PELATIHAN MANAJEMEN PENGELOLAAN USAHA BENGKEL LAS DI DESA PAOKMOTONG KECAMATAN MASBAGIK KABUPATEN LOMBOK TIMUR

Muhammad Ahyat[1], Zaenudin[2], Zulkarnaen[3], Zaeniah[4]
[1,2,4)] Universitas Teknologi Mataram
[3)] Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM Mataram
email: ahyat241970@gmail.com[1], zen3d.itb@gmail.com[2], zulkarnaen2471@gmail.com[3], zaen1989@gmail.com[4]

Abstrak
Pelatihan manajemen pengelolaan usaha bagi kelompok usaha bengkel las di Desa Pakmotong Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur Nusa Tenggara Barat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kecakapan sehingga kelompok usaha bengkel las ini memiliki kompetensi dalam memecahkan masalah manajemen pengelolaan usaha. Pelatihan ini diikuti sebanyak 10 orang anggota kelompok usaha bengkel las ini, dengan berbagai kegiatan yang dilaksanakan meliputi : 1) Pelatihan Manajemen Produksi, 2) Pelatihan Administrasi Keuangan dan 3) Pelatihan pemasarn dengan menggunakan teknologi informasi.Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pelatihan ini menggunakan pendekatan partisipatif dan difusi ilmu pengetahuan, yang dirancang untuk meningkatkan keterlibatan peserta dan memastikan transfer pengetahuan yang efektif. Hasil dari pelaksanaan kegiatan ini dapat meningkatkan kompetensi kelompok usaha usaha bengkel las di Desa Pakmotong Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur terutama dalam hal peningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kecakapan pengrajin dalam hal pemahaman tentang manajemen produksi, administrasi keuangan dan manajemen pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi.
Kata kunci: Pelatihan, Manajemen, Pengelolaan, Usaha.

Abstract
The training on business management for welding workshop business groups in Pakmotong Village, Masbagik District, East Lombok Regency, West Nusa Tenggara aims to improve knowledge, skills and abilities so that these welding workshop business groups have the competence to solve business management problems. This training was attended by 10 members of this welding workshop business group, with various activities carried out including: 1) Production Management Training, 2) Financial Administration Training and 3) Marketing training using information technology. The method used in implementing this training uses a participatory approach and diffusion of knowledge, which is designed to increase participant involvement and ensure effective knowledge transfer. The results of the implementation of this activity can improve the competence of welding workshop business groups in Pakmotong Village, Masbagik District, East Lombok Regency, especially in terms of increasing the knowledge, skills and abilities of craftsmen in terms of understanding production management, financial administration and marketing management using information technology.
Keywords: Training, Management, Administration, Business.

PENDAHULUAN

Kelompok usaha bengkel las di Desa Pakmotong Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur Nusa Tenggara Barat, merupakan salah satu contoh inisiatif pemberdayaan masyarakat yang lahir dari kondisi sulit akibat pandemi COVID-19. Pandemi ini menyebabkan penurunan aktivitas sosial ekonomi yang berdampak langsung pada pendapatan masyarakat (Parwoto, 2020). Dalam kondisi tersebut, para pemuda di desa ini mengambil langkah proaktif dengan mendirikan kelompok usaha yang fokus pada produksi barang berbahan logam seperti tralis, kanopi, pagar besi, balkon, pintu garasi, dan berbagai produk serupa lainnya. Langkah ini tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka sendiri tetapi juga memberikan kontribusi terhadap perekonomian desa.

Pada tahun 2020, kelompok usaha ini resmi mendapatkan izin usaha dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Lombok Timur dengan nama "UD. Yariz." Saat ini, kelompok ini terdiri dari sepuluh anggota, tujuh di antaranya bekerja di bagian produksi, sementara tiga lainnya di bidang pemasaran. Semua anggota merupakan pemuda asli Desa Paokmotong. Melalui usaha ini, mereka tidak hanya berhasil menciptakan lapangan kerja baru yang mengurangi angka pengangguran, tetapi juga meningkatkan taraf hidup anggota kelompok dan

masyarakat desa pada umumnya (Ahyat, 2020). Tujuan program ini adalah meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan kelompok usaha bengkel las agar mereka dapat lebih berdaya saing di pasar lokal maupun regional. Bahan baku utama kelompok usaha bengkel las ini meliputi besi baja, stainless steel, besi beton, dan plat seng yang mudah didapatkan dari toko-toko bahan bangunan lokal. Dalam menjalankan usahanya kelompok usaha bengkel las mengalami berbagai permasalahan terutama menyangkut aspek produksi, administrasi keuangan dan manajemen pemasaran terutama dengan menggunakan teknologi informasi.

Dalam aspek produksi, kelompok usaha bengkel las ini menggunakan peralatan yang masih tergolong sederhana, seperti mesin las listrik, gerinda, gergaji besi, danor tangan. Peralatan ini memiliki kapasitas terbatas, sehingga sering kali tidak mampu memenuhi pesanan dalam jumlah besar dalam waktu yang singkat. Salah satu kendala utama adalah proses pemotongan bahan yang masih dilakukan secara manual karena kelompok usaha bengkel las belum memiliki gergaji besi listrik yang berdampak pada keterlambatan waktu produksi dan sering kali tidak memenuhi ekspektasi konsumen yang menginginkan pesanan selesai dalam waktu yang singka disamping itu pula kelompok usaha bengkel las ini masih mengalami keterbatasan dalam menciptakan desain yang bervariasi. Produk yang dihasilkan cenderung monoton dengan model yang serupa, karena minimnya pengetahuan anggota dalam bidang desain. Belum adanya diversifikasi produk juga menghambat upaya mereka untuk menjangkau pasar baru atau meningkatkan daya tarik produk mereka di pasar yang sudah ada (Fandy,1997). Dalam hal ini, pelatihan desain dan inovasi produk sangat diperlukan agar kelompok usaha bengkel las dapat mengejar pertumbuhan, meningkatkan penjualan, dan mencapai profitabilitas yang lebih baik. Implikasinya adalah kelompok usaha bengkel las ini dapat menjadi pelopor produk kreatif berbasis logam yang berdaya saing di tingkat lokal maupun nasional.

Di bidang administrasi keuangan dimana kelompok usaha bengkel las ini tidak memahami dan belum memiliki sistem pembukuan yang baik dan rapi, sehingga tidak tampak jelas keuntungan atau kerugian yang mereka dapatkan biasanya keuntungan yang diperoleh itu habis digunakan untuk konsumsi hal ini akan berdampak pada pengembangan usaha pengerajin ini.

Di bidang pemasaran usaha yang dilakukan oleh kelompok usaha bengkel las ini hanya menunggu pesanan, mereka belum menjalin hubungan kerja sama dengan berbagai pihak dalam rangka untuk pemasaran produk yang dihasilkan. Lemahnya pemasaran ini sebagai akibat dari kelompok usaha ini belum memahami bagaiamana melakaukan pemasaran terutama menggunakan teknologi informasi karena latar belakang pendidikan mereka yang tidak pernah belajar ilmu pemasaran sehingga brdampak pada rendahnya pemasaran.

Berdasarkan latar belakang permasalah diatas maka tim Pengabdian kepada Masyarakat PkM) dari Universitas Teknologi Mataram (UTM) tertarik untuk melakukan kegiatan dalam bentuk pelatihan manajemen pengelolaan usaha.

METODE

Pelaksanaan pelatihan ini menggunakan pendekatan partisipatif dan difusi ilmu pengetahuan, yang dirancang untuk meningkatkan keterlibatan peserta dan memastikan transfer pengetahuan yang efektif. Pelatihan dilakukan melalui empat tahapan utama sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1 (Latham, 2017).



Gambar 1. Diagram Alur Pelatihan

Tahapan-tahapan pengabdian kepada masyarakat dijelaskan masing- masing tahapan adalah sebagai berikut:

1. Tahap Penilaian (Assessment).

Tahap ini bertujuan untuk memahami kebutuhan spesifik dari peserta pelatihan. Kegiatan yang dilakukan meliputi:

a. Analisis kebutuhan pelatihan guna mengidentifikasi aspek-aspek keterampilan atau pengetahuan yang perlu ditingkatkan.
b. Penentuan kriteria pelatihan yang relevan untuk memastikan pelatihan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan peserta.

2. Tahap Perancangan (Design).

Pada tahap ini, fokus diberikan pada persiapan materi dan metode yang sesuai dengan kebutuhan peserta.

Aktivitas yang dilakukan meliputi:

a. Menguji tingkat pemahaman dan kesiapan peserta pelatihan melalui pre-assessment.
b. Memilih metode pelatihan yang tepat, seperti diskusi kelompok, studi kasus, simulasi, atau demonstrasi.
c. Merencanakan isi pelatihan secara sistematis, mencakup topik, tujuan, dan langkah-langkah pembelajaran.

3. Tahap Penyampaian (Delivery).

Tahap ini merupakan inti dari pelatihan, di mana pelaksanaan program berlangsung. Langkah-langkah yang dilakukan adalah:

a. Menjadwalkan pelatihan dengan memperhatikan waktu dan ketersediaan peserta.
b. Melaksanakan pelatihan sesuai dengan metode yang telah dirancang sebelumnya.
c. Memantau jalannya pelatihan untuk memastikan peserta aktif terlibat dan memahami materi yang disampaikan.

4. Tahap Evaluasi (Evaluation).

Tahap ini bertujuan untuk mengukur efektivitas pelatihan dan tingkat pencapaian tujuan. Proses evaluasi mencakup:

a. Mengukur hasil pelatihan berdasarkan penilaian kinerja peserta setelah pelatihan.
b. Membandingkan hasil yang dicapai dengan kriteria tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya untuk mengetahui tingkat keberhasilan program.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PkM telah dilakukan dan terlaksana dengan baik sesuai dengan perencanaan. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut;

1. Perencanaan

Peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan pelatihan ini kelompok usaha bengkel las yang memiliki anggota sebanyak 10 orang. Kegitan pelatihan yang dikasanakan meliputi; (1) Pelatihan manajemen produksi (2) Pelatihan administrasi keuangan) dan (3) Pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi.

2. Tahap Pelaksanaan

Untuk meningkatkan kapasitas kelompok usaha bengkel las dilakukan berbagai kegiatan pelatihan menggunakan metode difusi ilmu pengetahuan. Metode ini diterapkan melalui pendekatan yang beragam, seperti ceramah, diskusi, tanya jawab, praktik, dan pendampingan langsung kepada peserta (Hunaepi, dkk., 2019). Selain itu, pendekatan yang digunakan dalam pelatihan ini adalah pendekatan partisipatif. Pendekatan partisipatif mendorong keterlibatan aktif peserta dalam setiap kegiatan pelatihan, bukan sekadar partisipasi pasif. Keikutsertaan ini bertujuan untuk memastikan bahwa peserta mampu menerapkan ilmu dan keterampilan yang diperoleh secara langsung dalam kegiatan usaha mereka (Mardikanto, 2003). Dalam pelaksanaan kegiatan ini pelatihan yang dilaksanakan adalah:

a. Pelatihan Manajemen Produksi

Salah satu program pelatihan utama yang dilakukan adalah Pelatihan Manajemen Produksi. Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan keterampilan dan pemahaman mitra dalam aspek-aspek penting manajemen produksi. Pelatihan ini menunjukkan dampak yang signifikan, baik dalam hal kualitas maupun kuantitas hasil produksi. Adapun capaian dari pelatihan ini meliputi:



Gambar 1: Kegiatan Pelatihan Produksi

Pelatihan Produksi (gambar 1) yang diberikan kepada kelompok usaha bengkel las ini menunjukkan capaian yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta. Penyusunan rencana produksi menjadi salah satu fokus utama pelatihan ini karena merupakan langkah penting dalam manajemen usaha mikro. Rencana produksi berfungsi untuk merencanakan dan mengorganisir proses produksi secara efisien, termasuk identifikasi kebutuhan bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan. Dalam usaha kecil, penyusunan rencana produksi juga mencakup analisis pasar untuk memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen (Ekowati et al., 2023; Biby & Naz'aina, 2021). Melalui pelatihan ini, pemahaman peserta meningkat dari baseline 60% menjadi 80%, mencerminkan peningkatan sebesar 20%. Pelatihan ini tidak hanya membantu peserta memahami pentingnya perencanaan yang matang, tetapi juga memberikan pendampingan dalam menyusun rencana yang lebih terstruktur dan realistis, sesuai dengan sumber daya yang tersedia dan kebutuhan pasar (Dasuki, 2022).

Penjadwalan produksi juga menjadi perhatian penting dalam pelatihan ini. Pemahaman peserta tentang penjadwalan meningkat dari baseline 60% menjadi 80%. Penjadwalan yang baik memastikan proses produksi berjalan sesuai dengan target waktu dan kapasitas yang direncanakan. Hal ini sangat penting untuk memenuhi permintaan pelanggan tepat waktu. Pelatihan ini memberikan peserta keterampilan dalam membuat jadwal yang terorganisasi, mencakup alokasi waktu untuk setiap tahap produksi. Peningkatan ini mendukung kemampuan kelompok usaha dalam mengelola proses produksi secara efisien, sekaligus mengurangi risiko keterlambatan yang dapat memengaruhi kepercayaan pelanggan (Biby & Naz'aina, 2021).

Pemeliharaan peralatan produksi juga menjadi fokus utama dalam pelatihan ini, dengan pemahaman peserta meningkat dari baseline 60% menjadi 80%. Pemeliharaan peralatan adalah aspek krusial dalam manajemen operasional, yang bertujuan untuk menjaga kinerja dan efisiensi alat produksi. Pelatihan ini memperkenalkan peserta pada strategi pemeliharaan seperti Total Productive Maintenance (TPM), yang melibatkan seluruh anggota kelompok dalam proses pemeliharaan (Franciosi, 2023).

b. Pelatihan Administrasi Keuangan

Permasalahan utama yang dihadapi mitra dalam aspek administrasi keuangan adalah tidak adanya pembukuan yang terstruktur, penggunaan uang yang bercampur antara keperluan usaha dan pribadi, serta ketiadaan pelaporan keuangan. Kondisi ini menjadi kendala serius bagi keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, pelatihan administrasi keuangan dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam sekaligus keterampilan praktis bagi kelompok usaha bengkel las dalam mengelola keuangan secara profesional.

Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan kesadaran dan pemahaman kelompok usaha bengkel las ini tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik. Kelompok usaha bengkel las ini yang sebelumnya tidak terbiasa dengan sistem pembukuan, kini mampu membuat laporan keuangan sederhana, seperti neraca dan laporan rugi laba. Peningkatan ini menandai langkah penting dalam pengelolaan keuangan kelompok usaha bengkel las ini karena laporan keuangan yang baik membantu mitra memahami posisi keuangan usaha, termasuk penghasilan neto mereka (Hapsari, 2017). Dengan demikian, mitra dapat mengambil keputusan yang lebih bijaksana terkait penggunaan dan alokasi dana.

Keuangan merupakan bagian yang sangat vital bagi keberlanjutan dan perkembangan usaha. Pelatihan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra dalam membangun sistem pembukuan yang benar. Dengan pembukuan yang baik, kelompok usaha tidak hanya dapat mengetahui pendapatan dan pengeluaran secara rinci, tetapi juga dapat memproyeksikan keuntungan dan mengidentifikasi potensi risiko keuangan. Selain itu, laporan keuangan yang terstruktur juga mempermudah kelompok usaha untuk mendapatkan akses pembiayaan dari pihak eksternal, seperti bank atau lembaga pendanaan lainnya.

Kemampuan dalam membuat neraca dan laporan rugi laba merupakan dasar dari sistem manajemen keuangan yang profesional. Dengan adanya pelatihan ini, kelompok usaha diharapkan tidak hanya memahami teknis pembukuan, tetapi juga menyadari pentingnya memisahkan uang pribadi dan usaha. Langkah ini penting untuk memastikan keberlanjutan usaha dan menghindari konflik kepentingan dalam pengelolaan dana.

Adapun dokumentasi pelaksanaan pelatihan manajemen keuangan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Pelatihan Administrasi Keuangan

c. Pelatihan Pemasaran dengan Menggunakan Teknologi Informasi

Pelatihan pemasaran berbasis teknologi informasi dirancang untuk memberikan pemahaman dan keterampilan kepada kelompok usaha bengkel las ini dalam membuat media promosi serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan kelompok usaha bengkel las dalam membuat model media promosi, baik dalam bentuk cetak maupun digital, yang dapat diakses melalui berbagai platform di internet. Kemampuan ini sangat penting untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk yang dihasilkan oleh kelompok usaha bengkel las ini.

Selain itu, pelatihan ini juga membantu kelompok usaha bengkel las ini dalam mengembangkan jaringan usaha. kelompok usaha memperoleh pemahaman tentang pentingnya membangun relasi dengan berbagai pihak, baik untuk kepentingan pendanaan, produksi, maupun pemasaran. Dengan jaringan yang lebih luas, kelompok usaha dapat mengakses peluang baru, seperti kerja sama dengan mitra strategis, penyedia bahan baku, dan pasar yang lebih besar. Teknologi informasi menjadi alat yang efektif dalam memfasilitasi komunikasi dan kolaborasi lintas wilayah.

Pelatihan ini juga memperkenalkan berbagai alat dan platform digital yang dapat digunakan untuk pemasaran, seperti media sosial, situs web, dan aplikasi e-commerce. Kelompok usaha bengkel las ini diajarkan cara menggunakan platform tersebut untuk mempromosikan produk mereka secara lebih profesional dan efisien. Dengan strategi pemasaran berbasis teknologi informasi, kelompok usaha dapat menjangkau konsumen potensial dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan metode pemasaran tradisional.

Keberhasilan pelatihan ini tidak hanya terletak pada peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga pada kemampuan mitra untuk memahami dinamika pasar digital dan bagaimana memanfaatkan teknologi untuk keunggulan kompetitif. Dengan memanfaatkan media promosi digital, mitra dapat meningkatkan penjualan dan memperkuat posisi produk mereka di pasar.

Adapun dokumentasi pelaksanaan pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 5. Pelatihan Pemasaran Dengan Menggunakan Teknologi Informasi

Pelatihan ini menjadi langkah awal yang penting bagi kelompok usaha untuk mengadopsi pendekatan pemasaran modern yang lebih relevan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan

pasar saat ini. Dengan keterampilan yang telah diperoleh, kelompok usaha bengkel las ini diharapkan mampu membangun strategi pemasaran yang berkelanjutan, meningkatkan penjualan, dan memperluas pangsa pasar mereka.

Untuk mengukur tingkat pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok usaha bengkel las ini setelah mengikuti pelatihan, tim pelaksana program melakukan evaluasi secara berkala. Evaluasi ini dilakukan kepada para pengrajin yang telah mengikuti pelatihan, dengan frekuensi dua kali dalam satu bulan dan berlangsung selama satu bulan setelah pelatihan selesai. Evaluasi bertujuan untuk menilai sejauh mana pelatihan telah memberikan dampak terhadap peningkatan pemahaman, keterampilan, dan penerapan materi pelatihan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Pelaksanaan evaluasi ini juga digunakan untuk mengidentifikasi tantangan yang masih dihadapi oleh kelompok usaha bengkel las ini dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh. Temuan dari evaluasi ini menjadi dasar untuk merancang program pendampingan lanjutan, sehingga kelompok usaha bengkel las ini mendapatkan dukungan yang berkelanjutan dalam pengembangan usaha mereka. Pendekatan evaluasi yang komprehensif ini tidak hanya memastikan keberhasilan pelatihan, tetapi juga memberikan peluang untuk terus meningkatkan kualitas program pemberdayaan.

Kegiatan pelatihan dan evaluasi ini diharapkan dapat mengembangkan kelompok usaha bengkel las ini melalui pelatihan dan pembinaan yang terstruktur, kelompok usaha ini diharapkan mampu menciptakan aktivitas ekonomi yang lebih produktif. Salah satu fokus utama adalah membangun jaringan dengan komunitas untuk memperluas pemasaran.

SIMPULAN

Program pemberdayaan yang dilakukan terhadap kelompok usaha bengkel las ini dalam aspek manajemen produksi, administrasi keuangan, dan pemasaran berbasis teknologi informasi. Pelatihan ini menunjukkan peningkatan pemahaman dan keterampilan kelompok usaha bengkel las ini sebesar 20% pada aspek yang dilatih, termasuk dalam penyusunan rencana produksi, pengendalian mutu, pembuatan laporan keuangan, serta pengembangan strategi pemasaran digital. Evaluasi menunjukkan bahwa kelompok usaha bengkel las ini mampu menerapkan hasil pelatihan untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha, memperluas jaringan pasar, dan mengadopsi teknologi modern untuk mendukung keberlanjutan usaha.

SARAN

Berdasarkan deskripsi kegiatan PkM yang diselenggarakan oleh tim dosen Universitas Teknologi Mataram (UTM), berikut ini adalah saran-saran untuk semua pihak.

1. Rektor Universitas Mataram diharapkan terus mendorong program- program kegiatan PkM dengan prakteknya di lapangan serta melibatkan dosen dan mahasiswan dalam pelaksnaanya.
2. Pemerintah daerah diharapkan dapat meningkatkan kerjasama dengan pihak Universitas Teknologi Mataram dalam menyelenggarakan program-program PkM termasuk pemberdayaan bidang lainnya seperti bidang ekonomi, pariwasata dan lain sebagainya

.

UCAPAN TERIMA KASIH

PkM ini dapat berjalalan sesuai dengan waktu yang ditentukan. Maka kami tim pelaksana menyampaikan terimaksih kepada Rektor Universitas Mataram dan yang telah memberikan dana dalam pelaksanaan PkM kepada tim dan kami juga mengucapkan terimakasih kepada Kelompok Usaha Bengkel Las di Desa Pakmotong Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur Nusa Tenggara Barat yang bersedia bekerjasama dalam pelaksanaan PkM ini.

DAFTAR PUSTAKA

Ahyat, M., Nurkholis, L. M., & Afriwan, O. (2020). Pemberdayaan ekonomi kreatif kelompok industri ketak khas Lombok di Desa Karang Bayan. Jurnal Abdimas (Journal of Community Service), 2(3), 109–115. http://journal-center.litpam.com/index.php/Sasambo_Abdimas/index

Biby, S., & Naz'aina, N. (2021). Pelatihan peningkatan kompetensi pengusaha UMKM dalam penyusunan rencana bisnis. Jurnal Vokasi, 5(2), 128. https://doi.org/10.30811/vokasi.v5i2.2398.

Ekowati, T., Rahmawati, F., & Utami, E. (2023). Pendampingan rintisan bisnis pengolahan susu kambing etawa dan madu klanceng menjadi permen Trigomilk untuk mengembangkan potensi lokal di Purworejo. Selaparang Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan, 7(2), 984. https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i2.14513.

Fandy, T. (1997). Strategi pemasaran (Edisi ke-3). ANDI.

Franciosi, C. (2023). A maintenance maturity and sustainability assessment model for manufacturing systems. Management and Production Engineering Review,137, 137–155. https://doi.org/10.24425/mper.2023.145372.

Hapsari, A. E. (2017). Analisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dan analisis break even point (Studi Kasus di PT Madubaru PG. PS Madukismo).

Hunaepi, A., Asy'ari, M., Samsuri, T., Mirawati, B., Firdaus, L., Fitriani, H., Muhali, & Prayogi, S. (2019). Budidaya jamur tiram di Pondok Pesantren Hidayaturrahman NW Manggala. Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service), 1(1), 45–52. https://doi.org/10.36312/sasambo.v1i1.119.

Latham, G. P. (2017). Human resources training and development. Human Resources Management Review, 6(43), 337–351.

Mardikanto, T. (2003). Redefinisi dan revitalisasi penyuluhan pertanian. Pusat Pengembangan Agrobisnis dan Perhutanan Sosial.

Prawoto, N., Priyo Purnomo, E., & Zahra, A. (2020). The impacts of COVID- 19 pandemic on socio-economic mobility in Indonesia. International Journal of Economics and Business Administration, VIII(3), 57–71. https://doi.org/10.35808/ijeba/486.