



Bimbingan Berwirausaha bagi Anggota Koperasi PERMATA NGIJO di Era Digital

Moehammad Sarosa¹, Waluyo², Dodit Suprianto³, Putri Elfa Masudia⁴, Ayu Sulasari⁵, Septriandi Wirayoga⁶, Yunia Mulyani Azis^{7*} 

^{1,2,3,4,6}Jurusan Teknik Elektro, Politeknik Negeri Malang, Malang, Indonesia

⁵Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Malang, Malang, Indonesia

⁷Program Studi Manajemen, STIE Ekuitas, Bandung, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received June 05, 2024

Accepted August 15, 2024

Available online August 25, 2024

Kata Kunci :

Wirausaha, Koperasi, Era Digital

Keywords:

Entrepreneurship, Cooperatives, Digital Era



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright ©2024 by Author. Published by Universitas Pendidikan Ganesha

ABSTRAK

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) "Permata Ngijo" memiliki lebih dari 30 anggota dengan perputaran dana lebih dari 100 juta rupiah dalam satu tahun. Permasalahan yang dihadapi koperasi ini adalah terbatasnya dana yang dimiliki dan sulitnya mendapatkan dana tambahan sebagai modal koperasi. Beberapa anggota koperasi yang memiliki usaha sampingan berupa produk olahan mengharapkan ada dana untuk mengembangkan usahanya. Selain kekurangan dana, mereka rata-rata juga mengalami kesulitan dalam pemasaran produk. Sementara itu, di era digital pemasaran produk-produk sangatlah dimudahkan, namun yang menjadi permasalahan banyak anggota Koperasi Permata Ngijo yang belum dapat memanfaatkan teknologi digital untuk membantu memasarkan produk-produk yang dihasilkan. Memperhatikan hal tersebut, maka kegiatan pengabdian ini mengambil topik bimbingan berwirausaha di era digital. Berdasarkan hasil kuesioner yang diajukan, mayoritas anggota koperasi menyampaikan bahwa kegiatan ini memberikan solusi atas masalah yang dihadapi dan dapat meningkatkan kemandirian atau penambahan pengetahuan dan keterampilan, mereka sangat puas atas kegiatan ini dan berharap lebih sering dilakukan.

ABSTRACT

The "Permata Ngijo" Savings and Loan Cooperative (KSP) has more than 30 members with a turnover of more than 100 million rupiah in one year. The problems faced by this cooperative are limited funds and the difficulty of obtaining additional funds as cooperative capital. Several cooperative members with side businesses in processed products expect funds to develop their businesses. In addition to lacking funds, they generally experienced helping their products. Meanwhile, in the digital era, marketing products is straightforward. Still, the problem is that many members of the Permata Ngijo Cooperative have yet to be able to utilize digital technology to help market the products they produce. Considering this, this community service activity takes the topic of entrepreneurial guidance in the digital era into consideration. Based on the results of the questionnaire submitted, most cooperative members said that this activity provides solutions to the problems faced and can increase independence, knowledge, and skills. They are delighted with this activity and hope to do it more often.

1. PENDAHULUAN

Koperasi merupakan perkumpulan bisnis yang ada di masyarakat yang dimiliki dan dikendalikan oleh para anggotanya dengan tujuan membantu perekonomian mereka (Hasriadi, 2019; Hidayati & Ermiyanto, 2017; Karina, 2019). Koperasi simpan pinjam merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang bertugas memberikan pelayanan masyarakat, berupa pinjaman dan tempat penyimpanan uang bagi masyarakat (Hasriadi, 2019; Ruswandi & Zaelani, 2021). Berbagai macam koperasi dapat didirikan oleh perorangan dan beranggotakan perorangan sebagai koperasi primer sedangkan dan koperasi sekunder adalah koperasi yang didirikan oleh koperasi dan beranggotakan koperasi (Tolong A, As & Rahayu, 2020). Secara social, koperasi memiliki ciri-ciri mengutamakan kepentingan bersama yakni kepentingan para anggota daripada kepentingan pribadi (Azis et al., 2023; Ningsih et al., 2019). Gerakan koperasi sudah dimulai sejak lama dimana koperasi dibagi menjadi 5 jenis yaitu koperasi simpan pinjam, koperasi konsumen, koperasi produsen, koperasi pemasaran, dan koperasi jasa (Gxabuza & Nzewi, 2021; Kalogiannidis, 2020). KSP PERMATA NGIJO yang dirintis oleh ibu-ibu warga RT 01 RW 14 Ngijo Karangploso merupakan

*Corresponding author

E-mail addresses: yunia.mulyani@ekuitas.ac.id (Yunia Mulyani Azis)

mitra binaan Program Studi Jaringan Telekomunikasi Digital Politeknik Negeri Malang. Koperasi yang memiliki jumlah anggota aktif lebih dari 30 orang ini pernah mendapatkan bantuan aplikasi koperasi simpan pinjam berbasis Android untuk mengelola pelaksanaan simpan pinjam dan fasilitas chat untuk berkomunikasi sesama anggota koperasi (Azis et al., 2023). Gambar 1 menampilkan saat kegiatan sosialisasi penggunaan aplikasi ke anggota KSP PERMATA NGIJO.

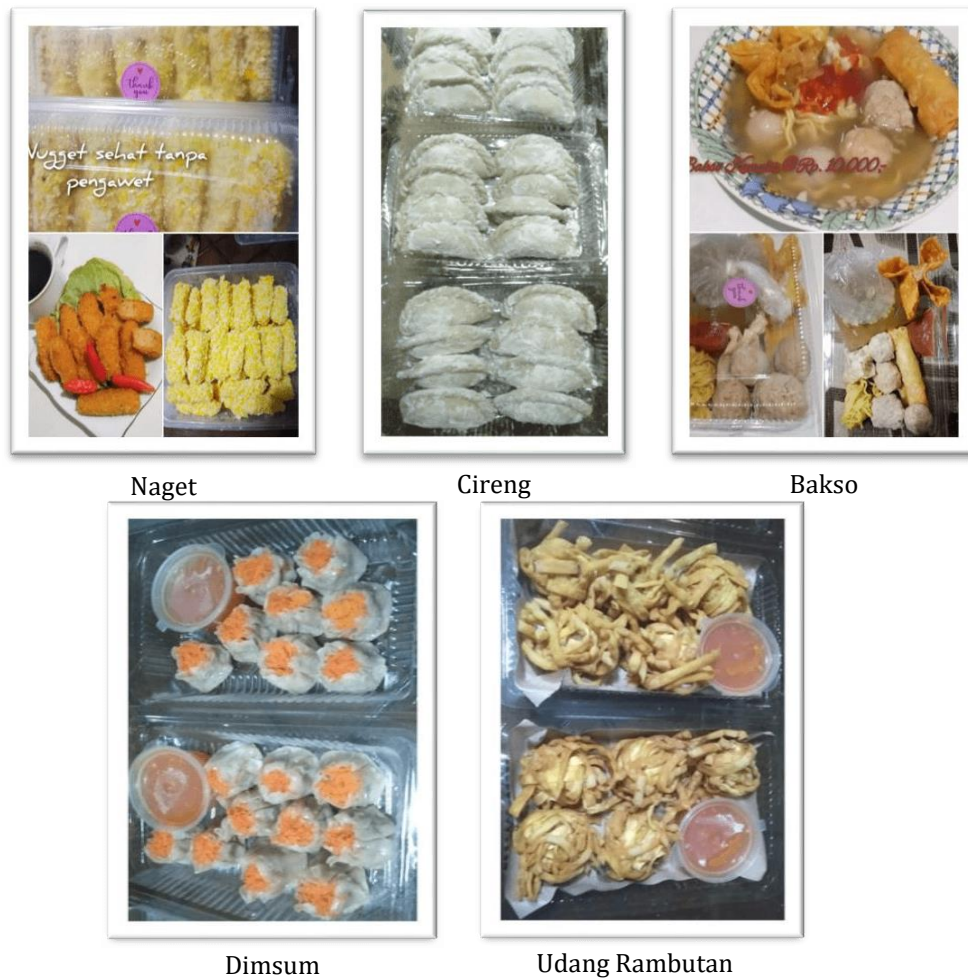
Pada awal berdirinya, koperasi ini memungut iuran pokok sebesar Rp.25.000,- dan iuran wajib Rp.5.000,- per bulan. Hasil keuntungan dibagikan setiap menjelang Hari Raya Idul Fitri. Koperasi yang tujuan awalnya untuk menangkal bank thithil atau bank keliling ternyata telah dapat berkembang sehingga menjadi andalan para anggotanya jika memerlukan dana sewaktu-waktu. KSP PERMATA NGIJO sudah berjalan 7 tahun, dengan riwayat Simpanan Hasil Usaha (SHU) setiap tahunnya relatif stabil, pada tahun pertama adalah 60%, tahun kedua 60% dan pada tahun ketiga hingga saat ini mengalami peningkatan 10% menjadi 70%. Dari Sisa Hasil Usaha tersebut dijadikan aset sebagai modal di tahun-tahun berikutnya.



Gambar 1. Kegiatan Sosialisasi Penggunaan Aplikasi KSP PERMATA NGIJO

Di pertengahan perjalanan, KSP PERMATA NGIJO mendapatkan bantuan pinjaman modal dari bank swasta sebesar 5 juta rupiah dan sistem menabung yang didapatkan menghasilkan 10 sampai 15 juta rupiah. Saat ini, perputaran uang setiap tahunnya sudah melebihi angka 100 juta rupiah. Anggota koperasi sering melakukan peminjaman saat memerlukan dana segar seperti untuk membayar SPP putra-putrinya, atau keperluan mendadak lainnya.

Anggota KSP PERMATA NGIJO yang rata-rata ibu rumah tangga, beberapa diantara mereka memiliki usaha produksi makanan kecil untuk menambah penghasilan mereka. Gambar 2 menampilkan salah satu produk makanan yang dihasilkan oleh salah satu anggota koperasi yaitu makanan kecil yang biasa disebut "cireng". Permasalahan sekarang timbul setelah produksi mereka semakin banyak adalah mereka kesulitan untuk menyimpan produk tersebut untuk waktu yang agak lama selain keinginan mereka untuk meningkatkan omset penjualan. Aneka macam produk makanan yang mereka hasilkan dapat terjual lebih banyak dengan pelanggan yang makin banyak pula. Sementara ini, mereka berjualan masih sebatas menggunakan media sosial Whatsapp sehingga pembelinya masih terbatas anggota grup WA tersebut. Besar sekali harapan mereka mendapatkan bantuan tempat penyimpanan makanan dari Kampus Polinema berupa *Freezer food* dan bantuan bimbingan untuk meningkatkan promosi produk makanan.



Gambar 2. Hasil Produk Makanan Anggota Koperasi

2. METODE

Pengabdian ini dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu: (a) Analisis situasi; (b) Analisis kebutuhan; (c) Persiapan pelatihan; (d) Pelatihan; (e) Evaluasi dan Pendampingan. Pada tahap Analisis situasi KSP Permata Ngijo dilakukan diskusi dan mencari permasalahan yang mereka dihadapi. Tahap Analisis kebutuhan diperoleh suatu keinginan anggota koperasi untuk mendapatkan bimbingan terkait dengan penerapan teknologi digital agar dapat membantu memasarkan produk-produk mereka dan bantuan perangkat untuk menyimpan produk-produk olahan mereka untuk meningkatkan produktivitas mereka. Berdasarkan hasil diskusi antara tim pengabdian dari Polinema dan anggota KSP Permata Ngijo disepakati untuk diberikan materi pelatihan berupa: *Digital Marketing* untuk Pemula, Digitalisasi Pemasaran melalui Pelatihan CapCut dan Kesempatan mengikuti Bazar di Polinema. Pada tahap persiapan pelatihan dilakukan diskusi untuk menentukan jadwal dan lokasi pelaksanaan pelatihan dengan melakukan koordinasi bersama anggota koperasi. Pada saat pelatihan, materi diberikan langsung oleh Ibu Ayu Sulasari, salah satu anggota tim pengabdian dibantu oleh mahasiswa. Pada tahap Evaluasi dan Pendampingan, selain dilakukan pendampingan dalam melakukan kegiatan pengabdian oleh anggota tim pengabdian, juga diberikan kuesioner untuk mengukur kepuasan mitra menggunakan 5 pernyataan dengan 4 pilihan jawaban “sangat setuju”, “setuju”, “tidak setuju”, dan “sangat tidak setuju”.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pengabdian telah dilaksanakan dalam dua hari yang berbeda, yaitu: memberikan pelatihan Digital Marketing untuk Pemula dan Digitalisasi Pemasaran melalui Pelatihan Cap Cut dilaksanakan di ruang kelas Program Pasca Sarjana Politeknik Negeri Malang pada hari Sabtu tanggal 29 Juni 2024. dan mengikuti bazaar saat pelaksanaan jalan sehat dalam rangka Dies Natalis Politeknik Negeri Malang ke 43 pada tanggal

30 Agustus 2024. Beberapa hasil dokumentasi kegiatan ditampilkan di Gambar 3a, yaitu saat Ibu Ayu memberikan penjelasan tentang Digital Marketing untuk Pemula dan Gambar 3b, yaitu saat Ibu Asfi memberikan pelatihan tentang penggunaan Cap Cut untuk mengedit video.



a. Ibu Ayu memberikan penjelasan tentang digital Marketing untuk Pemula



b. Ibu Asfi memberikan pelatihan tentang penggunaan Cap Cut untuk mengedit video

Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Pada pelatihan disampaikan bahwa cara belajar *digital marketing* meliputi: Riset Pasar, yaitu menentukan produk dan target pasar. Pahami *Marketing Funnel*, yaitu mencari gambaran calon konsumen dalam mencapai keputusan transaksi. Memanfaatkan beragam media, dimana perkembangan zaman mendorong industri teknologi terus berinovasi menciptakan media yang efisien, meliputi *affiliate*, *Whatsapp for Business*, *landing page*, *chat marketing*, dan masih banyak lagi. Pelajari Kemampuan *Copywriting*, belajar *digital marketing* tidak akan berhasil tanpa *copywriting* atau penggunaan kata-kata relevan. Pahami Metrik, meliputi *website traffic*, *engagement*, *conversion*, dan *revenue metric*. Kenali Calon pelanggan, diperlukan pelanggan yang tepat suatu agar usaha dapat bertahan.

Adapun di saat pelatihan penggunaan CapCut disampaikan bahwa perancangan video ada 3 bagian: *Pra Production*, *Production* dan *Post Production*. Kegiatan Pra Produksi terdiri atas: *scripting*, dalam tahap ini dilakukan penulisan naskah, skenario dan materi pembelajaran; *Planning*, meliputi perencanaan pengambilan gambar, setting tempat, mencari atau meng-*casting* calon tokoh/pemeran, mengurus perizinan, menentukan staf dan kru produksi, merencanakan properti apa saja yang akan digunakan, anggaran biaya, dan hal-hal lain yang patut untuk direncanakan; *Development of Concept*, dalam tahap ini masing-masing kru sebisa mungkin untuk mengembangkan ide yang telah di dapat dalam pembuatan *script* sebagai konsep dalam pembuatan video tersebut. Sedangkan Kegiatan pelatihan meliputi: *Shooting*, pengambilan gambar, *Acting*, masing-masing tokoh memerankan bagiannya sesuai dengan naskah yang telah dibuat. *Reating Animation*, hal ini bisa dibuat jika kita ingin menambahkan sentuhan animasi dalam video/film/iklan kita nanti. *Record Sound*, pada proses ini kita merekam suara dari tokoh/pemeran dalam video/film/iklan yang kita buat. *Create Text/Graphic*, hal ini bisa dibuat jika kita ingin menambahkan tulisan atau gambar dalam video/film/iklan yang kita buat.

Pelatihan dilaksanakan dengan memberikan materi dan pendampingan langsung saat dilakukan uji coba penggunaan aplikasi CapCut. Gambar 4 menampilkan kegiatan saat dilakukan pendampingan penggunaan CapCut untuk mengedit video



Gambar 4. Pendampingan Pelatihan Penggunaan CapCut.

Pada pelaksanaan pelatihan diberikan pula bantuan modal untuk memperbesar pemodalan KSP Permata Ngijo dan *Freezer* sebagai sarana untuk berwira usaha anggota koperasi. [Gambar 5a](#) menampilkan dokumentasi secara simbolik penyerahan bantuan dari Polinema dan [Gambar 5b](#) menampilkan foto bersama setelah pelaksanaan pelatihan.



a. Foto Penyerahan Bantuan dari Polinema



b. Foto Bersama Tim Pengabdian dan Anggota Koperasi

Gambar 5. Dokumentasi Pelaksanaan Pelatihan

Pelaksanaan pengabdian ini diberikan pula pendampingan berjualan produk-produk anggota koperasi pada bazar yang diselenggarakan Politeknik Negeri Malang di saat Dies Natalis ke 43. Dokumentasi saat pelaksanaan bazar ditampilkan pada [Gambar 6](#).



a. Pengunjung berdiskusi tentang produk



b. Tim Pengabdian bersama beberapa anggota koperasi

Gambar 6. Pelaksanaan Bazar di Polinema

Pelaksanaan pengabdian telah memberikan wawasan bagi anggota KSP Permata Ngijo tentang *Digital Marketing* dan *Editing Video* menggunakan CapCut, hal ini dibuktikan lewat isian kuesioner yang diberikan. [Tabel 1](#) menampilkan hasil jajak pendapat tentang pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

Tabel 1. Hasil Kuisisioner

No	Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1.	Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan memberikan solusi atas masalah yang dihadapi mitra	10	2	0	0
2.	Anggota tim yang terlibat dalam kegiatan pengabdian aktif dalam memberikan bantuan	10	2	0	0
3.	Frekuensi pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian dirasakan sudah sesuai	9	3	0	0
4.	Terjadi peningkatan kemandirian atau penambahan pengetahuan dan ketrampilan pada mitra	5	7	0	0
5.	Secara keseluruhan mitra merasakan kepuasan atas kegiatan PPM yang telah dilaksanakan	9	3	0	0

Keterangan : SS = sangat setuju; S = setuju; TS = tidak setuju; STS = sangat tidak setuju

Berdasarkan data hasil jajak pendapat, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian yang dilaksanakan ini memberikan solusi atas masalah yang dihadapi dan Mitra merasakan kepuasan atas kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Hasil jajak pendapat tentang peningkatan kemandirian atau

penambahan pengetahuan dan ketrampilan pada mitra menunjukkan masih belum maksimal dikarenakan anggota koperasi sebagai peserta pelatihan memiliki basis pendidikan yang terbatas dan rata-rata mereka merupakan ibu rumah tangga sehingga memiliki keterbatasan dalam menerima pengetahuan baru.

Peningkatan kemandirian dan penambahan pengetahuan serta keterampilan berwirausaha bagi anggota koperasi sangat penting dalam mendukung keberlangsungan dan pertumbuhan usaha mereka. Melalui program pelatihan yang terstruktur, anggota mendapatkan akses kepada berbagai pengetahuan dan teknik yang relevan dengan dunia usaha, mulai dari manajemen keuangan, pemasaran, hingga inovasi produk (Budiono et al., 2018; Munarsih et al., 2020; Saputra & Sudharma, 2020). Pelatihan tidak hanya memberikan pemahaman teoritis, tetapi juga pengalaman praktis yang langsung dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari (M Mutoharoh et al., 2022; Maisah, 2016; Saputra & Sudharma, 2020).

Selain itu, dengan mengadopsi praktik terbaik dari pengusaha sukses lainnya, anggota koperasi dapat belajar bagaimana menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di pasar. Kegiatan pelatihan yang interaktif dan berbasis pengalaman ini juga mendorong kolaborasi antar anggota, sehingga mereka dapat saling berbagi pengalaman dan strategi sendiri (M Mutoharoh et al., 2022; Montolalu & Langi, 2018; Rahmadin et al., 2022). Dengan meningkatnya pengetahuan dan keterampilan, anggota koperasi tidak hanya menjadi lebih mandiri dalam menjalankan usaha, tetapi juga mampu berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian lokal dan menciptakan lapangan kerja baru. Dengan demikian, pelatihan menjadi salah satu pilar utama dalam pengembangan kemandirian ekonomi yang berdampak positif bagi kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan (Ariani et al., 2019; Bolung et al., 2018; Nursyahputri & Saragih, 2019).

Secara keseluruhan Mitra sangat berterima kasih telah mendapatkan kesempatan mengikuti pelatihan tentang *Digital Marketing* dan *Editing Video* menggunakan CapCut dan berharap di waktu mendatang dapat diberikan pelatihan-pelatihan yang lain. Beberapa anggota menyampaikan bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi anggota UMKM serta berharap diberikan lebih sering lagi agar UMKM dapat berkembang.

4. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan dengan melibatkan anggota KSP Permata Ngijo, dimana 3 kegiatan telah diberikan, yaitu: Pelatihan *Digital Marketing* dan *Editing Video* menggunakan CapCut serta mengikuti bazar pada acara jalan sehat Dies Natalis Politeknik Negeri Malang ke 43. Mayoritas anggota koperasi sangat puas atas kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan dan berharap dapat diberikan pelatihan-pelatihan yang lain di waktu mendatang untuk mengembangkan UMKM.

5. UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih disampaikan kepada P3M Politeknik Negeri Malang atas pendanaan yang telah diberikan melalui dana DIPA Reguler Nomer SP DIPA: 023.18.2.677/606/2024 Politeknik Negeri Malang.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Ariani, S., Setianingsih, T., Qomariyah, S. S., Nafisah, B. Z., & Hanan, A. (2019). Pelatihan Pemandu Wisata Bagi Siswa Jurusan Pariwisata Di SMKN 1 Batulayar Lombok Barat. *Lumbang Inovasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(2), 61. <https://doi.org/10.36312/linov.v4i2.456>.
- Azis, Y. M., Susanti, S., & Sarosa, M. (2023). Aplikasi Keuangan Koperasi Simpan Pinjam "Permata Ngijo" Berbasis Teknologi Informasi. *International Journal of Community Service Learning*, 7(3). <https://doi.org/10.23887/ijcsl.v7i3.62743>.
- Bolung, R. V., Moniharapon, S., & Lumintang, G. G. (2018). Pengaruh Pelatihan Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Bpmpd Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 6(3), 1838–1847. <https://doi.org/10.35794/emba.v6i3.20666>.
- Budiono, V. S., Muchlis, M., & Masri, I. (2018). Analisis Pengaruh Pendidikan Dan Pelatihan, Pengalaman Kerja Serta Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah (Studi Kasus Pada Pemerintah Kota Depok). *Jurnal Ilmiah Wahana Akutansi*, 13(2). <https://doi.org/10.21009/wahana.13.022>.
- Gxabuza, F., & Nzewi, O. (2021). Findings on the role of cooperatives in local economic development in Buffalo City Metropolitan Municipality: A participatory monitoring and evaluation approach. *Africa's Public Service Delivery and Performance Review*, 9(1). <https://doi.org/10.4102/apsdpr.v9i1.387>.

- Hasriadi. (2019). Analysis Of Sources And Use Of Working Capital In Saving And Loan Cooperative Of Marga Mulia, Bila Village. *Lala Bata Sub-District*, 6(1). <https://doi.org/10.24252/jis.v6i1.12160>.
- Hidayati, S. N., & Ermiyanto, A. (2017). Analisis Faktor Motivasi Intrinsik dan Motivasi Ekstrinsik Pengaruhnya terhadap Kinerja Karyawan dengan Kepuasan Kerja sebagai Mediasi. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 7(1). <https://doi.org/10.30588/jmp.v7i1.320>.
- Kalogiannidis, S. (2020). Economic Cooperative Models: Agricultural Cooperatives in Greece and the Need to Modernize their Operation for the Sustainable Development of Local Societies. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(11). <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v10-i11/8035>.
- Karina, M. (2019). Pengaruh E-servicescape Online Marketplace Shopee pada Perceived Value dan Kepuasan Pelanggan, serta Dampaknya terhadap Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 9(1). <https://doi.org/10.30588/jmp.v9i1.534>.
- M Mutoharoh, Dewi Mulyati, Raffa Fitra Ramadannisa, & Vidya Kusumah Wardani. (2022). Peningkatan Interaksi Website Pembelajaran Melalui Pelatihan Fitur Call To Action. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains dan Aplikasinya (JPMSA)*, 2(1), 9-14. <https://doi.org/10.21009/jpmsa.v2i1.28378>.
- Maisah. (2016). Peningkatan Organizational Citizenship Behavior Dan Spiritual Quotient Melalui Pelatihan Berbasis Nilai Spiritual Guru MTs. *Cakrawala Pendidikan*, 35(2), 217-224.
- Montolalu, C., & Langi, Y. (2018). Pengaruh Pelatihan Dasar Komputer dan Teknologi Informasi bagi Guru-Guru dengan Uji-T Berpasangan (Paired Sample T-Test). *d'CARTESIAN*, 7(1), 44. <https://doi.org/10.35799/dc.7.1.2018.20113>.
- Munarsih, M., Akbar, M. F., Ariyanto, A., Ivantan, I., & Sudarsono, A. (2020). Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kompetensi Siswa Untuk Berwirausaha Pada Smk Muhammadiyah Parung - Bogor. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(1), 22. <https://doi.org/10.32493/j.pdl.v3i1.6275>.
- Ningsih, A., Suprapti, D., & Fibrianti, N. (2019). The importance of applying the membership value toward savings and loans cooperatives in Indonesia. *Sriwijaya Law Review*, 3(2). <https://doi.org/10.28946/slrev.Vol3.Iss2.235.pp225-234>.
- Nursyahputri, S. R., & Saragih, H. R. (2019). Pengaruh Pelatihan Terhadap Prestasi Kerja Karyawan Pada Unit Hcbp Pt Telekomunikasi Indonesia (Tbk). *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Bisnis*, 3(2), 238-247. <https://doi.org/10.31311/jeco.v3i2.6059>.
- Rahmadin, A. N., Saleh, M., & Esabella, S. (2022). Dampak Pelatihan dan Pendidikan terhadap Tingkat Kinerja Guru dengan Teknologi Informasi Komunikasi sebagai Variabel Mediasi di Sekolah Dasar Negeri Telaga Baru Kabupaten Sumbawa Barat. *JlIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(8), 2823-2834. <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i8.784>.
- Ruswandi, W., & Zaelani, R. (2021). Public Perceptions in Analyzing the Differences Between Cooperatives and Bank Emok in Sukabumi. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3863933>.
- Saputra, I. D. G. A., & Sudharma, I. N. (2020). Pengaruh Promosi Jabatan, Pelatihan Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 6(2), 255224.
- Tolong, A., As, H., & Rahayu, S. (2020). Analisis Kinerja Keuangan Koperasi Simpan Pinjam Pada Koperasi Suka Damai. *Jambura Economic Education Journal*, 2(1). <https://doi.org/10.37479/jeej.v2i1.4455>.