

Pelatihan Manajemen dalam Peningkatan Produktivitas Pelaku UMKM di Desa Sanrobone, Kec Sanrobone, Kabupaten Takalar

by Mappamiring P

Submission date: 15-Aug-2024 01:34PM (UTC+0700)

Submission ID: 2432322417

File name: JKB-_VOL.2,_NO.3_AGUSTUS_2024_HAL_203-211..pdf (1.36M)

Word count: 2749

Character count: 18356



Pelatihan Manajemen dalam Peningkatan Produktivitas Pelaku UMKM di Desa Sanrobone, Kec Sanrobone, Kabupaten Takalar

Management Training in Increasing Productivity of MSMEs in Sanrobone Village, Sanrobone District, Takalar Regency

Mappaming P¹, Nurlaely Razak², Muh. Irfai Sohilauw³, Hardiani⁴, Orfyanni S. Themba⁵, Mursidah⁶, Yudi Ahmad Sadeli⁷, Gunawan⁸, Husnul Agus Mubarak⁹
1-9 STIEM Bongaya Makassar, Indonesia

Article History:

Received: Juni 28, 2024;

Revised: Juli 20, 2024;

Accepted: Agustus 12, 2024;

Published: Agustus 15, 2024

Keywords:

Training, Management, Productivity, MSMEs

Abstract: This training activity is a community service activity that aims to improve the ability of MSME actors in terms of business management to increase their business productivity. This training activity is a collaboration between STIEM Bongaya and Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) partners in Sanrobone Village, Takalar. This activity was carried out on November 7, 2023 and was attended by 15 MSME business actors in Sanrobone Village. The implementation of these activities was carried out in stages, starting with the Socialization of Management Preparation Training to sharing sessions or discussions. Based on the results of the activities that have been described, the conclusions of the community service activities regarding management training in increasing the Productivity of MSME actors in Sanrobone Village, Sanrobone District, Takalar Regency are as follows: This activity aims to improve understanding of management management and increase the productivity of MSME actors. This training activity provides benefits in increasing productivity for MSME actors. Follow-up activities are expected to be more on continuous training techniques and mentoring for MSME actors.

Abstrak

Kegiatan pelatihan ini merupakan kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan meningkatkan kemampuan para pelaku UMKM dalam hal manajemen usaha untuk meningkatkan produktivitas usaha mereka. Kegiatan pelatihan ini merupakan kerjasama antara STIEM Bongaya dengan mitra Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di desa Sanrobone, Takalar. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 7 November 2023 dan diikuti oleh 15 pelaku usaha UMKM yang ada di desa Sanrobone. Pelaksanaan kegiatan tersebut dilakukan secara bertahap, diawali dengan Sosialisasi Pelatihan Penyusunan Manajemen hingga sharing session atau diskusi. Berdasarkan hasil kegiatan yang telah diuraikan maka kesimpulan dari kegiatan pengabdian pada masyarakat tentang pelatihan manajemen dalam peningkatan Produktivitas pelaku UMKM di Desa Sanrobone, Kec. Sanrobone, Kabupaten Takalar adalah sebagai berikut : Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pengelolaan manajemen dan peningkatan produktivitas pelaku UMKM. Kegiatan pelatihan ini memberikan manfaat dalam peningkatan produktivitas bagi para pelaku UMKM. Tindak lanjut kegiatan diharapkan lebih kepada teknik pelatihan berkesinambungan dan pendampingan bagi pelaku UMKM.

Kata kunci : Pelatihan, Manajemen, Produktivitas, UMKM

1. PENDAHULUAN

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 dalam Pasal 1 terdapat masing-masing pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Adapun pengertiannya sebagai berikut: Pertama, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Kedua, Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang

perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil berdasarkan kriteria usaha kecil. Ketiga, ⁵ Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sesuai dengan kriteria usaha menengah.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan sumbangan yang sangat besar bagi peningkatan ekonomi dan mendukung ⁹ pertumbuhan perekonomian masyarakat, dan merupakan salah satu jenis usaha yang mampu menyerap banyak tenaga kerja karena sifatnya yang padat karya. ¹⁸ Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi ketidakpastian lingkungan dan tantangan globalisasi apalagi dengan terjadinya pandemic Covid-19 telah melemahkan sektor UMKM. Untuk itu sektor UMKM harus bangkit dari keadaan yang melemahkan dengan ¹¹ meningkatkan inovasi produk atau jasa, pengembangan sumber daya manusia dan ¹³ teknologi, Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM sehingga mampu bersaing dengan produkproduk asing yang mulai membanjiri sentra industri di Indonesia (Hasbiyadi *et al*, 2023).

UMKM di Indonesia terus didorong oleh pemerintah, agar mampu terus bersaing pada pasar nasional dan juga pasar internasional. Namun, ⁸ tidak sedikit UMKM yang tidak mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya, hal ini dikarenakan bukan hanya dari persaingan bisnis tetapi juga karena jiwa bersaing pelaku UMKM yang masih belum berani dan menjadi rendah diri dengan produk yang dihasilkannya. Selain itu, kualitas SDM yang masih belum maksimal baik dari sisi tingkat pendidikan, pengetahuan teknologi, keahlian pekerja ditambah dengan Tingkat kewirausahaan yang kurang dan kendala permodalan menjadi permasalahan yang selama ini dihadapi UMKM. Untuk itu diperlukan ⁷ SDM yang berkualitas dan memiliki daya saing global sebagai salah satu hal penting penentu kesuksesan UMKM. Pentingnya Manajemen SDM pada masing-masing individu yang bekerja dapat memberikan berkontribusi secara maksimal bagi UMKM. Permasalahan lainnya adalah kebijakan pemerintah yang kurang memihak UMKM sehingga menyebabkan daya saing UMKM menjadi rendah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi yang signifikan dalam perekonomian suatu negara. Mereka menciptakan lapangan kerja, mendorong inovasi, dan memperkuat perekonomian lokal. Namun, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam mengelola operasional mereka dengan efisiensi dan produktivitas yang optimal.

Pelatihan keterampilan manajemen menjadi solusi yang efektif dalam mengatasi tantangan ini. Pelatihan ini dirancang khusus untuk memberikan pemahaman dan keterampilan yang diperlukan kepada pemilik UMKM agar mereka mengelola operasional bisnis mereka dengan lebih efisien dan produktif. Dalam pelatihan ini, pemilik UMKM mempelajari konsep dasar manajemen, termasuk perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan perbaikan proses. Mereka belajar mengidentifikasi dan menganalisis proses operasional yang ada dalam bisnis mereka untuk mengidentifikasi potensi perbaikan. Pelatihan juga memfokuskan pada pengelolaan persediaan, produksi, distribusi, dan pengendalian kualitas dalam operasional UMKM.

Selain itu, pelatihan ini membantu pemilik UMKM mengembangkan keterampilan perencanaan dan pengorganisasian usaha yang lebih baik. Mereka mempelajari bagaimana mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang tersedia, mengurangi pemborosan, meningkatkan efisiensi proses, dan menghadapi tantangan operasional sehari-hari dengan cara yang lebih efektif.

Dengan mengikuti pelatihan keterampilan manajemen, pemilik UMKM memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam menjalankan operasional bisnis mereka. Mereka mengelola sumber daya dengan lebih baik, mengoptimalkan proses operasional, mengurangi biaya, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan memberikan kepuasan yang lebih baik kepada pelanggan. Secara keseluruhan, pelatihan keterampilan manajemen merupakan langkah penting dalam mendukung pertumbuhan dan kesuksesan para pelaku UMKM. Dengan meningkatkan efisiensi dan produktivitas operasional, UMKM menjadi lebih kompetitif, menghadapi tantangan pasar dengan lebih baik, dan berkontribusi lebih banyak terhadap perekonomian negara.

Pengembangan UMKM saat ini merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan perekonomian nasional. Keberadaan UMKM tidak dapat dipisahkan dari pertumbuhan ekonomi secara nasional karena merupakan wujud kehidupan ekonomi sebagian besar rakyat Indonesia, (Ana *et al*, 2023). Salah satu peluang UMKM yang sangat banyak diminati oleh masyarakat adalah usaha kuliner. Usaha kuliner merupakan bisnis yang tergolong tidak mudah dikarenakan membutuhkan banyak inovasi dan kreativitas dalam pengembangannya sehingga dibutuhkan strategi yang tepat. Strategi tersebut berperan penting dalam keberlanjutan dari UMKM kuliner. Seperti para pelaku UMKM di kampung container Kelurahan Padduppa Sengkang. UMKM tanpa pengelolaan keuangan yang profesional tidak akan mampu bertahan dan bersaing secara profesional karena pelaku UMKM tidak akan mampu mengontrol keuangan pada usahanya sehingga para pelaku UMKM membutuhkan manajemen keuangan

yang baik. ¹ Manajemen keuangan merupakan suatu proses dalam pengaturan aktivitas atau kegiatan keuangan dalam suatu bisnis, termasuk kegiatan perencanaan, analisis, serta pengendalian terhadap kegiatan keuangan. Selain itu, manajemen keuangan juga dapat diartikan sebagai seluruh aktivitas atau kegiatan bisnis yang berhubungan dengan upaya untuk mendapatkan dana perusahaan dengan cara meminimalkan biaya serta upaya penggunaan dan pengalokasian dana secara efisien dalam memaksimalkan nilai bisnis.

¹⁶ Dalam pengembangan bisnis pun Manajemen yang bijak menjadi hal yang sangat penting demi kelangsungan usaha. Tanpa manajemen yang baik, ¹⁰ pengeluaran akan menjadi kurang efisien. Dengan menyusun rencana manajemen, pelaku UMKM bisa memprediksi jumlah pemasukan dan pengeluaran selama beberapa periode ke depan, untuk membantu UMKM membuat keputusan bisnis dan strategis (Daud, 2021), ⁶ . Dengan adanya perkembangan usaha dan tak diragukan lagi pesaing yang terus muncul dengan kreatifitasnya sehingga menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya dengan pertimbangan pengelolaan keuangan yang baik, para pelaku UMKM belum mampu mengatur manajemen dari usahanya karena terbiasa dengan metode lama yakni masih mencampur antara uang usaha dan uang untuk keperluan sehari-hari sehingga belum mampu secara rinci membedakan antar modal dan keuntungan UMKM. Tujuan dari kegiatan ini adalah memberikan edukasi tentang pengelolaan usaha, dan manajemen usaha sehingga terciptanya pengelolaan manajemen yang lebih baik (Fenty *et al* , 2020).

2. METODE PELAKSANAAN

Metode kegiatan dalam pengabdian masyarakat ini dimulai dengan beberapa strategi kegiatan. Pertama, tim terlebih dahulu memetakan pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM , dengan melakukan survey lapangan untuk mengetahui seberapa banyak pelaku UMKM yang akan ikut pelatihan. Aktivitas kedua, tim mempersiapkan materi yang berisi langkah yang akan dilakukan dalam perencanaan bisnis agar produktivitasnya meningkat serta tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat. Aktifitas ketiga adalah melaksanakan kegiatan pengabdian terhadap ² pelaku UMKM.

Pelaksanaan kegiatan tersebut dilakukan secara bertahap, diawali dengan Sosialisasi Pelatihan Penyusunan Manajemen kepada para pelaku UMKM Kecamatan Sanrobone Kabupaten Takalar. Tujuannya untuk memperoleh Informasi langsung dari pengelola UMKM mengenai permasalahan detail yang dihadapi dalam mengelola koperasi dan tindak lanjut yang akan dilakukan. Lembaga Mitra dalam kegiatan ini adalah Pemerintah desa Sanrobone Kabupaten Takalar, dan para pelaku usaha yang masuk kategori UMKM.

Sehubungan dengan kegiatan pengabdian yang masih terbatas karena rentang waktu pelaksanaan yang terbatas, sehingga capaian pelatihan dalam meningkatkan produktivitas para pelaku UMKM kurang maksimal. Dan merespon berbagai usulan dan harapan dari pemerintah setempat serta peserta pelatihan, maka ada beberapa rencana yang akan dilakukan sebagai tindak lanjut dari kegiatan tersebut, yaitu melakukan pelatihan berkesinambungan disertai dengan pendampingan para pelaku UMKM dalam meningkatkan produktivitas produk yang mereka hasilkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaku UMKM merupakan pelaku usaha mandiri. Pelaku UMKM yang menjadi objek pengabdian ini adalah pelaku UMKM yang terdapat di desa Sanrobone , Kabupaten Takalar. Pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan ini terdiri dari 15 orang. Bidang Usaha yang mereka geluti beragam, antara lain bidang kuliner, travel, perdagangan sembako, jual beli dan salon kecantikan.

Pelaku UMKM yang hadir tersebar diseluruh pelosok yang ada didesa sanrobone, dan dari perkembangan UMKM dari tahun sebelumnya mengalami peningkatan, dimana UMKM di desa Sanrobone juga mengalami dampak dari Pandemi Covid;19, namun seiiring waktu dimana pemerintah telah memberlakukan New Normal, UMKM mulai bangkit kembali, dan berdasarkan wawancara kepada peserta yang hadir UMKM yang mereka kelola berkembang dengan baik. Pendampingan dan pelatihan dari STIEM Bongaya menjadi salah satu pemicu peningkatan perkembangan UMKM di desa Sanrobone, dan saat ini mereka antusias kembali mengikuti pelatihan untuk peningkatan produktivitas para pelaku UMKM.

Pelatihan Manajemen dan Peningkatan Produktivitas para pelaku UMKM di Desa Sanrobone dilaksanakan pada tanggal 7 February 2024, bertempat di Aula Kantor Desa Sanrobone, Kecamatan Sanrobone yang difasilitasi oleh Pemerintah Kecamatan Sanrobone dan para pelaku UMKM. Peserta pelatihan merupakan para pelaku UMKM yang berjumlah 15 orang. Pelaksana kegiatan terdiri dari Dosen dan mahasiswa STIEM Bongaya Program Studi Manajemen dan Akuntansi.



Gambar 1. Para peserta kegiatan pelatihan



Gambar 2. Salah satu pemateri pelatihan

Sebelum penyajian materi oleh narasumber, terlebih dahulu peserta melakukan registrasi yang arahan dan dilayani oleh salah seorang mahasiswa. Penyajian materi yang dilakukan oleh salah satu pemateri dimana pembahasan terkait bagaimana meningkatkan produktivitas para pelaku UMKM melalui pelatihan. Dalam kesempatan ini pemateri menegaskan agar para pelaku UMKM tidak bosan mengikuti pelatihan karena tujuan pelatihan ini adalah membantu pelaku UMKM melihat peluang usaha dari sudut pandang berbeda dan juga bagaimana meningkatkan daya tarik produk bagi pelaku UMKM. Dan dalam penyajian materi, para peserta menyimak dengan seksama dan materi diselingi dengan diskusi dan tanya jawab para peserta pelatihan termasuk pula sharing dengan para pengamat dari dosen Manajemen dan Akuntansi Stiem Bongaya.

Dalam pemaparannya, pemateri menjelaskan bahwa kegiatan Pelatihan manajemen dalam meningkatkan produktivitas pelaku usaha merupakan peta jalan yang memandu UMKM menuju peningkatan efisiensi operasional. Pelatihan ini mengajarkan para pelaku UMKM cara mengidentifikasi, menganalisis, dan meningkatkan produktivitas secara sistematis. Diharapkan hasilnya para pelaku UMKM akan mampu:

- Mengidentifikasi hambatan dan mencari solusi inovatif.

- Meningkatkan koordinasi dan kerja sama antar departemen.
- Mengurangi waktu tunggu dan meningkatkan produktivitas.
- Meningkatkan kualitas produk dan layanan.
- Menekan biaya operasional dan meningkatkan profitabilitas.

Langkah-Langkah Implementasi

Mengimplementasikan peningkatan kemampuan manajemen para pelaku UMKM dalam meningkatkan produktivitas bukanlah tugas yang mudah, tetapi dengan langkah-langkah yang tepat, UMKM dapat merasakan manfaatnya dalam waktu singkat. Berikut adalah langkah-langkah yang dapat dilakukan:

1. Identifikasi proses bisnis utama dan pendukung.
2. Petakan dan dokumentasikan proses tersebut.
3. Analisis proses untuk mengidentifikasi hambatan.
4. Kembangkan solusi untuk mengatasi hambatan.
5. Implementasikan solusi dan pantau hasilnya.

Selain pemaparan materi oleh pemateri, kegiatan pelatihan ini juga memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk sharing pengalaman dan permasalahan yang di hadapi. Salah satu pengalaman yang diungkapkan oleh peserta kegiatan iaitu bahwa diantara langkah-langkah dalam menyusun perencanaan bisnis tersebut, telah dilakukan, tetapi usaha nya tidak sesuai dengan produktivitas yang dicapai nya. Hal tersebut menjadi bahan diskusi saat pelatihan, bahwa terkadang ¹⁷ terdapat ketidak sesuaian antara teori dan aplikasi di lapangan. Tim pengabdian harus dapat menjelaskan beberapa penyebab ¹⁷ terdapat ketidak sesuaian antara teori dan aplikasi di lapangan



¹⁵ Berdasarkan pengamatan menunjukkan bahwa para peserta sangat antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Hal ini dapat dilihat dari keberadaan mereka dalam forum mulai

dari acara pembukaan sampai selesainya kegiatan. Kemudian beberapa peserta ketika dibuka sesi diskusi memberikan tanggapan bahwa kegiatan ini sangat baik bagi mereka. Menurut peserta pelatihan kegiatan ini telah memberikan banyak manfaat, diantaranya adalah; meningkatkan pemahaman dalam peningkatan produktifitas UMKM.

¹⁹ Setelah melaksanakan pengabdian, maka untuk menilai apakah pengabdian yang dilaksanakan telah memiliki pengaruh terhadap pelaku bisnis yang tergabung dalam komunitas UMKM, dilakukan review dengan memberikan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan menyusun rencana bisnis. Dari pertanyaan yang disusun dapat diperoleh jawaban yang memperlihatkan bahwa umumnya pelaku bisnis yang tergabung dalam komunitas UMKM dapat menyusun rencana bisnis dengan baik. Mereka dapat menyusun rencana bisnis karena sebenarnya sebagian besar dari mereka telah melakukannya, hanya tidak tertuang dalam bentuk tertulis. Hasil jangka panjang yang diharapkan dari kemampuan pelaku bisnis yang tergabung dalam komunitas UMKM untuk menyusun rencana bisnis, adalah dapat meningkatkan kemampuan bisnisnya, yang salah satu dapat diukur dari produktivitasnya. Untuk pelaku UMKM yang baru memulai bisnis dan telah menyusun rencana bisnis, peningkatan produktivitas dapat diukur dalam jangka waktu yang berbeda dari pelaku UMKM yang telah menjalankan bisnisnya. Setelah tim pengabdian melakukan pengabdian untuk pelaku UMKM yang telah menjalankan bisnisnya peningkatan produktivitas dapat terlihat, namun belum signifikan.

Di akhir kegiatan pelaku UMKM yang telah mengikuti pelatihan perencanaan bisnis diharapkan dapat membuat perencanaan bisnis serta menerapkannya pada saat menjalankan usaha, sehingga dengan perencanaan tersebut diharapkan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat meningkatkan produktivitasnya. Hal ini berarti juga akan meningkatkan keuntungan (laba usaha).

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah diuraikan maka kesimpulan dari kegiatan pengabdian pada masyarakat tentang pelatihan manajemen dalam peningkatan Produktivitas pelaku UMKM di Desa Sanrobone, Kec. Sanrobone, Kabupaten Takalar adalah sebagai berikut : ¹² Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pengelolaan manajemen dan peningkatan produktivitas pelaku UMKM. Kegiatan pelatihan ini memberikan manfaat dalam peningkatan produktivitas bagi para pelaku UMKM. Tindak lanjut kegiatan diharapkan lebih kepada teknik pelatihan berkesinambungan dan pendampingan bagi pelaku UMKM.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Ana Mardiana, S., Baharuddin, S. M., Tjiang Y. Suryady, A., Sutadji, W. J., & Limbunan, E. (2023). PKM Desa Paccekke dalam peningkatan produksi dan pemasaran hasil produk bumi. *Jurnal Abdimas Bongaya*, 3(2).
- Daud, D. (2021). Pelatihan pengelolaan keuangan Bumdes di Kecamatan Bantimurung, Kabupaten Maros. *Jurnal Pengabdian Bina Ukhuwah*, 3(2).
- Fauziah, F., Nurfadillah, M., & Karhab, R. S. (2020). Meningkatkan produktivitas pelaku UMKM melalui pelatihan perencanaan bisnis. *Jurnal Abdimas Mahakam*, 4(1), 1-10.
- Hasbiyadi, H., Sulfati, A., Jumadi, E., Ahmad, R., Yusuf, M., Madya, E., & Tafsir, M. (2023). Peningkatan pemahaman digital marketing para pelaku UMKM Kecamatan Sanrobone, Kabupaten Takalar. *Jurnal Nusantara Berbakti*, 1(4), 202–210.
- Syahrudin, H., et al. (2019). *Pedoman pengabdian pada masyarakat STIEM Bongaya*. Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat STIEM Bongaya.
- Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Pelatihan Manajemen dalam Peningkatan Produktivitas Pelaku UMKM di Desa Sanrobone, Kec Sanrobone, Kabupaten Takalar

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1 prin.or.id Internet Source 3%

2 www.scilit.net Internet Source 2%

3 journal.iaisambas.ac.id Internet Source 2%

4 kkn.unnes.ac.id Internet Source 2%

5 repository.iainkudus.ac.id Internet Source 2%

6 jpmi.journals.id Internet Source 1%

7 neraca.co.id Internet Source 1%

8 www.kompasiana.com Internet Source 1%

ojs.unud.ac.id

9	Internet Source	1 %
10	sleekr.co Internet Source	1 %
11	etd.repository.ugm.ac.id Internet Source	1 %
12	Windy Dermawan, Henike Primawanti. "The Utilization of E-Commerce for Developing of MSME Product", KAIBON ABHINAYA : JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT, 2021 Publication	1 %
13	Salwa Sensio Ayu Pramesti, Moh. Ubaidillah. "Pendampingan UMKM melalui pengembangan identitas usaha dalam meningkatkan keterampilan menggunakan aplikasi Canva", Penamas: Journal of Community Service, 2023 Publication	1 %
14	repository.umi.ac.id Internet Source	1 %
15	journal.umsu.ac.id Internet Source	1 %
16	mnews.co.id Internet Source	1 %
17	Rahma Noviyanti, Ramadhani Irma Tripalupi, Ateng Kusnandar Adisaputra, Asep Arsyad.	1 %

"PENGARUH PERUBAHAN KAS TERHADAP TINGKAT LIKUIDITAS PADA BANK SYARIAH INDONESIA (EXS BRI SYARIAH) PERIODE 2011-2020", AKSY Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah, 2022

Publication

18

[inobis.org](https://www.inobis.org)

Internet Source

1 %

19

Nita Rislawati, Rolly Rezki Ananda, Rizky Kurniawan Syamat, S.A.S Noor Adhadianawaty, Fitriansyah Fitriansyah. "MEMPERSIAPKAN ENTREPRENEUR MUDA SEJAK DINI DI YAYASAN PONDOK PESANTREN AZ-ZAHRA (SMP TULUNG AGUNG)", Jurnal Terapan Abdimas, 2022

Publication

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On