

## **Pelatihan Keterampilan English For Business Untuk Pelaku UMKM Di Kabupaten Kuningan Jawa Barat**

**Elis Chalisyah<sup>1</sup> Inpresta Natalia<sup>2</sup>, Prihandono<sup>3</sup>, Muhammad Ridwan<sup>4\*</sup>, Febriyanti<sup>5</sup>, Irfan Sophan Himawan<sup>6</sup>, Andri Indrawan<sup>7</sup>**

<sup>1,3,5</sup> Politeknik LP3I Jakarta, Indonesia

<sup>2</sup>STMIK ROSMA, Indonesia

<sup>4</sup>Universitas Islam As-Syafi'iyah, Indonesia

<sup>6,7</sup>Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Indonesia

\* Corresponding Author: [elis.chalisyah@gmail.com](mailto:elis.chalisyah@gmail.com)

**Received: 15-11-2024, Revised: 21-11-2024, Accepted: 12-12-2024**

### **Abstract**

Pengabdian masyarakat ini mengulas mengenai masalah yang dihadapi oleh UMKM di Kabupaten Kuningan. Tujuan dilaksanakannya pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk membantu UMKM dalam meningkatkan kemampuan Bahasa Inggris dalam menjual sehingga meningkatkan minat pembeli, khususnya calon pembeli yang berbahasa Inggris. UMKM ini memproduksi berbagai produk khas daerah yang merupakan buatan tangan dan peralatan manual. Banyak faktor yang menjadi permasalahan dalam meningkatkan UMKM di masyarakat salah satunya yaitu cara memikat perhatian dan keinginan produsen terhadap UMKM, salah satunya yaitu Bahasa Inggris dalam bercakap-cakap dengan calon pembeli yang berbahasa asing begitu juga dalam promosi produk. Berdasarkan permasalahan diatas, bahwa Bahasa Inggris sangat penting bagi perkembangan dan peningkatan UMKM bagi masyarakat sehingga diperlukan suatu bekal bagi masyarakat untuk dapat meningkatkan kualitas UMKM melalui kemampuan dalam menjual dalam Bahasa Inggris. Metode yang digunakan untuk penyampaian materi yaitu metode ceramah dan metode praktik.

**Kata Kunci :** Pelatihan Keterampilan English for Business, UMKM

### **Abstract**

*This community service reviews the problems faced by MSMEs in Kuningan Regency. The aim of carrying out this community service is to help MSMEs improve their English skills in selling so as to increase buyer interest, especially prospective buyers who speak English. This MSME produces various regional specialty products which are handmade and on manual equipment. There are many factors that are problems in increasing MSMEs in society, one of which is how to attract the attention and desire of producers towards MSMEs, one of which is English in conversing with prospective buyers who speak foreign languages as well as in product promotions. Based on the problems above, English is very important for the development and improvement of MSMEs for society so that provision is needed for society to be able to improve the quality of MSMEs through the ability to sell in English. The methods used to deliver the material are the lecture method and the practical method.*

**Keywords:** English for Business Skills Training, MSMEs

## **PENDAHULUAN**

Usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) telah berkontribusi terhadap perekonomian dunia sebesar 90% (Alshanty & Emeagwali, 2019). UMKM juga dipandang telah berkontribusi sebesar 99,99% terhadap perekonomian Indonesia (Kurniawati et al., 2020, H. Herlina et al., 2021b, H. Herlina et al., 2021b). Di Indonesia, strategi penguatan UMKM tertuang dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN). Tujuan RPJMN 2020–2024 adalah mewujudkan masyarakat Indonesia yang mandiri, maju, adil, dan sejahtera melalui percepatan pembangunan di berbagai bidang dengan membangun struktur ekonomi yang solid berdasarkan keunggulan kompetitif di berbagai daerah yang didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas dan berdaya saing (Kementerian Koperasi dan UMKM, 2019).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia. UMKM tidak hanya berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga menciptakan lapangan kerja dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Namun, dalam era globalisasi dan digitalisasi yang semakin pesat, UMKM menghadapi tantangan baru, terutama dalam bersaing di pasar internasional (Ikbal Pathoni, 2024, Yacub et al., 2023, Yacub et al., 2023, Rahmat, 2023, R. & Herlina, 2014).

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan dalam kemampuan berbahasa Inggris. Bahasa Inggris menjadi *lingua franca* dalam bisnis global, sehingga kemampuan berkomunikasi dengan baik dalam bahasa ini sangat penting untuk menjangkau pasar yang lebih luas (Ichsan, 2020, H. Herlina et al., 2021a). Pelatihan *English for Business* dirancang khusus untuk meningkatkan kemampuan berbahasa Inggris para pelaku UMKM, sehingga mereka dapat memasarkan produk dan jasa mereka secara efektif di pasar global.

Pelatihan ini tidak hanya fokus pada penguasaan bahasa, tetapi juga mencakup strategi pemasaran, teknik penjualan, cara bernegosiasi dalam bahasa Inggris, dan simulasi situasi layanan pelanggan. Dengan pemahaman yang baik tentang bahasa dan konteks bisnis, pelaku UMKM dapat meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam berinteraksi dengan pelanggan, mitra, dan pemasok internasional (Kirana et.al 2023, Mulyeni et al., 2023, Usvita et al., n.d.2023, Herlina, 2023).

Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan oleh UMKM, sehingga dapat bersaing dengan produk impor. Dengan menguasai bahasa Inggris, pelaku UMKM dapat mengakses informasi pasar global, memahami tren, dan beradaptasi dengan kebutuhan konsumen internasional. Dengan demikian, pelatihan *English for Business* diharapkan dapat menjadi solusi bagi UMKM untuk mengatasi tantangan globalisasi, memperluas jaringan bisnis, dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif. Membangun kemampuan berbahasa Inggris yang solid merupakan langkah strategis dalam mendukung keberlangsungan dan pertumbuhan UMKM di era modern ini (Mustika et.al 2021, Rosmadi et al., 2019).

Namun, tidak semua pelaku UMKM memiliki keterampilan berbahasa Inggris yang baik. Beberapa mungkin merasa gugup atau tidak percaya diri ketika berbicara dan berhadapan langsung dengan calon pembeli dari luar negeri. Oleh karena itu, penting bagi

Pelaku UMKM untuk mengembangkan keterampilan ini melalui pelatihan dan Latihan. Oleh karena itu, tujuan dari pelatihan ini adalah supaya pelaku UMKM memiliki kemampuan berbicara dalam Bahasa Inggris untuk menawarkan barang dan jasa yang mereka miliki, serta bisa memasarkan produk lebih luas termasuk kepada calon pembeli dari luar negeri.

## **METODE**

Pelaksanaan pelatihan dilakukan dengan secara tatap muka di ruang aula Gedung PLUT Kabupaten Kuningan dengan materi Pelatihan English for Business untuk para pelaku UMKM.

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini meliputi:

1. Ceramah, metode ini digunakan untuk menyampaikan penjelasan kepada peserta mengenai materi terkait mencakup keterampilan strategi pemasaran, teknik penjualan, cara bernegosiasi dalam bahasa Inggris, dan simulasi situasi layanan pelanggan.
2. Praktek, metode ini diterapkan untuk memberikan kesempatan kepada para peserta untuk mencoba dan melakukan percakapan dan simulasi Ketika para peserta menghadapi calon pembeli yang berbahasa Inggris. Ini diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan diri para pelaku UMKM dalam melayani calon pembeli yang berbahasa Inggris sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.
3. Tanya jawab dan diskusi, metode ini dilakukan untuk menggali persoalan-persoalan yang berhubungan dengan materi. Selain itu juga terkait kesulitan dan permasalahan yang sering dihadapi peserta dalam menerapkan mempraktikkan English for Business.

Alur model pelaksanaan kegiatan pelatihan akan digambarkan pada skema di bawah ini:



Gambar 1. Alur Skema Pelaksanaan Pelatihan

### *Waktu dan Tempat Kegiatan*

Program Pengabdian kepada Masyarakat (P2M) ini dilaksanakan pada Jumat-Sabtu, 27-28 September 2024 yang diikuti Para Pelaku UMKM binaan PLUT-KUMKM, Kab. Kuningan Jawa Barat.



## Gambar 2. Lokasi Pelaksanaan Abdimas, Gedung PLUT-KUMKM Kabupaten Kuningan, Kuningan, Jawa Barat

Tempat kegiatan dilaksanakan di PLUT-KUMKM (Pusat Layanan Usaha Terpadu – Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Kab Kuningan berada di Jalan Baru Panawuan, Desa Panawuan, Kec. Cigandamekar, Kab. Kuningan, Jawa Barat. PLUT KUMKM Kabupaten Kuningan merupakan lembaga yang telah beroperasi sejak Oktober 2020. Lembaga ini didirikan dengan tujuan memberikan dukungan dan pembinaan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di wilayah Kabupaten Kuningan Jawa Barat. PLUT juga sebagai sarana bagi UMKM untuk mendapatkan akses informasi pelatihan dan bimbingan yang akan membantu mereka mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis.

### *Pelaksanaan Kegiatan*

Kegiatan pelatihan dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan tersebut dilakukan untuk mengetahui permasalahan dan mencari jalan keluar atau solusi terhadap permasalahan yang dihadapi, utamanya kepada pengembangan sumber daya manusia. Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk pemberian solusi dalam mengatasi permasalahan yang berhubungan dengan Pelatihan keterampilan English for Business pada para pelaku UMKM sebagai berikut;

#### a) Tahap Persiapan:

1. Pembukaan dan perkenalan dengan Dinas PLUT UMKM dan pelaku UKM di Kabupaten Kuningan. Pembukaan dan sambutan diberikan oleh Bapak Trisman Supriatna, S.Pd., M.Pd., selaku Kepala Dinas Koperasi UKM Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan. Yang dilanjutkan dengan pemberian kenang-kenangan dari Dinas Koperasi UKM Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan kepada perwakilan dosen. Kemudian pemberian plakat untuk Dinas Koperasi UKM, Perdagangan dan Perindustrian.



Gambar 3. Sambutan dari Kepala Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan



Gambar 4. Penyerahan kenang-kenangan dari Kepala Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan



Gambar 5. Penyerahan plakat dari Tim Dosen Abdimas

2. Perkenalan Tim Dosen Abdimas bersama Dinas KUMKM Kabupaten Kuningan.
3. Selanjutnya sambutan diberikan oleh Bapak Alvin Fitranda, S.T., M.Si., Selaku Kepala Bidang UKM dan Industri Dinas Koperasi UKM Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan. Yang dilanjutkan dengan pemberian kenang-kenangan oleh pihak Dosen kepada Bapak Alvin Fitranda, S.T., M.Si.



Gambar 6. Sambutan dari Kepala Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan

4. Sambutan dari Bapak Dayat, S.IP, selaku Kepala UPTD PLUT KUMKM Kabupaten Kuningan.
5. *Ice breaking* yang dilakukan oleh moderator.

b) Tahap Pelaksanaan

Program Pengabdian kepada Masyarakat (P2M) merupakan kegiatan yang dilakukan baik oleh Lembaga ataupun Mahasiswa/i Politeknik LP3I Jakarta dan berkolaborasi dengan Universitas Islam Asy-Syafiyah. Adapun peserta kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan di ruang Aula Gedung PLUT-KUMKM sejumlah 25 pelaku UMKM.

Adapun secara rinci kegiatan dilaksanakan sebagai berikut;

1. Presentasi diawali dengan perkenalan tim dosen abdimas.
2. Memberikan sosialisasi tentang pentingnya Bahasa Inggris dalam dunia bisnis yang akan membantu meningkatkan volume penjualan untuk bisnis.
3. Memberikan materi dalam bentuk ceramah dan demonstrasi tentang Bahasa Inggris untuk Bisnis dalam hal ini dikhususkan dalam menjual.

Adapun materi yang diberikan adalah:



### Greetings (Sapaan)

"Hello! How can I help you today?"  
"Good afternoon!"  
"How are you doing?"  
"Welcome! Feel free to look around."

### Offering Help (Menawarkan bantuan)

"Is there anything specific you're looking for?"  
"Can I assist you with something?"  
"Do you need any help finding the best one?"

### Explaining Products (Menjelaskan produk)

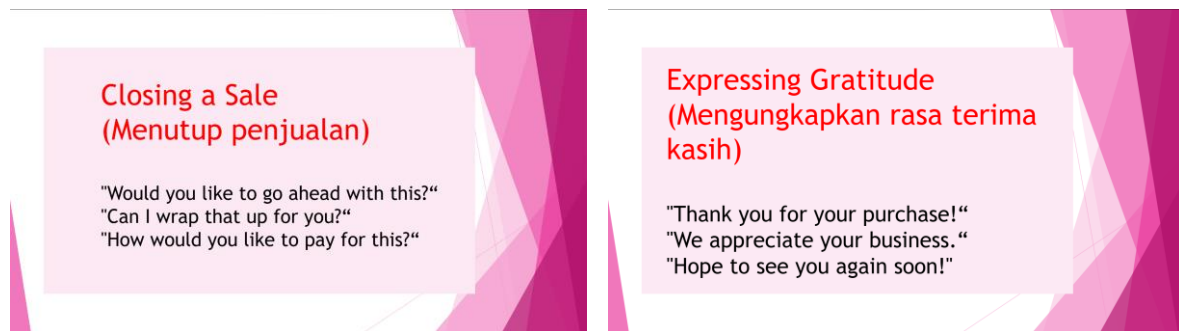
"This product is one of our best sellers."  
"Let me show you how this works."  
"It comes with a two-year warranty."

### Suggesting Additional Products (Menyarankan produk tambahan)

"Would you like to pair this with...?"  
"Many customers who bought this also liked..."  
"We also have this in another variant"

### Discussing Prices and Offers (Membicarakan harga dan penawaran)

"This item is on sale today."  
"We are offering a special discount on this."  
"The price is Rp. 50000, but if you buy two, you get a 10% discount."



Gambar 7. Materi Pelatihan English for Business



Gambar 8. Penyampaian Materi oleh Dosen

#### 4. Praktik Dialog Percakapan

Metode ini diterapkan untuk memberikan kesempatan kepada para peserta untuk mencoba dan melakukan percakapan dan simulasi Ketika para peserta menghadapi calon pembeli yang berbahasa Inggris. Ini diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan diri para pelaku UMKM dalam melayani calon pembeli yang berbahasa Inggris sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Pada metode ini, peserta dikelompokkan menjadi beberapa kelompok yang terdiri dari 4 orang. Setiap kelompok kemudian diberikan sebuah dialog percakapan antara penjual dan pembeli untuk dipraktikkan. Dua orang berperan menjadi penjual dan dua lainnya menjadi pembeli. Berikut dialog percakapan:

## DIALOGUE BETWEEN SELLER AND BUYER

Buyer: Good afternoon! Do you sell any organic fruits?  
Seller: Good afternoon! Yes, we do. We have organic apples, bananas, and oranges. What would you like?  
Buyer: I'll take some apples. How much are they?  
Seller: The organic apples are Rp. 30000 per kilo  
Buyer: Alright, I'll take 2 kilos, please.  
Seller: Sure! Anything else?  
Buyer: Do you have any fresh vegetables?  
Seller: Yes, we have fresh spinach, carrots, and tomatoes. The spinach 5000 per bag, carrots are 20000 per bunch, and tomatoes are 30000 per kilos .  
Buyer: I'll also take a bag of spinach and a bunch of carrots.  
Seller: Great! That will be Rp. 85.000 in total  
Buyer: Here you go. Thank you!  
Seller: Thank you for purchase ! Have a nice day!  
Buyer: You too!



Gambar 9. Kegiatan Praktek

### 5. Tanya Jawab dan Diskusi

Tanya jawab dan diskusi dalam pelatihan ini dilakukan untuk menggali persoalan-persoalan yang berhubungan dengan materi ceramah. Selain itu juga terkait kelemahan dan permasalahan yang sering dihadapi peserta Pelatihan.

### 6. Penutup

Kegiatan penutup dilakukan dengan pemberian give away bagi peserta pelatihan, foto bersama dengan peserta pelatihan serta pembuatan laporan kegiatan pengabdian masyarakat.



Gambar 10. Sesi Foto Bersama Peserta dan Dosen Abdimas

c) Tahap Evaluasi

Tim abdimas mendistribusikan kuesioner sebagai evaluasi pelaksanaan kegiatan di akhir kegiatan, Berdasarkan kusioner yang telah diisi oleh siswa/I SMK sebanyak 25 orang melalui Google Form mengenai evaluasi pelaksanaan abdimas. Berdasarkan data tersebut diketahui bahwa jika kegiatan ini diselenggarakan kembali, peserta merasa mendapatkan manfaat dengan materi yang disampaikan sebesar 90%. Untuk lebih jelasnya, hal ini dapat dilihat pada tabel berikut;

Tabel 1. Rekapitulasi Survey Evaluasi kegiatan kepada peserta

No	Pertanyaan	Persentase
1	Informasi kegiatan pada saat pelaksanaan	88,75%
2	Materi/modul pelatihan/kegiatan	88,75%
3	Sarana dan prasarana yang digunakan pada saat kegiatan berlangsung	86,25%
4	Tema Kegiatan Sangat menarik:	88,75%
5	Tutor/Narasumber menyampaikan materi sangat baik	88,75%
6	Susunan acara berjalan dengan baik	86,25%
7	Kegiatan ini memberikan manfaat bagi peserta	91,25%
8	Kegiatan ini menambah ketrampilan peserta sesuai dengan tema yang disampaikan	90%
9	Kegiatan ini memperhatikan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3).	86,25%
10	Kegiatan ini memberikan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi kepada peserta secara berkelanjutan	88,75%
11	Hasil kegiatan ini dapat memberikan solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh peserta.	88,75%
12	Kegiatan ini dilakukan sesuai dengan kaidah metode ilmiah (dilakukan secara terstruktur dan sistematis).	88,75%
13	Jika kegiatan ini diadakan kembali, seberapa besar minat anda untuk berpartisipasi?	90%
14	Persepsi anda terhadap kegiatan ini secara keseluruhan sangat baik	87,5%

Sumber: Data primer penulis, September 2024

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan presentasi materi secara Offline kepada para peserta yang hadir, menggunakan media infokus untuk menampilkan slide materi sehingga dapat dilihat dan dimengerti oleh peserta. Setelah pemaparan materi peserta diberi kesempatan untuk bertanya sehingga apa yang dijelaskan oleh Tim Dosen abdimas dapat dipahami dengan baik dan diberikan kesempatan terhadap peserta untuk berkontribusi aktif dalam menyimak dan mempelajari pelatihan tersebut, sehingga hasil yang diharapkan akan bermanfaat untuk ke depannya khususnya bagi peserta yang serius mengikuti pelatihan ini.

Upaya untuk meningkatkan pemahaman para pelaku UMKM di Kabupaten Kuningan Jawa Barat dalam Rangka Pelatihan Keterampilan English for Business telah dilaksanakan. Pemaparan Materi diberikan langsung oleh tim dosen. Metode pelatihan dipandang cukup efektif untuk diimplementasikan oleh para pelaku UMKM, karena selain nara sumber menyajikan materi tentang Bahasa Inggris untuk Bisnis dalam hal ini penjualan untuk meningkatkan terjadinya closing atau transaksi, juga dilanjutkan dengan praktek langsung dan sesi tanya jawab untuk meningkatkan pemahaman peserta pelatihan. Dengan demikian diharapkan para pelaku UMKM dapat meningkatkan kemampuan Berbahasa Inggrisnya sehingga dapat menghadapi calon pembeli yang berbahasa Inggris secara langsung sehingga meningkatkan penjualan dan closing nantinya.

## **KESIMPULAN**

Pelatihan keterampilan English for Business yang berfokus pada bagaimana berkomunikasi atau bercakap-cakap dengan calon pembeli yang berbahasa Inggris memiliki tingkat keefektifan dalam meningkatkan performa para pelaku UMKM. Pelatihan ini tidak hanya membantu para pelaku UMKM dalam memberikan pelayanan kepada para calon pembeli nantinya, tetapi juga meningkatkan kepercayaan diri dan motivasi para pelaku UMKM. Disarankan agar para pelaku UMKM mengambil inisiatif untuk meningkatkan keterampilan Bahasa Inggris mereka dengan mengikuti pelatihan yang tersedia, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah, swasta, maupun institusi pendidikan. Pelatihan ini juga membawa dampak positif bagi Perguruan Tinggi sehingga peran aktif Lembaga dapat lebih ditingkatkan, sebagai peran serta Lembaga dalam memberikan kontribusi bagi masyarakat sekitar dan berbagi ketrampilan bagi masyarakat untuk lebih berdaya guna. Sebagai ajang pelatihan, para pelaku UMKM diharapkan dapat mempraktikkan dan meningkatkan keterampilan secara konsisten. Segala bentuk pelatihan yang telah diberikan agar dapat diterapkan untuk meningkatkan kemampuan dan kepercayaan diri para pelaku UMKM.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam mensukseskan kegiatan program pengabdian masyarakat di SMK Karya Nasional, Kab. Kuningan Jawa Barat Kesuksesan program ini tidak akan terwujud tanpa dukungan dan partisipasi aktif dari berbagai pihak. Secara khusus, kami ingin

menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada:

1. Pemerintah Kabupaten Kuningan Jawa Barat, terima kasih atas dukungan penuh dan izin yang diberikan, sehingga program ini dapat dilaksanakan dengan lancar dan terkoordinasi.
2. Kepala Dinas Koperasi UKM Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan Jawa Barat, terima kasih atas kerjasama dan dukungan logistik serta bantuan dalam sosialisasi program kepada warga setempat.
3. Kepala Bidang UKM dan Industri Dinas Koperasi UKM Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan, terima kasih atas kerjasama dan dukungan logistik serta bantuan dalam sosialisasi program kepada warga setempat.
4. Kepala UPTD PLUT KUMKM Kabupaten Kuningan, terima kasih atas kerjasama dan dukungan logistik serta bantuan dalam sosialisasi program kepada warga setempat.
5. Tim Pelaksana Program Pengabdian Masyarakat, terima kasih kepada seluruh anggota tim pelaksana yang telah bekerja keras, mulai dari tahap perencanaan hingga pelaksanaan program di lapangan.
6. Para Instruktur dan Fasilitator Pelatihan, terima kasih atas dedikasi dan keahlian yang diberikan dalam memberikan pelatihan. Kehadiran Anda sangat membantu dalam meningkatkan keterampilan warga.
7. Lembaga Pendidikan dan Penelitian yang Terlibat, terima kasih kepada lembaga-lembaga akademik dan penelitian yang telah memberikan dukungan intelektual dan material dalam pengembangan modul pelatihan dan penyediaan sumber daya lainnya.
8. Sponsor dan Donatur, terima kasih kepada para sponsor dan donatur yang telah memberikan dukungan finansial dan material, memungkinkan program ini berjalan dengan baik.
9. Pelaku UMKM Kabupaten Kuningan, terima kasih atas partisipasi aktif dan antusiasme warga dalam mengikuti pelatihan. Semangat dan keterlibatan Anda menjadi kunci utama keberhasilan program ini.
10. Relawan dan Mahasiswa, terima kasih kepada para relawan dan mahasiswa yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk membantu jalannya kegiatan pengabdian masyarakat ini.
11. Pihak-pihak Lain yang Tidak Dapat Kami Sebutkan Satu per Satu, terima kasih kepada semua individu dan institusi yang telah memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam berbagai bentuk.

Kami berharap kolaborasi dan sinergi yang telah terjalin dapat terus berlanjut di masa depan. Semoga program ini membawa manfaat yang berkelanjutan bagi para pelaku UMKM Kabupaten Kuningan, Jawa Barat dan menjadi inspirasi bagi program-program pengabdian masyarakat lainnya.

## **DAFTAR REFERENSI**

Hasan, H.A. (2020). *Pendidikan Kewirausahaan: Konsep, Karakteristik Dan Implikasi Dalam Mendirikan Generasi Muda*. Jurnal Pirar, 11 (1) , 1-13

- Herlina, H. (2023). Bagaimana Ekosistem Kewirausahaan Digital Terbentuk Di Indonesia ? *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 8(4), 775–789. [Www.Jim.Usk.Ac.Id/Ekm](http://Www.Jim.Usk.Ac.Id/Ekm)
- Herlina, H., Disman, D., Sapriya, S., & Supriatna, N. (2021a). The Perceptions Of Building Students' Social Entrepreneurship In A Higher Education Context. *Proceedings Of The Ninth International Conference On Entrepreneurship And Business Management (ICEBM 2020)*, 174. <https://doi.org/10.2991/Aebmr.K.210507.069>
- Herlina, H., Disman, D., Sapriya, S., & Supriatna, N. (2021b). Factors That Influence The Formation Of Indonesian Smes' Social Entrepreneurship: A Case Study Of West Java. *Entrepreneurship And Sustainability Issues*, 9(2), 65–80. [https://doi.org/10.9770/Jesi.2021.9.2\(4\)](https://doi.org/10.9770/Jesi.2021.9.2(4))
- Herlina, R. &. (2014). *Editor: Rika Desiyanti, S.E., M.Si., Ph.D.*
- Ikbal Pathoni, H. (2024). *Pengantar Bisnis*.
- Kirana, Nensi Krisna, Dini Sudayanti, Dan Sunandie Eko Ginanjar.2023. *Keterampilan Public Speaking Dalam Peningkatan Performa UMKM Di Kecamatan Rancasari Kota Bandung*. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI) Vol. 3, No. 3 Mei 2023, Hal. 779-786* <https://jamsi.jurnal-id.com> DOI: <https://doi.org/10.54082/Jamsi.736>
- Mulyeni, S., Yacub, R., Herlina, H., & Sophan, I. (2023). *PELATIHAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JAMUR & ANALISA BIAYA PENDAPATAN (Pada Petani Jamur Di Benjot Cugenang Cianjur)*. 1(1), 11–17.
- Mustika, Sri, Andys Tiara1, Dan Tellys Corliana. 2021. *Pelatihan Membuat Konten Promosi Di Media Sosial Bagi UMKM Mitra Masjid*. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Universitas Al Azhar Indonesia P-ISSN: 2655-6277 Vol. 03, Nomor 02, Juli 2021 E-ISSN: 2656-8144* DOI: <http://dx.doi.org/10.36722/jpm.V3i2.644>
- Noor, Mochammad Ichsan (2020) *Peranan Public Speaking Dalam Pelaksanaan Usaha Bagi Pelaku Umkm Program PKW Lembaga Bee World Kota Banjarbaru*. Diploma Thesis, Universitas Islam Kalimantan MAB.
- Pratiwi, Wienike Dinar, Kurnia Dewi Nurfadilah, Dan Ahmad Abdul Karim. 2022. *Pelatihan Kemampuan Berbicara Di Depan Umum Bagi Pelaku UMKM Di Desa Muarabaru Kecamatan Cilamaya Wetan Kabupaten Karawang*. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MARTABE.. Vol 5, No 10 (2022)* Universitas Muhammadiyah Tapanuli Selatan.
- Rahmat, H. (2023). *Ebook 2023-Buku Manajemen Kewirausahaan\_Penerbit Gita Lentera.Pdf*. CV. Gita Lentera.
- Rosmadi, M. L. N., Herlina, H., K, E. W., & Tachyan, Z. (2019). The Role Of Indonesian Human Resources In Developing Msmes Facing The Industrial Revolution 4.0. *Budapest International Research And Critics Institute (BIRCI-Journal) : Humanities And Social Sciences*, 2(1). <https://doi.org/10.33258/Birci.V2i1.165>
- Usvita, M., Desda, M. M., Saununu, S. J., Merdekawati, E., Seseli, I., Lubis, L. N., Masliardi, A., & H, E. R. W. S. (N.D.). *Manajemen Pemasaran*.
- Yacub, R., Sophan, I., Herlina, H., Mulyeni, S., & Susilawati, E. (2023). Menumbuhkan Minat Berwirausaha Di Era Revolusi Industri 4.0 Dan Digital Society 5.0 Pada Siswa/I Smk Multimedia Binkara Cianjur Jawa Barat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JPM)*, 1(1), 1–10.