

## Determinasi Pelatihan Florist dan Kualitas Pelayanan Kewirausahaan Pada Kejutbypugo Kota Bekasi

**Jumawan**

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya  
Corresponding email: [jumawan@dsn.ubharajaya.ac.id](mailto:jumawan@dsn.ubharajaya.ac.id)

**Farhan Saputra**

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya  
email: [farhansaputra121@gmail.com](mailto:farhansaputra121@gmail.com)

**Pugo Bayu Prabowo**

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya  
email: [bayupugo5535@gmail.com](mailto:bayupugo5535@gmail.com)

Bekasi City, West Java, 17121, Indonesia

**Abstract.** Florist training is an activity carried out by florists to improve their abilities in arranging fresh, imitation flowers in the form of bouquets, decorative boards and so on according to consumer requests. Florist training helps florists create creative and innovative products to be able to compete with competitors and achieve competitive advantage. Through this training, florists will have many references regarding the variety, models and designs of their products, thus increasing the attractiveness of consumers to purchase sukatbypugo products. This is in accordance with what was done by jasatbypugo, which took part in training, workshops and bouquet exhibitions with the aim of getting ideas, references and motivation to carry out good and superior entrepreneurship. The quality of entrepreneurial service at Suhutbypugo is also carried out in order to achieve consumer satisfaction. The focus of this research is florist training and entrepreneurial service quality. Relevant to the problem formulation in this research is florist training and the quality of service for entrepreneurship in Bekasi City. This type of research is qualitative where the researcher determines the people who want to be interviewed to obtain information. The sampling technique is purposive sampling. The results of this research are: 1) Providing florist training is useful for developing florist ideas and creativity and increasing references related to flower bouquet design; 2) The florist training program can improve the quality of entrepreneurial services for flower bouquet products, because this training increases the flying hours of florists so they are able to provide the best service; and 3) The challenges faced by entrepreneurs in maintaining the quality of flower bouquet business services are florists' consistency in marketing, lack of ability to manage social media, lack of product innovation, and product introduction to potential consumers.

**Keywords:** Florist Training; Quality of Entrepreneurship Services; Surprisebypugo

**Abstrak.** Pelatihan florist merupakan aktivitas yang dilakukan florist untuk meningkatkan kemampuannya dalam merangkai bunga segar, imitasi kedalam bentuk buket, papan hias dan lain sebagainya sesuai permintaan konsumen. Pelatihan florist membantu florist dalam menciptakan produk yang kreatif dan inovatif agar mampu bersaing dengan pesaing dan mencapai keunggulan bersaing. Melalui pelatihan tersebut, florist akan memiliki banyak referensi terkait ragam, model hingga desain akan produknya, sehingga meningkatkan daya tarik konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk-produk kejutbypugo. Hal tersebut sesuai yang dilakukan oleh kejutbypugo yang dimana mengikuti pelatihan, workshop hingga pameran buket hingga dengan tujuan memperoleh ide, referensi hingga motivasi didalam melakukan wirausaha yang baik serta unggul. Kualitas pelayanan kewirausahaan pada kejutbypugo juga dilakukan guna mencapai kepuasan konsumen. Fokus pada penelitian ini yaitu pelatihan florist dan kualitas pelayanan kewirausahaan. Relevan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu pelatihan florist dan kualitas pelayanan kewirausahaan kejutbypugo Kota Bekasi. Jenis penelitian ini yaitu kualitatif dimana peneliti menentukan orang yang hendak diwawancarai untuk memperoleh informasi. Teknik pengambilan sampel yaitu purposive sampling. Hasil penelitian ini yaitu: 1) Pemberian pelatihan florist bermanfaat untuk mengembangkan ide, kreativitas florist serta memperbanyak referensi terkait desain buket bunga; 2) Program pelatihan florist dapat meningkatkan kualitas pelayanan kewirausahaan produk buket bunga, karena dengan pelatihan tersebut meningkatkan jam terbang florist sehingga mampu memberikan pelayanan yang terbaik; dan 3) Tantangan yang dihadapi wirausahawan dalam menjaga kualitas pelayanan usaha

buket bunga ialah konsistensi florist dalam melakukan pemasaran, kurangnya kemampuan dalam mengelola sosial media, kurangnya inovasi produk, serta pengenalan produk kepada calon konsumen.

**Kata Kunci:** Pelatihan Florist; Kualitas Pelayanan Kewirausahaan; Kejutbypugo

## **INTRODUCTION**

Perkembangan usaha di era disrupsi saat ini sangat pesat, seorang wirausaha dituntut untuk mampu mengikuti kebutuhan dan perkembangan yang ada. Setiap usaha yang dilakukan perlu memikirkan upaya untuk keberlangsungan bisnisnya hingga mencapai keunggulan bersaing. Usaha yang baik dapat mengarah terhadap bisnis dimana dengan tujuan memperoleh laba atau untung sebanyak-banyaknya. Namun untuk mewujudkan semua itu diperlukan kualitas pelayanan yang baik, yang menjadi penentu suatu usaha memperoleh kepuasan konsumen dan keunggulan bersaing (Saputra & Mahaputra, 2022). Kualitas pelayanan merupakan kualitas yang diberikan penjual terhadap apa yang mereka tawarkan kepada konsumen. Dengan kualitas terhadap produk atau jasa yang dijual, akan menimbulkan kepuasan konsumen terhadap produk dan citra perusahaan. Hal tersebut menuntut pelaku usaha untuk memberikan pelayanan terbaik dan mengetahui cara memberikan pelayanan terbaik agar konsumen puas (Saputra, Khaira, et al., 2023). Menurut Kaswan (2016) pelatihan merupakan upaya yang dilakukan guna meningkatkan pengetahuan serta keterampilan pekerja. Pelatihan kepada florist sangat penting bagi suatu usaha buket bunga untuk meningkatkan ide, kreativitas serta inovasi, karena tanpa adanya konsumen maka tidak akan terjadi transaksi jual beli sehingga mengancam keberlangsungan usaha. Fokus penelitian ini yaitu pada pelatihan florist dan kualitas pelayanan kewirausahaan. Subfokus pada penelitian ini yaitu: 1) Jenis pelatihan; 2) Metode pelatihan; 3) Standar pelayanan; 4) Budaya pelayanan prima; dan 5) Pemanfaatan sosial media (Khaira et al., 2022).

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini meliputi: 1) Apa manfaat pelatihan florist dalam menghasilkan buket bunga berkualitas?; 2) Bagaimana program pelatihan florist dapat meningkatkan kualitas pelayanan kewirausahaan produk buket bunga?; dan 3) Apa tantangan yang dihadapi wirausahawan dalam menjaga kualitas pelayanan usaha buket bunga?.

## LITERATURE REVIEW (QUALITATIVE)

### Pelatihan Florist

Pelatihan merupakan suatu prosedur terencana yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan, dan perilaku kerja pegawai. Pelatihan adalah proses mengembangkan bakat, keterampilan, pengetahuan, dan sikap seseorang agar mereka dapat melakukan pekerjaannya dengan lebih berhasil. Pelatihan adalah suatu prosedur sistematis untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap individu atau kelompok agar mereka dapat mencapai tujuan tertentu. Indikator yang terdapat dalam pelatihan ialah: 1) Jenis pelatihan: Jenis pelatihan adalah klasifikasi atau pengelompokan tergantung pada berbagai variabel, termasuk tujuan pelatihan, teknik, atau mata pelajaran; 2) Metode pelatihan: Metode atau prosedur yang digunakan untuk menyediakan konten pelatihan, mengembangkan keterampilan, dan mencapai tujuan pelatihan disebut sebagai metode pelatihan. Untuk menjamin kemanjuran pelatihan, teknik pelatihan yang tepat harus digunakan; 3) Sarana pelatihan: Bangunan, peralatan, dan sumber daya yang digunakan untuk mendukung penyampaian program pelatihan disebut sebagai fasilitas pelatihan. Fasilitas pelatihan sangat penting untuk menciptakan lingkungan yang efektif dan produktif bagi pelaku usaha atau peserta pelatihan florist; dan 4) Instruktur: merupakan orang yang bertugas mengatur dan mengajarkan suatu program pelatihan atau pembelajaran. Mereka mempunyai pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi yang berkaitan dengan materi atau mata pelajaran pelatihan yang diajarkan, dan mereka bertanggung jawab untuk membantu peserta dalam mencapai tujuan pelatihan atau pembelajaran (Thayeb & Santosa, 2021).

Faktor-faktor suatu usahan melakukan pelatihan kewirausahaan meliputi: 1) Peningkatan kompetitivitas: Individu yang sadar akan persaingan pasar kerja dapat termotivasi untuk meningkatkan kemampuannya melalui pelatihan agar lebih kompetitif; 2) Kebutuhan pribadi: Kualitas pribadi seperti keinginan untuk belajar, rasa ingin tahu, dan ambisi pribadi dapat memotivasi seseorang untuk mengikuti kursus pengembangan pribadi; 3) Peningkatan keahlian: Keinginan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan seseorang di bidang tertentu, seperti pengembangan web, bahasa asing, atau keuangan pribadi, mungkin memotivasi seseorang untuk mengikuti pelatihan; dan 4) Tuntutan pekerjaan: Jika pekerjaan seseorang memerlukan peningkatan atau pengembangan kemampuan tertentu, seperti pelatihan dalam penggunaan perangkat lunak atau peralatan khusus, hal ini mungkin merupakan insentif yang menarik untuk mengikuti pelatihan (Hasibuan, 2017).

## Kualitas Pelayanan Kewirausahaan

Besarnya keunggulan dalam pelayanan dan bantuan yang ditawarkan kepada calon pengusaha atau pemilik perusahaan dalam upayanya mendirikan, mengembangkan, atau menjalankan perusahaannya disebut sebagai kualitas layanan kewirausahaan. Layanan kewirausahaan mencakup berbagai topik yang mendorong pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan, serta mendukung individu dalam perencanaan, penciptaan, dan pengoperasian perusahaan mereka sendiri (Saputra & Sumantyo, 2022). Layanan kewirausahaan yang berkualitas sangat penting dalam membantu individu mencapai tujuan perusahaan mereka. Hal ini mengurangi risiko, mempercepat pertumbuhan, dan meningkatkan kinerja perusahaan. Mengelola kualitas layanan kewirausahaan memerlukan perencanaan yang cermat, peninjauan terus-menerus, dan fokus pada kebutuhan dan harapan calon wirausahawan dan pemilik perusahaan (Solikha & Suprpta, 2020).

Faktor penting yang terdapat pada kualitas pelayanan kewirausahaan ialah: 1) Akses informasi dan riset pasar: Memberikan pengetahuan pasar, penelitian, dan analisis untuk membantu mengidentifikasi prospek perusahaan dan pengambilan keputusan; 2) Evaluasi dan umpan balik: Analisis hasil dan berikan komentar kepada calon wirausaha untuk membantu mereka meningkatkan strategi perusahaan dan mencapai kesuksesan; dan 3) Kepuasan pelanggan: Kepuasan pelanggan dan pemilik perusahaan terhadap layanan kewirausahaan harus diukur dan ditingkatkan sesuai kebutuhan (Ilhamalimy & Mahaputra, 2021).

## Penelitian Terdahulu

**Table 1. Previous Research**

No	Author	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan atau Novelty
1	(Riyanto et al., 2017)	The Effect of Training and Organizational Commitment on Performance of State University of Jakarta Student Cooperative (KOPMA UNJ) Management	Terdapat pengaruh positif signifikan yang cukup kuat antara pelatihan terhadap kinerja; Faktor pelatihan secara bersama-sama dengan komitmen organisasi berpengaruh terhadap kinerja pengurus KOPMA UNJ.	Pelatihan Florist dan Metode serta Sarana Pelatihan

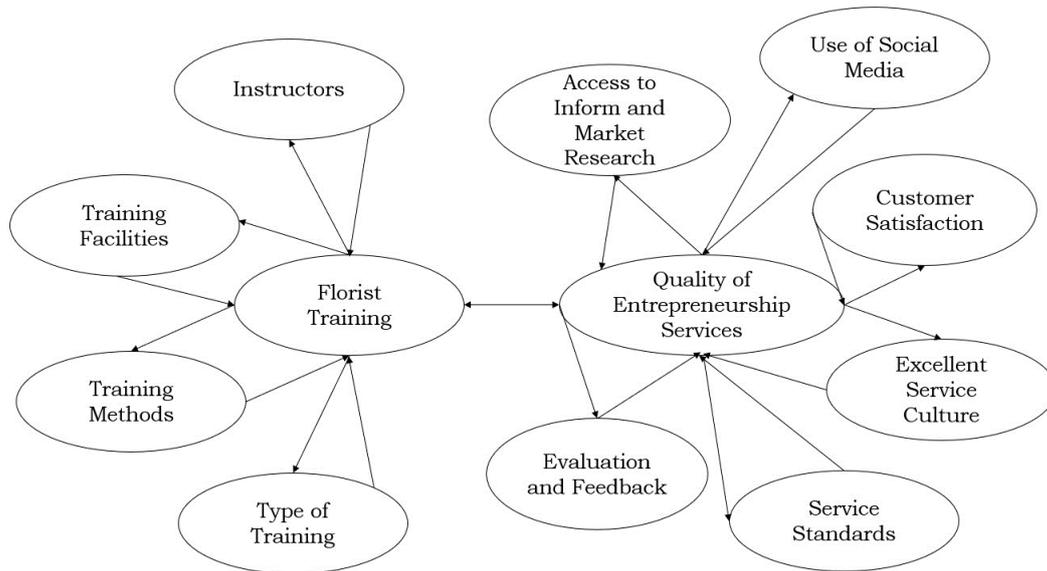
2	(Hasibuan, 2017)	Pengaruh Kesehatan Dan Keselamatan Kerja, Pelatihan Dan Kerja Tim Terhadap Kinerja Tenaga Medis Di Rumah Sakit Budi Kemuliaan Batam	1) Keselamatan dan kesehatan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga medis; 2) Pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga medis dimana; 3) Kerja Tim berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga medis; dan 4) Dari hasil penelitian terdahulu dapat diambil kesimpulan bahwa Kesehatan dan Keselamatan Kerja, Pelatihan dan Kerja Tim juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.	Pelatihan Florist dan Kualitas Pelayanan Kewirausahaan
3	(Soekandjono, 2020)	Peran Sistem Informasi Pemasaran, Kualitas Pelayanan dan Entrepreneurial marketing serta Kepuasan Terhadap Loyalitas Generasi Milenial Berkunjung ke Tempat Wisata	1) Sistem informasi pemasaran berpengaruh terhadap kepuasan pengunjung; 2) kualitas pelayanan tidak berpengaruh kepada kepuasan pengunjung; 3) Entrepreneurial marketing berpengaruh terhadap kepuasan pengunjung; 4) sistem informasi pemasaran tidak berpengaruh langsung pada loyalitas pelanggan wisata jatim park; 5) Entrepreneurial marketing berpengaruh langsung pada loyalitas pelanggan Jatim Park; 6) Kepuasan pelanggan berpengaruh langsung pada loyalitas pelanggan; dan 7) Sistem Informasi Pemasaran berpengaruh secara tidak langsung pada loyalitas pelanggan tempat jatim park melalui kepuasan pelanggan; dan 8) Entrepreneurial marketing berpengaruh secara langsung dan tidak langsung pada loyalitas pelanggan tempat jatim park melalui kepuasan pelanggan, pengertiannya.	Pelatihan Florist, Penggunaan sosial media, standar pelayanan, akses informasi dan riset pasar
4	(Purnomo, 2017)	Efektivitas Pelatihan Kewirausahaan Dalam	Pelatihan yang dilakukan juga harus memperhatikan keterbatasan peserta dalam hal	Pelatihan Florist, Penggunaan sosial media, standar pelayanan, akses

		Meningkatkan Pengetahuan Dan Motivasi Berwirausaha Pada Penyandang Tunarungu	Komunikasi dan Kelemahan lain dari pelatihan ini adalah modul pelatihan dibuat tanpa melalui penilaian para ahli (expert judgement). Penilaian tersebut diperlukan untuk mengetahui apakah modul yang dibuat sudah sesuai dan apakah ada hal-hal yang perlu ditambahkan dalam pelatihan	informasi dan riset pasar
5	(Sjafrizal et al., 2020)	PELATIHAN TEKNIK PEMASARAN USAHA EKONOMI KREATIF (UEP) PADA KARANG TARUNA KELURAHAN MARGA MULYA KOTA BEKASI	Kegiatan pengabdian masyarakat tim dosen tetap Fikom UBJ di kelurahan Marga Mulya kota Bekasi ini sangat memuaskan, dikarenakan: (1) Dari target peserta yang direncanakan sebanyak 30 orang, dan ternyata peserta yang hadir sudah melebihi target yaitu 31 orang; 2) Merupakan suatu kebutuhan bagi pengurus / anggota Karang Taruna, di mana dalam program karang taruna; dan 3) Hasil penilaian yang dilakukan oleh Tim Abdimas UBJ terhadap hasil praktek pembuatan newsletter secara berkelompok, yaitu memuaskan	Pelatihan Florist, Penggunaan sosial media, standar pelayanan, akses informasi dan riset pasar
6	(Husadha et al., 2019)	Pelatihan Kewirausahaan Dan Kerajinan Tangan Di Rumah Yatim Bekasi	Bahwa peserta dapat meningkatkan pengetahuan sekaligus sebagai stimulasi agar peserta pelatihan lebih kreatif dalam membuat materi dan tugas pelajaran	Pelatihan Florist, Penggunaan sosial media, standar pelayanan, akses informasi dan riset pasar

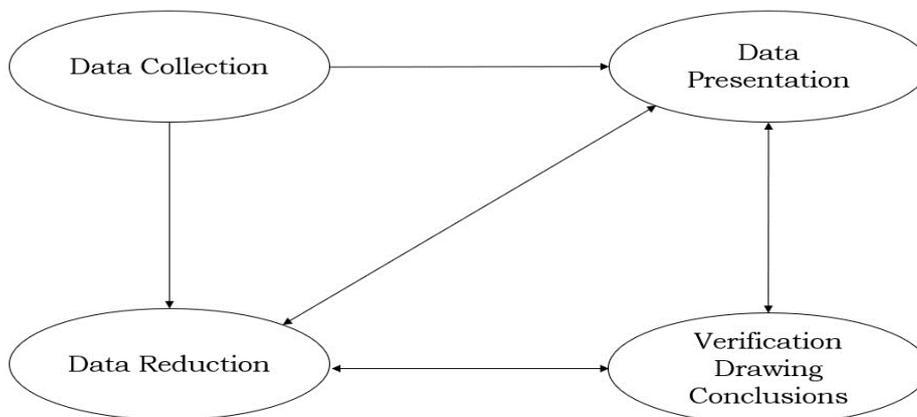
Source: Previous Results, Google Scholar

### **Kerangka Berpikir**

Penelitian ini membahas mengenai Pelatihan Florist dan Kualitas Pelayanan Kewirausahaan pada Kejutbypugo Kota Bekasi.



**Gambar 1. Rerangka Konseptual**



**Gambar 2. Komponen Analisis Data**

Berikut penjelasan tiga alur aktivitas yang terjadi secara bersamaan setelah pengumpulan data: 1) Data Reduction: Hal ini digambarkan sebagai proses memilih, mengabstraksi, menyederhanakan, dan memodifikasi materi "kasar" yang diterima dari catatan lapangan. Jumlah data yang dikumpulkan cukup besar sehingga harus dilestarikan dengan cermat. Jumlah data yang dikumpulkan akan bertambah seiring dengan bertambahnya waktu peneliti di lapangan. Hasilnya, data yang direduksi akan menyajikan gambaran yang lebih baik dan memudahkan peneliti memperoleh data tambahan sesuai kebutuhan; 2) Data Presentation: Tahap selanjutnya adalah menyediakan data setelah direduksi. Sebuah presentasi didefinisikan sebagai kumpulan informasi terorganisir yang memungkinkan adanya potensi untuk membuat kesimpulan dan mengambil tindakan. Penyajian dalam penelitian kualitatif ditawarkan dalam

bentuk uraian singkat, korelasi antar kategori, dan sejenisnya. Yang sering digunakan untuk menampilkan data, akan memudahkan untuk memahami apa yang sedang terjadi dan merencanakan pekerjaan di masa depan berdasarkan apa yang diketahui; dan 3) Menarik kesimpulan dan/atau mengkonfirmasi: Fase ketiga adalah mencapai kesimpulan dan memvalidasinya. Kesimpulan awal akan berubah jika terdapat bukti kuat yang membenarkan langkah pengumpulan data selanjutnya. Namun, jika bukti yang sah dan konsisten ditemukan pada langkah awal, maka kesimpulan yang disajikan adalah hasil akhir atau akhir.

## **METHOD**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dimana berfokus pada kualitas yang terdapat pada barang atau jasa yang peranannya penting. Fokus lainnya yaitu pada pelatihan yang diberikan kepada florist untuk mengembangkan kompetensi dan pengetahuannya terkait buket bunga, mulai dari mendesain, merakit hingga siap untuk dijual kepada konsumen atau memenuhi keinginan konsumen. Peneliti langsung melakukan penelitian ke lokasi, yaitu pada kejutbypugo guna melakukan pengamatan langsung, mewawancarai informan atau seseorang yang terlibat dalam usaha buket bunga kejutbypugo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui terkait fokus masalah yang diteliti serta melihat fakta pada usaha kejutbypugo (Ali, H., & Limakrisna, 2013).

## **RESULTS AND DISCUSSION**

### **Manfaat pelatihan florist dalam menghasilkan buket bunga berkualitas**

Pelatihan florist memberikan beberapa keuntungan dalam membuat rangkaian bunga berkualitas tinggi. Pelatihan ini membantu calon penjual bunga atau mereka yang ingin meningkatkan kemampuan merangkai bunga untuk mendapatkan hasil yang lebih baik. Dalam pelatihan atau workshop yang diikuti florist akan memperoleh banyak pengetahuan dan keterampilan didalam merangkai buket bunga, hiasan bunga dan sejenisnya (Saputra, Mahaputra, et al., 2023). Pelatihan buket bunga diberikan oleh mereka yang sudah ahli, terampil dan memiliki pengalaman yang relevan terhadap buket bunga untuk mereka yang baru memulai usaha buket bunga ataupun kepada mereka yang tengah mengembangkan keahliannya dan usahanya mengenai buket bunga. Pelatihan buket bunga berguna dalam mengembangkan ide, memperoleh referensi desain buket bunga dan meningkatkan kreativitas florist atau pelaku usaha buket bunga (Nofrialdi et al., 2023).

Dengan pelatihan tersebut, akan tercipta berbagai varian model buket bunga, yang dapat dipilih oleh konsumen atau dibuat sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal tersebut menjadikan suatu keunggulan usaha dimana dengan kemampuan menyediakan produk buket bunga sesuai dengan keinginan konsumen. Dengan kemampuan tersebut, konsumen akan memutuskan pembelian dengan mudah serta tercapainya kepuasan pelanggan itu sendiri.

### **Bagaimana program pelatihan florist dapat meningkatkan kualitas pelayanan kewirausahaan produk buket bunga**

Program pelatihan kepada florist sendiri ditujukan untuk meningkatkan keandalan dan kinerja dari florist itu sendiri. Dengan pelatihan-pelatihan yang diikutinya, akan menambah pengalaman serta jam terbang florist itu sendiri, sehingga mampu menyelesaikan produk buket bunga dengan cepat dan baik. Florist akan terbiasa dan dengan mudah menyelesaikan desain buket bunga sesuai keinginan konsumennya. Didalam pelatihan tersebut, juga diajarkan mengenai penggunaan sosial media didalam melakukan pemasaran buket bunga, sehingga dapat dengan mudah ditemukan oleh calon konsumen dan tercipta efektivitas pemasaran (Saputra & Sumantyo, 2023).

Penggunaan sosial media bagi florist cukup efektif dikarenakan didalam sosial media seperti instagram mereka dapat memasukan katalog atau variasi produk buket bunga yang indah, sehingga dapat menarik calon konsumen. Selain itu calon konsumen dapat dengan mudah menemukan produk buket bunga yang dibutuhkan dan mencari informasi terkait produk hanya dengan mengirim pesan kepada penjual. Calon konsumen yang tertarik dan mengirimkan pesan terkait spesifikasi produk buket bunga akan dengan mudah diberikan informasi kepada penjual, sehingga dengan pelatihan tersebut dapat meningkatkan kualitas pelayanan kewirausahaan produk buket bunga (Widjanarko et al., 2023).

### **Tantangan yang dihadapi wirausahawan dalam menjaga kualitas pelayanan usaha buket bunga**

Didalam melakukan usaha, terutama produk buket bunga cukup menantang. Dikarenakan tidak termasuk kebutuhan primer dan tidak selalu orang membeli buket bunga, selain dihari spesial seperti ulang tahun, acara wisuda, pernikahan, lamaran dan lain sebagainya. Sehingga kerap kali akun sosial media instagram yang digunakan untuk memposting produk buket bunga tidak up to date. Pelaku usaha buket bunga atau florist harus

dapat melihat peluang yang ada, dengan mencari informasi sebanyak-banyaknya terkait event yang membutuhkan buket bunga.

Selain itu meminta testimonial kepada konsumen yang telah membeli buket bunga juga menjadi tantangan tersendiri, untuk terus menjaga kualitas pelayanan usaha buket bunga. Meminta umpan balik atau ulasan kepada konsumen juga menjadi tantangan tersendiri. Umpan balik, ulasan atau testimonial tersebut sangat berguna sebagai evaluasi usaha buket bunga. Tantangan lainnya yaitu ketika tidak mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan calon konsumen karena keterbatasan desain buket bunga, sehingga penjual kerap segan untuk merespon permintaan pembeli tersebut.

## CONCLUSION

Berdasarkan rumusan masalah, literature review, penelitian terdahulu dan pembahasan diatas, maka diperoleh kesimpulan penelitian sebagai berikut: 1) Pemberian pelatihan florist bermanfaat untuk mengembangkan ide, kreativitas florist serta memperbanyak referensi terkait desain buket bunga; 2) Program pelatihan florist dapat meningkatkan kualitas pelayanan kewirausahaan produk buket bunga, karena dengan pelatihan tersebut meningkatkan jam terbang florist sehingga mampu memberikan pelayanan yang terbaik; dan 3) Tantangan yang dihadapi wirausahawan dalam menjaga kualitas pelayanan usaha buket bunga ialah konsistensi florist dalam melakukan pemasaran, kurangnya kemampuan dalam mengelola sosial media, kurangnya inovasi produk, serta pengenalan produk kepada calon konsumen.

## REFERENCES

- Ali, H., & Limakrisna, N. (2013). Metodologi Penelitian (Petunjuk Praktis Untuk Pemecahan Masalah Bisnis, Penyusunan Skripsi (Doctoral dissertation, Tesis, dan Disertasi. In *In Deppublish: Yogyakarta*.
- Hasibuan, R. (2017). Pengaruh Kesehatan Dan Keselamatan Kerja, Pelatihan Dan Kerja Tim Terhadap Kinerja Tenaga Medis Di Rumah Sakit Budi Kemuliaan Batam. *Jurnal Dimensi*, 6(2), 323–340. <https://doi.org/10.33373/dms.v6i2.1054>
- Husadha, C., Meutia, K. I., & Narpati, B. (2019). Pelatihan Kewirausahaan Dan Kerajinan Tangan Di Rumah Yatim Bekasi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 141–153. <http://jurnal.ubharajaya.ac.id/index.php/jabdimas/article/view/548>
- Ilhamalimy, R. R., & Mahaputra, M. R. (2021). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Dan Kepuasan Pelanggan (Literature Review Manajemen Pemasaran)*. 1(1), 85–97.

- Khaira, N., Saputra, F., & Syarief, F. (2022). Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian di Kafe Sudut Halaman. *JAMAN: Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis*, 2(3), 24–30.
- Nofrialdi, R., Saputra, E. B., & Saputra, F. (2023). Pengaruh Internet of Things: Analisis Efektivitas Kerja , Perilaku Individu dan Supply Chain. *Jurnal Manajemen Dan Pemasaran Digital (JMPD)*, 1(1), 1–13. <https://dinastires.org/JPKN/article/view/111/104>
- Purnomo, B. R. (2017). Efektivitas Pelatihan Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Pengetahuan Dan Motivasi Berwirausaha Pada Penyandang Tunarungu. *Ekspektra : Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 1(1), 21–30. <https://doi.org/10.25139/ekt.v1i1.85>
- Riyanto, S., Yanti, R. R., & Ali, H. (2017). The Effect of Training and Organizational Commitment on Performance of State University of Jakarta Student Cooperative (KOPMA UNJ) Management. *Saudi Journal of Humanities and Social Sciences*, 2(8), 611–620. <https://doi.org/10.21276/sjhss>
- Saputra, F., Khaira, N., & Saputra, R. (2023). Pengaruh User Interface dan Variasi Produk terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Literature). *Jurnal Komunikasi Dan Ilmu Sosial (JKIS)*, 1(1), 18–25.
- Saputra, F., & Mahaputra, M. R. (2022). Relationship of Purchase Interest , Price and Purchase Decisions to IMEI Policy ( Literature Review Study ). *Journal of Low Politic and Humanities*, 2(2), 71–80.
- Saputra, F., Mahaputra, M. R., & Maharani, A. (2023). Pengaruh Jiwa Kewirausahaan terhadap Motivasi dan Minat Berwirausaha (Literature Review). *Jurnal Kewirausahaan Dan Multi Talenta (JKMT)*, 1(1), 42–53.
- Saputra, F., & Sumantyo, F. D. S. (2022). The Role of Marketing Management in Information Industry: Corporate Image , Brand Awareness and Promotion (Case Study at PT Lensa Potret Mandiri). *Jurnal of Applied Management and Business*, 3(2), 46–54. <https://doi.org/10.37802/jamb.v3i2.267>
- Saputra, F., & Sumantyo, F. D. S. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Manajemen: Kepuasan Konsumen dan Keputusan Pembelian Tiket MPL Mobile Legend di Aplikasi Blibli. com. *Cuan: Jurnal Kewirausahaan Dan Manajemen Bisnis*, 1(2), 98–105.
- Sjafrizal, T., Dwinarko, & Madonna, M. (2020). PELATIHAN TEKNIK PEMASARAN USAHA EKONOMI KREATIF ( UEP ) PADA KARANG TARUNA KELURAHAN MARGA MULYA KOTA BEKASI. *INTELEKTIVA: Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 02(02), 19–24.
- Soekapdjo, S. (2020). Peran Sistem Informasi Pemasaran, Kualitas Pelayanan dan Entrepreneurial marketing serta Kepuasan Terhadap Loyalitas Generasi Milenial Berkunjung ke Tempat Wisata. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 14(1), 35–45. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v14i1.148>
- Solikha, S., & Suprpta, I. (2020). PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN (Studi Kasus pada PT. GO-JEK). *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen*, 10(1), 67–81. <https://doi.org/10.37932/j.e.v10i1.91>
- Thayeb, E., & Santosa, B. (2021). Pengaruh Sertifikasi Kompetensi, Intensitas Pelatihan dan Pengalaman Mengajar terhadap Profesionlitas Instruktur Balai Latihan Kerja. *Jurnal Taman Vokasi*, 9(2), 167–177. <https://jurnal.ustjogja.ac.id/index.php/tamanvokasi/article/view/10294%0Ahttps://jurnal>

[ustjogja.ac.id/index.php/tamanvokasi/article/view/10294/5091](http://ustjogja.ac.id/index.php/tamanvokasi/article/view/10294/5091)

Widjanarko, W., Saputra, F., & Hadita. (2023). Analisis Keputusan Pembelian dan Loyalitas Pelanggan terhadap Voucher Gratis Ongkos Kirim E-Commerce Shopee Indonesia. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 4(5), 678–685.