

PENINGKATAN MOTIVASI WIRAUSAHA MELALUI PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI TENAGA KESEHATAN

Siti Maryati

Akademi Kesehatan Karya Husada, Jl. Tentara Rakyat Mataram No.11B Yogyakarta 55231
Email: maryati_akes@yahoo.co.id

Abstract: One of the health problem is the number of graduates of health workers is not equal to the number of employment, so it is necessary for health workers equipped with skills or other skills in order to open business opportunities both independently and collaborate. The aim of this activity is to create new Entrepreneurship from students and alumni Akademi Kesehatan (Akes) Karya Husada Yogyakarta. The methods of this activity are conducted by providing training, visits and internships. The participants of this activity are both students and alumni from nurse and midwife of Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta. The data of this program took for 3 years from 2015 until 2017. The first year is followed by 20 participants, second year is followed by 21 participants, and third year is followed by 34 participants. The total participants are 75 people. This activity begins by providing coupled entrepreneurship training with home care and Baby SPA, visits, internships, workshops and entrepreneurial consultations. Then, the researcher did monitoring and evaluation of this activity. The result is there were 6 people (30%) new independent entrepreneurs in the first year, there were 9 people (42.86%) of new independent entrepreneurs in the second year, and there were 12 people (35, 29%) new independent entrepreneurs in the third year. While the participants who still need guidance and mentoring from first to third year as many as 48 people. The types of their businesses include both in the form of goods and services . The conclusion of this research shows that Entrepreneurship training activities can create new health independent Entrepreneurship and non-health both in the form of goods and services.

Keywords: Training, Entrepreneurship, Health worker

Abstrak: Masalah yang ada di kesehatan adalah jumlah lulusan tenaga kesehatan tidak sebanding dengan jumlah lapangan kerja sehingga perlu kiranya tenaga kesehatan dibekali kemampuan/ketrampilan lain yang sesuai dengan kompetensinya guna membuka peluang usaha baik secara mandiri maupun berkolaborasi. Kegiatan ini bertujuan untuk menciptakan Entrepreneurship baru dari kalangan mahasiswa dan alumni Akademi Kesehatan (Akes) Karya Husada Yogyakarta. Metode kegiatan dilakukan dengan cara memberikan pelatihan, kunjungan dan magang. Peserta kegiatan mahasiswa serta alumni perawat dan bidan Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta. Hasil yang diperoleh Program ini dilakukan selama 3 tahun sejak tahun 2015 sampai 2017 tahun 1 diikuti sebanyak 20 peserta, tahun ke 2 diikuti sebanyak 21 peserta, tahun ke 3 diikuti sebanyak 34 peserta sehingga total peserta sebanyak 75 orang. Kegiatan ini diawali dengan memberikan pelatihan kewirausahaan ditambah dengan pelatihan pelayanan home Care dan Baby SPA, melakukan kunjungan, magang, sarasehan dan konsultasi kewirausahaan. Setelah dilakukan pelatihan selanjutnya dilakukan monitoring dan evaluasi, pada tahun 1 terdapat 6 orang (30%) wirausaha baru yang mandiri, tahun ke 2 terdapat 9 orang (42,86%) wirausaha baru yang mandiri, tahun ke 3 terdapat 12 orang (35,29%) wirausaha baru yang mandiri, sedangkan peserta yang masih perlu bimbingan dan pendampingan dari tahun 1 sampai tahun ke 3 sebanyak 48 orang. Jenis usaha yang mereka lakukan berupa barang maupun jasa Kesimpulan kegiatan pelatihan kewirausahaan dapat menciptakan Entrepreneurship baru yang mandiri dibidang kesehatan maupun non kesehatan baik berupa barang maupun jasa

Kata kunci: Kewirausahaan, tenaga kesehatan

Jika dahulu kewirausahaan merupakan bakat bawaan sejak lahir dan diasah melalui pengalaman langsung di lapangan, maka sekarang ini paradigma tersebut telah bergeser. Kewirausahaan telah menjadi suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (ability) dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya. Sebagai suatu disiplin ilmu, maka ilmu kewirausahaan dapat dipelajari dan diajarkan, sehingga setiap individu memiliki peluang untuk tampil sebagai seorang wirausahawan (entrepreneur). Bahkan untuk menjadi wirausahawan sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, tetapi juga harus memiliki pengetahuan segala aspek usaha yang akan ditekuninya.

Problema yang dialami sebagai pengelola pendidikan tenaga kesehatan adalah semakin sempitnya lapangan kerja bagi tenaga perawat dan bidan khususnya di institusi pemerintah maka perlu kiranya tenaga perawat dan bidan dibekali kemampuan/ketrampilan lain yang sesuai dengan kompetensinya guna membuka peluang usaha baik secara mandiri maupun berkolaborasi. Kemampuan melakukan wira usaha dapat dilakukan sejak tenaga perawat masih belajar di bangku kuliah maupun ketika sudah menyelesaikan pendidikan dengan cara memberikan Pelatihan Kewirausahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka tenaga kesehatan perlu mendapatkan pelatihan kewirausahaan berupa Pelayanan Perawatan di “Klinik Home Care dan Baby SPA”. Jenis pelayanan ini dapat dilakukan baik secara mandiri maupun kolaborasi. Output dari pelatihan yang diberikan kepada mahasiswa dan alumni dan dengan potensi yang dimiliki diharapkan mampu membangkitkan spirit kewirausahaan di kalangan mahasiswa melalui program ipteks bagi kewirausahaan (IbK), sehingga mahasiswa dapat menjadikan diri sebagai wirausaha baru, dengan mengembangkan business plan guna menangkap peluang-peluang bisnis di masyarakat khususnya di bidang kesehatan.

Dengan pencaangan Ipteks bagi Kewirausahaan di Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta diharapkan dapat: (1) mengembangkan jiwa wirausaha di kalangan mahasiswa dengan cara (a) memberikan bekal pengetahuan konseptual dan kemampuan

manajerial tentang bagaimana menjadi wirausaha berhasil, (b) melatih mahasiswa tentang cara menemukan peluang usaha dan memilihnya sesuai dengan kemampuan SDM, dana, dan proyek pengembangan usahanya di kemudian hari sesuai tuntutan pasar, (c) melatih keterampilan mahasiswa dalam menyusun Rencana Usaha (RU) sesuai dengan jenis –jenis usaha yang dipilihnya, (d) melakukan analisis SWOT untuk mengevaluasi dan memperbaiki Rencana Usaha berdasarkan hasil survey kelayakan usaha dan informasi-informasi aktual yang relevan untuk mendukung perkembangan usaha di kemudian hari, dan (e) Menciptakan wirausaha baru yang mandiri, (2) Meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi mahasiswa, dan (3) Menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang cocok bagi mahasiswa mahasiswa

METODE

Pendekatan yang dilakukan pada program Ipteks bagi Kewirausahaan ini adalah :

Pelatihan

Kegiatan ini diawali dengan pelatihan. Kegiatan pelatihan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendekatan klasikal dilakukan pada saat pemberian teori tentang Kewirausahaan dan pendekatan individual dilakukan pada saat praktik keterampilan melakukan tindakan perawatan. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah:

Ceramah bervariasi

Metode ini dipilih untuk menyampaikan konsep-konsep yang penting untuk dimengerti dan dikuasai oleh peserta pelatihan. Materi yang diberikan meliputi: Konsep kewirausahaan, Home care, Baby Massage Therapy Massage For Baby and SPA Konsep tumbuh kembang anak, Pediatric massage Therapy I dan II, Developing Baby Touch and Baby SPA, Baby SPA, Manfaat pijat bayi dan Baby SPA untuk bayi, Swimming Baby SPA, Manfaat berenang pada bayi, Persyaratan Baby SPA, Prosedur pelaksanaan pijat bayi dan Baby SPA, Sop Kiddy Healthy Baby SPA

Demonstrasi Praktik Pediatric massage Therapy Touch and Baby SPA.

Metode ini dipilih untuk menunjukkan suatu tahap-tahap proses kerja pada setiap tindakan pada pelayanan home care, pijatan dan baby SPA. Demonstrasi dilakukan oleh instruktur di hadapan peserta pelatihan sehingga peserta dapat mengamati secara langsung tahap-tahap tindakan. Kemudian dilanjutkan setiap peserta melakukan demonstrasi ulang di bawah bimbingan serta pengawasan dosen. Alat atau media yang digunakan dalam metode ini berupa panthoom dilanjutkan praktik langsung dengan bayi dan orang dewasa.

Tempat pelatihan dilakukan di kampus dan di RS Akademik Gajah Mada Yogyakarta.

Kunjungan/ Bands Making

Kunjungan dilakukan di Klinik home care di RSUP Dr. Sarjito dan Praktik Mandiri Perawat Home Care Kalingga di Purbalingga serta di pelayanan Massage and Solus Per Aqua (SPA) pada Ibu dan Bayi "Lobally" Majenang. Peserta pelatihan mengamati langsung pelayanan yang diberikan pada home care, massage and baby SPA dan massage pada ibu hamil serta mempelajari pengelolaan pelayanan Massage and Solus Per Aqua (SPA).

Sarasehan

Sarasehan ini dilakukan setiap tahun minimal 2 kali dengan menghadirkan seorang yang expert dibidang kewirausahaan atau yang expert dibidang Nurse Preneur. Sarasehan dihadiri oleh peserta program Ipteks bagi Kewirausahaan beserta tim pengabdi.

Magang

Metode ini digunakan untuk memberikan pengalaman di tatanan nyata bagi peserta pelatihan. Magang dilakukan di pelayanan home care, pelayanan baby SPA dan tempat yang memproduksi berbagai jenis makanan kuliner.

Konsultasi bisnis

Bagi peserta yang ingin mendirikan usaha atau yang sudah punya usaha ingin mengembangkan usahanya bisa melakukan konsultasi dengan nara

sumber yang expert di bidang kewirausahaan dan sudah mempunyai usaha dibidang kesehatan seperti klinik home care, baby SPA maupun jenis usaha yang lain seperti pengusaha jamu herbal.

Monitoring dan evaluasi

Setelah tenant mendapatkan pelatihan, melakukan kunjungan, mengikuti sarasehan dan melakukan magang selanjutnya tenant yang melakukan usaha sesuai dengan bidang masing-masing. Perkembangan usaha yang dilakukan perlu diketahui oleh dosen pengabdi sehingga setiap satu bulan sekali tenant melaporkan hasil usahanya dalam bentuk cashflow laporan keuangan dan dosen pengabdi melakukan monitoring dan evaluasi ke tempat usaha tenant. Hasil monitoring dan evaluasi serta laporan keuangan menjadi pertimbangan untuk kesiapan memandirikan tenant sebagai wirausaha baru.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Ipteks bagi Kewirausahaan Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta dilakukan dengan memberikan pelatihan, kunjungan, sarasehan, magang dan konsultasi bisnis diikuti oleh mahasiswa dan alumni perawat dan bidan Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta selama 3 tahun sejak tahun 2015 sampai dengan 2017

Pada tahun 2015 diikuti oleh 20 orang peserta terdiri dari 15 orang peserta mahasiswa dan 5 orang peserta alumni. Diantara 20 orang peserta ada 4 peserta yang sudah mempunyai usaha Produksi kue, design grafis, home care, penjualan alat kesehatan, dan penetasan bebek, sedangkan 15 peserta lainnya baru merintis usaha. Jenis usaha jasa yang dilakukan berupa pelayanan home care, pelayanan baby SPA, sedangkan jenis usaha yang berupa barang antara lain produksi kue, penjualan alat kesehatan, design grafis, penetasan telur bebek, penjualan kain. Setelah mengikuti pelatihan, kunjungan, sarasehan, magang dan konsultasi bisnis. Selama mengikuti program bagi peserta yang mempunyai usaha dibidang makanan diberikan pelatihan bagaimana melakukan packejeing makanan yang memenuhi kesehatan, melakukan pemasaran melalui media sosial, brosur dll. Dari 20 orang peserta yang siap melakukan

usaha mandiri sebanyak 6 orang peserta, sedangkan yang lain masih perlu pembinaan dan pendampingan. Perbandingan Omset sebelum mengikuti program dengan setelah mengikuti program terdapat peningkatan sekitar 20-27 %. Tindak lanjut yang dilakukan kepada peserta yang sudah mempunyai usaha mandiri dilakukan monitoring dan evaluasi, sedangkan bagi peserta yang belum mandiri diberikan pembinaan dan pendampingan bagaimana senantiasa meningkatkan produksinya dan upaya upaya lain untuk agar omsetnya bertambah.

Pada tahun ke dua 2016 diikuti oleh 21 orang peserta terdiri dari 19 orang peserta mahasiswa dan 2 orang peserta alumni..Diantara 21 orang peserta ada 2 peserta yang sudah mempunyai usaha pelayanan baby SPA, sedangkan 19 peserta lainnya baru merintis usaha. Jenis usaha jasa yang dilakukan berupa pelayanan baby SPA, salon kecantikan, cuci motor/mobil, sedangkan jenis usaha lain berupa barang antara lain makanan kuliner (mie des/mie pedes),. Setelah mengikuti pelatihan, kunjungan, sarasehan, magang dan konsultasi bisnis, selama mengikuti program bagi peserta yang mempunyai usaha dibidang makanan diberikan pelatihan bagaimana melakukan packeijing makanan yang memenuhi kesehatan, melakukan bimbingan untuk pelaporan keuangan, melakukan pemasaran melalui media sosial, brosur dll. Dari 21 orang peserta yang siap melakukan usaha mandiri sebanyak 9 orang peserta, usaha mandiri 3 orang dan 6 orang berkelompok (terbagi 2 kelompok) sedangkan yang lain masih perlu pembinaan dan pendampingan. Perbandingan Omset sebelum mengikuti program dengan setelah mengikuti program terdapat peningkatan sekitar 25-33 %. Tindak lanjut yang dilakukan kepada peserta yang sudah mempunyai usaha mandiri dilakukan monitoring dan evaluasi, sedangkan bagi peserta yang belum mandiri diberikan pembinaan dan pendampingan bagaimana senantiasa meningkatkan produksinya dan upaya upaya lain agar omsetnya bertambah

Pada tahun ke ketiga 2017 diikuti oleh 34 orang peserta terdiri dari 33 orang peserta mahasiswa dan 1 orang peserta alumni..Diantara 34 orang peserta ada 4 peserta yang sudah mempunyai usaha pelayanan baby SPA, banana stick, produksi kue twin's cake dan distributor

pupuk organik, sedangkan 30 peserta lainnya baru merintis usaha. Jenis usaha jasa yang dilakukan berupa pelayanan baby SPA, sedangkan jenis usaha lain berupa barang antara lain produksi makanan banana stick, twin's cake, manisan belimbing segar, salak goreng isi, distributor pupuk organik, nandur upah (daur ulang sampah bungkus good day dibuat tas, dompet). Selama mengikuti program bagi peserta yang mempunyai usaha dibidang makanan diberikan pelatihan bagaimana melakukan packeijing makanan yang memenuhi kesehatan, melakukan bimbingan untuk pelaporan keuangan, melakukan pemasaran melalui media sosial, brosur dll. Dari 34 orang peserta yang siap melakukan usaha mandiri sebanyak 12 orang peserta, usaha mandiri 2 orang dan berkelompok 10 orang (terbagi menjadi 3 kelompok) sedangkan yang lain masih perlu pembinaan dan pendampingan. Perbandingan Omset sebelum mengikuti program dengan setelah mengikuti program terdapat peningkatan sekitar 25-35 %. Tindak lanjut yang dilakukan kepada peserta yang sudah mempunyai usaha mandiri dilakukan monitoring dan evaluasi, sedangkan bagi peserta yang belum mandiri diberikan pembinaan dan pendampingan bagaimana senantiasa meningkatkan produksinya dan upaya upaya lain agar omsetnya bertambah.

Selain memberikan pelatihan, kunjungan, sarasehan, magang dan konsultasi bisnis, bagi peserta yang sudah siap mandiri menjadi Wira Usaha baru diberikan dana stimulus dengan modal yang terbatas namun efektif. Sebagai bentuk pertanggungjawaban terhadap dana yang diterima tenant wajib memberikan laporan bulanan terhadap perkembangan usahanya..

Keberhasilan tenant yang siap melakukan wirausaha mandiri ini merupakan salah satu wujud implementasi penerapan mata kuliah kewirausahaan pada tatanan nyata di lapangan pasar usaha sebagaimana telah disampaikan oleh Lestari dan Wijaya (2012) bahwa pendidikan kewirausahaan berpengaruh terhadap pola pikir, sikap, dan perilaku mahasiswa untuk melakukan wirausaha. (Lestari and Wijaya, 2012) Teknik peningkatan produksi usaha tenant dilakukan dengan meningkatkan marketing, perbaikan kemasan produk, penyebaran brosur, pemasangan spanduk atau eks banner, dan pemasaran melalui sosial media (on line). (Maryati, 2015).

Kondisi usaha peserta sebelum mengikuti program banyak mengalami hambatan karena kurangnya sentuhan ipteks, dan marketing serta kurangnya kemampuan dalam penetrasi pasar. Penjualan produk barang dan jasa mahasiswa pada awalnya hanya menjangkau diwilayah sekitar setelah mendapat pembinaan dan pendampingan ada sentuhan kreasi Ipteks dalam produksi yang dikaitkan dengan kompetensinya. Teknik marketing pada Produksi jasa pelayanan Baby Massage and SPA yang dilakukan dengan cara jemput bola yaitu membuat brosur/leaflet yang disebarluaskan ke beberapa rumah sakit, klinik, posyandu atau di masyarakat khususnya pada keluarga-keluarga yang memiliki ibu hamil, nifas, bayi dan balita. Produk tenant menunjukkan progress penjualan yang signifikan. Hal ini menunjukkan Program Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK) dapat meningkatkan kesiapan mahasiswa melakukan wirausaha sehingga mampu bersaing di pasar usaha. (Mardiyarningsih et al., 2015)

Teknik pelayanan Baby Massage and SPA yang diberikan pertama dilakukan pengkajian pada bayi untuk mengetahui kondisi kesehatan bayi. Setelah dilakukan pengkajian selanjutnya menentukan kebutuhan pasien diawali dengan melakukan pemijatan, senam bugar dan dilanjutkan dengan SPA. Berdasar hasil anamnesa yang dilakukan kepada ibu dengan bayi yang dilakukan SPA kuantitas tidur bayi lebih baik, bayi tidur lebih nyenyak dengan jumlah jam tidur sesuai dengan kebutuhan bayi. (Afrina, 2012). Bayi yang dilakukan pijat bayi dapat meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan bayi lebih cepat dibandingkan dengan bayi yang tidak dilakukan pijat. ("Massage for promoting growth and development of preterm and/or low birth-weight infants - Vickers - 2004 - The Cochrane Library - Wiley Online Library," n.d.)

Disamping memberikan pelayanan Baby massage and SPA juga memberikan Pelayanan keperawatan home care secara mandiri atau kolaborasi dengan tim kesehatan lain misalnya dokter. Pelayanan yang diberikan perawat sesuai dengan kompetensi perawat. Hasil tindakan yang sudah dilakukan didokumentasikan dalam bentuk catatan perkembangan yang berisi perkembangan kesehatan pasien setelah dilakukan tindakan keperawatan. Produk tenant melalui jasa

pelayanan home care dan Baby massage and SPA ini mencapai puncak tertinggi dalam perolehan keuntungan dengan cashflow rata-rata omzet sebesar Rp 4.5 juta perbulan dengan margin keuntungan rata-rata Rp 3 juta perbulan.

Pada produksi jasa setelah diberikan pelatihan terjadi peningkatan pemasaran yang awalnya melayani massage dan SPA pada wanita setelah mendapat pembinaan dan pendampingan bertambah dengan pelayanan massage dan SPA pada ibu hamil dan menyusui (nifas) untuk melakukan pijat oksitosin dan tehnik marmet guna melancarkan dan meningkatkan produksi ASI. Hal ini dapat meningkatkan produksi usaha sebanyak 25% dibandingkan dengan sebelum mengikuti kegiatan IbK.

Pada produksi barang produksi kue "Lia", makanan Kuliner tradisional "Mie Des", Banana stick, Twin's cake Teknik marketing pada produk ini dilakukan dengan menyebarluaskan produk melalui leaflet/brosur ke mahasiswa, dosen dan di masyarakat. Produksi makanan ini meningkat terutama pada hari raya idul fitri, hari libur, malam minggu, dan minggu. Perolehan keuntungan produksi makanan ini terdapat peningkatan sebesar 25-35% .

Pada produksi barang berupa pupuk organik, Nandur upah, penjualan alat kesehatan, design grafis dan percetakan, penetasan telur bebek. Teknik marketing pada produksi barang ini dilakukan dengan menyebarluaskan produk melalui leaflet/brosur ke mahasiswa, dosen dan di masyarakat, kantor, toko. Produksi barang ini meningkat terutama pada hari raya idul fitri, hari libur, malam minggu, dan minggu. Khususnya pada design grafis dan percetakan meningkat pada bulan november – maret (akhir tahun untuk pembuatan kalender dan pembuatan brosur/spanduk untuk penerimaan mahasiswa baru) Perolehan keuntungan produksi barang ini terdapat peningkatan sebesar 30-35%

PENUTUP

Program pelatihan yang dilengkapi dengan kunjungan, sarasehan, magang dan konsultasi bisnis diikuti oleh 75 orang peserta dapat menghasilkan 27 orang peserta mahasiswa dan alumni sebagai wirausaha baru yang menjalankan bisnis dalam berbagai produk usaha berupa jasa pelayanan home care, baby massage and SPA serta berbagai produk

barang lainnya. Bagi peserta yang belum mampu mandiri dilakukan pembinaan, pendampingan dan diberikan motivasi untuk tetap melakukan upaya upaya mengembangkan produksinya

Tindak lanjut program ini dilakukan monitoring dan evaluasi secara berkala, bagi peserta yang sudah mandiri agar memberikan pelaporan perkembangan usahanya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan ini terlaksana berkat bantuan dan kerjasama yang baik dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini kami mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (DRPM) yang telah memberikan hibah Pengabdian Masyarakat skeme Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK) untuk pendanaan tahun 2015-2017 dan memberikan kesempatan kepada kami untuk mengikuti pelatihan penulisan artikel ilmiah tahun 2016 sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan lancar

DAFTAR PUSTAKA

Alma (2011) *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Bandung: PT Alfabeta.

Afrina, D.N., 2012. Pengaruh Baby Solus Per Aqua (Spa) Terhadap Kuantitas Tidur Bayi Usia 6 - 9 Bulan (s1). Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Galenia (2014) *Home Baby SPA*, Cetakan 1, Penerbit PLUS , Perum Bukit Permai Jakarta

Hadiyati, E., 2011. Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. *J. Manaj. Dan Kewirausahaan* 13. doi:10.9744/jmk.13.1.8-16

Lestari, R.B., Wijaya, T., 2012. Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa di STIE MDP, STMIK MDP, dan STIE MUSI. *Forum Bisnis Dan Kewirausahaan J. Ilm. STIE MDP* 1, 112–119.

Mardiyarningsih, A., Ismiyati, N., Widiastuti, R., 2015. Analisis Pengaruh Program Kewirausahaan Berbasis Ipteks Terhadap Kesiapan Berwirausaha Pada Mahasiswa Di Poltekkes Bhakti Setya Indonesia. *Pros. Semin. Nas. Int.* 0.

Maryati, S., 2015. Peningkatan Keterampilan Manajemen Usaha Bagi Mahasiswa Keperawatan Melalui Pelatihan Kewirausahaan. *Pros. Semin. Nas. Int.* 0.

Maryati, S., 2014. Kangaroo Mother Care Dan Pijat Bayi Efektif Meningkatkan Berat Dan Panjang Badan Pada Bayi Berat Lahir Rendah | *Media Ilmu Kesehatan [WWW Document]*. URL <http://ejournal.stikesayaniy.ac.id/index.php/MIK/article/view/139> (accessed 10.14.16).