



Pendampingan Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Pemilik UMKM Peyek di Desa Telang Sari

Mareta

Universitas Bina Darma

Trisninawati

Universitas Bina Darma

Jemakmun

Universitas Bina Darma

Dewi Sartika

Universitas Bina Darma

Alamat: Jalan Jendral Ahmad Yani No.3, 9/10 Ulu, Seberang, 9 Ulu, Seberang Ulu I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30264, Indonesia

Korespondensi penulis: mareta2018plg@gmail.com

Abstract. *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in the economy but are often constrained by limited human resource competencies. This community service activity aims to improve the competency of peyek (traditional cracker) MSME owners in Telang Sari Village through training focused on product innovation, market trend understanding, and flavor variant development. The methods used include interviews, discussions, and participatory training with one business owner as the subject. The results show an increase in participants' understanding and motivation to create product innovations, such as developing new flavor variants (dried shrimp and anchovy), as well as awareness of the importance of adapting products to consumer preferences. This training positively contributes to the development of local peyek businesses and opens up insights for MSME actors to compete in a dynamic market.*

Keywords: *human resource competency; product innovation; MSME training; peyek; business development*

Abstrak. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian, namun sering terkendala oleh kompetensi sumber daya manusia yang terbatas. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi SDM pemilik UMKM peyek di Desa Telang Sari melalui pelatihan yang berfokus pada inovasi produk, pemahaman tren pasar, dan pengembangan varian rasa. Metode yang digunakan meliputi wawancara, diskusi, dan pelatihan partisipatif dengan satu pelaku usaha sebagai subjek. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman dan motivasi peserta dalam menciptakan inovasi produk, seperti pengembangan varian rasa baru (udang rebon dan ikan teri), serta kesadaran akan pentingnya menyesuaikan produk dengan selera konsumen. Pelatihan ini berkontribusi positif terhadap pengembangan usaha peyek lokal dan membuka wawasan pelaku UMKM untuk bersaing di pasar yang dinamis.

Kata Kunci: *kompetensi SDM; inovasi produk; pelatihan UMKM; peyek; pengembangan usaha*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting yang berperan besar dalam perekonomian Indonesia. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan besar dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, terutama karena mampu menciptakan banyak lapangan kerja dan memberdayakan masyarakat untuk meningkatkan pendapatan keluarga. (Bisnis et al., 2024) namun, walaupun memiliki potensi besar, UMKM masih menghadapi beberapa kendala dalam mengembangkan usahanya. Salah satu masalah utama

Pendampingan Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Pemilik UMKM Peyek di Desa Telang Sari

adalah kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang masih rendah. Banyak pelaku UMKM belum memiliki keterampilan yang cukup dalam hal teknis, manajemen, teknologi, dan pemasaran. Hal ini membuat usaha mereka belum bisa berjalan dengan efisien dan sulit bersaing di pasar. Karena itu, pelatihan untuk meningkatkan kompetensi SDM menjadi sangat penting. Pelatihan yang tepat dan berkelanjutan dapat membantu pelaku UMKM meningkatkan keterampilan, mengelola usaha dengan lebih baik, memperbaiki kualitas produk, dan memperluas jangkauan pasar.

Sumber daya manusia menjadi bagian utama dan sangat penting dalam mencapai tujuan perusahaan. Dengan keterampilan dan kualitas yang dimiliki para pekerja, perusahaan dapat berjalan dan berkembang secara optimal (Syariah et al., 2021). Dalam usaha mikro, SDM berperan besar dalam mengelola dan mengembangkan usaha. Hal ini karena pelaku usaha perlu memiliki keterampilan manajemen penjualan serta kemampuan melihat peluang agar dapat bersaing dan bertahan. Dengan kata lain, kualitas dan kemampuan SDM sangat memengaruhi perkembangan suatu usaha. SDM juga menjadi aset utama bagi setiap organisasi, baik besar maupun kecil. Namun, banyak perusahaan masih menganggap SDM hanya sebagai alat produksi, bukan sebagai aset penting. Akibatnya, masih sering muncul masalah antara manajemen dan karyawan yang bisa berdampak buruk pada kelangsungan organisasi. Keterampilan menjadi faktor penting dalam menentukan keberhasilan organisasi. Tenaga kerja yang memiliki kemampuan tinggi akan menghasilkan kinerja yang baik dan meningkatkan daya saing perusahaan. Dalam UMKM, kompetensi SDM juga sangat berpengaruh terhadap kemajuan usaha. Rendahnya kualitas SDM dapat menyebabkan produktivitas menurun dan hasil kerja tidak maksimal. Oleh karena itu, dibutuhkan SDM yang kompeten, yaitu memiliki pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang memengaruhi hasil kerja. (Helmita & Naim, 2012)

Pengabdian masyarakat ini mengambil UMKM Peyek di Desa Telang Sari sebagai objek karena desa ini memiliki perkembangan usaha yang cukup aktif. Pada kegiatan KKNT salah satunya ialah program kerja Pelatihan Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Pemilik UMKM Peyek Di Desa Telang Sari. Dari program kerja tersebut penulis mengobservasi bahwa seiring perubahan tren pasar, banyak pelaku UMKM di sana mengalami kesulitan menyesuaikan produk mereka dengan selera konsumen yang terus berubah. Maka dari itu, pelatihan di bidang produksi menjadi langkah penting agar pelaku usaha bisa menambah pengetahuan dan keterampilan dalam menghadapi persaingan pasar. Berdasarkan hasil observasi pada salah satu pelaku UMKM, yaitu Ibu Surita, pada 1 November 2025 di Dusun 002 Desa Telang Sari, diketahui bahwa masalah yang dihadapi adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan produk. Pelaku usaha belum banyak memahami cara membuat inovasi produk sesuai tren pasar, terutama dari segi rasa. Akibatnya, produk yang dihasilkan kurang menarik dan sulit bersaing di pasar yang semakin berkembang. Dengan adanya pelatihan peningkatan kompetensi SDM, diharapkan pelaku UMKM di Desa Telang Sari dapat menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan pasar, meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal. Dari variabel diatas, peneliti tertarik untuk menjelaskan penelitian dengan judul ‘Pelatihan Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Pemilik UMKM Peyek Di Desa Telang Sari.

METODE PENELITIAN

Kegiatan pelatihan UMKM peyek dilaksanakan di kediaman Ibu Surita yang beralamat di Desa Telang Sari. Khalayak dalam observasi ini adalah pemilik usaha peyek memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan produk. Sasaran atau target penulis adalah pelaku usaha peyek di Desa Telang Sari yang belum memiliki pemahaman dan

kemampuan yang memulai khususnya dalam aspek inovasi produk. Kegiatan yang dilakukan penulis yaitu dengan mendatangi pengusaha peyek dan melakukan wawancara mengenai keunggulan produk dan proses produksi yang di terapkan. Selanjutnya, penulis juga memberikan penjelasan mengenai pentingnya inovasi produk agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan. Metode kegiatan yang dilakukan adalah metode wawancara, diskusi, dan pelatihan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah penulis melakukan wawancara dan diskusi dengan pemilik peyek untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi serta mencari solusi yang tepat, sebagaimana telah dijelaskan pada bab I dan bab II, maka fokus utama dari kegiatan ini adalah pelatihan peningkatan kompetensi Sumber Daya Manusia pemilik UMKM peyek di Desa Telang Sari.



Gambar 1. Wawancara Kepada Salah Satu Pelaku UMKM

Pelaksanaan program kerja ini difokuskan pada pelatihan peningkatan kompetensi Sumber Daya Manusia pemilik UMKM Peyek di Desa Telang Sari.

Kompetensi Sumber Daya Manusia merupakan Keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan sangat bergantung pada kualitas sumber daya manusianya, sehingga diperlukan kompetensi yang unggul. Kompetensi dipahami sebagai kewenangan atau kemampuan untuk menentukan suatu keputusan serta kemampuan menguasai pengetahuan secara mendalam. Kompetensi juga dipandang sebagai karakter dasar dalam diri seseorang yang berhubungan langsung dengan perilaku efektif dan kinerja yang unggul dalam pekerjaan atau situasi tertentu. Selain itu, kompetensi mencakup unsur pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan karakteristik kepribadian yang memberikan pengaruh nyata terhadap pencapaian kinerja. Dengan demikian, kompetensi dapat disimpulkan sebagai kombinasi dari pengetahuan, keterampilan, dan karakter personal yang secara keseluruhan menentukan kualitas hasil kerja seseorang.(Tengah, 2022).

Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai berikut:

- a. Wawancara: Melakukan wawancara langsung di lokasi usaha pengusaha peyek guna mengamati secara langsung proses produksi peyek. Kegiatan ini bertujuan untuk memahami teknik produksi, serta permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM peyek dalam kegiatan usahanya.
- b. Diskusi: Melakukan diskusi dengan pengusaha peyek yang difokuskan pada pelatihan peningkatan kompetensi Sumber Daya Manusia, khususnya dalam aspek inovasi produk.

Diskusi ini bertujuan untuk mendorong pelaku UMKM agar mampu mengembangkan usahanya melalui penciptaan varian rasa baru.

- c. Pelatihan: Dengan adanya pelatihan peningkatan kompetensi SDM pada UMKM di Desa Telang Sari sebagai upaya untuk meningkatkan kapasitas produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha. Melalui pelatihan ini, pengusaha peyek diberikan pemahaman mengenai perkembangan tren pasar serta pentingnya menyesuaikan produk dengan kebutuhan dan preferensi konsumen.

Pelaksanaan kegiatan yang terdiri dari tahap wawancara, diskusi, dan pelatihan memberikan gambaran komprehensif mengenai kondisi UMKM peyek di Desa Telang Sari. Pada tahap wawancara, kegiatan ini bukan hanya sekadar tanya jawab, tetapi juga mencakup pengamatan langsung terhadap proses produksi mulai dari pemilihan bahan baku, teknik pencampuran adonan, proses penggorengan, hingga cara pengemasan. Dari tahapan ini ditemukan berbagai kendala yang sering dihadapi pelaku UMKM, seperti keterbatasan alat produksi, kurangnya variasi produk, hingga belum optimalnya strategi pemasaran. Pengamatan langsung ini menjadi dasar penting untuk memahami kebutuhan pengembangan usaha.

Tahap diskusi kemudian dilakukan untuk menggali lebih dalam permasalahan yang muncul dan mencari solusi yang realistik sesuai kondisi pelaku usaha. Melalui diskusi ini, peserta memperoleh pemahaman mengenai pentingnya inovasi dalam menjaga keberlanjutan usaha, termasuk kebutuhan untuk menciptakan varian rasa baru yang lebih diminati konsumen. Selain itu, diskusi juga membuka ruang bagi pelaku usaha untuk menyampaikan ide, menyamakan persepsi, dan mendapatkan masukan terkait langkah-langkah yang dapat ditempuh dalam pengembangan usaha. Tahap terakhir, yaitu pelatihan, menjadi bagian inti dari kegiatan ini. Pelatihan difokuskan pada peningkatan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM), terutama dalam hal produksi dan inovasi produk. Peserta diberikan pemahaman mengenai cara mengikuti tren pasar, bagaimana menyesuaikan cita rasa dengan preferensi konsumen, hingga pentingnya menjaga kebersihan dan standar kualitas produk. Selain itu, pelatihan ini membantu pelaku UMKM untuk mengembangkan pola pikir kreatif serta meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola usaha secara lebih profesional.

Saat ini, sebagian besar pengusaha keripik di Desa Telang Sari masih menghadapi keterbatasan dalam hal inovasi produk, khususnya dalam menyesuaikan cita rasa dengan tren pasar yang terus berkembang. Kondisi ini kurang efektif karena sebagian besar pelaku usaha masih memiliki pengetahuan yang terbatas mengenai preferensi konsumen yang terus berubah. Selain itu, minimnya pengalaman dalam melakukan riset dan pengembangan produk menyebabkan varian rasa yang ditawarkan cenderung monoton, sehingga kurang mampu menarik minat konsumen baru. Keterbatasan tersebut menjadi hambatan dalam upaya pengembangan usaha secara berkelanjutan dan mengakibatkan produk peyek lokal sulit bersaing di tengah ketatnya persaingan pasar. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan pemahaman serta keterampilan para pelaku UMKM dalam menciptakan inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan dan selera pasar saat ini.



Gambar 2. Pelatihan Kepada Pemilik UMKM

Pengusaha peyek mengikuti pelatihan tentang cara membuat inovasi produk dan menyesuaikan rasa dengan selera pasar. Dalam pelatihan ini, pelaku usaha diberi

pemahaman dasar tentang bagaimana mengenali apa yang disukai konsumen, mencari ide rasa baru, dan mencoba membuat variasi rasa dalam produksi peyek. Selain itu, pelaku usaha juga dijelaskan pentingnya mengikuti perkembangan pasar, misalnya dengan melihat tren di media sosial, mempelajari produk lain yang sedang laris, dan mendengarkan masukan dari pembeli. Dengan pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha bisa membuat produk peyek yang lebih menarik, enak, dan sesuai dengan keinginan pasar, sehingga usaha mereka bisa berkembang dan bersaing dengan produk lainnya.

Materi pelatihan peningkatan kompetensi SDM di desa Telang Sari, sebagai berikut:

1. Pengenalan inovasi produk untuk menarik perhatian konsumen

Inovasi produk merupakan salah satu aspek yang dipertimbangkan pelanggan ketika menentukan minat beli mereka. Sebelum membeli, pelanggan biasanya akan mencari informasi yang lebih lengkap dan membandingkan berbagai pilihan produk. Proses ini membuat keberadaan inovasi menjadi nilai tambah yang dapat memberikan suatu produk lainnya. Ketika pelanggan melihat bahwa sebuah produk memiliki keunikan, pembaruan, atau keunggulan tertentu, mereka cenderung lebih tertarik dan mempertimbangkan untuk membelinya. Oleh karena itu, inovasi tidak hanya membantu produk dikenal oleh pelanggan, tetapi juga faktor yang berpengaruh dalam meningkatkan volume penjualan. Dengan inovasi yang tepat, pelaku UMKM dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik dan pada akhirnya mencapai target penjualan yang diinginkan. (Banjar & Maulana, 2020)

Pada materi pengenalan inovasi produk, kendala yang dihadapi pelaku UMKM adalah kurangnya pemahaman tentang konsep inovasi itu sendiri. Banyak dari mereka belum menyadari bahwa inovasi bisa dimulai dari hal-hal sederhana, seperti memodifikasi rasa atau mengubah kemasan. Selain itu, mereka kurang percaya diri untuk mencoba ide baru karena khawatir produk yang dibuat tidak akan laku di pasaran. Keterbatasan akses terhadap informasi dan contoh inovasi dari luar daerah juga menjadi hambatan dalam mengembangkan ide-ide kreatif.

2. Pengenalan tren dan selera konsumen agar produk yang dibuat sesuai dengan kebutuhan pasar

Pesatnya kemajuan zaman telah membawa dampak signifikan terhadap berbagai aspek kehidupan manusia, sehingga pelaku UMKM perlu mengikuti perkembangan tersebut agar produk yang mereka buat tetap diminati pasar. Dalam materi ini, peserta pelatihan diberi

pemahaman tentang pentingnya mengetahui tren pasar dan memahami keinginan konsumen. Mereka juga diajarkan cara sederhana untuk mengenali tren dan selera konsumen, seperti dengan mengamati media sosial dan mendengarkan langsung masukan dari pelanggan. Dengan memahami apa yang sedang disukai konsumen, pelaku UMKM bisa menyesuaikan produk mereka agar lebih tepat sasaran. Kemampuan untuk mengikuti tren menjadi salah satu kunci penting agar produk tetap bertahan dan bersaing di pasar.

Pada materi mengenai tren dan selera konsumen, pelaku UMKM menghadapi kendala dalam mengenali perubahan minat pasar secara tepat. Banyak dari mereka belum terbiasa mencari informasi melalui media sosial atau sumber lain untuk mengetahui tren yang sedang berkembang. Selain itu, sebagian pelaku usaha masih beranggapan bahwa selera konsumen tidak banyak berubah, sehingga mereka enggan mengevaluasi atau mengembangkan produknya sesuai dengan kebutuhan pasar. Akibatnya, produk yang dihasilkan cenderung monoton dan kurang kompetitif.

3. Pengembangan varian rasa produk supaya produk lebih variatif dan unik Persaingan dalam dunia usaha semakin ketat seiring bertambahnya jumlah

pelaku bisnis. Kondisi ini membuat konsumen semakin selektif dalam memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan mereka. Di tengah kompetisi tersebut, pengembangan produk menjadi langkah strategis yang penting. Pengembangan produk merupakan upaya perusahaan untuk memperbaiki dan menyempurnakan produknya agar mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan serta keinginan konsumen yang terus berubah dari waktu ke waktu. UMKM peyek berusaha memenuhi selera dan kebutuhan pembeli dengan cara membuat variasi produk. Tidak hanya menjual satu jenis peyek saja, tetapi juga menghadirkan berbagai rasa atau bentuk baru. Dengan adanya pilihan peyek yang beragam, pembeli akan merasa bahwa kebutuhan dan selera mereka bisa terpenuhi oleh UMKM tersebut. Keragaman produk ini juga membuat pembeli lebih percaya dan tertarik karena mereka melihat bahwa usaha peyek tersebut mampu menyediakan banyak pilihan yang sesuai dengan apa yang mereka inginkan(Janah, 2019). Pelaku UMKM peyek sering menghadapi berbagai tantangan dalam usahanya, sehingga dibutuhkan ide-ide kreatif dan inovasi produk yang mampu menarik minat pembeli. Untuk mengikuti kebutuhan konsumen yang terus berubah mengikuti tren zaman, para pengusaha peyek perlu melakukan berbagai upaya pengembangan produk. Salah satu langkahnya adalah menyediakan pilihan produk yang lebih beragam agar bisa memenuhi permintaan pembeli. Inovasi tersebut bisa dilakukan mulai dari variasi rasa peyek, pilihan ukuran kemasan, bentuk peyek yang unik, hingga penggunaan peralatan produksi yang lebih modern namun tetap terjangkau. Kondisi ini membuat persaingan antar pelaku usaha semakin ketat karena semua berlomba-lomba memenuhi kebutuhan konsumen agar usaha mereka tetap bertahan dan tidak kalah saing. Oleh karena itu, alternatif solusi yang dapat dilakukan UMKM peyek adalah memperkuat perencanaan dan pengembangan produk. Dengan memahami tren pasar dan kebutuhan pembeli, UMKM bisa menciptakan peyek yang lebih inovatif sehingga mampu memenuhi selera pelanggan dan membuka peluang pasar yang lebih besar. Dalam pelatihan ini, pengusaha peyek diajak untuk berkreasi menciptakan varian rasa baru seperti udang rebon dan ikan teri. Selain itu, pelatihan ini juga menekankan pentingnya menjaga kualitas dan konsistensi produk, meskipun menambahkan variasi rasa baru. Dengan adanya pilihan rasa yang lebih beragam, produk menjadi lebih menarik, memiliki daya tarik yang lebih besar, dan berpotensi menjangkau pasar yang lebih luas.

Pada materi pengembangan varian rasa, kendala yang dihadapi pelaku UMKM adalah masih minimnya pengetahuan tentang kombinasi rasa yang menarik dan sesuai dengan selera pasar. Banyak dari mereka kesulitan menciptakan varian rasa yang unik karena kurangnya referensi dan pengalaman dalam mengembangkan produk. Selain itu, pelaku usaha belum

memiliki strategi promosi yang tepat untuk memperkenalkan rasa baru kepada konsumen. Akibatnya, varian rasa yang sudah dibuat kurang dikenal dan tidak mendapatkan respon yang optimal di pasar.



Gambar 3. Pelatihan Pemberian Varian Rasa Baru

Pelatihan ini memberikan dampak positif bagi UMKM di Desa Telang Sari, terutama dalam meningkatkan pengetahuan dasar mengenai inovasi produk, pemahaman terhadap selera konsumen yang dinamis, serta pentingnya menyesuaikan produk dengan perkembangan pasar. Melalui pelatihan ini, peserta tidak hanya memperoleh wawasan baru, tetapi juga mulai memiliki keberanian untuk mencoba ide-ide kreatif, seperti pengembangan varian rasa baru dan eksplorasi kemasan yang lebih menarik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pelatihan peningkatan kompetensi Sumber Daya Manusia pemilik UMKM Peyek di Desa Telang Sari, Kecamatan Tanjung Lago, Kabupaten Banyuasin, dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini memberikan kontribusi yang positif terhadap pengembangan usaha peyek. Pelatihan yang dilakukan selama lima minggu berhasil meningkatkan pemahaman para pelaku UMKM terhadap pentingnya inovasi produk, pemahaman terhadap tren pasar, serta kemampuan dalam mengembangkan varian rasa baru.

Pemilik UMKM menunjukkan antusiasme yang tinggi dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan, baik saat sesi wawancara, diskusi, maupun pelatihan. Mereka mulai menyadari bahwa untuk dapat bersaing di pasar yang kompetitif, diperlukan penyesuaian terhadap perubahan selera konsumen serta keberanian untuk melakukan inovasi. Pelatihan ini juga mendorong pelaku usaha untuk lebih aktif mencari informasi pasar dan menggali ide-ide kreatif dari berbagai sumber, termasuk media sosial dan interaksi dengan konsumen.

Secara umum, kegiatan ini berhasil menjadi langkah awal dalam upaya mendorong terciptanya inovasi produk di kalangan UMKM pengusaha peyek di Desa Telang Sari. Meskipun masih terdapat berbagai keterbatasan, pelatihan ini membuka wawasan baru dan meningkatkan motivasi pemilik usaha untuk mengembangkan produk yang lebih variatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar.

**Pendampingan Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Pemilik UMKM
Peyek di Desa Telang Sari**

DAFTAR PUSTAKA

- Banjar, C. K., & Maulana, Y. S. (2020). *Inovbiz*. 8, 86–91.
- Bisnis, J. E., Jebmak, A., Wati, D. L., Septianingsih, V., Khoeruddin, W., & Qorni, Z. Q. A. (2024). *Peranan UMKM (Usaha Mikro , Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia*. 3(1).
- Di, C., Curug, D., Sindur, K. G., & Bogor, K. (2022). *Peran Sumber Daya Manusia Dalam Mengembangkan Kinerja Pada UMKM Griya*. 2(1). Empowerment, C. (2020). *I. Pendahuluan*. 6(1), 42–47.
- Helmita, H., & Naim, N. (2012). The Role of UMKM Human Resource Competency in Improving Umkm Performance in Pujorahayu Village, Kec. Negeri Katon Pesawaran. *GEMA : Jurnal Gentiaras Manajemen Dan Akuntansi*, 15(1), 25–40. <https://doi.org/10.47768/gema.v15.n1.202305>
- Janah, U. R. (2019). *UNUN ROUDLOTUL JANAH, M.Ag NIP. 197507162005012004*. 50– 115.
- Syariah, P. P., Ekonomi, F., Bisnis, D. A. N., Islam, U., & Makassar, N. (2021). *Manajemen sumber daya manusia* “.
- Tengah, K. L. (2022). *ISSN 2798-3641 (Online)*. 2(3).