



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 17%

Date: Wednesday, December 18, 2019

Statistics: 410 words Plagiarized / 2394 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

MENINGKATKAN SKILL BERWIRAUSAHA MELALUI MANAJEMEN KEUANGAN ONLINE, INOVASI PRODUK, PENJUALAN ONLINE, DAN HANDYCRAFT Siti Sumartiah¹, Alfiatul Maulida², Agus Dwi Cahya³, Salsa Bella Larasati⁴ Prodi Manajemen, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa, alfiatulmaulida@ustjogja.ac.id <mailto:alfiatulmaulida@ustjogja.ac.id> ABSTRAK Abstrak: Tujuan dari kegiatan ini terciptanya produk dan bertambahnya pengetahuan tentang barang Handycraft misalkan tas dari kain percah, Skill dalam mengatur keuangan dibuktikan dengan sertifikat pelatihan, Skill dalam menjual produk secara online dan dibuktikan dengan kepemilikan akun bisnis di social media sehingga bisa mampu memberkan inovasi produk dan memperoleh konsumen yang lebih luas baik dari dalam negeri maupun luar negeri.

Kegiatan yang dilaksanakan berupa pelatihan Manajemen Aset Online, Inovasi Produk, Penjualan Online, Dan Handycraft serta praktik. Hasil dari kuisisioner online atas pelaksanaan kegiatan abdimas menunjukkan bahwa 100% peserta termotivasi untuk berwirausaha, 58% peserta memahami tentang inovasi produk, 100% peserta mengerti bagaimana membuat handycraft, dan 100% peserta mengerti dan memahami tentang promosi digital.

Akantetapi, masih banyak yang kurang mengerti akan pengaplikasian manajemen keuangan online. Kata Kunci: Manajemen Keuangan Online, Inovasi Produk, Penjualan Online, Dan Handycraft. Abstract: The purpose of this activity is the creation of products and increasing knowledge about handicraft items such as bags made of woven cloth, skills in managing finances proven by training certificates, skills in selling products online and proven by ownership of business accounts in social media so that they can be able to provide product innovation and obtain product innovation wider consumers

both domestically and abroad.

The **activities carried out in the** form of training in Online Asset Management, Product Innovation, Online Sales, and Handicraft and practices. The results of the online questionnaire on the implementation of community service activities showed that 100% of participants were motivated to become entrepreneurs, 58% of participants understood about product innovation, 100% of participants understood how to make handicrafts, and 100% of participants understood and understood about digital promotion. **However, there are still** many who do not understand the application of online financial management.

Keywords: Online Financial Management, Product Innovation, Online Sales, and Handicraft. A. LATAR BELAKANG Kewirausahaan memanglah bukan suatu hal yang tabu untuk didengar dan dipraktekkan. Banyak pemuda-pemudi yang sudah memulai dari dini bahkan dari masih kuliah, ibu-ibu rumah tanggapun tidak mau kalah bersaing dengan pemuda dan pemudi tersbut.

Bintaran kulon MG II, Wirogunan, Mergangsan, Yogyakarta, merupakan salah satu wilayah yang memiliki Ibu-ibu rumah tangga (IRT) yang berwirausaha rumahan, ada juga yang tidak berwirausaha tapi mempunyai keinginan untuk berwirausaha. Akan tetapi, IRT masih mempunyai masalah yang tidak dapat dielakkan sampai saat ini, yaitu minimnya skill kewirausahaan untuk meningkatkan perolehan laba yang selalu menurun dan bahkan merugi.

Tidak hanya itu, kurangnya skill kewirausahaan membuat IRT harus kebingungan saat penghasilan kepala rumah tangga tidak mencukupi kebutuhan bulanan rumah tangga. Kewirausahaan memanglah bukan suatu hal yang tabu untuk didengar dan di praktekkan. Pemberian pelatihan kewirausahaan meningkatkan keahlian sumber daya manusia mitra serta mampu untuk mengelola manajemen usaha, dan manajemen keuangan dengan baik (Sudarmadji, Dillak, & Kadja, 2018).

Banyak pemuda-pemudi yang sudah memulai dari dini bahkan dari masih kuliah, ibu-ibu rumah tanggapun tidak mau kalah bersaing dengan pemuda dan pemudi tersbut. Bintaran kulon MG II, Wirogunan, Mergangsan, Yogyakarta, merupakan salah satu wilayah yang memiliki Ibu-ibu rumah tangga (IRT) yang berwirausaha rumahan, ada juga yang tidak berwirausaha tapi mempunyai keinginan untuk berwirausaha.

Akan tetapi, IRT masih mempunyai masalah yang tidak dapat dielakkan sampai saat ini, yaitu minimnya skill kewirausahaan untuk meningkatkan perolehan laba yang selalu menurun dan bahkan merugi. Tidak hanya itu, ketidak milikan dalam skill kewirausahaan

membuat IRT harus kebingungan saat penghasilan kepala rumah tangga tidak mencukupi kebutuhan bulanan rumah tangga.

Menjaga kualitas produk dengan meningkatkan inovasi produk serta menentukan harga barang secara tepat dapat memberikan keuntungan bagi wirausaha (Febrianti, 2017). Banyaknya ibu-ibu rumah tangga yang hanya mengerjakan pekerjaan rumah tanpa ada kontribusi untuk meningkatkan perekonomian keluarga serta ada sebagian yang berwirausaha namun belum mampu untuk meningkatkan skill kirusahaan masing-masing sehingga pendapatan mereka cenderung stagnan/tetap bahkan menurun/rugi.

Hal tersebut terjadi karena masih adanya kekurang mampuan ibu-ibu rumahtangga pelaku wirausaha dalam memanager keuangan. Kemampuan menyusun laporan keuangan yang dimiliki pelaku usaha berpengaruh terhadap pelaku usaha dimana pelaku usaha akan kesulitan untuk memperoleh pinjaman modal dari pihak ketiga (Harahap, 2014). Selain itu, Keterbatasan wawasan dalam menginovasi produk dan memaksimalkan fungsi android mereka untuk berjualan via online.

Tujuan dari kegiatan ini terciptanya produk dan bertambahnya pengetahuan tentang barang Handycraft misalkan tas dari kain percah, Skill dalam mengatur keuangan dibuktikan dengan sertifikat pelatihan, Skill dalam menjual produk secara online dan dibuktikan dengan kepemilikan akun bisnis di social media sehingga bisa mampu memberikan inovasi produk dan memperoleh konsumen yang lebih luas baik dari dalam negeri maupun luar negeri.

Kegiatan PKM akan memberikan manfaat pada IRT untuk Meningkatkan Skill Berwirausaha Melalui Manajemen Keuangan Online, Inovasi Produk, Penjualan Online, Dan Handycraft B. KAJIAN PUSTAKA Kewirausahaan Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya system ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi dan kemajuan di perekonomian kita akan datang dari para wirausaha; orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi (Longenecker, Moore, 2010).

Sedangkan menurut (Suryana, 2014) kewirausahaan adalah: "Kewirausahaan (Entrepreneurship) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses." Inovasi Produk Inovasi sebagai sebuah mekanisme perusahaan untuk beradaptasi dalam lingkungan yang dinamis, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan pemikiran pemikiran baru, gagasan-gagasan baru dan menawarkan produk yang inovatif serta peningkatan pelayanan yang memuaskan pelanggan (Hurley, 1998).

Digital Marketing/Penjualan Online Digital marketing merupakan pemanfaatan Internet sebagai suatu teknologi yang dapat menghubungkan komunikasi dua arah di antara perusahaan dengan konsumen (Coviello, N., Milley, R. and Marcolin, 2001). Digital marketing memudahkan promosi penjualan, seperti penggunaan media sosial yang banyak digunakan oleh para pemasar.

Menggunakan pemasaran melalui digital marketing agar jangkauannya luas dan biaya lebih murah. Keberadaan media sosial menjadi sarana bagi konsumen yang dapat digunakan untuk menyebarkan informasi baik berupa teks, gambar, audio, dan video dengan banyak pihak baik antar perusahaan kepada konsumen atau konsumen pada perusahaan (Kotler, 2012).

Financial Management Digital/Manajemen Keuangan Online Fintech berasal dari istilah Fintech berasal dari istilah financial technology atau teknologi finansial. Menurut The National Digital Research Centre (NDRC), diDublin, Irlandia, mendefinisikanfintech sebagai "innovation in financial services" atau "inovasi dalam layanan keuangan fintech" yang merupakan suatu inovasi pada sektor finansial yang mendapat sentuhan teknologi modern. Transaksi keuangan melalui fintech ini meliputi pembayaran, investasi, peminjaman uang, transfer, rencana keuangan dan pembandingan produk keuangan.

Saat ini terdapat 142 perusahaan yang bergerak di bidang fintech yang teridentifikasi (Santi, Ernama, Budiharto, 2017). Handycraft Kerajinan atau Handicraft adalah suatu usaha yang dilakukan secara terus menerus dengan penuh semangat ketekunan, kecekatan, kegigihan, berdedikasi tinggi, dan berdaya maju yang luas dalam melakukan suatu karya (Kadjim, 2011). C.

METODE Kegiatan yang dilaksanakan berupa pelatihan Manajemen Aset Online, Inovasi Produk, Penjualan Online, Dan Handycraft serta praktik. Materi pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan para IRT agar dapat menjawab berbagai permasalahan untuk meningkatkan skill kewirausahaan. Pada tahap persiapan, tim pengabdian ini melaksanakan beberapa kegiatan, di antaranya koordinasi dengan para peserta melalui penyebaran undangan pelatihan Manajemen Aset Online, Inovasi Produk, Penjualan Online, Dan Handycraft yang menjadi sasaran pengabdian.

Langkah berikutnya ialah persiapan pembuatan modul pelatihan Manajemen Aset Online, Inovasi Produk, Penjualan Online, Dan Handycraft dengan rincian materi sebagai berikut: Tabel 1. Topik Materi Pelatihan Topik Pre-Test 1 Ide Berwirausaha 2 Manajemen Aset Online 3 Inovasi Produk 4 Penjualan Online 5 Praktek Handycraft Post-Test Untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian ini, peserta diberikan kuesioner

pre-test (sebelum) pelatihan dan kuesioner post-test (sesudah) pelatihan dalam bentuk kuesioner online yang berisi tes pengujian kemampuan literasi informasi. Tahap ini dimaksudkan untuk mengetahui kemampuan literasi informasi para peserta pelatihan.

Berikut merupakan daftar pertanyaan yang diajukan pada kegiatan pelatihan. Berdasarkan jawaban kuesioner terlihat perubahan kemampuan peserta sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan. Selain itu, sebagai proses pendampingan, evaluasi akan diberikan secara berkelanjutan terhadap penerapan di tingkat RT.

Langkah-Langkah Pelatihan Ide Berwirausaha Peserta diberikan materi tentang ide-ide berwirausaha dimana peserta mendapat materi tentang hal tersebut melalui metode ceramah yang di sampaikan oleh Bapak Agus Dwi Cahya, S.Pd., M.M. Gambar 1. Pemberian Materi Ide Berwirausaha Inovasi Produk Sesi Inovasi Produk diawali dengan pemberian berbagai gambar macam produk produk olahan tradisional hingga menjadi produk yang mempunyai nilai tinggi kemudian dilanjutkan dengan pemberian materi tentang inovasi produk dimana metode yang digunakan ialah metode ceramah dengan memanfaatkan proyektor yang ada. Sesi ini disampaikan oleh Bapak Agus Dwi Cahya, S.Pd., M.M.

Manajemen Keuangan Online Penyampaian materi manajemen keuangan online disampaikan oleh Ibu Alfiatul Maulida, S.E., M.M. dimana penyampaian materi ini menggunakan metode praktek dan ceramah. Peserta dipandu untuk mendownload aplikasi yang di sarankan. Kemudian, peserta mempraktekan dan dipandu dalam memasukkan data-data yang perlu untuk dicatat dalam aplikasi tersebut sehingga bisa mempermudah peserta dalam mengelola keuangan dengan efektif dan efisien. Gambar 2.

Pemberian Materi Manajemen Keuangan Online Penjualan Online Metode yang digunakan pada penyampaian materi ini menggunakan metode ceramah dimana peserta diminta untuk langsung mempraktekan promosi secara online salah satunya menggunakan sosial media seperti WhatsUp. Sesi ini disampaikan oleh Bapak Agus Dwi Cahya, S.Pd., M.M. Handycraft Pelaksanaan pelatihan handycraft dilaksanakan dengan langsung mempraktekan barang/produk yang akan dijadikan bahan praktek.

Pada proses ini, peserta akan mempraktekan 2 barang handycraft yaitu gantungan kunci dan gantungan baju hiasan. Pemberi pelatihan ini ialah Ibu Siti Sumartiah, S.H., M.H. Gambar 3. Praktek Handycraft Indikator Keberhasilan Untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian ini, peserta diberikan kuesioner pre-test (sebelum) pelatihan dan kuesioner post-test (sesudah) pelatihan dalam bentuk kuesioner online yang berisi tes pengujian kemampuan literasi informasi.

Tahap ini dimaksudkan untuk mengetahui kemampuan literasi informasi para peserta pelatihan. Berikut merupakan daftar pertanyaan yang diajukan pada kegiatan pelatihan. Berikut Daftar Pertanyaan yang dibuat dengan Google Form: Gambar 4. Kuisisioner Pre Test Berikut link gooleform (kuisisioner Pre Test <<http://bit.ly/2rTnJK6>>) Gambar 5. Kuisisioner Post Test Berikut link gooleform (kuisisioner Post Test: <<http://bit.ly/2rPtQze>>) Kerangka Pemecahan Masalah Gambar 6.

Kerangka Pemecahan Msalah IRT Bintaran kulon MG II, Wirogunan, Mergangsan, merupakan salah satu Kelurahan yang ada di Yogyakarta dimana ibu rumah tangga di kawasan ini mempunyai permasalahan minimnya skill berwirausaha, manajemen keuangan yang tidak teratur, inovasi produk, dan pemanfaatan android yang belum maksimal sehingga membuat IRT kesulitan untuk memperoleh pemasukan tambahan.

Adanya permasalahan tersebut, dapat di selesaikan menggunakan peningkatan skill berwirausaha, manajemen keuangan online, penjualan online, dan handycraft. D. HASIL DAN PEMBAHASAN Hari ke-1 pada kegitation abdimas yang di danai oleh LP3M sebagai kegiatan tahunan. Dilaksankana pada hari Senin tanggal 8 Agustus 2019. Kegiatan ini diawali dengan perkenalan pemateri dengan Ibu-ibu peserta kegiatan ABDIMAS.

Ternyata ketika kegiatan sudah akan dimulai, pemuda pemudi RT mergansan datang untuk meminta izin mengikuti kegiatan ABDIMAS kami dan dengan senang hati kami mempersilakan mereka mengikuti kegiatan ini. Gambar 7. Pemuda Pemudi Mergansan saat Mengikuti Pelatihan Setelah memperkenalkan diri kepada peserta kegiatan mulailah Pre-Test diberikan melalui share link kuisisioner menggunakan googleform kepada peserta menggunakan Whatsup.

Setelah peserta mengisi Pre-Test, selanjutnya dilanjutkan dengan pemeberian materi Pengenalan Kewirausahaan dan kiat-kiat berwirausaha sukses, inovasi produk, serta penjualan online dan manjemen keuangan online. Hari ke-2 dilaksanakan pada Hari Jumat tanggal 9 Agustus 2019. Kegiatan dilaksanakan dirumah warga mergansan dengan materi praktek handycraft.

Pada hari kedua hanya difokuskan untuk membuat handycraft diharapkan warga atau peserta kegiatan ABDIMAS mampu membuat handycraft. Gambar 8. Parga sedang memperlihatkan hasil praktek bahan ke-1 Gambar 9. warga sedang mempraktekkan bahan ke-2 Sebelum kegitan ABDIMAS benar-benar selesai, maka Post-Test diberikan kepada peserta pelatihan pada hari ke-2 diberikan melalui share link kuisisioner menggunakan googleform kepada peserta menggunakan Whatsup.

Berikut Hasil Kuisisioner Post Test: Pemahaman Tentang Ide Berwirausaha Setelah pemberian materi tentang ide berwirausaha dan motivasi untuk berwirausaha, peserta pelatihan memberikan jawaban bahwa mereka menginginkan untuk berwirausaha. Berikut diagram pie hasil kuisisioner. Gambar 10. Diagram Keinginan Untuk Berwirausaha Peserta menginginkan untuk berwirausaha sebagai pedagang, pengrajin, penun, dan sebagainya.

Berikut rincian hasil dari kuisisioner: Gambar 11. Rencana Usaha Pemahaman Tentang Inovasi Produk Setelah pemberian materi tentang Inovasi Produk, peserta pelatihan memberikan jawaban bahwa 41,2% masih belum mengerti atau tahu tentang inovasi produk, dan 58.8% sangat mengerti tentang inovasi produk setelah diberikan materi tentang inovasi produk dari pemateri.

Berikut diagram pie hasil kuisisioner. Gambar 12. Pemahaman Inovasi Produk Pemahaman Tentang Penjualan Online Setelah diberikannya pelatihan tentang manajemen keuangan online, **masih banyak yang kurang** mengerti akan pengaplikasiannya. Berikut hasil dari kuisisioner online: Gambar 13.

Pemahaman Manajemen Keuangan Online Pemahaman Tentang Penjualan Online Dari 17 Responden, semua peserta menjawab mengerti tentang penjualan online setelah diberikannya materi tentang digital marketing. Berikut hasil dari kuisisioner yang menggunakan bantuan google form: Gambar 14. Pemahaman Penjualan Online Pemahaman Tentang Handycraft Setelah diberikannya pelatihan tentang pelatihan Handycraft, semua peserta mengerti dan mulai membuat handycraft.

Berikut hasil dari kuisisioner online: Gambar 15. Pemahaman Handycraft E. SIMPULAN DAN SARAN Kegiatan ABDIMAS yang dilaksanakan di Mergansan Kota Yogyakarta berlangsung selama 2 hari, yaitu hari Kamis dan Jumat. Peserta kegiatan ABDIMAS diikuti oleh Ibu-ibu Rumah Tangga dan Pemuda Pemudi di mergansan.

untuk mengetahui ketercapaian kegiatan ini digunakan Pre-Test dan Post-Test secara online menggunakan googleform. Adanya pelaksanaan kegiatan abdimas menunjukkan bahwa 100% peserta termotivasi untuk berwirausaha, 58% peserta memahami tentang inovasi produk, 100% peserta mengerti bagaimana membuat handycraft, dan 100% peserta mengerti dan memahami tentang promosi digital.

Akantetapi, **masih banyak yang kurang** mengerti akan pengaplikasian manajemen keuangan online. Saran dari peserta, warga mergansan menggarap pelaksanaan pengabdian kegiatan masyarakat yang di adakan dilaksanakan secara berkelanjutan sehingga mampu memberikan dan mendampingi peserta untuk melaksanakan pelatihan

dan praktek pembuatan handycraft, manajemen keuangan online, inovasi produk, penjualan online secara maksimal.

F. UCAPAN TERIMA KASIH Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada LP3M Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik. Ucapan Terimakasih yang sangat dalam dari sanubari teruntuk mitra ABDIMAS ini, yaitu warga Bintaran Kulon, Mergansan, Kota Yogyakarta.

DAFTAR RUJUKAN Coviello, N., Milley, R. and Marcolin, B. (2001). Understanding IT-enabled interactivity in contemporary marketing. *Journal of Interactive Marketing*. 15, 18-33. Febrianti, A. M. (2017). The influence of creativity, price determination to publicity and their impact to the purchasing power of customers. *Journal of Environmental Management and Tourism*. [https://doi.org/10.14505/jemt.v8.6\(22\).05](https://doi.org/10.14505/jemt.v8.6(22).05) Harahap, Y. R. (2014).

Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Yang Dimiliki Pelaku Ukm Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Ukm. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*. Hurley, R. F. dan G. H. (1998). Innovation, Market Orientation, and Organizational Learning: An Integration and Empirical Examination. *Journal of Marketing*, 62: 42-54. Kadjim. (2011). Kerajinan Tangan dan Kesenian. Semarang: Adiswara. Kotler, P. (2012). Marketing management/Philip Kotler, Kevin Lane Keller. In Marketing management.

Longenecker, Moore, and P. (2010). *Small Business Managemen*. South Western College Publishing. Santi, Ernama, Budiharto, dan H. S. (2017). engawasan Otoritas Jasa Keuangan Terhadap Financial Technology (Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016. *Diponegoro Law Journal*, 6. Sudarmadji, P. W., Dillak, R. Y., & Kadja, J. P. Z. R. (2018). PPPE Kerajinan Tangan (Handicraft) Berbahan Limbah Perca Kain Tenun Ikat.

JPP IPTEK (Jurnal Pengabdian Dan Penerapan IPTEK), 2(2), 17-26. <https://doi.org/10.31284/j.jpp-iptek.2018.v2i2.289> Suryana. (2014). *Kewirausahaan (Edisi IV)*. Jakarta: Salemba Empat.

INTERNET SOURCES:

<1% - <http://www.pustaka.ut.ac.id/lib/wp-content/uploads/pdfmk/EKMA456802-M1.pdf>
<1% - <https://www.bisnisrumahanpemula.com/rumus-bep/>
<1% -
<https://www.fin.gc.ca/activty/consult/2019/ob-bo/pdf/obbo-report-rapport-eng.pdf>

<1% -

<http://www.apics.org/docs/default-source/careers-competency-models/buyer-planner-competency-model.pdf>

<1% -

<https://www.lifehack.org/articles/technology/25-apps-college-students-shouldnt-live-without.html>

<1% - <https://blogwibi.wordpress.com/2012/11/>

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/307737076_PERAN_GANDA_IBU_RUMAH_TANGGA_YANG_BEKERJA_SEBAGAI_TUKANG_AMPLAS_KERAJINAN_UKIR_KAYU

<1% -

<https://johannessimatupang.wordpress.com/2014/05/29/matrikulasi-pascasarjana/>

<1% -

<http://download.portalgaruda.org/article.php?article=173091&val=6150&title=KEMAMPUAN%20MENYUSUN%20LAPORAN%20KEUANGAN%20YANG%20DIMILIKI%20PELAKU%20UKM%20DAN%20PENGARUHNYA%20TERHADAP%20KINERJA%20UKM>

1% -

<https://id.scribd.com/doc/285530831/Pengaruh-Inovasi-Produk-dan-Harga-Terhadap-Kepuasan-Pembelian-Galamai-Di-Kota-Payakumbuh>

1% - <http://jseh.unram.ac.id/index.php/jseh/article/download/9/pdf>

1% - <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/KINERJA/article/download/63/83>

<1% -

<http://www.davishare.com/2015/01/makalah-pengembangan-jiwa-kewirausahaan.html>

1% - https://www.academia.edu/33848315/MENJADI_PENGUSAHA_SUKSES

1% - http://eprints.undip.ac.id/26526/1/JURNAL_2.pdf

2% -

https://www.researchgate.net/publication/326991593_Implementasi_Digital_Marketing_dalam_Membangun_Brand_Awareness

<1% - http://eprints.umk.ac.id/5085/7/DAFTAR_PUSTAKA.pdf

1% - <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Mas/article/download/1618/1306>

<1% - <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/dlr/article/download/19683/18645>

1% -

<https://mimpiwa.blogspot.com/2015/09/laporan-praktek-jurusan-pendidikan-luar.html>

1% -

<https://mriswanrifani.blogspot.com/2018/02/kerajinan-dengan-inspirasi-budaya-lokal.html>

2% - <https://jurnal.ugm.ac.id/jpkm/article/download/25370/18954>

1% - <https://jurnal.ugm.ac.id/jpkm/article/downloadSuppFile/25370/2642>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/y605o94y-pengaruh-kualitas-pelayanan-penanganan->

komplain-dan-tingkat-margin-terhadap-kepuasan-nasabah-produk-pembiayaan-murabahah-studi-pada-kspps-btm-bimu-bandar-lampung-raden-intan-repository.html

<1% -

<https://swara.tunaiku.com/finansial/keuangan/sudah-bekerja-tapi-tetap-merasa-kurang-kayaknya-kamu-butuh-kerjaan-sampingan-deh>

<1% -

<https://hiroshima.ppijepang.org/wordpress/index.php/category/info/higashihiroshima/>

<1% - <https://www.simplyhomy.com/2016/12/bisnis-kost-eksklusif-guesthouse/>

<1% - https://mafiadoc.com/download-file_59c486661723dd6ff3e28d03.html

<1% -

[https://lisnurhidayah.blogspot.com/2014/11/penerapan-model-pembelajaran-visual.htm](https://lisnurhidayah.blogspot.com/2014/11/penerapan-model-pembelajaran-visual.html)

|

<1% -

https://www.researchgate.net/publication/324277955_Hotel_Ethical_Behavior_and_Tourist_Origin_as_Determinants_of_Satisfaction

1% -

<https://www.scribd.com/document/410048044/Organizational-culture-innovation-and-performance-A-test-of-Schein-model-pdf>