
PENDAMPINGAN DALAM MENINGKATKAN MANAJEMEN STRATEGI PEMASARAN
PADA RUMAH TAHFIDZ FUTUHAL ARIFIN
KOTA TANGERANG SELATAN

(Fahmi Susanti , Fadillah, Ela Hulasoh, Lisdawati, Derizka Inva Jaswita)
Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen, Universitas Pamulang

dosen02024@unpam.ac.id , dosen02197@unpam.ac.id, dosen01910@unpam.ac.id.
dosen02115@unpam.ac.id, dosen02041@unpam.ac.id

Abstrak

Pengabdian ini berjudul “Pendampingan dalam Meningkatkan Manajemen Strategi Pemasaran Pada Rumah Tahfidz Futuhal Arifin Kota Tangerang Selatan”. Tujuan pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan dan pembenahan Manajemen Strategi Pemasaran Pada Rumah Tahfidz Futuhal Arifin Kota Tangerang Selatan” dalam membuka usaha dalam kondisi pandemi saat ini dan memberikan pemahaman tentang Teknik strategis pemasaran madu dan kacang pada tempat usaha Rumah tahfidz Futuhal Arifin. Metode yang digunakan adalah dalam bentuk penyampaian materi, presentasi, tanya jawab interaktif dan pentingnya kewirausahaan bagaimana strategi dalam memasarkan produk. Kesimpulan dari pengabdian ini adalah peserta penyuluhan sudah memahami tetapi belum maksimal, hanya mengetahui materi dasarnya saja mengenai strategi pemasaran yang strategis pada era digitalisasi ini serta pentingnya manajemen yang selalu mengikuti perkembangan di era globalisasi.. Kesimpulan dari pengabdian Melalui pelatihan ini, peserta berhasil memahami pentingnya strategi pemasaran dalam meningkatkan kualitas usahanya contoh konkrit Teknik yang harus dilakukan dalam strategi pemasaran. Keberhasilan ini dapat dilihat pada hasil kuesioner responden yang Sangat Paham 11 orang atau 45,83%, Paham 12 orang atau 50 %, Kurang Paham 1 orang atau 4,17%.

Kata Kunci: Strategi , Pemasaran.

Abstract

This service was entitled "Increasing the Spirit of Entrepreneurs in the Socialization of the Benefits of Honey in the Pandemic Era. The purpose of this service is to provide training and improvement of entrepreneurs in opening a business in the current pandemic conditions and provide an understanding of the benefits of at Rumah tahfidz Futuhal Arifin's business premises. The method used is in the form of delivering material, presentations, interactive question and answer questions and the importance of entrepreneurship in how to market a product strategy. The conclusion of this dedication is that the extension participants have understood but not maximized, they only know the basic material about entrepreneurship and the importance of entrepreneurship in the era of globalization. Conclusion from dedication Through this training, participants have succeeded in understanding the importance of entrepreneurial strategies in improving the quality of their business and the benefits of a honey. This success can be seen in the results of the questionnaire of respondents who really understand 11 people or 45.83%, 12 people or 50% understand, one person lacks understanding or 4.17%.

Keywords: Strategy, Marketing

A. PENDAHULUAN

Perusahaan harus mendapat pasar yang luas dengan metode strategi pemasaran yang telah di kuasai dengan baik. Pelaku usaha membutuhkan pelatihan dan pembenahan pada manajemen startegi yang bertujuan untuk meningkatkan keberlangsungan usaha pada RUMAH TAHFIDZ FUTUHAL ARIFIN . Bisnis ataupun usaha yang dilakukan pada RUMAH TAHFIDZ FUTUHAL ARIFIN adalah melkukan penjualan madu ,dengan berbagai varian yaitu madu hitam, madu manis, madu asli dari baduy. Bisnis yang dilakukan selain penjualan produk madu adalah penjualan pada produk kacang dengan kemasan plastik.

Kebutuhan pembekalan keilmuan terkait manajemen strategi dalam berwirausaha yang dirasakan sekarang adalah perlunya peningkatan dalam manajemen startegi , strategi pemasaran bagi pemegang keuangan serta manajemen penyusunan konsep dalam berwirausaha. Hal ini akan membantu keberlangsungan bisnis sehingga bisa dapat tumbuh dan berkembang sampai masa yang akan datang. Dengan adanya manajemen strategi pemasaran yang baik yaitu konsep 4 P dan administrasi yang baik, maka dapat meningkatkan eksistensi , keunggulan keunggulan yang kreatif dan inovatif dan pastinya akan bermuara pada peningkatan income. meningkatkan volume penjualannya. Dengan meningkatnya volume penjualan tersebut, maka perusahaan juga akan mendapat laba yang diinginkan. Semakin baik strategi pemasaran yang digunakan perusahaan tersebut maka akan semakin besar peluang perusahaan tersebut untuk memperluas pangsa pasar. Perkembangan dunia usaha pada saat ini menunjukkan adanya gejala persaingan yang semakin meningkat ke arah penguasaan pasar secara luas. Perusahaan besar maupun kecil, saling bersaing dan berpacu untuk merebut tempat pemasaran dengan berbagai macam cara dan usaha supaya perusahaan dapat menjual produk sebanyak-banyaknya pada konsumen yang membutuhkan. Untuk itu perusahaan

harus mendapat pasar yang luas dengan metode strategi pemasaran yang telah di kuasai dengan baik

Pengelola usaha Rumah TAhfidz merasa sudah cukup usaha pemasaran yg telah dilakukannya. Upaya pemasaran yang dilakukan selama ini adalah melalui mouth to mouth, Whatsapp, penjualan titip yaitu titip ke warung warung dan tooko- toko sekitar . Jumlah penjualan dalam beberapa tahun ini berjalan datar, belum pernah permintaan customer naik secara signifikan. Pengelola penjualan madu dan kacang goreng pada Rumah Tahfidz adalah pimpinan rumah tahfidz sendiri yaitu Bp Ustadz MHD Arifin Marpaung. Selama ini strategi pemasaran hanya dilakukan secara konvensional belum memakai Analisa situasi. Berdasarkan data yang ada manajemen startegi pemasaran yang baik dan memadai sesuai belum diterapkan secara maksimal pada ,Sehingga proses pengelolaan usaha belum sempurna dijalankan, sehingga perkembangan usaha berjalan lambat. Proses manajemen strategis membantu organisasi mengidentifikasi apa yang ingin mereka capai, dan bagaimana seharusnya mereka mencapai hasil yang bernilai, besarnya peranan manajemen strategis semakin banyak diakui -pada masa-masa ini dibanding masa-masa sebelumnya. Maka dari itu kiranya perlu diuraikan strategi-strategi yang selayaknya dilakukan perusahaan-perusahaan dalam menyongsong era globalisasi.

Dengan mempertimbangkan latar belakang yang telah diutarakan diatas kami berinisiatif untuk membentuk pengabdian masyarakat bagi pengelola usaha Rumah Tahfidz Futuhal Arifin melalui program penyuluhan materi : **Pendampingan Dalam Meningkatkan Manajemen Strategi Pemasaran Pada Rumah Tahfidz Futuhal Arifin Kota Tangerang Selatan** program PKM, yaitu: Masalah belum dilakukannya strategi pemasaran yang baik pada Usaha Rumah Tahfidz Futuhal Arifin Untuk mengatasi masalah :

1. Masalah 1 Belum memahami tentang konsep strategi pemasaran

Untuk mengatasi permasalahan Maka dilakukanlah: Pelatihan dan bimbingan sosialisai mengenai konsep strategi pemasaran yang baik sesuai dengan kebutuhan pengguna dan berdasarkan standar yang berlaku. Pelatihan ini dirancang secara khusus.

Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil analisa terhadap situasi eksisting dan beberapa masalah yang dihadapi oleh pemilik usaha di Rumah Tahfidz Futuhal Arifin , maka permasalahan prioritas yang akan ditangani dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan sosialisasi konsep strategi pemasaran.
2. Memberikan contoh dan praktek terkait Teknik dalam strategi pemasaran yang strategis .

Uraian justifikasi pengusul bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan sus agar mudah dipahami oleh pengguna. Pemberian ilmu terkait dengan konsep srategi pemasaraan serta diberikan simulasi terkait dengan strategi yang dibutuhkan oleh usaha rumah TAHfidz. Tujuannya adalah agar pengelola dapat memahami manajemen strategi pemasaran secara layak dan memadai sehingga dapat menerapkannya dalam implementasi usaha diharapkan dapat meningkatkan volume penjualannya. Dengan meningkatnya volume penjualan tersebut, maka perusahaan juga akan mendapat laba yang diinginkan. Semakin baik strategi pemasaran yang digunakan perusahaan tersebut maka akan semakin besar peluang perusahaan tersebut untuk memperluas pangsa pasar

2. Masalah 2: Belum adanya strategi dan Teknik pemasaran yg tepat Usaha Rumah Tahfidz Furuhal Arifin
Untuk mengatasi masalah 2, maka dilakukanlah: Pembinaan dan bimbingan Teknik terkait bentuk bentuk strategi pemasaran pada mitra dengan cara memberikan pelatihan sesuai dengan standar yang berlaku dan memadai Usaha Rumah Tahfidz Furuhal Arifin. Selain itu untuk mengatasi masalah ini dilakukan juga simulasi sederhana bagaimana cara menggunakan media sosial sebagai sarana strategis dalam berpromosi sehingga pada saat pemasaran bproduk yang ditawarkan dapat dilakukan dengan mudah dan dapat sesuai dengan situasi permintaan dari konsumen

Dengan mempertimbangkan latar belakang yang telah diutarakan diatas kami berinisiatif untuk membentuk pengabdian masyarakat bagi pengelola RUMAH TAHFIDZ FUTUHAL ARIFIN melalui program penyuluhan materi :

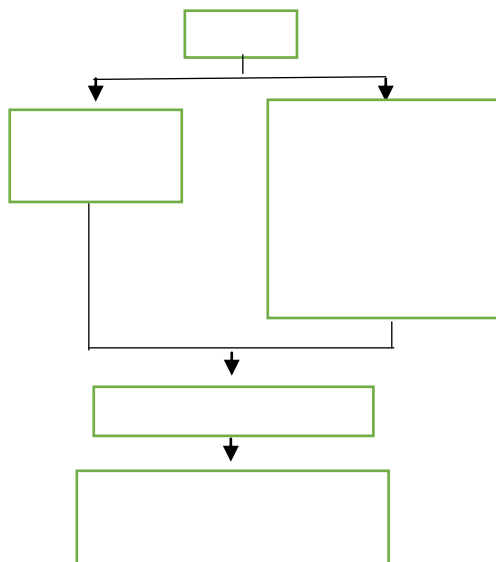
“PELATIHAN DAN PEMBENAHAN STRATEGI PEMASARAN PADA RUMAH TAHFIDZ FUTUHAL ARIFIN Kota Tangerang Selatan. ”Berdasarkan latar belakang tersebut, kami dari Tim Program Pengabdian Masyarakat (PKM) Universitas Pamulang (UNPAM) yang berjumlah 5 dosen terpanggil untuk ikut serta membantu memecahkan persoalan yang dihadapi.

Tujuan pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut, Tujuan yang pertama .memberikan pelatihan manajemen strategi dan administasi dan tujuan kedua adlah Memberikan pembenahan strategi pemasaran. Target luaran yang dihasilkan ialah berupa produk panduan manajemen strategi, serta kegiatan pengabdian ini di publish di media masa dan juga jurnal nasional.

B. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Uraian justifikasi pengusul bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas yang

disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program PKM, yaitu: Masalah Dalam menanggapi permasalahan diatas, penulis ingin memberi pelatihan dan membenahan manajemen strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan keberlangsungan usaha . Strategi pemasaran yang dibuat hendaknya haruslah mempertimbangkan situasi dan keadaan perusahaan baik keadaan intern perusahaan itu sendiri atau lingkungan mikro perusahaan, maupun ekstern perusahaan. Perusahaan perlu mempelajari persaingan serta pelanggan aktual dan potensial serta pesaing dari mengidentifikasi strategi, tujuan, kekuatan, kelemahan dan pola reaksi pesaing serta merancang sistem informasi yang efektif. Masalah yang menjadi prioritas utama untuk diatasi pada kegiatan ini adalah : Pelatihan-Pelatihan strategi pemasaran sesuai dengan standar yang berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan, karena rumah tahfidz belum menerapkan manajemen strategti pemsaran secara baik. Selain itu lemahnya manajemen juga menjadi kendala dalam usaha ini. Pembenahan manajemen strtegi pemasaran yang strategis dan efektif . Pembenahan dilakukan dengan tujuan meningkatkan volume penjualan, meningkatkan profit yang didukung dengan pemilihan Teknik pemasaran yang sedang strategis dan sesuai dengan keinginan pasar. Selain itu Teknik promosi danpemasaran yang dilakukan pada Rumah tahfidz ini masih sagat sederhana .Sementara untuk dapat meningkatkan *profit* dan *income* rumah TAHfidz. Kerangka pemecahan masalah untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada



Kerangka kegiatan PKM

Rincian Acara Pelaksanaan Kegiatan

Hari/ Tanggal	Waktu	Susunan Acara	Pemateri / Penanggung Jawab
Rabu 13 – 15 April 2021	09.00 – 09.15	Pembukaan	Ela
	09.15 – 09.30	Sambutan ketua acara	Fahmi susanti
	09.30 – 10.00	Sambutan ketua Rumah Tahfizh	M. Arifin
	10.00 – 11.00	Penyampaian Materi	Fadilah
	11.00 – 11.20	Tanya jawab	Lisda, Ela
	11.20 – 11.45	Contoh produk	Derizka
	11.45 – 12.00	Penutupan acara	Ela

Rencana anggaran biaya untuk kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat dijabarkan ke dalam beberapa komponen-komponen yang sangat menunjang keberhasilan kegiatan tersebut.

Sumber dana

Iuran Peranggota	Rp 500.000*5	Rp 2.500.000
Yayasan		Rp 6.814.000
Pihak Ketiga		Rp. –
Total		Rp9.314.000

Khalayak Sasaran

Sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah Pimpinan dan karyawan Rumah Tahfidz Futuhal Arifin. Adapun yang diharapkan dari kegiatan ini adalah:

1. Kemahiran dalam strategi pemasaran
2. Keterampilan yang memadai dalam hal penentuan Teknik pemasaran yang efektif dan strategis.

Metode Kegiatan

Metode yang akan digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah melalui kegiatan: Pelatihan yang dilakukan dengan metode pemaparan secara *offline*, dan *feedback* timbal balik dengan peserta kemudian praktek pelaksanaan administrasi keuangan. Pemaparan Materi pelatihan Strategi pemasaran sangat dibutuhkan agar produk yang Anda jual dapat lebih dikenal luas oleh masyarakat dan tentu saja mendapatkan banyak konsumen. Beberapa manajemen strategik yang dapat digunakan pengembangan ini tidak hanya berpotensi menarik minat konsumen/pasar, tetapi juga bagi bisnis agar berani mencoba hal baru. Di awal sesi pemateri memberikan beberapa pertanyaan sebagai bahan diskusi antara lain :

A. Bagaimana pemahaman pengelola Usaha Rumah Tahfidz Futuhal Arifin terkait konsep strategi pemasaran saat ini?

B. Apakah strategi dan Teknik pemasaran yang ada di Usaha Rumah Tahfidz Futuhal Arifin Sudah baik ? Sudah sesuai rencana ? Sudah efisien ? Sudah Efektif ?

C. Perlu/pentingkah strategi pemasaran diterapkan pada usaha Rumah Tahfidz Futuhal Arifin

Kemudian diberikan prinsip-prinsip dasar dalam pentingnya strategi pemasaran Manajemen strategis berbicara tentang gambaran besar. Inti dari manajemen strategis adalah mengidentifikasi tujuan organisasi, sumber dayanya, dan bagaimana sumber daya yang ada tersebut dapat digunakan secara paling efektif untuk memenuhi tujuan strategis. Manajemen strategis di saat ini harus memberikan fondasi dasar atau pedoman untuk pengambilan keputusan dalam organisasi. Ini adalah proses yang berkesinambungan dan terus-menerus. Rencana strategis organisasi merupakan

dokumen hidup yang selalu dikunjungi dan kembali dikunjungi. Bahkan mungkin sampai perlu dianggap sebagaimana suatu cairan karena sifatnya yang terus harus dimodifikasi. Seiring dengan adanya informasi baru telah tersedia, dia harus digunakan untuk membuat penyesuaian dan revisi.

Social media juga memungkinkan perusahaan untuk memilih komunitas yang sesuai untuk memasarkan produk mereka sehingga apa yang ditawarkan memiliki peluang besar untuk terjual. Dalam pemasaran media sosial, Anda juga dapat berkolaborasi dengan influencer. Ini adalah salah satu contoh strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen. Banyak orang yang menggunakan influencer di sosial media untuk mempromosikan produknya. Biarkan pengikut mereka mengetahui produk Anda melalui influencer.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui pelatihan ini, peserta berhasil memahami pentingnya pengelolaan keuangan di sekolah dan pentingnya strategi pemasaran yang efisien dan strategis . Pelatihan ini diterima dengan sangat baik terutama oleh pimpinan dan karyawan. Semua peserta antusias mengikuti dan aktif bertanya dan sharing mengenai manajemen.

Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat



Penyerahan cinderamata kepada pimpinan rumah tahfidz



Foto Bersama pimpinan dan karyawan rumah tahfidz



Pemberian materi kepada pimpinan dan karyawan rumah tahfidz



Pemberian materi kepada pimpinan dan karyawan rumah tahfidz

Materi Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Materi hari pertama adalah yang berkaitan dengan masalah yang menjadi prioritas utama untuk diatasi pada kegiatan ini Pelatihan-Pelatihan strategi pemasaran sesuai dengan standar keuangan yang berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan, karena bagian keuangan pada Rumah Tahfidz Futuhal Arifin dan Rumah Tahfidz Futuhal Arifin belum menerapkan manajemen strategi secara baik.

Materi hari kedua : materi yang berkaitan dengan bagaimana administrasi yang baik yang dilakukan untuk Rumah Tahfidz Futuhal Arifin . Pengelolaan keuangan dicatat pada buku yang berisikan uang masuk dan uang keluar, selain itu Rumah Tahfidz Futuhal Arifin dan Rumah Tahfidz Futuhal Arifin belum melakukan Teknik pemasaran digitalisasi secara periodik guna melihat aktivitas yang dilakukan. Sehingga dengan adanya strategi pemasaran yang baik sesuai dengan standar manajemen yang berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan kepada Ketua Rumah Tahfidz Futuhal Arifin dapat meningkatkan kualitas dan fasilitas pada Rumah Tahfidz Futuhal Arifin dan Rumah Tahfidz Futuhal Arifin tersebut. Kebutuhan yang dirasakan sekarang adalah perlunya peningkatan strategi pemasaran. Hal ini akan membantu keberlangsungan dimasa yang akan datang. Dengan adanya strategi pemasaran yang baik, maka pengelola dapat meningkatkan fasilitas dan *profit* sehingga dapat tetap eksis

Materi hari ketiga: Pembinaan strategi pemasaran sesuai standar yang berlaku. Pembinaan dilakukan dengan tujuan meningkatkan pelaporan keuangan yang dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan dengan didukung administrasi yang tertata dengan baik.

Dengan adanya strategi pemasaran yang baik sesuai dengan standar manajemen yang berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan kepada Ketua Rumah Tahfidz Futuhal Arifin dapat meningkatkan kualitas dan fasilitas pada Rumah Tahfidz Futuhal Arifin dan

Rumah Tahfidz Futuhal Arifin tersebut. Hal ini akan membantu keberlangsungan usaha dimasa yang akan datang.

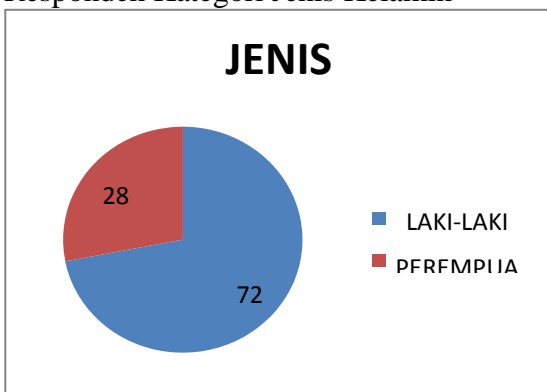


Gambar: Contoh produk madu dan kacang yang sudah di kemas

Hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

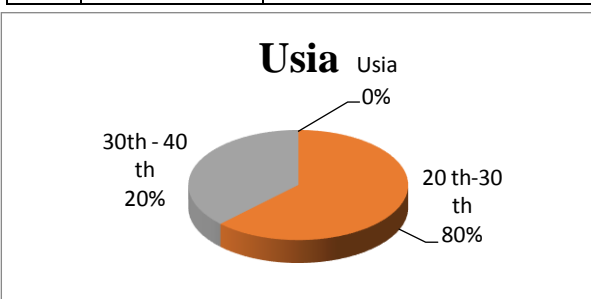
Responden Yang Mengikuti Pengabdian Kepada Masyarakat

Responden atau peserta yang mengikuti penyuluhan ada 24 responden. Kemudian dilakukan kuesioner mengenai materi yang disampaikan melalui penyuluhan langsung. Adapun kategori responden sebagai berikut:
Responden Kategori Jenis Kelamin



Responden Kategori Usia

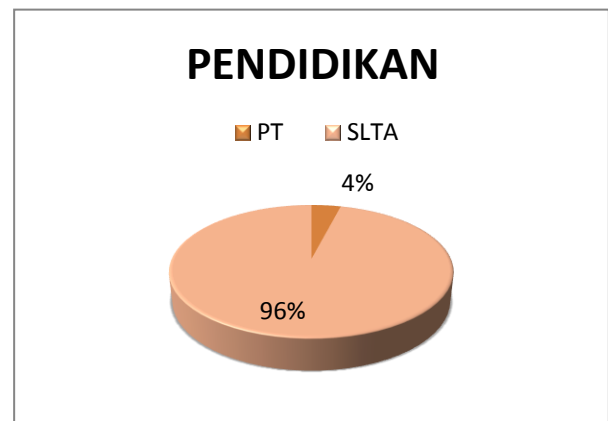
No	Usia	Jumlah Responden
1.	20-30 Tahun	18
2.	30-40 Tahun	6
	Total	24



Gambar Persentase Kategori Usia

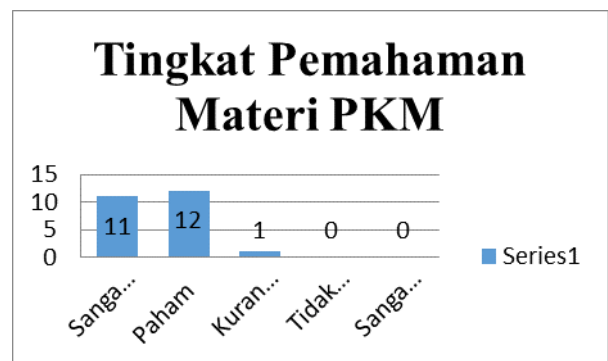
Responden Kategori Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah Responden
1.	PT	8
2.	SLTA	16
	Total	24



Gambar Persentase Kategori Pendidikan

Grafik Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat Di Rumah Tahfidz Futuhal Arifin seperti Gambar :



Gambar Efektifitas PKM dan pemahaman Peserta

Berdasarkan hasil kuesioner kepada 24 responden Di Rumah Tahfidz Futuhal Arifin yang mengikuti sosialisasi tingkat pemahaman materi PKM adalah responden yang Sangat Paham 14 orang, Paham 10 orang

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan didapat kesimpulan sebagai berikut Pelatihan ini diterima dengan sangat baik terutama oleh pimpinan dan karyawan Rumah Tahfidz. Semua peserta antusias mengikuti dan aktif bertanya dan sharing mengenai manajemen. Pengurus dapat menerapkan manajemen strategi secara layak dan memadai sehingga proses pembukuan keuangan berjalan dengan baik dan dapat dipertanggungjawabkan. Sudah adanya wacana sistem manajemen yang baik pada Rumah Tahfidz Futuhal Arifin dan Rumah Tahfidz Futuhal Arifin . Pengurus sudah dapat mengarsipkan dokumen yang baik sehingga pada saat penelusuran dokumen dapat dilakukan dengan mudah dan dapat dipertanggungjawabkan dengan baik.

Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan didapatkan beberapa saran sebagai berikut, Ada dua hal yang perlu digarisbawahi berkaitan dengan manajemen strategi pemasaran yaitu keseluruhan proses upaya memperoleh dan penggunaan semua dana. Penggunaan semua dana harus efektif dan efisien. Tujuan manajemen strategi dilembaga ini adalah untuk mengatur semua hal- hal terkait dengan pemasaran sehingga upaya memperoleh *profit* dari berbagai sumber dapat dilakukan dengan sebaik-baiknya.

Ucapan Terima Kasih

Atas terlaksananya kegitatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini kami selaku narasumber mengucapkan banyak terimakasih kepada seluruh jajaran yang terlibat baik itu dari Internal LPPM Universitas Pamulang dan Pihak Rumah Tahfidz Futuhal Arifin

DAFTAR PUSTAKA

- Andiawati, Ety. (2017). *Jurnal Fkip Uns: Pengelolaan Keuangan Lembaga Pendidikan/Sekolah* 3(1). Surakarta
- Bastian, Indra. (2001). *Akuntansi Yayasan Dan Lembaga Publik*. Erlangga. Jakarta
- Brigham. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen strategi*. Salemba Empat. Jakarta
- Christiyani, B. (2019). *Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Warungmadu di Kabupaten Tulungagung*.
- Diajeng Amatullah Azizah Rachmanti , Misrin Hariyadi , Andrianto, (2019), *Analisis Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Batik Jumptu Dahliaberdasarkan Sak-Emkm Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Surabaya*, *Balance* 21 (1)
- Fajri, C., Susanto, S., Suworo, S., Sairin, S., & Tarwijo, T. (2021). *Pelatihan Perencanaan Kewirausahaan Hidroponik Dan Penguatan Kelembagaan Santripreneur Di Pesantren Al Wafi Islamic Boarding School Pengasinan Depok*. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 154-160.
- Ganar, Y. B., Sahroni, S., Zulfitri, Z., Apriansyah, M., & Susanto, S. (2021). *Manajemen Strategi Pengembangan Wisata Goa Gudawang*. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 83-87.
- Gunter, Helen, M. 2002 *Educational Management & Administration. Journal Of The British Educational Leadership, Management & Administratio Society*. Sage Publication.
[Http://Ciputrauceo.Net/Blog/2016/3/7/Bisnis-Dan-Tujuan-Kewirausahaan](http://Ciputrauceo.Net/Blog/2016/3/7/Bisnis-Dan-Tujuan-Kewirausahaan)
- Lesmana, R., Sunardi, N., Hasbiyah, W., Tumanggor, M., & Susanto, S. (2019). *Manajemen Alokasi Dana Desa dalam Upaya dan Strategi Mewujudkan Desa Sejahtera Mandiri di Desa Cihambulu, Kec. Pabuaran, Kab. Subang, Jawa Barat*. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1).
- Loh Wenny Setiawati, Melliana Lim (2018). *Pengaruh Human Capital (Labor Income) Terhadap expected Stock Returns*, *Jurnal Akuntansi* 12 (1)

- Marddyanto Dwi Saputra¹, Jullie J. Sondakh², Treesje Runtu³ Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Unsrat, Manado, 95115, Indonesia Patongkko.(2017). Pedoman Administrasi. Erlangga. Jakarta
- Priska Patricia, Yuliana Sumadi, (2013), Analisis Penerapan Metode Penyusutan Aset Tetap Untuk Mengoptimalkan Beban Pph Terutang Pt Wellington Indonesia Pada Tahun , Jurnal Akuntansi 12 (1)
- Putri Puspita Ayu,Tika Septiani, (2018), [Pengaruh Ukuran Dewan Komisaris, Komite Audit, Dan Kap Terhadap Fee Audit Eksternal](#), Jurnal Akuntansi 12 (1)
- R. Anastasia Endang Susilawati, Nanang Purwanto,(2017), Analisis Penyajian Laporan Keuangan Berdasarkan Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik Pada Pt. Fortuna Inti Alam (Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika Dan Bisnis, U , Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 12(1),
- Ridho, M. R., Simanjuntak, P., & Ningsih, D. (2019). Pkm Ecommerce, Packaging Design Dan Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kuliner Kota Batam. Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 3(1), 21-26.
- Riska Tri Handayani , Analisis Penyusunan Dan Penyajian Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (Sak Etap) Pada Layanan Pemeriksaan Histopatologi (Pa) & Sitologi Dr. Soebarkah Basoeki, Sppa Malang (Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika Dan Bisnis, Universitas Kanjuruhan Malang), Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (Jrma) Issn: 2337-5601 01 (01)
- Rivanthio, T. R., & Razak, A Arikunto Suharsimi.1988.Pengelolaan Kelas Dan Siswa.Cv Rajawali.Jakarta
- Rosyidah, a. t. (2019). Implementasi Manajemen Rantai Nilai Guna Meningkatkan Daya Saing Produk Kedai Madu Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Kedai Madu Nyala *Coffe Roastery* Bandar Lampung) (*Doctoral Dissertation*, UIN Raden Intan Lampung).
- Sahroni, S., Susanto, S., Sutoro, M., Mukrodi, M., & Apriansyah, M. (2020). Penumbuhan Wirausaha Baru Pada Majelis Da'wah Al'adni. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2).
- Sujarweni, Wiratna.(2014). Manajemen strategi Dan Teori. Pustaka Baru. Jakarta
- Susanto, S., Duddy Dinantara, M., Sutoro, M., & Iqbal, M. (2019). Pengantar Hukum Bisnis.
- Susilo. Setiado.(2016). Pedoman Administrasi Paud. Bee Media Pustaka. Jakarta Lembaga Pengembangan, Penelitian, Dan Pengabdian Masyarakat. . Panduan Pengabdian Masyarakat Stie Ahmad Dahlan Jakarta
- Veritia, V., Lubis, I., Priatna, I. A., & Susanto, S. (2019). Teori Ekonomi Makro.
- Yanto, O., Susanto, S., Nugroho, A., Santoso, B., & Gueci, R. S. (2020). Sosialisasi Kekayaan Intelektual Guna Menumbuhkembangkan Usaha Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global Pada Revolusi 4.0. *Abdi Laksana*, 1(2).
- Zulfitra, Z., Susanto, S., Mubarok, A., Sutoro, M., & Anwar, S. (2019). Manajemen Bisnis Sebagai Sarana Untuk Menumbuhkan Pengusaha-Pengusaha Baru (Studi Kasus pada PKBM Nurul Qolbi, Kota Bekasi, Jawa Barat). *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1).