

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN RENCANA AKSI (*ACTION PLAN*) BISNIS PELAKU UMKM KELOMPOK KOPERASI BERLIAN TANGERANG SELATAN

Syarif Ali¹, Purwanto Widodo², Tri Siswantini³, Indri Arrafi Y⁴, Yudi Nur Supriadi⁵

^{1,2,3,4,5}Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UPN Veteran Jakarta

email : syarifali@upnvj.ac.id

Abstrak

Koperasi Berlian di bawah PKK yang berlokasi di Desa Pisangan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan (Tangsel) ini mulai melakukan usaha mikro, kecil, dan menengah sejak tahun 2015. Tujuan utama kelompok usaha yang sebagian besar perempuan ini adalah menciptakan iklim ekonomi yang stabil. Perjalanan panjang mengembangkan usaha peningkatan pendapatan keluarga (UP2K) di Kecamatan Pisangan tidaklah mudah, butuh proses panjang. Berlian koperasi UP2K berlokasi di Jalan Cirendeuh Indah 1 GG Mushollah RT 005/003 Setidaknya ada 6 unit usaha, antara lain pernak-pernik, kue kering, kue basah, lauk pauk, sajian, dan berbagai produk lainnya. UP2K Kelurahan Pisangan, hal ini sangat bermanfaat untuk memberikan penghasilan bagi masyarakat. Kelurahan Pisangan memiliki luas 405 hektare dengan 18 RW dan 115 RT yang terdiri dari 70 persen perumahan, sisanya adalah desa. Meskipun telah terjadi pertumbuhan kuantitas, masih banyak permasalahan dan tantangan dalam pengembangan UMKM anggota koperasi Berlian. Implementasi bisnis masih dilakukan dengan cara tradisional, tidak berdasarkan rencana, karena itu banyak pelaku UMKM yang gagal dalam mengembangkan bisnisnya. Untuk meningkatkan kemandirian dan daya saing UMKM anggota Koperasi Berlian, diperlukan rencana aksi untuk menumbuhkan dan memperkuat eksistensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Rencana aksi tersebut merupakan dokumen perencanaan pemberdayaan UMKM anggota Koperasi Berlian dalam enam bulan ke depan. Sasaran khusus dari kegiatan pengabdian ini adalah (1) memberikan pemahaman dan keterampilan dalam menulis rencana aksi; (2) mitra kerja mampu melaksanakan rencana aksi dengan baik; (3) Menciptakan masyarakat yang produktif dan mendapatkan penghasilan tambahan untuk mendukung perekonomian keluarga. Metode dalam kegiatan ini adalah (1) perkuliahan; (2) diskusi kelompok besar; (3) simulasi; (3) Pemantauan dan bantuan

Kata kunci: Rencana Aksi, Koperasi, UMKM,

Abstract

The Berlian Cooperative under the PKK, located in Pisangan Ciputat Timur Village, South Tangerang City (Tangsel) has started doing micro, small and medium businesses since 2015. The main goal of this business group, which is mostly women, is to create a stable economic climate. The long journey of developing a family income increase business (UP2K) in the Pisangan sub-district is not easy, it takes a long process. Berlian cooperative UP2K located on Jalan Cirendeuh Indah 1 GG Mushollah RT 005/003 There are at least 6 business units, including knick-knacks, pastries, wet cakes, side dishes, offerings, and various other products. UP2K Kelurahan Pisangan, it is very useful to provide income for the community. The Pisangan Village has an area of 405 hectares with 18 RWs and 115 RTs consisting of 70 percent of the housing, the rest being villages. Even though there has been growth in quantity, there are still many problems and challenges in the development of UMKM members of the Berlian cooperative. Business implementation is still carried out in a traditional way, not based on a plan, because of that many MSME actors are failed in developing their business. To increase the independence and competitiveness of UMKM members of the Berlian Cooperative, an action plan is needed to grow and strengthen the existence of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). The action plan is a planning document for empowering UMKM members of the Berlian Cooperative in the next six months. The specific targets of this service activity are (1) providing an understanding and skill in writing action plans; (2) partners are able to implement the action plan properly; (3) Creating a

productive society and earning additional income to support the family economy. The methods in this activity are (1) lectures; (2) large group discussions; (3) simulations; (3) monitoring and assistance
Keyword: Action Plan, Cooperative, UMKM,

PENDAHULUAN

” Pulih lebih cepat, bangkit lebih kuat”. Kalimat tersebut mengandung makna energi positif untuk memulai langkah besar setelah mengalami masa kelam. Kalau dikaitkan dengan kesulitan perekonomian Indonesia selama wabah pandemik covid-19, maka kalimat tersebut sangat harus diikuti dengan tindak lanjut agar makna substantif ”pulih lebih cepat, bangkit lebih kuat” tidak menghilang di ruang hampa. Tindak lanjut itu harus dimulai dengan rencana aksi (action plan). Pelaku bisnis seperti Wirasaha perlu menyadari bahwa salah satu faktor penting kesuksesan di dunia usaha adalah dipergunakannya rencana aksi, karena salah satu rahasia kesuksesan bisnis adalah memiliki rencana yang baik dan terarah (Nurmansyah, 2022).

Action Plan (AP) dapat menjadi bintang penuntun untuk memberikan arah menjalankan bisnis. AP merupakan daftar yang diatur sedemikian rupa untuk mewujudkan tujuan tertentu (Authuraliya, 2022). Daftar tersebut menjadi strategi yang dalam melaksanakan suatu proyek atau pekerjaan sehingga pencapaian tujuan dari proyek efektif dan efisien. Pada dasarnya AP berupa langkah atau tahap pelaksanaan pekerjaan agar pimpinan proyek tetap fokus dan teroganisir.

Semboyan “Pulih cepat bangkit lebih kuat” menandakan tekad untuk segera melakukan aksi nyata setelah lebih tiga tahun Indonesia mengalami penurunan ekonomi sebagai dampak pandemik Covid-19. Pertumbuhan ekonomi mengalami kontraksi pada triwulan II tahun 2020 dengan pertumbuhan ekonomi minus 5.3 persen. Sejalan dengan pertumbuhan perekonomian global, perekonomian Indonesia pada triwulan IV tahun 2022 tumbuh sebesar 5.0 persen. Secara keseluruhan pertumbuhan ekonomi negara Indonesia tumbuh sebesar 5.3 persen, angka yang sama diraih sebelum masa pandemik Covid-19. Ekonomi Indonesia tetap bertahan pada titik 5.3 persen pada triwulan 1 2023, meningkat 0.2 persen dari triwulan sebelumnya.

Bank Dunia berdasarkan hasil kajian memberikan lampu peringatan agar semua negara mempersiapkan diri kemungkinan terjadi turbulensi ekonomi yang disebabkan oleh perubahan politik, sosial, dan ekonomi, misalnya terjadi perang antara Rusia dengan Ukrania. Saat ini kesulitan ekonomi sudah mulai terasa di berbagai negara sebagai dampak inflasi yang menjadi rintangan pertumbuhan ekonomi. Indonesia, berdasarkan data Biro Pusat Statistik (BPS) memiliki daya tahan (*resilience*) lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi Tiongkok yang membukukan pertumbuhan ekonomi sebesar 4.5 persen. Bagi beberapa negara pertumbuhan ekonomi sangat bergantung dari sumbangsih usaha kecil mikro dan menengah (UMKM), UMKM menyumbang 80 persen lapangan pekerjaan negara Tiongkok (Suryono, 2023). Sementara negara Singapura memiliki keistimewaan tersendiri dalam memperlakukan UMKM dibuktikan dengan kepuasan UMKM dengan mendapatkan angka 72 persen dengan upaya melakukan pemulihan ekonomi. Dalam konteks ini UMKM menjadi program unggulan banyak negara untuk menunjang perekonomian nasional, termasuk Indonesia.

Menurut data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2018, jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1%, dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha. Dengan membandingkan UMKM di Tiongkok dan Singapura, hal tersebut menyadarkan bahwa sebenarnya Indonesia sudah dalam *track* yang benar dengan memfasilitasi perkembangan UMKM. Karena itu, perkembangan UMKM tersebar di hampir seluruh Indonesia, seperti di Kota Tangerang Selatan.

Sebagai kota yang telah berdiri selama 14 tahun, Asisten Daerah III, Taryono, mengatakan Pemerintah Kota Tangerang terus berupaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui usaha kecil mikro dan menengah (Jum'at, 17/03/2023). (Eliyani, 2021) mengatakan bahwa perkembangan UMKM di kota Tangerang Selatan dari tahun ke tahun terus membaik. di Kecamatan Ciputat terdiri dari akomodasi, aksesoris, ekspedisi, elektronik, farmasi, fashion, furniture, jasa lainnya, konter hp,

kreatif, kuliner, otomotif, perawatan/kesehatan, perikanan, pertanian, sayuran/buah, toko sembako, dan transportasi. Jumlah UMKM sebesar 13,508. Jumlah tenaga kerja sebesar 24,277 orang. Total omset sebesar Rp. 2,375,200,000,000.

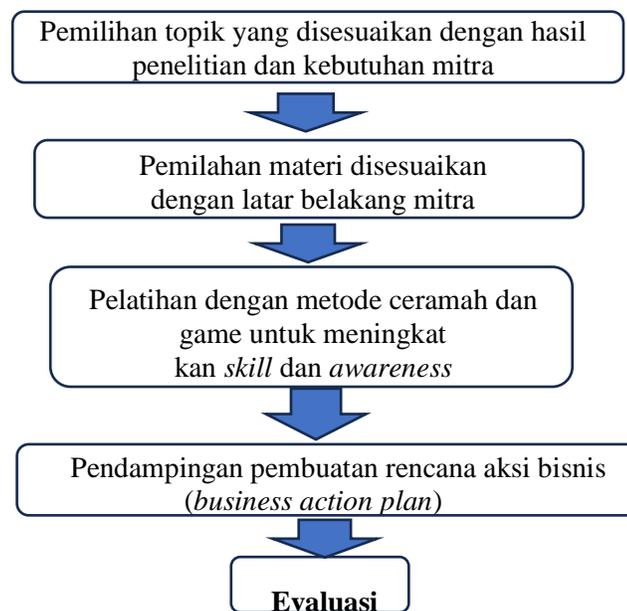
Hanya saja jumlah pelaku UMKM turun naik, selain itu, kecenderungan melaksanakan kegiatan usaha, dilakukan dengan cara *trial and error* atau coba-coba. Jika usaha yang dilakukan gagal, maka akan beralih ke usaha yang lain, dan jika sudah gagal beberapa kali, kemudian akan berhenti melakukan usaha atau menyerah tanpa melakukan evaluasi tentang apa yang menyebabkan terjadinya kegagalan. Model seperti ini banyak dijumpai pada pelaku UMKM di Indonesia (Masnita, 2021).

Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) yang merupakan bagian dari Koperasi Berlian berlokasi Jalan Cirendeu Indah 1 GG Mushollah RT 005/003 paling tidak memiliki enam usaha, terdiri: pernak-pernik, kue kering, kue basah, lauk pauk, dan saserahan. Kehadiran komunitas ini memberi dampak positif bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat di lingkungan yang memiliki luas 405 hektar dengan 18 RW dan 115 RT yang sebahagian besar perumahan, sehingga memiliki potensi untuk perkembangan UMKM. Namun demikian, jumlah UMKM banyak yang tidak aktif bahkan terjadi penurunan jumlah pelaku UMKM. Camat Ciputat Timur, Durahman, (Kabar Tangsel.com, Kop21/3/2203) Koperasi Berlian Tangerang Selatan mengalami penurunan hingga 30 % dan mengalami pasang surut. “Dari awal dimulainya program UP2K ini sejak 2015 bukan waktu yang sebentar tapi sudah melampaui waktu panjang, tentu pasang surut dalam mengembangkan ini banyak hal yang dilewati,” kata Durahman.

Hal ini disebabkan karena kurangnya inovasi pelaku UMKM dalam menjalankan usaha kecil dan menengah antara lain karena belum optimalnya pengetahuan berkaitan dengan perencanaan (Sandi, 2023). Karena itu Pengabdian Kepada Masyarakat bagi anggota Koperasi Berlian Kelurahan Pisangan Kecamatan Ciputat lebih menitik beratkan memberikan pendampingan kepada pelaku UMKM yang bergabung dalam Koperasi Berlian untuk meningkatkan keterampilan dalam pembuatan rencana aksi bisnis (*business action plan*).

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pendampingan penyusunan rencana aksi (*action plan*) bisnis pelaku umkm kelompok koperasi berlian terdiri dari empat tahap yakni: *Tahap pertama*, mengajukan permohonan melakukan PKM kepada pihak kampus dan mitra, pada tahap ini tim PKM melakukan koordinasi penyelenggaraan. *Tahap kedua*, merupakan tahap pelaksanaan dengan alur sebagai berikut:



Gambar 1. Alur pelaksanaan PKM

Tabel 1 Komponen Evaluasi

	Kegiatan	Kriteria	KPI
Evaluasi	Ceramah	Meningkatkan pengetahuan dan tingkat kesadaran pentingnya rencana aksi bisnis	70% pengetahuan meningkat
	Simulasi/Praktik penyusunan rencana aksi bisnis	Membuat rencana aksi bisnis	1 rencana aksi bisnis kelompok
	Pendampingan	Menyelesaikan rencana aksi bisnis hingga penerapan	10 rencana aksi bisnis yang siap diimplementasikan

Untuk menentukan prioritas permasalahan yang ada dipergunakan metode USG. Metode USG : *Urgency, Seriousness, Growth* adalah salah satu alat untuk menyusun urutan prioritas isu yang harus diselesaikan. Caranya dengan menentukan tingkat urgensi, keseriusan, dan perkembangan isu dengan menentukan skala nilai 1 – 5 atau 1 – 10. Isu yang memiliki total skor tertinggi merupakan isu prioritas (Herawan, 2020).

Urgency: Seberapa mendesak isu tersebut harus dibahas dikaitkan dengan waktu yang tersedia serta seberapa keras tekanan waktu tersebut untuk memecahkan masalah yang menyebabkan isu tadi. *Seriousness*: Seberapa serius isu tersebut perlu dibahas dikaitkan dengan akibat yang timbul dengan penundaan pemecahan masalah yang menimbulkan isu tersebut atau akibat yang menimbulkan masalah-masalah lain kalau masalah penyebab isu tidak dipecahkan. Perlu dimengerti bahwa dalam keadaan yang sama, suatu masalah yang dapat menimbulkan masalah lain adalah lebih serius bila dibandingkan dengan suatu masalah lain yang berdiri sendiri. *Growth*: Seberapa kemungkinan-kemungkinannya isu tersebut menjadi berkembang dikaitkan kemungkinan masalah penyebab isu akan makin memburuk kalau dibiarkan.

Tahapan analisis USG menghasilkan nilai yang menentukan permasalahan atau isu mana yang menjadi prioritas dan harus diselesaikan terlebih dahulu dalam perencanaan. Adapun langkah-langkah USG yaitu:

- a. Persiapan
- b. Peserta
- c. Proses Dinamika Kelompok

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta melaksanakan kegiatan secara tatap muka pada hari Rabu Tanggal 14 Juni 2023 dengan peserta berjumlah 30 orang terdiri dari pelaku UMKM yang memiliki bisnis dengan skala kecil dan menengah.

Materi pokok simulasi terdiri dari:

- a. Menentukan tujuan pembuatan rencana aksi'
- b. Menentukan masalah
- c. Mencari penyebab masalah
- d. Menentukan alternatif (minimal tiga alternatif untuk setiap penyebab masalah)
- e. Membuat prioritas dengan menggunakan pendekatan USG (*urgency, Seriousness, dan Growth*) dengan skala 1 – 5.
- f. Menentukan prioritas terbaik
- g. Menentukan indikator keberhasilan

Hasil simulasi kelompok menghasilkan satu contoh sebagai berikut:

Tabel 2. Langkah-Langkah Pra Rencana Aksi

Tujuan	Masalah	Penyebab Masalah	Penyebab Utama	Alternatif	Alternatif Terbaik	Program	Kegiatan	Indikator Keberhasilan
Penjualan barang dagangan meningkat	Jumlah pembeli minim	Banyak Pesaing	Banyak pesaing	Meningkatkan kualitas				
		Tempat tidak strategis		Meningkatkan teknik berkomunikasi dengan pelanggan				
		Daya beli masyarakat menurun		Memperbaiki penampilan				

Penentuan alternatif dengan menggunakan USG.

Tabel 3. Penentuan Prioritas Menggunakan USG

	Seberapa penting	Seberapa serius	Seberapa besar dampak	Jumlah	Pilihan terbaik	Urutan prioritas
Meningkatkan kualitas	5	5	5	15	√	I
Meningkatkan teknik berkomunikasi dengan pelanggan	5	4	4	13	√	III
Memperbaiki penampilan	5	4	5	14	√	II

Catatan: skala USG = 1 – 5

Tabel 4. Penentuan Program, Kegiatan, Dan Indikator Keberhasilan

Tujuan	Masalah	Penyebab Masalah	Penyebab Utama	Alternatif	Alternatif Terbaik	Program	Kegiatan	Indikator Keberhasilan
Meningkatkan penjualan	Jumlah pembeli minim	Banyak Pesaing	Banyak pesaing	Meningkatkan kualitas	I	Inovasi produk	Mengikuti pelatihan on-line/off-line pengembangan produk	80% penjualan meningkat pada kuartal ke 2 Tahun 2023
		Tempat tidak		Meningkatkan teknik	III	Setting tempat		

	strategis		berkomuni kasi dengan pelanggan				
	Daya beli masyara kat menuru n		Memperba iki penampil an	II	Memperb aiki penampil an		

Catatan: Karena keterbatasan waktu, penyelesaian simulasi hanya pada satu penyebab masalah

Tabel 5. Rencana Aksi

Tujuan	Kegiatan	Waktu					
		Juli	Agst	Sep	Okt	Nov	Des
Meningkatkan penjualan	Persiapan						
	1. Menentukan metode peningkatan keterampilan						
	2. Mempersiapkan waktu dan atau biaya						
	3. Mengikuti program peningkatan keterampilan						
	Pelaksanaan						
	1. Uji coba produksi						
	2. Meminta umpan balik dari stakeholders						
	3. Uji coba produk pasca mendapatkan umpan balik						
	4. Penjualan						
	Evaluasi						

Dalam bagian hasil dan pembahasan, tim PKM tidak menyebarkan kuesioner untuk membandingkan kemajuan selama melakukan simulasi pembuatan rencana aksi. Namun tim melakukan pengamatan dan mengambil dokumentasi untuk menyajikan data dalam melakukan analisa terhadap hasil untuk disajikan dalam pembahasan. Hasil dan pembahasan sebagai berikut:

Dalam pelaksanaan PKM ini 70% peserta tidak mengetahui masalah yang dihadapi dalam menjalankan bisnis. Peserta PKM lebih banyak mengutarakan gejala masalah dibandingkan menyebutkan pernyataan masalah. Secara teoritis, mengetahui masalah secara benar sudah membantu 70% keberhasilan dalam menyelesaikan masalah. Setelah penjelasan berkait masalah, 100% peserta memahami bahwa masalah merupakan kesenjangan antara yang ingin dicapai dengan hasil sebenarnya.

Sebagian besar peserta 85% memahami bahwa tujuan pembuatan rencana aksi (*action plan*) untuk mempermudah menjalankan tahap demi tahap dari seluruh rangkaian pemecahan masalah sehingga penyelenggaraan kegiatan menjadi lebih terarah. Karena rencana aksi memuat *Key Performance Indicator* (KPI) atau indikator keberhasilan utama maka pendapat peserta PKM selaras dengan penelitian (Antonio, 2023) indikator dalam bidang bisnis akan menambah nilai tambah dalam meningkatkan efektivitas bisnis.

Namun pada penyebab masalah bisnis peserta menyebutkan persaingan (70%) menjadi penyebab masalah, 68% merujuk keterampilan komunikasi yang harus diperbaiki, 80% menyatakan setuju bahwa penampilan penting untuk ditingkatkan. Persaingan menjadi hal utama untuk diperhatikan dengan melakukan inovasi agar tetap survive. *Business require radical innovation to stay relevant* (Schlegelmilch, 2020) Setelah pembelajaran 80% peserta mengetahui penggunaan pendekatan USG untuk menentukan prioritas dengan menggunakan skala 1 – 5, dimana semakin mendekati angka 5 maka pendapat peserta PKM mendekati sangat positif. Hanya saja pada penentuan program hanya 20% peserta yang setuju mengusulkan penampilan. Selanjutnya, peserta menyatakan bahwa kualitas menjadi prioritas utama dalam meningkatkan penjualan (70%) diikuti dengan memperbaiki kualitas komunikasi (10%). Pemilihan memperbaiki kualitas produk merupakan pilihan tepat karena berhubungan dengan kepuasan pelanggan dan loyalitas, seperti terungkap dari hasil penelitian (Diputra, 2021) *product quality is found to be the main factor in increasing customer satisfaction so that it leads to a sense of customer loyalty*.

Setelah menentukan prioritas, mayoritas peserta (78%) mengatakan bahwa penting untuk membuat program untuk mencapai tujuan yakni meningkatkan penjualan. Karena program berhubungan dengan struktur, desain, kode skema, dan bentuk (<https://en.wikipedia.org/wiki/Program>) maka dalam simulasi peserta menyatakan bahwa melakukan inovasi menjadi pilihan utama untuk meraih keuntungan. Karena itu peserta memilih meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan baik fisik dan non fisik agar produk memiliki daya kompetitif melalui berbagai jenis kegiatan pengembangan seperti dalam gambar 1.



Gambar 2. Konsep Pengembangan Pelaku UMKM (<https://bkpsdmd.babelprov.go.id/content/>)

Dalam penulisan rencana aksi sebagian besar peserta (80%) dapat menentukan waktu untuk melaksanakan tahap demi tahap rencana aksi demikian juga pelaksanaan kegiatan yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi.

SIMPULAN

Pendampingan pembuatan rencana aksi bisnis (*business action plan*) merupakan salah satu bentuk PKM yang diperlukan oleh pelaku UMKM yang tergabung dalam Koperasi Berlian Kelurahan Pisangan Kecamatan Ciputat Tangerang Selatan. Beberapa PKM yang diselenggarakan menitik beratkan pada perencanaan bisnis, pembuatan produk, dan keuangan. Tersedianya rencana aksi bagi pelaku UMKM akan memandu penyelesaian setiap masalah yang dihadapi pelaku wirausaha.

SARAN

Pelaku UMKM agar tetap konsisten untuk memulai dan menjalankan bisnis dengan melakukan tahap awal yakni membuat perencanaan dan menerapkan perencanaan secara konsisten dan melakukan perbaikan-perbaikan pelaksanaan bisnis berdasarkan umpan balik yang diperoleh dari *stakeholders*.

Secara periodik, sebaiknya pelaku UMKM melakukan pertemuan guna membahas perkembangan rencana aksi yang telah dibuat. Seberapa jauh rencana aksi tersebut berjalan, jika ada hambatan, hambatan apa saja yang terjadi dan bagaimana penyelesaian.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, S. (2023). Role of Human Rights Indicators in National Action Plans on Business and Human Rights: Comparative analysis of Finland and Spain. *The Age of Human Right Journal* .
- Authuraliya, A. (2022, December 12). How to Create an Action Plan that drives to accomplish your goals. Retrieved from Creatly: <https://creately.com/guides/how-to-write-an-action-plan/>
- Diputra. (2021). The Influence of Product Quality, Brand Image, Brand Trust on Costumer Satisfaction Loyalti. *American International Journal of Business Management (AIJBM)*, 25-34 .
- Eliyani, C. (2021). Faktor Pemasaran Dalam Pengelolaan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Madani*, 146 - 161.
- Masnita, Y. (2021). PENYUSUNAN RENCANA BISNIS UMKM. *Jurnal Wahana Abdimas Sejahter*, 33-42.
- Nurmansyah, F. (2022, 06 30). Mekari Qontak. Retrieved from Mekari Qontak: <https://qontak.com/blog/action-plan/>
- Sandi, F. B. (2023, February 23). Seputar PPH Final. Retrieved from <https://www.online-pajak.com/seputar-pph-final/permasalahan-umkm>
- Schlegelmilch, B. B. (2020). Why Business Schools Need Radical Innovations: Drivers and Development Trajectories. *Journal of Marketing Education* , 93-127.
- Suryono, M. V. (2023). Kebijakan UMKM Tiongkok : Bagaimana UMKM Menjadikan Tiongkok Raksasa Ekonomi Dunia. Jakarta: Forbil Institute.
- Herawan, L. (2020). Pemilihan Metode Penataan Arsip Inaktif Konvensional di Records Center Arsip Nasional Republik Indonesia. *Khazanah: Jurnal Pengembangan Kearsipan*, 2020, Vol. 13 (2)