

Strategi msdm yang Efektif Dalam Mendorong Pertumbuhan UMKM D'sruput

**Ramadhina Herliyani¹, Siti Annisa², Santi Pertiwi Hari Sandi³, Dwi Epty
Hidayaty⁴**

Universitas Buana Perjuangan Karawang

¹mn21.ramadhinaherliyani@mhs.ubpkarawang.ac.id,

²mn21.sitiannisa@mhs.ubpkarawang.ac.id, ³santi.pertiwi@ubpkarawang.ac.id,

⁴dwi.epty@ubpkarawang.ac.id

ABSTRACT

This article discusses effective HRM strategies in driving the growth of D'SRUPUT SMEs. D'SRUPUT SMEs face various challenges, including intense market competition, changing consumer trends, limited resources, and difficulties in building a strong brand. In addressing these challenges, effective HRM strategies become key to improving performance and business growth. In order to optimize HRM strategies, industrial visits to D'SRUPUT SMEs are important to learn successful practices that support SME growth. The data collection method used in this article is structured interviews with D'SRUPUT entrepreneurs in Karawang Regency. The findings from the industrial visits to D'SRUPUT SMEs depict a focus on the food and beverage sector, established in 2019. When starting their business, D'SRUPUT faced challenges competing with more established competitors. The conclusion of this article is that effective HRM strategies are highly relevant in driving the growth of D'SRUPUT SMEs, and the recommendations include implementing these strategies, utilizing appropriate technology, continuous evaluation and improvement, and industrial visits to learn best practices in supporting SME growth.

Keywords: hrm strategies, sme growth, sme challenges, employee performance management.

ABSTRAK

Artikel ini membahas tentang strategi MSDM yang efektif dalam mendorong pertumbuhan UMKM D'SRUPUT. UMKM D'SRUPUT menghadapi berbagai tantangan, termasuk persaingan pasar yang ketat, perubahan tren konsumen, keterbatasan sumber daya, dan kesulitan membangun merek yang kuat. Dalam menghadapi tantangan ini, strategi MSDM yang efektif menjadi kunci untuk meningkatkan performa dan pertumbuhan usaha. Dalam rangka mengoptimalkan strategi MSDM, kunjungan industri/UMKM D'SRUPUT menjadi penting untuk mempelajari praktik-praktik yang sukses dalam mendukung pertumbuhan UMKM. Metode yang digunakan untuk pengumpulan data dalam artikel ini adalah wawancara terstruktur dengan pengusaha D'SRUPUT di Kabupaten Karawang. Hasil kegiatan kunjungan industri ke UMKM D'SRUPUT menggambarkan mengenai D'SRUPUT yang berfokus pada bidang *food and beverage* yang didirikan pada tahun 2019. Dalam memulai usaha, D'SRUPUT menghadapi tantangan bersaing dengan pesaing yang telah berdiri lebih lama. Kesimpulan dari artikel ini adalah bahwa strategi MSDM yang efektif sangat relevan dalam mendorong pertumbuhan UMKM D'SRUPUT, dan saran yang diberikan termasuk penerapan strategi-strategi tersebut, penggunaan teknologi yang tepat, evaluasi dan perbaikan berkelanjutan, serta kunjungan industri/UMKM D'SRUPUT untuk mempelajari praktik-praktik terbaik dalam mendukung pertumbuhan UMKM.

Kata kunci: strategi msdm, pertumbuhan umkm, tantangan umkm, pengelolaan kinerja karyawan.

PENDAHULUAN

Kunjungan industri atau kunjungan ke usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan kegiatan yang penting dalam dunia bisnis saat ini. Salah satu keuntungan yang diperoleh dari kunjungan industri adalah memperkenalkan kondisi terkini dunia kerja, memberikan contoh aplikasi praktis dari berbagai mata kuliah, membandingkan teori yang dipelajari di kelas dengan situasi di dunia kerja, serta sebagai ajang untuk berbagi informasi terkait sertifikasi yang dibutuhkan dalam karier (Arifin, Y., et al. 2020). Melalui kunjungan ini, mahasiswa dapat memperoleh wawasan yang berharga tentang operasional dan praktek terbaik dalam suatu industri atau UMKM tertentu.

Dalam konteks ini, artikel ini akan membahas strategi manajemen sumber daya manusia (MSDM) yang efektif dalam mendorong pertumbuhan UMKM D'SRUPUT. D'SRUPUT merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan sudah berdiri sejak tahun 2019 di Sinarbaya, Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat. Bentuk usaha D'SRUPUT yaitu membuat minuman dengan mesin ataupun secara manual. D'SRUPUT juga sudah berada di beberapa layanan makanan secara online seperti *Gofood* dan lain sebagainya.

Dalam kegiatan kunjungan industri/UMKM D'SRUPUT, salah satu isu utama yang menjadi fokus adalah manajemen sumber daya manusia. UMKM seringkali menghadapi tantangan dalam merekrut, mengembangkan, dan mempertahankan karyawan yang berkualitas. Menurut penelitian oleh Ahmad et al. (2019) dalam artikel "*The Influence of HRM Practices on Employee Performance in SMEs: The Case of Malaysia*," keberhasilan UMKM dalam menerapkan praktik MSDM yang efektif dapat berkontribusi pada peningkatan kinerja karyawan dan pertumbuhan UMKM secara keseluruhan. Oleh karena itu, kunjungan industri/UMKM D'SRUPUT menjadi penting untuk mempelajari strategi-strategi MSDM yang telah diterapkan dan berhasil dalam mendukung pertumbuhan UMKM tersebut.

Pentingnya kegiatan kunjungan industri/UMKM D'SRUPUT juga terkait dengan perubahan teknologi dan tren pasar yang cepat dalam dunia bisnis saat ini. Menurut penelitian oleh Dwiastuti dan Rahayu (2021) dalam artikel "*The Impact of Entrepreneurial Competence, Entrepreneurial Orientation, and Network to the Performance of SMEs in Facing Competitive Advantage*," UMKM harus beradaptasi dengan perubahan tersebut agar tetap relevan dan bersaing. Kunjungan industri/UMKM D'SRUPUT memungkinkan

peserta untuk melihat bagaimana UMKM D'SRUPUT menghadapi tantangan tersebut dan mengadopsi strategi MSDM yang efektif untuk mengoptimalkan kinerja karyawan dan pertumbuhan bisnis.

METODE PENELITIAN

Metode pengumpulan data melibatkan wawancara terstruktur dengan pengusaha D'SRUPUT di Kabupaten Karawang. Penggunaan gambar, brosur, dan rekaman suara digunakan untuk memfasilitasi interaksi dalam wawancara. Selain itu, pengamatan juga dilakukan terhadap perilaku manusia dan fenomena alam yang relevan. Dengan pendekatan ini, artikel ini dapat memperoleh pemahaman mendalam tentang strategi MSDM yang efektif dalam mendorong pertumbuhan UMKM D'SRUPUT. Hasilnya akan memberikan wawasan berharga bagi UMKM dalam industri kuliner untuk mencapai kesuksesan dan pertumbuhan yang lebih baik.

HASIL KEGIATAN KUNJUNGAN INDUSTRI DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Kunjungan Industri

Dalam kunjungan industri ke UMKM D'SRUPUT, narasumber utama adalah Kak Aryo, kepala toko D'SRUPUT yang berlokasi di Sirnabaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat. Bisnis ini berfokus pada bidang makanan dan minuman (*food and beverage*) dan didirikan pada tahun 2019. Dalam memulai usaha, D'SRUPUT menghadapi tantangan bersaing dengan pesaing yang telah berdiri lebih lama. Proses produksi dan layanan di D'SRUPUT sebagian menggunakan mesin, sementara proses pembuatan minuman melibatkan penggunaan serbuk yang kemudian diracik oleh karyawan.

Dalam proses rekrutmen tenaga kerja, mereka menggunakan email dan memiliki website resmi. Pengelolaan sistem keuangan dilakukan secara rapi dengan adanya seorang admin yang bertanggung jawab atas pendapatan dan pengeluaran. D'SRUPUT tidak hanya menyediakan minuman, tetapi juga makanan dengan jenis usaha *coffee and friends*. Modal awal yang digunakan sekitar 150 juta. Strategi pemasaran yang dimiliki melibatkan iklan produk melalui spanduk online dan media sosial, serta tersedia di aplikasi ojek online. Harga minuman di D'SRUPUT dimulai dari Rp5.000 dengan variasi seperti original, boba, dan yakult. Pendapatan harian dapat mencapai 3 juta, dengan target penjualan juga untuk kalangan anak-anak.

Dalam kesimpulan dari wawancara tersebut, industri *food and beverage* merupakan bisnis yang memenuhi kebutuhan konsumen di hotel, restoran, dan toko. Meskipun persaingan di industri ini tinggi, pertumbuhannya dipengaruhi oleh perubahan ekonomi dan populasi yang meningkat. Penting

untuk memiliki keahlian, kreativitas, dan strategi yang jelas dalam memulai dan mengembangkan usaha di bidang ini.

Pembahasan

UMKM D'SRUPUT merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Mereka menghadapi berbagai tantangan dalam mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Tantangan ini menjadi penting untuk dipahami dengan baik oleh pemilik UMKM dan praktisi manajemen sumber daya manusia (MSDM) yang bertanggung jawab dalam mengelola karyawan dan mengembangkan strategi untuk mendorong pertumbuhan perusahaan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Smith dan Jones (2019), tantangan yang umum dihadapi oleh UMKM di sektor makanan dan minuman meliputi persaingan pasar yang ketat. Pasar makanan dan minuman menjadi salah satu sektor dengan persaingan yang tinggi, dengan banyaknya usaha sejenis yang berlomba-lomba menarik perhatian konsumen. UMKM D'SRUPUT perlu mengembangkan keunggulan kompetitif yang kuat, seperti kualitas produk yang unggul, pelayanan pelanggan yang prima, atau inovasi dalam menu dan kemasan.

Selain itu, perubahan tren konsumen juga menjadi tantangan bagi UMKM D'SRUPUT. Konsumen memiliki preferensi yang terus berubah dan permintaan akan makanan dan minuman yang sehat, organik, atau berbasis lokal semakin meningkat. UMKM D'SRUPUT perlu memantau tren ini dan melakukan penyesuaian dalam produk dan strategi pemasaran mereka untuk tetap relevan dengan kebutuhan dan keinginan pasar.

Tantangan lain yang dihadapi oleh UMKM D'SRUPUT adalah keterbatasan sumber daya. Sebagai bisnis skala kecil, mereka mungkin memiliki keterbatasan dalam hal modal, tenaga kerja, atau infrastruktur. Dalam sebuah artikel oleh Lee dan Tan (2020), disebutkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia menjadi kunci dalam mengoptimalkan sumber daya yang terbatas. Strategi MSDM yang efektif dapat membantu UMKM D'SRUPUT mengelola karyawan mereka secara efisien dan mengoptimalkan kontribusi mereka dalam mencapai tujuan perusahaan.

Terakhir, UMKM D'SRUPUT sering menghadapi kesulitan dalam membangun merek yang kuat. Membangun merek yang dikenal dan diakui oleh konsumen merupakan salah satu faktor kunci dalam mencapai pertumbuhan bisnis. Tantangan ini bisa berhubungan dengan kurangnya pengetahuan tentang strategi branding, keterbatasan anggaran untuk pemasaran, atau kurangnya waktu dan sumber daya untuk membangun identitas merek yang konsisten. Oleh karena itu, pemilik UMKM D'SRUPUT

perlu mengembangkan strategi MSDM yang dapat membantu dalam membangun merek yang kuat dan membedakan diri mereka dari pesaing di pasar.

Dalam menghadapi tantangan-tantangan ini, pemilik UMKM D'SRUPUT dan praktisi MSDM dapat menerapkan strategi MSDM yang efektif untuk meningkatkan performa dan pertumbuhan usaha. Salah satu strategi MSDM yang efektif adalah perekrutan dan seleksi karyawan yang berkualitas. Menurut Jones dan Smith (2020), memilih karyawan yang memiliki keterampilan, pengalaman, dan motivasi yang tepat dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan UMKM. Melalui proses seleksi yang teliti dan menyeluruh, UMKM D'SRUPUT dapat memastikan bahwa mereka memiliki tim yang kompeten dan berdedikasi untuk menghadapi persaingan pasar yang ketat. Selain itu, pelatihan dan pengembangan karyawan juga merupakan bagian penting dari strategi MSDM yang efektif. Dengan memberikan pelatihan yang berkelanjutan, UMKM D'SRUPUT dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan mereka, sehingga mereka dapat berkinerja lebih baik dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab mereka (Miller, 2018).

Selain itu, penting bagi UMKM D'SRUPUT untuk membangun budaya kerja yang positif dan inklusif. Dalam penelitiannya, Brown (2019) menekankan pentingnya menciptakan lingkungan kerja yang mendukung kolaborasi, inovasi, dan keterlibatan karyawan. Dengan mendorong kerjasama dan memberikan ruang bagi ide-ide baru, UMKM D'SRUPUT dapat meningkatkan produktivitas dan kreativitas karyawan, serta menciptakan suasana kerja yang menyenangkan dan memotivasi. Budaya kerja yang positif juga dapat membantu menarik dan mempertahankan karyawan yang berkualitas (Gonzalez et al., 2021).

Dalam upaya mendorong pertumbuhan UMKM D'SRUPUT, penting untuk mengadopsi strategi pengembangan produk dan inovasi. Menurut penelitian oleh Williams (2020), mengikuti tren pasar dan merespons perubahan kebutuhan konsumen dapat menjadi faktor kunci dalam kesuksesan UMKM di sektor makanan dan minuman. Dengan melakukan riset pasar yang cermat, UMKM D'SRUPUT dapat mengidentifikasi peluang baru dan mengembangkan produk-produk yang inovatif dan menarik bagi konsumen. Strategi ini dapat membantu UMKM D'SRUPUT membedakan diri dari pesaing, memperluas pangsa pasar mereka, dan mencapai kesuksesan di pasar yang sangat kompetitif.

Agar dapat mencapai hal ini, UMKM perlu memperoleh perhatian khusus dan didukung oleh informasi yang akurat, sehingga terjadi hubungan bisnis yang terarah antara para pelaku usaha kecil dan menengah dengan

elemen daya saing, yaitu jaringan pasar. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan yang tepat dalam menyusun dan menetapkan strategi segmentasi, *targeting*, dan *positioning* agar usaha tersebut dapat bertahan dan bersaing dengan bidang usaha lainnya. *Segmentasi*, *targeting*, dan *positioning* menjadi sangat penting dalam bisnis untuk meraih pangsa pasar di tengah persaingan yang ketat (Faddila et al., 2023). Dengan menerapkan strategi ini secara efektif, UMKM D'SRUPUT dapat memperkuat posisinya dan meraih keberhasilan di pasar yang kompetitif saat ini.

Terakhir, strategi MSDM yang efektif juga melibatkan pengelolaan kinerja yang baik. Dengan mengukur, memantau, dan memberikan umpan balik secara teratur kepada karyawan, UMKM D'SRUPUT dapat memastikan bahwa karyawan mereka mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan berkinerja secara optimal. Hal ini dapat dilakukan melalui penilaian kinerja, pengaturan sasaran, dan penghargaan yang tepat (Davenport et al., 2019). Melalui pengelolaan kinerja yang efektif, UMKM D'SRUPUT dapat meningkatkan motivasi, loyalitas, dan kinerja karyawan mereka, yang pada gilirannya akan berdampak positif pada pertumbuhan bisnis.

Dengan menerapkan strategi MSDM yang efektif seperti perekrutan dan seleksi karyawan yang berkualitas, pelatihan dan pengembangan karyawan, membangun budaya kerja positif, mengadopsi strategi pengembangan produk dan inovasi, serta pengelolaan kinerja yang baik, UMKM D'SRUPUT dapat meningkatkan performa dan mendorong pertumbuhan bisnis mereka.

Selain itu, peran teknologi juga menjadi faktor penting dalam strategi MSDM yang efektif. Menggunakan teknologi yang tepat dapat membantu UMKM D'SRUPUT dalam meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan proses bisnis, dan memperluas jangkauan pemasaran. Sebagai contoh, penggunaan sistem manajemen sumber daya manusia berbasis teknologi dapat mempermudah pemilik usaha dalam mengelola data karyawan, melakukan pelacakan kinerja, dan mengatur penggajian. Selain itu, memanfaatkan *platform* media sosial dan aplikasi *mobile* untuk berpromosi dan berinteraksi dengan pelanggan juga dapat membantu UMKM D'SRUPUT dalam memperluas pangsa pasar mereka (Kaplan & Haenlein, 2019). Seperti penggunaan aplikasi Instagram *Shop* yang menyediakan serangkaian fitur penjualan produk kepada pengguna media sosial tersebut. Pengembangan UMKM melalui sistem pemasaran ini menjadi kegiatan penting dalam memperluas pengaruh UMKM dengan menggunakan Instagram Shop untuk memamerkan produk secara menarik kepada calon konsumen. Dengan penempatan dan pengaturan yang tepat, produk tersebut dapat menarik perhatian konsumen melalui publikasi di media masa atau media sosial saat

ini. Dalam memanfaatkan teknologi, UMKM dapat secara langsung berinteraksi dengan calon konsumen untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk mereka agar dapat dibeli (Setiawan & Sandi, 2023).

Adanya dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait juga menjadi faktor penting dalam mengimplementasikan strategi MSDM yang efektif. Pemerintah dapat memberikan bantuan dalam bentuk pelatihan, pendanaan, dan akses pasar bagi UMKM D'SRUPUT. Selain itu, kerjasama dengan lembaga dan komunitas bisnis lokal juga dapat memberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman, mendapatkan masukan, dan memperluas jaringan bisnis (Antoncic & Hisrich, 2019).

Dalam menjalankan strategi MSDM yang efektif, evaluasi dan pengukuran secara berkala juga diperlukan. UMKM D'SRUPUT perlu mengevaluasi keberhasilan implementasi strategi MSDM yang telah dilakukan dan melakukan perbaikan atau penyesuaian jika diperlukan. Melalui pengukuran performa dan pencapaian tujuan yang jelas, UMKM D'SRUPUT dapat mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang ada (Mathis & Jackson, 2020).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan:

Berdasarkan pembahasan mengenai strategi MSDM yang efektif dalam mendorong pertumbuhan UMKM D'SRUPUT, dapat disimpulkan bahwa implementasi strategi MSDM yang tepat dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi pertumbuhan dan keberhasilan UMKM dalam sektor makanan dan minuman. Dalam menghadapi tantangan persaingan pasar yang ketat, perubahan tren konsumen, keterbatasan sumber daya, dan kesulitan membangun merek yang kuat, strategi MSDM dapat menjadi kunci untuk meningkatkan performa dan pertumbuhan UMKM.

Dalam menerapkan strategi MSDM, UMKM D'SRUPUT perlu memperhatikan beberapa faktor penting. Pertama, pemilik UMKM perlu memiliki pemahaman yang baik tentang proses kewirausahaan dan dinamika bisnis. Hal ini dapat membantu mereka dalam mengidentifikasi peluang, mengambil keputusan yang tepat, dan menghadapi perubahan yang terjadi di sektor makanan dan minuman.

Selain itu, pengelolaan sumber daya secara efektif juga menjadi kunci dalam strategi MSDM. UMKM D'SRUPUT perlu memanfaatkan sumber daya yang ada dengan baik, baik itu sumber daya manusia, keuangan, maupun teknologi. Pemilihan, pengembangan, dan retensi karyawan yang berkualitas sangat penting dalam membangun tim yang solid dan produktif.

Saran:

Berdasarkan kesimpulan di atas, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan kepada UMKM D'SRUPUT dalam menerapkan strategi MSDM yang efektif.

- 1) UMKM D'SRUPUT dapat meningkatkan pemahaman pemilik usaha dan karyawan mengenai proses kewirausahaan dan manajemen bisnis melalui pelatihan dan pengembangan keterampilan. Ini akan membantu mereka dalam menghadapi tantangan yang muncul dan mengambil keputusan yang tepat.
- 2) Penting bagi UMKM D'SRUPUT untuk membangun budaya kerja yang positif dan inklusif. Hal ini dapat menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan menginspirasi karyawan untuk berkontribusi secara maksimal. Dukungan dan penghargaan terhadap karyawan yang berkinerja baik juga perlu diberikan untuk meningkatkan motivasi dan loyalitas.
- 3) UMKM D'SRUPUT perlu memanfaatkan teknologi dan inovasi dalam operasional mereka. Pemanfaatan teknologi dapat meningkatkan efisiensi, meningkatkan kualitas produk, dan membantu dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Penggunaan *platform digital* dan media sosial juga dapat digunakan untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan visibilitas UMKM D'SRUPUT.
- 4) Penting bagi UMKM D'SRUPUT untuk membangun dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Membangun merek yang kuat dan menyediakan layanan pelanggan yang baik dapat membantu UMKM D'SRUPUT dalam mempertahankan dan menarik pelanggan baru.
- 5) UMKM D'SRUPUT dapat menjalin kerjasama dengan pihak terkait, seperti pemasok lokal, komunitas bisnis, atau asosiasi UMKM, untuk saling mendukung dan memperluas jaringan. Kolaborasi ini dapat memberikan manfaat dalam hal berbagi sumber daya, pemahaman pasar yang lebih baik, dan kesempatan untuk memperluas pangsa pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, S. Z. M., Majid, I. A., & Khan, S. U. (2019). *The Influence of HRM Practices on Employee Performance in SMEs: The Case of Malaysia*. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(1), 244-258.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2019). *Unveiling the entrepreneurial process: a dynamic model*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 26(3), 313-330.
- Arifin, Y., Fahrudin, M. M., & Istiqomah, L. (2020). *Implementasi Kunjungan EB Batik Traditional Sebagai Sarana Pembelajaran Manajemen*. *Jurnal Mahasiswa Manajemen dan Akuntansi*, 1(1), 1-6.
- Brown, M. (2019). *Creating a positive workplace culture: The impact on employee engagement*. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 26(1), 18-28.
- Davenport, T. H., Harris, J. G., & Shapiro, J. D. (2019). *Competing on talent analytics*. Harvard Business Review Press.
- Dwiastuti, R., & Rahayu, M. (2021). *The Impact of Entrepreneurial Competence, Entrepreneurial Orientation, and Network to the Performance of SMEs in Facing Competitive Advantage*. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 19(3), 39-49.
- Faddila, S. P., Khalida, L. R., & Sandi, S. P. H. (2023). *Identifikasi Segmenting, Targeting, Positioning (STP) dalam Upaya Melejitkan UMKM Desa Sampalan Kabupaten Karawang*. *PROSIDING Konferensi Nasional Penelitian dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan Karawang*, 3(1), 664-670.
- Gonzalez, C., Rodriguez-Sanchez, A., Perez-Luno, A., & Kianto, A. (2021). *Exploring the impact of positive organizational culture on employee retention and job satisfaction*. *Frontiers in Psychology*, 12, 634516.
- Jones, R., & Smith, L. (2020). *The impact of employee recruitment and selection on organizational performance: A study of small and medium-sized enterprises*. *Journal of Small Business Management*, 58(1), 82-102.

El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat

Vol 4 No 2 (2024) 595-604 P-ISSN 2746-9794 E-ISSN 2747-2736

DOI: 10.47467/elmujtama.v4i2.3995

- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2019). *Siri, Siri, in my hand: Who's the fairest in the land? On the interpretations, illustrations, and implications of artificial intelligence*. *Business Horizons*, 62(1), 15-25.
- Lee, C. L., & Tan, G. L. (2020). The relationship between human resource management practices and organizational performance in small and medium-sized enterprises. *Journal of Entrepreneurship, Business and Economics*, 8(1), 102-124.
- Mathis, R. L., & Jackson, J. H. (2020). *Human Resource Management*. Cengage Learning.
- Miller, K. (2018). Employee training and development: Reasons and benefits. *International Journal of Business and Social Science*, 9(5), 85-91.
- Setiawan, E., & Sandi, SPH. (2023). *Manfaat Penggunaan Instagram Shop dalam Media Penjualan Peci Bambu di Kertaraharja*. *ABDIMA Jurnal Pengabdian Mahasiswa*, 2(1), 3473-3481.
- Smith, J., & Jones, R. (2019). *Competitive challenges faced by small and medium-sized enterprises in the food and beverage sector*. *International Journal of Hospitality Management*, 82, 101-109.