

Pelatihan Pengelolaan Strategi Bisnis, Manajemen Organisasi dan Keterampilan Usaha bagi Masyarakat Kampung Nanas di Palangka Raya

Business Strategy Management, Organizational Management and Business Skills Training for Kampung Nanas Community in Palangka Raya

Silvani Permatasari ^{1*}

Okta Malinda ²

Rakha Satya Idsan ³

Ahmad Ramadhani ¹

Saint Seiya ¹

¹Department of Medical Education, Faculty of Medicine, Palangka Raya University, Central Kalimantan, Indonesia

²Department of Accounting, Faculty of Economics and Business, Palangka Raya University, Central Kalimantan, Indonesia

³Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture, PGRI Palangka Raya University, Central Kalimantan, Indonesia

email: okta.malinda@feb.upr.ac.id

Kata Kunci

Strategi Bisnis
Manajemen Organisasi
Pengetahuan
Kampung Nanas

Keywords:

Business Strategy
Organizational Management
Knowledge
Kampung Nanas

Received: August 2024

Accepted: September 2024

Published: November 2024

Abstrak

Pengabdian ini dilakukan untuk membantu pemberdayaan masyarakat dalam kaitannya memanfaatkan peluang usaha atau berwirausaha. Khalayak sasaran yang mengikuti kegiatan ini adalah kelompok usaha tani Kampung Nanas di Jalan Kampung Nanas, G.Obos Lingkar Luar, Kelurahan Kereng Bangkirai, Palangka Raya. Adapun alasan dilaksanakan kegiatan ini adalah rendahnya pemahaman terkait pengelolaan usaha bisnis dan organisasi kelompok yang berdampak minimnya pendapatan karena hanya bersumber pada penjualan nanas saja. Pemberdayaan masyarakat dilakukan melalui pemberian pemahaman mengenai pengelolaan strategi bisnis dalam berwirausaha guna menambah pendapatan warga dan juga tentang bagaimana mengelola manajemen organisasi bagi kelompok usaha tani yang ada didalamnya. Metode penyampaian penyuluhan yang digunakan adalah ceramah dan praktek, dimana dalam pelaksanaannya praktek dilakukan melalui bimbingan dan pendampingan. Hal-hal yang dijabarkan dalam ceramah adalah materi-materi yang terkait dengan strategi bisnis kewirausahaan serta manajemen organisasi atau kelompok sedangkan praktek dilakukan dengan memberikan contoh praktek pembuatan produk inovasi dari olahan nanas dijadikan sebagai sumber pendapatan lainnya seperti *nata de leri*. Terdapat peningkatan pengetahuan mitra tentang strategi bisnis dengan berinovasi dan manajemen organisasi yang terlihat dari peningkatan pemahaman melalui *posttest*.

Abstract

This service is carried out to help empower the community in relation to taking advantage of business opportunities or entrepreneurship. The target audience taking part in this activity is the Kampung Nanas farming business group on Jalan Kampung Nanas, G.Obos Outer Ring, Kereng Bangkirai Village, Palangka Raya. The reason for carrying out this activity is the lack of understanding regarding the management of business enterprises and group organizations which results in minimal income because it only comes from pineapple sales. Community empowerment is carried out through providing an understanding of managing business strategies in entrepreneurship to increase residents' income and also about how to manage organizational management for farming business groups within it. The counseling delivery methods used are lectures and practice, where practice is carried out through guidance and mentoring. The things explained in the lecture are materials related to entrepreneurial business strategies and organizational or group management, while practice is carried out by providing practical examples of making innovative products from pineapple processed which can be used as another source of income such as *nata de leri*. There is an increase in partners' knowledge about business strategy through innovation and organizational management which can be seen from the increase in understanding through the *posttest*.



© 2024. Okta Malinda, Silvani Permatasari, Rakha Satya Idsan, Ahmad Ramadhani, Saint Seiya. Published by Institute for Research and Community Services Universitas Muhammadiyah Palangkaraya. This is Open Access article under the CC-BY-SA License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>). DOI: <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v9i11.7991>

How to cite: Malinda, O., Permatasari, S., Idsan, R. S., Ramadhani, A., & Seiya, S. (2024). Pelatihan Pengelolaan Strategi Bisnis, Manajemen Organisasi dan Keterampilan Usaha bagi Masyarakat Kampung Nanas di Palangka Raya. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 9(11), 1934-1940. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v9i11.7991>

PENDAHULUAN

Kampung Nanas adalah salah satu lahan yang semula hutan kemudian menjadi lahan kavling tanah investasi warga dan sekarang dimanfaatkan sebagai lahan tanaman buah nanas organik. Kampung nanas ini merupakan salah satu pengembangan dari usaha Musthafa Propertindo yaitu salah satu perusahaan *property* yang menyediakan jasa penjualan, pengelolaan lahan tanah kavling yang ada di Palangka Raya, Kalimantan Tengah. Ada sekitar kurang lebih 30 hektar bidang tanah yang telah ditanami pohon nanas yang sudah banyak menghasilkan produksi buah nanas pertahunnya. Dari data BPS dalam kurun waktu tiga tahun terakhir ada sekitar 1.347 kuintal hasil produksi buah nanas di kota Palangka Raya dan untuk skala provinsi Kalimantan Tengah mencapai 91.814 kuintal produksi buah nanas yang dihasilkan pertahunnya. (BPS,2024) Kampung nanas sendiri menghasilkan buah nanas kurang lebih 1300an buah pertahunnya. Kampung nanas yang terletak di kota Palangka Raya tepatnya berada di Jalan Kampung Nanas G.obos (lingkar luar) 2,5 km dari jalan mahir mahar ini sangat mendukung program pemerintah untuk *go green* dan berinovasi juga menuju *green economy* yang diharapkan dapat berkelanjutan. Berdasarkan hasil obsevasi yang dilakukan oleh tim, diperoleh masalah rendahnya pemahaman terkait pengelolaan usaha bisnis dan organisasi kelompok yang berdampak minimnya pendapatan karena hanya bersumber pada penjualan nanas saja tetapi belum berinovasi dalam mengolah nanas sebagai sumber tambahan pendapatan lainnya. Maka, tim pengabdian tertarik untuk memberikan pengetahuan melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan dalam mengatur dan mengelola olahan nanas lainnya agar hasil yang diperoleh lebih meningkat dan berkualitas.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh kelompok usaha tani di Kampung Nanas ini adalah menggerakkan masyarakat dengan penggalangan kekuatan/potensi maupun sumber daya yang ada pada masyarakat dalam rangka menanggulangi permasalahan pembangunan khususnya penanggulangan kemiskinan. Dimana pengelolaan ekonomi atau manajemen kelompok usaha merupakan salah satu upaya dalam menekan angka kemiskinan. Pengelolaan ekonomi kelompok usaha merupakan upaya dalam perencanaan, pelaksanaan, *monitoring*, evaluasi dan pengendalian penghasilan maupun pengelolaan peruntukan sumber ekonomi khususnya dalam mengelola keuangan/usaha kelompok warga sehingga kebutuhan warga dapat terpenuhi dengan maksimal, selain itu dapat memberikan kepastian terjaganya stabilitas dan tumbuhnya ekonomi warga (Hustia, 2020). Ketidakstabilan dalam ekonomi warga tidak hanya disebabkan oleh karena pendapatan rumah tangga yang tidak mencukupi namun juga disebabkan karena kurangnya keterampilan/pengetahuan dalam pengelolaan usaha maupun keuangan. (Arief *et al.*, 2022). Manajemen Bisnis adalah sebuah aktivitas yang dilakukan secara lengkap berisikan berbagai tujuan dari suatu bisnis atau usaha serta strategi yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan usaha (Utarinda *et al.*, 2022). Maka, strategi menuju kesuksesan adalah dengan kemampuan untuk menuangkan ide atau gagasan yang cemerlang, kreatif juga inovatif. Ide dan gagasan tersebut harus memiliki nilai ekonomi tinggi yang dapat dituang dalam bisnis *plan* secara baik dan nyata (Suprpto, 2019).

Menurut Wheelen dan Hunger dalam Akdon (2011) strategi adalah serangkaian dari pada keputusan manajerial dan kegiatan-kegiatan yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang. Kegiatan yang dimaksud berupa perumusan dan perencanaan strategik pelaksanaan implementasi dan evaluasi. Dengan adanya strategi manajemen bisnis kita akan dapat mengetahui hasil olahan nanas yang dihasilkan menjadi lebih baik dan berkualitas serta memiliki inovasi dalam peluang usaha. Inovasi Produk merupakan sebuah inspirasi baru yang menarik sehingga dapat dikembangkan, (B.D. Prasetyo, 2020). Inovasi produk dapat dikatakan sebagai suatu perubahan pada sekumpulan informasi yang berhubungan dengan upaya memperbaiki dan meningkatkan sumber daya yang ada, yaitu dengan cara memodifikasi produk untuk menjadikan sesuatu yang lebih bernilai, menciptakan hal baru dan berbeda. Dengan merubah suatu bahan menjadi sumber daya dan menggabungkan sumber daya tersebut menjadi suatu inovasi baru atau spesifikasi produk yang lebih produktif. Berdasarkan situasi ini diperlukannya kegiatan pelatihan untuk menambah penghasilan keluarga sangatlah berguna. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pelatihan mengenai strategi manajemen bisnis untuk berwirausaha serta manajemen organisasi bagi para ibu kelompok usaha tani di Kampung Nanas Palangka Raya. Pada kegiatan ini dijelaskan secara teori dan praktek bagaimana cara berbisnis guna menambah

penghasilan keluarga. Mengingat rencana bisnis adalah seperti konsep pengembangan tertulis dalam bisnis, maka semua gambaran pengelolaan, manajemen organisasi dalam susunan organisasi yang terstruktur, keuangan, pengembangan hingga target dan pemasarannya pun harus terencana secara sempurna. Target pencapaian jangka pendek hingga jangka panjangnya harus ada sehingga hal ini bisa berpengaruh terhadap tata kelola dan manajemen bisnis yang akan dijalankan. Perencanaan secara keseluruhan dengan detail dan matang akan membuat gambaran dari bisnis bisa lebih tampak nyata yang membuat lebih mudah dalam menjalankannya. Pemahaman mengenai hal tersebut perlu dijelaskan kepada ibu kelompok usaha tani di Kampung Nanas yang dijadikan sebagai khalayak sasaran pelatihan, karena tentu saja mereka belum mengetahui literatur atau teori menjalankan sebuah kegiatan bisnis.

METODE

Alat dan Bahan

Pelatihan ini menggunakan beberapa alat dan bahan, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Alat :

Laptop, Lcd Proyektor, Handout, Studi Kasus, Peralatan Simulasi, Kamera dokumentasi.

2. Bahan :

Buku Saku, Presentasi, Video, Bahan Bacaan, Spanduk, Poster, Contoh Rencana Bisnis, Kuesioner pretest dan posttest, Sampel Produk Inovasi yaitu Nata de Leri, Makanan/Camilan, Minuman.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan yang dilaksanakan bertempat di Jalan Kampung Nanas, G.Obos Lingkar Luar, Kelurahan Kereng Bangkirai, Palangka Raya, dengan jumlah khalayak sasaran adalah ibu kelompok usaha di wilayah tersebut sebanyak 20 orang. Adapun yang menjadi instruktur dan narasumber dalam kegiatan ini adalah dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Prodi Akutansi dan dosen Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian. Metode penyampaian penyuluhan yang digunakan sebagai berikut :

1. Ceramah

Digunakan untuk menyampaikan konsep-konsep yang penting untuk dimengerti dan dikuasai oleh peserta pelatihan. Penggunaan metode ini dengan pertimbangan bahwa metode ceramah yang dikombinasikan dengan gambar-gambar, animasi dan *display* dapat memberikan materi yang relatif banyak secara padat, cepat dan mudah.

2. Praktek

Digunakan untuk memberikan contoh secara gerakan langsung kepada khalayak sasaran, misalnya dengan memanfaatkan olahan nanas untuk menambah penghasilan warga.

3. *Monitoring* dan evaluasi

Untuk menentukan tingkat keberhasilan pelaksanaan pengabdian masyarakat melalui adanya peningkatan pengetahuan masyarakat melalui *pretest* dan *posttest*.

Metode pelaksanaan praktek dilakukan melalui bimbingan dan pendampingan. Kedua hal ini dilakukan sebagai kegiatan yang terorganisir untuk memberikan bantuan secara sistematis kepada khalayak sasaran dalam membuat penyesuaian diri terhadap berbagai bentuk problema yang dihadapinya. Sedangkan pendampingan dapat dipahami sebagai kegiatan pemberdayaan masyarakat dengan menempatkan tenaga pendamping sebagai fasilitator, komunikator, motivator dan dinamisator. Pada dasarnya, pendampingan merupakan upaya untuk menyertakan masyarakat dalam mengembangkan berbagai potensi sehingga mampu mencapai kualitas kehidupan yang lebih baik. Selain itu diarahkan untuk memfasilitasi proses pengambilan keputusan yang terkait dengan kebutuhan masyarakat, membangun kemampuan dalam meningkatkan pendapatan, melaksanakan usaha yang berskala bisnis serta mengembangkan perencanaan dan pelaksanaan kegiatan partisipatif.

Penyuluhan atau bimbingan dilakukan melalui penyampaian materi-materi yang diberikan terkait dengan tema yaitu kewirausahaan, manajemen bisnis dan manajemen organisasi guna membuat struktur organisasi kelompok yang jelas dan memotivasi ibu-ibu kelompok usaha di Kampung Nanas untuk dapat menambah pendapatan tambahan dengan mendorong pembuatan ide olahan nanas yang dapat dipasarkan ke industri seperti pembuatan selai nanas dan *nata de leri*. Materi ini ditampilkan menggunakan proyektor dan printout materi dalam bentuk buku yang dibagikan kepada semua peserta. Sedangkan bimbingan dan pendampingan dengan cara mempraktekkan pembuatan *nata de leri* yang bisa menambah penghasilan keluarga. Pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi untuk pelatihan pengetahuan strategi dalam manajemen bisnis kewirausahaan, serta pengetahuan manajemen organisasi atau kelompok dilakukan dengan membagikan *pretest* dan *posttest*. Evaluasi dari kegiatan yang sudah berlangsung dan keberlanjutan program akan dilaksanakan secara terus menerus secara berkala dengan melakukan pendampingan tim produksi dan pemasaran produk olahan *nata de leri* milik Kampung Nanas dalam pengelolannya, serta memberikan semangat wirausaha terhadap masyarakat untuk meningkatkan kemandirian ekonomi dan kesejahteraan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian yang dilakukan di salah satu rumah warga bertemu langsung dengan peserta pada tanggal 25 Agustus dan 4 September 2024. Peserta yang mengikuti kegiatan berjumlah 20 orang yang berada pada rentang usia 39-50 tahun. Ibu-ibu kelompok usaha pada hari pertama penyuluhan dilakukan kepada dengan cara menyampaikan materi literasi mengenai strategi manajemen bisnis dalam berwirausaha dan manajemen organisasi kelompok. Kemudian di hari kedua diberikan contoh berwirausaha dengan cara mudah dengan memanfaatkan buah nanas, kulit nanas, air kelapa untuk diolah menjadi *nata de leri*. Setelah hasil produk jadi, produk tersebut dijelaskan cara memasarkan produknya. Materi yang telah disampaikan ditampilkan dalam tabel 1 dan terdokumentasikan dalam foto pada gambar 1 dan 2. Pelaksanaan praktek ini dilaksanakan di salah satu rumah warga dan semua alat dan bahan dibawa oleh tim pengabdian dan diberikan kepada warga.

Tabel I. Materi Pelatihan Mengenai Strategi Manajemen Bisnis dan Manajemen Organisasi.

No	Materi	Tujuan	Uraian
1	Pengelolaan Strategi bisnis	Menjelaskan definisi strategi manajemen bisnis dan wirausaha, fungsi yang ada dalam strategi manajemen bisnis, menjelaskan komponen penting dalam menyusun strategi manajemen bisnis, manfaat berwirausaha, serta menjelaskan prinsip apa saja yang dimiliki dalam berwirausaha dan beberapa pandangan tentang model bisnis yang bisa digunakan untuk pemasaran produknya nanti, salah satunya dengan model marketplace.	Definisi strategi manajemen bisnis dan wirausaha fungsi dalam strategi manajemen bisnis komponen penting dalam menyusun strategi manajemen bisnis model-model bisnis manfaat wirausaha prinsip kewirausahaan
2	Manajemen organisasi	Menjelaskan definisi organisasi, manfaat organisasi, teori-teori manjerial, kaitan manajemen dan organisasi dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian, bagan organisasi, serta proses manajemen organisasi dalam praktek.	definisi dan manfaat organisasi teori-teori manajerial kaitan manajemen dan organisasi bagan organisasi proses manajemen organisasi dalam praktek
3	Praktek	Mempraktekkan pembuatan nata de leri yang dibuat dari olahan nanas, air kelapa, dan air limbah cucian beras, bakteri <i>Acetobacter xylinum</i> , serta kecambah.	Membuat nata de leri dan memasarkan produknya.



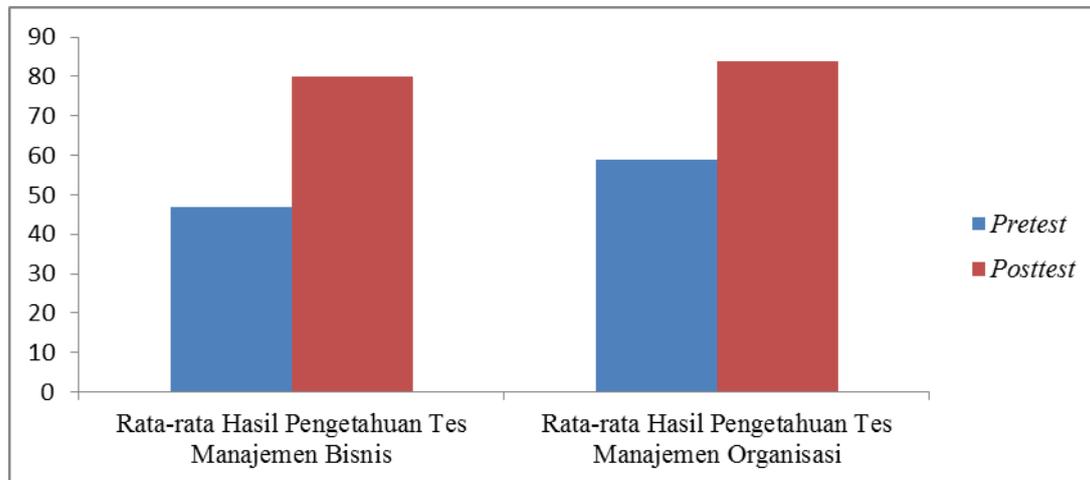
Gambar 1. Penyampaian materi strategi manajemen bisnis dan manajemen organisasi oleh narasumber.



Gambar 2. Foto bersama dan praktek pembuatan produk inovasi dari olahan nanas.

Berdasarkan hasil *monitoring* dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian masyarakat, diperoleh hasil adanya peningkatan pengetahuan mitra tentang strategi manajemen bisnis kewirausahaan dan peningkatan pengetahuan mitra tentang manajemen organisasi atau kelompok yang terlihat pada gambar 3. Dalam membuat dan membangun strategi ada dua model yang dapat digunakan yaitu *Industry Organization Model* dan *Resource-based Model* (Hitt et al., 2015). Sedangkan untuk manajemen organisasinya sendiri ada beberapa hal yang perlu diperhatikan selain sumber daya manusianya, diantaranya yaitu penting untuk membuat persamaan visi, misi, goal, objek dan value apa yang hendak dicapai bersama-sama, karena jika kesemua ini terwujud maka akan mudah untuk membangun dan menjalankan suatu organisasi (Wandebori, 2019). Saat pelaksanaan pelatihan tersebut, setiap peserta cukup antusias dan aktif dalam mengikuti pelatihan. Hal tersebut diketahui dari beberapa pertanyaan yang disampaikan peserta kepada narasumber. Tes pengetahuan diberikan sebelum pelatihan pemberian materi kepada 20 orang dan sesudah pemberian materi. Ketercapaian dalam memahami materi pelatihan menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan memberikan manfaat kepada peserta karena belum pernah mendapatkan pelatihan sebelumnya. Pemahaman peserta pelatihan terhadap materi manajemen organisasi diharapkan dapat diterapkan dengan baik pada kelompok usaha dengan membentuk tim produksi dan pemasaran dan struktur organisasi yang jelas di kelompok usaha tersebut. Pemahaman peserta pelatihan terhadap materi manajemen bisnis diharapkan dapat diterapkan dengan baik pada kelompok usaha dengan perencanaan meningkatkan ekonomi warga. Teori manajemen bagi suatu organisasi dapat membantu mengelola dan mengoptimalkan kinerja organisasi, salah satunya adalah teori X dan Y yang dikemukakan oleh Douglas McGregor, dimana Teori ini membagi pendekatan manajerial ke dalam dua jenis, yaitu teori X dan teori Y. Teori X mengasumsikan bahwa karyawan secara alami malas, menghindari tanggung jawab, dan membutuhkan pengawasan ketat. Sebaliknya, teori Y mengasumsikan bahwa karyawan dapat mengambil inisiatif, menyukai tanggung jawab, dan memiliki potensi kreativitas yang tidak terbatas. Pendekatan manajemen yang didasarkan pada teori Y cenderung mendorong partisipasi, pengembangan pribadi, dan memberikan kepercayaan kepada karyawan. Maka dari itu dengan adanya pengabdian ini tujuannya dapat memberikan pemahaman terhadap perencanaan melalui inovasi usaha, perencanaan, pelaksanaan, *monitoring*, evaluasi dan pengendalian penghasilan maupun pengelolaan peruntukan sumber ekonomi khususnya dalam mengelola keuangan/usaha kelompok yang ada di Kampung Nanas. Penerapan teori manajemen bagi organisasi yang efektif melibatkan memperlakukan karyawan sebagai aset berharga dan mengakui kontribusi mereka terhadap keberhasilan organisasi. Hal ini dapat dicapai dengan memberikan pelatihan dan

pengembangan yang sesuai, memberikan umpan balik yang konstruktif, dan menciptakan lingkungan kerja yang mendukung dan memotivasi karyawan.



Gambar 3. Grafik Nilai Hasil Pengetahuan Manajemen Bisnis dan Organisasi.

Melalui praktek secara langsung ini warga menjadi semangat, termotivasi dan antusias untuk memanfaatkan bahan yang ada di sekitar mereka yaitu produk inovasi berbasis olahan buah nanas untuk dijadikan sumber pendapatan tambahan. Namun meskipun hasil kegiatan ini terlihat positif, pada kenyataannya pelaksanaan wirausaha ini tidaklah semudah itu masih terdapat beberapa kendala di antaranya harus ada ketersediaan modal serta adanya motivasi berkelanjutan bagi masyarakat yang benar-benar serius ingin menambah penghasilan keluarganya. Kendala modal ini adalah kendala utama sehingga perlu adanya kemudahan mencari modal dasar berwirausaha, perlu adanya campur tangan dari pemerintah ataupun swasta seperti perbankan. Sementara faktor lain adalah perlu adanya motivasi melalui pelatihan lanjutan. Dan kedepannya akan ada lagi pendampingan untuk pemasaran digital di beberapa *marketplace* yang salah satunya di *shopee* seperti yang ada di buku saku serta bagaimana membuat kemasan yang baik agar menarik pembeli. Dan untuk limbah dari pengolahan produknya akan ada produk lain yang bisa diolah yang bisa menambah nilai ekonomis dan pastinya bermanfaat bagi masyarakat kampung nanas.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang diperoleh dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pelaksanaan kegiatan pengabdian ini berhasil dilaksanakan dengan baik karena adanya kerjasama yang baik dan peran aktif dari peserta/mitra pelatihan, dan tim pengabdian. Terdapat peningkatan pengetahuan mitra tentang manajemen bisnis dan manajemen organisasi yang terlihat dari peningkatan pemahaman melalui *posttest* dan dari hasil wawancara dengan kelompok usaha tani di Kampung Nanas telah membentuk struktur organisasi yang didalamnya ada tim produksi dan pemasaran pada kelompok usaha tersebut. Harapan kedepannya usaha ini akan berkembang dan dapat *discale up* lebih lanjut salah satunya dengan memberikan motivasi dan pendampingan melalui pelatihan lanjutan salah satunya diadakan pelatihan tentang bidang pemasaran digital untuk memfasilitasi penjualan produk-produk yang ada di Kampung Nanas dengan model bisnis *marketplace*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Kemendikbudristek selaku penyedia anggaran, Mitra Pengabdian yaitu Mustafa Propertindo selaku Pengelola Kampung Nanas, Para Petani dan Masyarakat sekitar Kampung Nanas, LPPM Universitas Palangka Raya dan semua pihak-pihak yang telah terlibat dalam pengabdian ini.

REFERENSI

- Akdon. 2011. *Strategic Manajemen For Education Management (Manajemen Strategi Untuk Manajemen Pendidikan)*. Bandung: Alfabeta.
- Arief M, Suryani Y, Ika D, Imelda S, Chairunnisa T.L., Fadhilah D. 2022. Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan pada BKM Ikhlas Persatuan. *Jurnal pengabdian masyarakat Tjut Nyak Dhien*, 1(1):56-61. <https://doi.org/10.36490/jpmtnd.v1i1.358>
- Badan Pusat Statistik Kalimantan Tengah. Produksi Buah Nanas (Kuintal), 2016-2018 [Internet]. 2024. Available from: <https://kalteng.bps.go.id/indicator/55/625/1/produksi-buah-nanas.html>
- Bambang, Hariadi. 2005. *Strategi Manajemen*. Jakarta: bayumedia Publishing.
- Hustia Anggreany. 2020. Pelatihan Manajemen Bisnis dalam Berwirausaha Bagi Ibu Rumah Tangga di Kelurahan 10 Ilir Palembang. Suluh Abdi: *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2):97-100. <https://doi.org/10.32502/sa.v2i2.3136>
- Rothaermel, F. T. 2017. *Strategic Management: Concepts (4th ed.)*. McGraw-Hill Education.
- Suprpto, H. A. 2019. Pengaruh pembuatan proposal rencana bisnis (business plan) terhadap kemampuan berwirausaha di SMK Bhakti Husada. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 5(2), 19–23 <https://doi.org/10.5281/zenodo.2653342>
- Utarinda D., Haryadi R. N., Al Farisi M. S., Mutaufiq A, & Eliza. 2022. Pelatihan Manajemen Bisnis Kedelai dalam Meningkatkan Kualitas Produk bagi Pelaku Usaha Kedelai di Purwakarta. *Jurnal Surya Masyarakat*, 4(2):264-260. <https://doi.org/10.26714/jsm.4.2.2021.264-269>
- Wandebori, H. 2019. *Manajemen Strategi dalam Perspektif Indonesia*. Bandung : ITB Press.