawati, M. D., & Seftiono, H. (2021). Pelatihan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Softskill dan Hardskil Pada Tenant Fakultas Bioindustri. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 3212–3225.
- Phiri, M. A., & Chasaya, W. (2023). Entrepreneurship Education As a Driver of Entrepreneurial Intentions Among University Students. *Corporate Governance and Organizational Behavior Review*, 7(4), 161–170. <https://doi.org/10.22495/cgobrv7i4p14>
- Ratten, V. (2023). Entrepreneurship Business Debates. In *Entrepreneurship Business Debates*. <https://doi.org/10.1007/978-981-99-1071-7>
- Silva, A., Sousa, F., Rocha, I., Figueiredo, L., & Almeida, F. L. (2024). Digital Transformation of Entrepreneurship on a Global Scale Using a Technological Platform. In *Springer Proceedings in Earth and Environmental Sciences: Vol. Part F3016* (pp. 93–108). https://doi.org/10.1007/978-3-031-57650-8_8
- Solan, D., & Shtub, A. (2023). Development and implementation of a new product development course combining experiential learning, simulation, and a flipped classroom in remote learning. *International Journal of Management Education*, 21(2), 100787. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2023.100787>
- Steverson, B. K., & Leithauser, A. D. (2021). Teaching normatively: An approach for integrating mission values across the business curriculum. In *Research Anthology on Business and Technical Education in the Information Era* (pp. 159–177). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-5345-9.ch010>