

IBM KELOMPOK USAHA MAKANAN DI KOTA BUKITTINGGI

Ratni Prima Lita, Laura Syahrul, Yulia Henri Yeni

Fakultas Ekonomi Universitas Andalas

ratni31@yahoo.com

ABSTRACT

“Ummi Aufa Hakim” and “Ra Bread” group in Bukittinggi has various limitations in running a business, particularly the ability of its resources (human resources, marketing, and finance management).

The activity have the objective as follows: To develop ability businessman and employee of finance to arrange financial statement with applicate of software. To provide the business consultation for relating to the marketing of e-commerce activities, particularly products promotion.

The method of this activity has done in several ways: training and business consultation.

“Ummi Aufa Hakim” and “Ra Bread” group in Bukittinggi as the object of this activity. They are active and interest to arrange financial statement and developing an e-commerce website as marketing media of businessman products. Website has arrange of this activity of “www.ummi-aufa-hakim-bukittinggi.com and www.toko-roti-rabread-bukittinggi.com.

Keywords: food business, e-commerce, financial statement

I.PENDAHULUAN

1.1.Analisis Situasi

Sebagai salah satu Kota di Provinsi Sumatera Barat, Kota Bukittinggi diharapkan juga mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perkembangan perekonomian daerah. Hal tersebut dapat dilakukan dengan mengembangkan sektor-sektor industri kreatif yang ada seperti sektor kuliner/makanan. Mitra yang akan dibina dalam kegiatan ini berada di Kota Bukittinggi yang merupakan salah satu daerah tujuan wisata utama Provinsi Sumatera Barat. Kota Bukittinggi berjarak 87 km dari Ibu Kota Provinsi (Padang). Kota Bukittinggi saat ini terdiri atas 3 kecamatan dengan 24 kelurahan. Kota bukittinggi berbatasan dengan kecamatan dalam wilayah Kabupaten Agam, yaitu sebelah Utara dengan Kecamatan Tilatang Agam, sebelah Selatan dengan Banuhampu Sungai Puar, sebelah Barat dengan IV Koto dan sebelah Timur dengan IV Angkat Candung. Bukittinggi akan mengadakan perubahan batas wilayah, dengan memasukkan sebagian wilayah Kabupaten Agam ke dalam wilayah kota Bukittinggi, sehingga nantinya kota Bukittinggi mempunyai luas 145,299 km² yang terdiri dari 7 kecamatan dan 58 kelurahan/desa dengan jumlah penduduk 175.452 jiwa. Sesuai dengan prosedur peraturan perundang-undangan realisasinya menunggu turunnya Peraturan Pemerintah tentang perubahan batas wilayah tersebut. (melalui: <http://www.bukittinggikota.go.id>)

Industri kreatif seperti sulaman dan bordir dan makanan cukup dominan di Kota Bukittinggi. Usaha sektor makanan merupakan usaha pendukung sektor wisata yang cukup banyak menampung tenaga kerja. Usaha makanan Umami Aufa Hakim dan Ra Bread merupakan usaha makanan di Bukittinggi.

Usaha Umami Aufa Hakim merupakan usaha yang memproduksi dan menjual bermacam-macam makanan dan mempunyai toko menjual makanan khas Minang. Usaha ini mengalami perkembangan yang cukup baik dan produktif secara ekonomi. Usaha ini dipimpin seorang yang punya motivasi yang tinggi dan energik yaitu Bapak Lukman El Hakim, yang berumur 37 tahun.

Usaha Ra Bread merupakan usaha yang memproduksi dan menjual makanan seperti roti, agar-agar/puding, snack khas Minang. Makanan khas Minang yang terbuat dari singkong dengan tingkatan rasa pedas yang berbeda dan dikemas

dengan unik juga menjadi produk unggulan usaha Ra Bread. Usaha ini juga cukup produktif secara ekonomi dan mengalami peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Pemilik sekaligus pimpinan usaha Ra Bread adalah Bapak Yohannes yang berumur 43 tahun. Bapak Yohannes mempunyai motivasi dan semangat untuk maju dan senang mendapatkan pembinaan dari instansi terkait.

Kedua usaha (mitra) mempunyai potensi untuk berkembang karena wilayah pemasaran terus meningkat setiap tahunnya, dipimpin oleh pengusaha muda yang cukup energik dan mempunyai motivasi yang tinggi. Masalah yang dihadapi kedua mitra memiliki kesamaan dan perlu dicarikan solusinya. Berdasarkan survey pendahuluan (2013) masih banyak permasalahan yang dihadapi dalam manajemen usaha yaitu masalah manajemen sumber daya manusia, keuangan, pemasaran dan produksi. Masalah sumber daya manusia (SDM) ditemukan masih rendahnya kemampuan atau keterampilan karyawan dalam menyusun laporan keuangan secara lengkap dan elektronik. Kondisi SDM seperti ini menimbulkan masalah manajemen keuangan yaitu perusahaan belum mempunyai laporan keuangan secara lengkap dengan prinsip-prinsip akuntansi yang benar. Padahal kondisi ini bisa dibantu dengan penyusunan laporan keuangan secara elektronik dengan menggunakan software akuntansi. Akan tetapi pengusaha kesulitan dalam menyusun laporan keuangan secara elektronik. Selain itu, masalah yang dihadapi oleh kedua pengusaha makanan ini adalah masalah manajemen pemasaran seperti, masih terbatasnya komunikasi pemasaran (promosi) yang dilakukan pengusaha makanan dan kurang optimalnya penggunaan website sebagai media pemasaran. Padahal untuk memasuki pasar bebas ASEAN (2015) hal ini perlu diperhatikan oleh pengusaha. Meskipun usaha ini berskala kecil tapi dapat membuka kesempatan kerja yang dapat meningkatkan penghasilan keluarga.

Hasil survey pendahuluan ini didukung juga oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Yeni (2011) ditemukan lebih dari 48% UKM telah melakukan aktivitas pemasaran pada *level Implisit*. Aktivitas pemasaran yang telah dilakukan secara implisit ini berhubungan dengan aktivitas eksternal, terutama yang berhubungan dengan pemahaman keunggulan bersaing. Sementara itu ditemukan juga bahwa masih terbatasnya pelaksanaan aktivitas pemasaran internal, terutama yang berhubungan dengan penetapan harga, promosi, layanan purna jual, produk

dan distribusi. Hal ini ditunjukkan oleh lebih dari 80% UKM masih berada pada level *non marketing* untuk aktivitas penetapan harga, dan separohnya juga pada level ini untuk empat aktivitas lainnya.

1.2. Perumusan Masalah

Rumusan masalah dari kegiatan ini adalah:

1. Bagaimana meningkatkan kemampuan pengusaha dan karyawan bagian keuangan untuk menyusun laporan keuangan secara lengkap?
2. Bagaimana menyusun laporan keuangan dengan aplikasi *software* akuntansi?
3. Bagaimana meningkatkan komunikasi pemasaran (promosi)?
4. Bagaimana meningkatkan kemampuan pengusaha untuk mengembangkan pemasaran melalui internet?

1.3. Tinjauan Pustaka

1. Memahami Manajemen Pemasaran

Pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Pemasar terlibat dalam memasarkan banyak jenis entitas: barang, jasa, acara khusus, pengalaman, pribadi, tempat, jasa, property, organisasi, informasi, dan ide. Pemasar adalah seseorang yang mencari tanggapan (perhatian, pembelian, suara, donasi) dari pihak lain yang disebut prospek.

Menurut Kotler (2012) manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi, serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dan organisasi. Konsep pemasaran adalah menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasional yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih.

2. E-commerce

Perkembangan dunia bisnis telah mengalami banyak pergeseran, ini dipacu oleh percepatan pertumbuhan Teknologi dengan hadirnya dunia tanpa batas yaitu

internet. Berbisnis secara elektronik lewat internet saat ini telah berkembang pesat atau biasa disebut *E-commerce*. *e-commerce* merupakan bagian dari *e-business*, di mana cakupan *e-business* lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasian mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan dll. *E-commerce* dapat didefinisikan kegiatan perdagangan yang banyak dilakukan oleh perusahaan pada umumnya yang memanfaatkan media elektronik (Armaini : 2003).

Perusahaan dapat memanfaatkan teknologi internet untuk aktifitas bisnis yaitu transaksi bisnis, operasi fungsi-fungsi perusahaan, berbagi informasi dengan konsumen dan supplier untuk mempertahankan hubungan sebelum, selama dan setelah proses pembelian (Zwass 1998; Zwass 2003). Aktifitas bisnis secara elektronik (*e-business/e-commerce*) dapat memberikan kemudahan untuk penjual maupun pembeli (Grandon & Pearson 2004).

3. Laporan Keuangan

Diantara laporan yang paling penting adalah laporan keuangan, yang terbagi dalam tiga kategori; neraca, laporan laba rugi dan laporan arus kas. (Griffin dan Ebert, 2006)

- 1) Neraca merupakan informasi rinci mengenai faktor-faktor persamaan akuntansi.
- 2) Laporan Laba Rugi merupakan deskripsi mengenai pendapatan dan pengeluaran tercantum dalam angka yang memperlihatkan laba atau rugi tahunan perusahaan.
- 3) Laporan arus kas menjabarkan pendapatan dan pembayaran uang kas.

1.4. Tujuan Kegiatan

Tujuan kegiatan ini adalah:

1. Untuk meningkatkan kemampuan pengusaha dan karyawan bagian keuangan untuk menyusun laporan keuangan secara lengkap.
2. Untuk menyusun laporan keuangan dengan aplikasi *software* akuntansi.
3. Untuk meningkatkan komunikasi pemasaran (promosi).
4. Untuk meningkatkan kemampuan pengusaha untuk mengembangkan pemasaran melalui internet.

II.METODE PENGABDIAN

2.1. Mitra Kegiatan

Mitra dalam kegiatan ini adalah usaha sektor makanan di Kota Bukittinggi yaitu Usaha makanan Umami Afa Hakim dan Ra Bread.

2.2. Metode Kegiatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini dapat dilihat pada Tabel 2.1 berikut ini:

Tabel 2.1. Metode Pendekatan yang Digunakan dalam Kegiatan IbM pada Pengusaha Makanan di Kota Bukittinggi

No.	Metode yang digunakan	Keterangan
1.	Metode Pelatihan dengan Ceramah	Memberikan materi pelatihan tentang penyusunan laporan keuangan secara lengkap dan elektronik, pentingnya komunikasi pemasaran (promosi) untuk usaha dan pengembangan pemasaran melalui internet.
2.	Metode Pelatihan dengan Praktek	Praktek menyusun laporan keuangan secara lengkap dan elektronik (menggunakan software komputer).
3.	Metode Pelatihan dengan Diskusi	Melakukan diskusi (tanya jawab) tentang materi pelatihan dan praktek yang telah dilakukan
4	VirtueMart dari Joomla	Perancangan website
5.	Dokumentasi	Pengumpulan informasi dan gambar produk
6.	Entry data ke website	Meng-upload informasi dan gambar produk ke web site
5.	Metode konsultasi bisnis	Pengusaha melakukan konsultasi tentang permasalahan yang dihadapi terutama penyusunan laporan keuangan dan pemasaran kepada konsultan. Tim pelaksana kegiatan bertindak sebagai konsultan. Dengan metode ini akan membantu pengusaha menyelesaikan permasalahan yang dihadapi, sehingga pengusaha mampu mengambil keputusan yang tepat dalam pengembangan usaha.

2.3. Analisis Kegiatan

Analisis kegiatan dilakukan dengan analisis kuantitatif dan kualitatif berdasarkan data yang tersedia.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Waktu Implementasi

Dalam pelaksanaan kegiatan telah dilaksanakan dengan tahap pertama persiapan yang dilaksanakan pada bulan Mei 2014, pelaksanaan pada Mei-September 2014 dan evaluasi kegiatan pada Oktober 2014. Secara rinci dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Sosialisasi dan pengurusan ijin dengan pihak institusi terkait yang dilaksanakan pada bulan Minggu I Mei 2014.
2. Sosialisasi dengan pengusaha yang diadakan Minggu II bulan Mei 2014 yaitu tanggal 9 Mei 2014.
3. Konsultasi bisnis pertama pada tanggal 14 Mei 2014 tentang pemecahan manajemen yang dihadapi Ummi Afa Hakim dan Toko Ra Bread.
4. Mengontak pengusaha untuk memutuskan jadwal kegiatan pelatihan pada tanggal 10 Juni 2014 dan diputuskan pelatihan akan diadakan setelah hari raya Idul Fitri.
5. Tim menyusun modul pelatihan dan bahan pre test sejak tanggal 12 Juni-20 Juni 2014
6. Mempersiapkan *software* penyusunan laporan keuangan tanggal 10 Juni-5 Juli 2014
7. Pengumpulan informasi untuk website sejak tanggal 20 Juni- 30 Juni 2014
8. Tim dibantu tim desain website (konsultan) mempersiapkan *website* untuk kedua usaha dari tanggal 20 Juni-28 Juni 2014
9. Latihan diskusi komunikasi pemasaran dan desain tanggal 1 Juli 2014
10. Latihan desain website tanggal 11 Agustus 2014
11. Pelatihan manajemen keuangan/akuntansi 31 Agustus-2 September 2014
12. Konsultasi Bisnis lanjutan dilakukan pada bulan Oktober 2014.

3.2. Proses Kegiatan.

Indikator keberhasilan kegiatan sebagai berikut:

- 1) Diperolehnya ijin dan intansi terkait
- 2) Diperolehnya kesepakatan dengan pengusaha mengenai jadwal kegiatan.

- 3) Tersusunnya modul pelatihan dan bahan pre test
- 4) Pengusaha kelompok Ra Bread dan Ummi Afa Hakim antusias untuk ikut berpartisipasi, termasuk kesediaan menyelesaikan tugas-tugas dan saran-saran yang diberikan pada saat pelatihan dan konsultasi, sehingga produk mereka bisa dipasarkan melalui website.
- 5) Pelatihan bisa dilaksanakan walaupun terjadi penundaan dari rencana kegiatan. Namun demikian peserta antusias mengikuti kegiatan dan didukung Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Bukittinggi serta pengusaha Ra Bread dan Ummi Afa Hakim.
- 6) Hasil Konsultasi bisnis : Terbukanya wawasan pengusaha untuk pengembangan usaha berbasis teknologi khususnya pemasaran dan keuangan.
- 7) Dihasilkannya rancangan software keuangan dan website untuk 2 mitra yang sudah on line dengan alamat www.ummiaufahakimbukittinggi.com dan www.tokorotirabreadbukittinggi.com.
- 8) Terkumpulnya bahan seperti foto dan profil untuk bahan website dan desain software keuangan beserta laporan keuangan.
- 9) Pengusaha mampu menyusun laporan keuangan sederhana dengan software untuk jadi dasar pengembangan usaha.

Kegiatan pelatihan dapat diukur keberhasilan dengan memperhatikan hasil pretes dan postes peserta. Peserta dari kegiatan ini ada 9 pengusaha dan karyawan usaha makanan di Kota Bukittinggi. Secara rinci target keluaran kegiatan seperti Tabel 5.1 berikut ini:

Kegiatan pelatihan dapat diukur keberhasilan dengan memperhatikan hasil pretes dan postes peserta. Peserta dari kegiatan ini ada 9 pengusaha dan karyawan usaha makanan di Kota Bukittinggi. Secara rinci target keluaran kegiatan seperti Tabel 3.1 berikut ini:

Tabel 3.1.
Target Keluaran Kegiatan

No.	Kegiatan	Metode	Keluaran
1.	Memberikan Pelatihan penyusunan laporan keuangan secara lengkap	Metode ceramah, praktek, diskusi	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta paham pentingnya laporan keuangan secara lengkap dan komponen-komponen laporan keuangan • Peserta mampu menyusun laporan keuangan secara lengkap.
2.	Memberikan Pelatihan penyusunan laporan keuangan dengan aplikasi software akuntansi	Metode ceramah, praktek, diskusi	Peserta mampu menyusun laporan keuangan dengan aplikasi software akuntansi.
3.	Memberikan Pelatihan komunikasi pemasaran	Metode ceramah, praktek, diskusi	Peserta paham dan mampu mengkomunikasikan (mempromosikan) produknya ke konsumen
4.	Memberikan Pelatihan e-commerce	Metode ceramah, praktek, diskusi	Peserta paham tentang pemasaran melalui internet
5	Merancang website	VirtueMart dari Joomla	Beroperasinya 2 website usaha makanan mitra 1 dan 2
6	Pengumpulan informasi	Dokumentasi	Database informasi
7	Menyusun data base	Dokumentasi	Database informasi
8	Meng-upload data	Entry data ke website dan	2 buah Website telah lengkap dengan kontennya
9	Melakukan konsultasi bisnis	Konsultasi bisnis	Peserta paham dan mampu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi

Dari hasil evaluasi setelah pelaksanaan pelatihan ditemukan bahwa 90% peserta setuju dan sangat setuju dengan pernyataan bahwa persiapan dengan waktu yang cukup, dikoordinasikan ke peserta dan melibatkan instansi terkait, Materi pelatihan menarik, belum pernah diperoleh sebelumnya, diperlukan untuk pengembangan usaha dan mereka paham dengan materi yang disampaikan. Instruktur memiliki kemampuan menjelaskan materi dan membangun suasana yang menyenangkan dan evaluasi perlu dilakukan. Hasil evaluasi tergambar dari Tabel 3.2 berikut:

Tabel 3.2.
Evaluasi Setelah Pelaksanaan Pelatihan

No	Pernyataan	SS	S	N	KS	TS
Persiapan pelatihan						
1	Waktu cukup	4	5	0	0	0
2	Dikoordinasikan oleh Tim Pelaksana	4	5	0	0	0
3	Melibatkan Instansi terkait	6	3	0	0	0
Materi Pelatihan						
4	Menarik	6	3	0	0	0
5	Belum pernah diperoleh sebelumnya	3	6	0	0	0
6	Diperlukan untuk Pengembangan Usaha	7	2	0	0	0
7	Paham terhadap penyampaian instruktur	6	3	0	0	0
Instruktur						
8	Kemampuan menjelaskan materi dan mudah dipahami	5	4	0	0	0
9	Kemampuan membangun suasana yang menyenangkan	7	3	0	0	0
Evaluasi						
10	Sebelum dan Sesudah pelatihan (pretest dan post tes) perlu dilakukan	7	2	0	0	0
Total		50	40	0	0	0
Persentase		50%	40%	0%	0%	0%

Indikator keberhasilan kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Tabel 3.3:

Tabel 3.3.
Hasil Pretest dan Postest Peserta Pelatihan

No	Peserta	Hasil Pretest (Jawaban Benar)	Hasil Postest (Jawaban Benar)	Peningkatan Pemahaman Materi	Persentase Peningkatan Pemahaman Materi
1	Peserta 1	4	7	3	75%
2	Peserta 2	6	8	2	33%
3	Peserta 3	3	7	4	133%
4	Peserta 4	6	8	2	33%
5	Peserta 5	7	8	1	14%
6	Peserta 6	4	7	3	75%
7	Peserta 7	4	7	3	75%
8	Peserta 8	7	10	3	43%
9	Peserta 9	5	7	2	40%
	Rata-rata	5,1	7.7	2,6	58%

Dari Tabel 3.3 terlihat terjadi peningkatan yang signifikan kemampuan peserta sebelum dan setelah pelatihan dilaksanakan, sedangkan uji beda kemampuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan seperti Tabel 5.3:

Tabel 3.4.
Uji Beda Kemampuan Peserta sebelum dan Sesudah Pelatihan

	<i>Test Value = 0</i>					
					<i>95% Confidence Interval of the Difference</i>	
	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>Sig. (2-tailed)</i>	<i>Mean Difference</i>	<i>Lower</i>	<i>Upper</i>
Sebelum pelatihan	10.553	8	.000	5.11111	3.9943	6.2280
Setelah pelatihan	23.000	8	.000	7.66667	6.8980	8.4353

Dilihat dari signifikans 95% dengan α 0.05 terlihat, dengan nilai t-hitung sebelum pelatihan (10,553) dan sesudah pelatihan (23,000) signifikan pada 0.000 dan 0.000. Hal ini mengindikasikan bahwa terdapat perbedaan kemampuan peserta pelatihan sebelum dan sesudah pelatihan. Dari hasil wawancara dengan peserta ditemukan juga bahwa peserta belum pernah mendapatkan materi pelatihan seperti yang dilaksanakan ini, sehingga mereka berharap ada keberlanjutan kegiatan ini.

Selanjutnya dalam kegiatan IbM ini dihasilkan 2 buah website untuk kedua Mitra yaitu Ummi Afa Hakim dan Ra Bread. Website tersebut sudah dioperasionalkan dan dijadikan untuk media promosi kedua Mitra.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan ini adalah:

1. Kegiatan ini telah meningkatkan keterampilan pengusaha dan karyawan untuk menyusun laporan keuangan.
2. Mitra telah mampu menyusun laporan keuangan secara lengkap dengan menggunakan software akuntansi/keuangan.
3. Mitra mampu mempromosikan produk kepada konsumen dan menyadari pentingnya komunikasi pemasaran bagi perusahaan.
4. Mitra mampu memahami *e-commerce* (pemasaran melalui internet) dengan diluncurkannya website untuk kedua mitra yaitu www.ummi-aufa-hakim-bukittinggi.com dan www.toko-roti-rabread-bukittinggi.com.

4.2. Saran-saran

Saran-saran yang dapat diusulkan dari kegiatan ini adalah:

Untuk Pemerintah:

1. Kegiatan pelatihan yang benar-benar menyentuh permasalahan mereka dan pelatihan masih berkelanjutan
2. Pelatihan yang dilakukan harus tuntas dan tidak terburu-buru.

Untuk Mitra:

1. Perlu komitmen yang tinggi untuk menyusun laporan keuangan dan memperbarui website.
2. Perlu memperbaiki tata letak toko terutama untuk RA Bread karena masih belum memadai.
3. Perlu peningkatan karyawan yang berlatang belakang akuntansi.
4. Perlu peningkatan kemampuan pengusaha dan karyawan untuk pengembangan *green marketing*

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini terlaksana berkat bantuan berbagai pihak, untuk itu kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. DP2M Dikti yang telah memfasilitasi dan memberikan dana melalui DIPA DP2m DIKTI.
2. Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Andalas yang memfasilitasi kegiatan ini.
3. Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Bukittinggi dan staf yang telah membantu terlaksananya kegiatan ini.
4. Dekan Fakultas Ekonomi dan Ketua Jurusan Manajemen yang telah mendukung kegiatan ini
5. Dosen-dosen Jurusan Manajemen yang telah membantu terlaksananya kegiatan.
6. Pimpinan dan staf Ummi Afa Hakim dan Ra Bread di Bukittinggi yang telah berpartisipasi dalam kegiatan ini.
7. Semua pihak yang telah membantu kegiatan ini yang tidak tersebut di atas

DAFTAR PUSTAKA

- LPM Universitas Andalas. Profil LPM. melalui <http://lppm.unand.ac.id>.
- Pemerintah Provinsi Sumatera Barat, Dinas Kebudayaan dan Pariwisata.”*Rencana Induk Pengembangan Pariwisata Daerah (RIPPDA) Propinsi Sumatera Barat, 2006-2020*”.Padang: Dinas Kebudayaan.
- Pemerintah Kota Bukittinggi. 2010. Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kota Bukittinggi Tahun 2011-2015.
- Pemerintah Kota Bukittinggi. 2010. Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah Kota Bukittinggi Tahun 2011-2025.
- Pemerintah Kota Bukittinggi. 2012. Profil Kota Bukittinggi. melalui: <http://www.bukittinggikota.go.id>.
- Pemerintah Kota Bukittinggi. 2011. Rencana Strategis (Renstra) Tahun 2011-2015 Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kota Bukittinggi.
- Yeni, Yuli Hendri. 2011. Pengembangan *Carson’s Levels of Activity Model* pada Identifikasi Aktivitas dan Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah di Sumatera Barat. Laporan Penelitian Fundamental Dikti.

DOKUMENTASI

Foto-foto Kegiatan



Suasana di Toko Ummi Aufa Hakim



Suasana di Toko Ra Bread



Suasana pelatihan dan konsultasi bisnis





Suasana pelatihan dan konsultasi bisnis



Foto Bersama saat penutupan pelatihan