

**Seminar On The Importance Of Good Relationship With Suppliers For Business
Development And Continuity
(Case Study on MSDM)**

Ummi Hanipah¹, unelly Asra²
Politeknik Negeri Bengkalis
ummihanipah22@gmail.com¹, yunellyasra@gmail.com²

Abstract

Metode seminar dipilih karena lebih efektif dalam menyampaikan dan menerima materi. Tujuan utama proyek yang ingin dicapai dalam tugas akhir ini adalah membuat atau menyelenggarakan seminar tentang pentingnya hubungan yang baik dengan pemasok untuk pengembangan dan kelangsungan usaha. Menentukan dan mencari kriteria narasumber, menentukan kriteria panitia dan kesekretariatan, menentukan kriteria peserta seminar tentang pentingnya hubungan baik dengan pemasok untuk pengembangan dan kelangsungan usaha, dan Mengevaluasi kegiatan seminar melalui umpan balik dari peserta pelatihan. Hasil Proyek Penelitian menunjukkan hal itu. Aspek Teknis Pekerjaan pada bagian MSDM dalam melaksanakan kegiatan dibagi menjadi beberapa tahapan yaitu tahap pencarian narasumber proyek, penentuan kriteria panitia & sekretariat proyek, dan penentuan kriteria peserta proyek dan evaluasi proyek

Keywords : Seminar, Hubungan Baik, Supplier, Pengembangan Bisnis, MSDM.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis saat ini sangat pesat dan mempengaruhi perkembangan ekonomi masyarakat di seluruh dunia. Bisnis tersebut menciptakan banyak lapangan kerja dan mengurangi pengangguran di suatu wilayah termasuk Indonesia. Namun dalam kondisi seperti sekarang ini banyak terjadi persaingan antar bisnis, banyak perusahaan yang saling bersaing untuk mendapatkan pangsa pasar dan menguasai pasar hal tersebut memacu perusahaan untuk berusaha terus Naik. Selain itu, bisnis harus mengubah pandangannya dari berorientasi produk atau layanan menjadi pandangan berorientasi pemasok. Salah satu strategi yang dapat digunakan bisnis adalah membangun hubungan baik dengan pemasok.

Hubungan yang baik dengan pemasok sangat penting dan mutlak dibutuhkan oleh pelaku usaha untuk bertahan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Pemasok juga memiliki kekuatan untuk mempengaruhi aspek-aspek seperti distribusi dan pasokan bahan mentah untuk bisnis. Untuk membangun hubungan yang baik dengan pemasok, diperlukan upaya untuk dapat menjaga hubungan baik. Tujuan dari pelatihan hubungan baik dengan pemasok adalah sebagai pendidikan dalam menjalankan dan mempertahankan bisnis.

Menurut Sukandar, (2018) Untuk menghargai pemasok Anda, Anda harus menjalin hubungan baik dengan mereka. Ingat, tanpa peran mereka, bisnis Anda tentu tidak akan berjalan mulus. Komunikasikan semua yang terjadi dengan mereka. Termasuk jika ada masalah dengan pembayaran yang Anda lakukan. Hari ini ketika Anda bertanya kepada pengusaha apa yang paling mereka butuhkan, jawabannya tegas, "Lebih banyak uang!". Namun, jika dicermati lebih dalam, sebenarnya hubungan mereka dengan pemasoklah yang perlu diperhatikan. Yang utama bukanlah uang, tetapi hubungan baik yang Anda miliki dengan setiap pendukung bisnis Anda, jika Anda membangun hubungan yang baik, uang akan datang kepada Anda.

Untuk itu perlu dibangun hubungan yang baik dengan pemasok untuk menciptakan dan memelihara hubungan yang loyal, saling percaya, dan dapat diandalkan sehingga

menguntungkan kedua belah pihak serta meningkatkan kualitas, produktivitas dan secara berkesinambungan.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, untuk mengetahui seberapa penting menjaga hubungan dengan pemasok dan bagaimana menjaga hubungan baik dengan pemasok untuk pengembangan dan kelangsungan usaha, dengan mengajukan proyek untuk mahasiswa, pengusaha, dan masyarakat Indonesia yang sudah memiliki usaha atau tidak berjudul “Seminar pentingnya hubungan baik dengan pemasok untuk pengembangan dan kelangsungan usaha”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

- a. Latunreng & Nasirin, (2019) Judul penelitiannya adalah “Keunggulan Kompetitif: Menjelajahi Peran Kemitraan dengan Pemasok, Hubungan Pelanggan dan Berbagi Informasi sebagai Anteseden” Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan pelanggan dan kemitraan pemasok berdampak signifikan terhadap fleksibilitas rantai pasokan dan untuk mengembangkan keunggulan kompetitif.
- b. Mubarik dkk (2019), Judul penelitiannya adalah “Dampak Modal Relasional Pemasok Terhadap Kinerja Rantai Pasokan di Industri Tekstil Pakistan” Hasil bahwa ada hubungan positif yang kuat dan signifikan antara SRC di SCP. Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan pengaruh signifikan dan positif budaya organisasi terhadap hubungan antara SRC dan SCP. Selain itu, efek ERP yang signifikan namun sedang pada SCP diamati. Bukti menunjukkan bahwa perusahaan tekstil di Pakistan tidak hanya harus meningkatkan hubungan mereka dengan pemasok tetapi juga mempromosikan budaya organisasi yang kondusif untuk menuai keuntungan dari implementasi ERP dan akibatnya kinerja rantai pasokan.
- c. Rante dkk (2019) dengan judul penelitian “Pengaruh Integrasi Logistik dan Kinerja Supply Chain Terhadap Kecepatan Distribusi Barang Dan Dampaknya Terhadap Pertumbuhan PT. Yicheng Logistics” Hasil Integrasi logistik (X1), kinerja rantai pasok (X2) secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap kecepatan distribusi (Y). Sedangkan kecepatan distribusi (Y) berpengaruh sangat signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan (Z).
- d. Ahmi & Vijayakumar, (2019) Judul penelitiannya adalah “Investigasi Kriteria Pemilihan Pemasok Yang Mengarah Ke Hubungan Jangka Panjang Pembeli-Pemasok Untuk Industri Semikonduktor” Hasil Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pemasok, kinerja pengiriman, dan kriteria layanan pasokan adalah signifikan untuk hubungan jangka panjang pembeli-pemasok. Hasil penelitian ini akan membantu perusahaan semikonduktor.
- e. Geo, (2019) Judul penelitiannya adalah “Apakah pengembangan pemasok mengarah pada kepuasan pemasok dan dan kelanjutan hubungan” Hasil Pengembangan pemasok merupakan sarana penting dimana perusahaan pembeli dapat meningkatkan kepuasan pemasok. Pengembangan pemasok secara signifikan memprediksi hubungan bisnis di masa depan. Analisis lebih lanjut berdasarkan regresi polinomial memberikan bukti untuk menunjukkan bagaimana kesesuaian atau ketidaksesuaian antara kepuasan ekonomi dan non-ekonomi berdampak pada kelangsungan hidup.
- f. wieteska, (2020) Judul penelitiannya adalah “Dampak keterlibatan pemasok dalam pengembangan produk terhadap risiko rantai pasokan dan ketahanan rantai pasokan” penerapan praktik kemitraan selama SIPD berpengaruh positif terhadap pengurangan risiko pasokan, sedangkan komunikasi yang luas selama SIPD meminimalkan risiko operasional bagi perusahaan, Saya. e. risiko kegagalan manusia dan proses internal yang tidak memadai atau gagal.
- g. Pech dkk (2021) Judul penelitiannya adalah “Complexity, Continuity, and Strategic Management of Buyer-Supplier Relationship from a Network Perspektif” Hasil studi empiris dari Pentingnya Buyer-Supplier dan Pengembangan Jaringan dan Kolaborasi

- Bisnis untuk Manajemen Strategis. hasil utama menunjukkan bahwa perbedaan antara perusahaan yang terlibat dalam struktur pembeli-pemasok terutama terletak pada ukuran.
- h. Bukit dkk (2017:9) Pengertian Sumber Daya Manusia adalah kemampuan terpadu dari daya pikir yang dimiliki individu, perilaku dan karakteristiknya ditentukan oleh keturunan dan lingkungannya, sedangkan prestasi kerjanya dimotivasi oleh keinginan untuk memenuhi kebutuhannya. kepuasan. Sumber Daya Manusia merupakan aset dalam segala aspek manajemen, terutama yang menyangkut keberadaan organisasi.
 - i. Rahadi (2013:11-14) Kinerja merupakan istilah populer dalam manajemen, dimana istilah kinerja diartikan sebagai hasil kerja, prestasi kerja, dan kinerja. Setiap individu tentunya memiliki tujuan yang akan dicapai dengan menentukan sasaran atau target. Keberhasilan individu atau organisasi dalam mencapai sasaran atau target tersebut merupakan kinerja. Sebagaimana dikemukakan oleh Prawirosantono (1999:2) mendefinisikan kinerja sebagai hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing guna mencapai tujuan organisasi secara melawan hukum, tidak melanggar hukum. dan sesuai dengan norma dan etika.

3. METODE PENELITIAN

Penulisan data diambil dari proses persiapan hingga penyelesaian proyek. Proyek ini menggunakan empat metode yaitu; rencana penyiapan proyek, rencana pelaksanaan proyek, dan rencana penyelesaian proyek, serta lokasi pelaksanaan proyek berlokasi di Kabupaten Bengkalis, di gedung aula Tata Niaga Politeknik Negeri Bengkalis. rencana pelaporan proyek. Rencana penyiapan proyek merupakan rencana yang harus disiapkan sebelum pelaksanaan kegiatan proyek. Pelaksanaan proyek tersebut akan dilaksanakan di Kabupaten Bengkalis yang bertempat di gedung aula perdagangan Politeknik Negeri Bengkalis. Pelaksanaan kegiatan project seminar ini dilaksanakan selama 3 bulan, dari bulan Agustus sampai dengan Oktober 2022. Capaian dari kegiatan seminar project ini adalah kegiatan seminar berjalan dengan baik, sesuai rencana, dan melebihi batas peserta yang ditentukan, project seminar ini juga memberikan manfaat dari segi keuangan, dimana keuntungan diperoleh dari sponsorship dan uang administrasi peserta. Seminar tersebut juga mendapat respon yang sangat baik. Evaluasi seminar juga dilakukan 2 dimana evaluasi panitia dan peserta seminar dilakukan untuk mengevaluasi kegiatan seminar yang akan diselenggarakan nantinya. Laporan proyek seminar ini merupakan output akhir yang diperoleh dari pelaksanaan proyek seminar mulai dari perencanaan hingga pelaporan proyek.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Seminar tentang pentingnya hubungan baik dengan pemasok untuk pengembangan dan keberlangsungan usaha ini merupakan kegiatan yang dilakukan oleh sebuah kelompok bernama TR. Pemasok hubungan. TR. Relationship Supplier berdiri pada tanggal 25 September 2022 yang beranggotakan 13 orang yang juga memiliki semangat dan jiwa bisnis.

Kegiatan seminar ini merupakan tugas akhir mahasiswa program studi Administrasi Bisnis Internasional, Politeknik Negeri Bengkalis. Seminar ini bertemakan “Membangkitkan Semangat, Ciptakan Peluang, Kembangkan Bisnis Dalam Manajemen Bisnis yang Tepat”. kedepannya dan mampu mengembangkan bisnis yang sudah ada. Para pejabat acara pada kegiatan seminar bisnis 2022 antara lain:

Master of Ceremony	: Shahdan Anwar Nasution
Moderator	: Cut mu'azinah
Pembacaan Ayat Suci Al-Quran	: Ardianto Qulo
Administrasi	: Putri Suliska and Riftanto Novian Azhar
Pembacaan Doa	: Anwar Fuadi

Dirijen	: Ruht Maranata Silalahi
Dokumentasi	: Lina Khairani
Opetaror	: Amri Nainggolan

Seminar ini diikuti oleh 109 peserta yang terdiri dari mahasiswa dan masyarakat umum se-Kabupaten Bengkalis. Ada 2 pembicara dari seminar ini yang memiliki presentasi yang berbeda. Yang pertama adalah pemaparan tentang pentingnya hubungan baik dengan pemasok untuk pengembangan dan keberlangsungan usaha serta budidaya lebah madu kelulut.

Dalam suatu kegiatan manajemen sumber daya manusia sangat diperlukan, karena sumber daya manusia akan dilibatkan dalam semua tahapan pelaksanaan hingga proyek selesai. Seminar Bisnis 2022 merupakan kegiatan yang akan melibatkan banyak pihak, oleh karena itu Seminar Bisnis 2022 membutuhkan SDM yang tepat dan berkualitas untuk membantu mensukseskan kegiatan dari awal kegiatan hingga selesai. SDM yang terlibat dalam seminar bisnis 2022 ini adalah 13 panitia penyelenggara, 2 narasumber, dan 103 peserta sebagai pendukung.

Dalam melaksanakan kegiatan seminar bisnis tahun 2022 juga diperlukan susunan kepanitiaan. Karena setiap kegiatan seminar baik dalam skala besar maupun kecil pasti membutuhkan susunan kepanitiaan. Struktur kepanitiaan dibentuk untuk membantu melancarkan kegiatan dan mendukung pelaksanaan acara. Dalam suatu kegiatan, panitia harus menjalankan tugasnya masing-masing divisi. Mereka harus menyiapkan rencana dan merinci tugas yang akan mereka laksanakan selama acara berlangsung.

Untuk kelancaran Seminar Bisnis 2022, pembagian tugas dilakukan kepada masing-masing panitia penyelenggara agar masing-masing panitia mengetahui tugas dan tanggung jawabnya sesuai dengan yang telah ditentukan. Hal ini dilakukan agar perencanaan yang telah dirancang oleh panitia dapat tercapai dengan baik, dan dalam rapat panitia, masing-masing divisi juga akan mempresentasikan hasil diskusi di divisinya masing-masing, dan panitia penyelenggara seminar bisnis lainnya akan memberikan masukan.

Pemilihan sumber daya manusia yang dilakukan dalam suatu kegiatan harus diseleksi sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan. Kriteria tersebut menjadi dasar penilaian untuk menentukan peserta dan narasumber. Kriteria SDM ini ditentukan berdasarkan kegiatan yang dilakukan sehingga setiap SDM yang akan dilihat berperan penting dalam kegiatan seminar Bisnis 2022.

1. Kriteria Peserta

Kriteria peserta seminar bisnis tahun 2022 adalah mahasiswa atau masyarakat Bengkalis, baik yang sudah memiliki usaha maupun yang baru maupun yang belum merintis usaha yang berasal dari Bengkalis, Memiliki motivasi mengikuti seminar bisnis tanpa paksaan dari pihak lain, dan memiliki jiwa wirausaha

2. Kriteria Narasumber.

Kriteria narasumber pada pelaksanaan kegiatan seminar bisnis tahun 2022 adalah tepat waktu, Responsif, Menguasai dan memahami materi yang akan dibahas, Jujur dan objektif, pernah menjadi narasumber seminar, dan Memiliki Bisnis. narasumber yang sesuai dengan kriteria di atas, narasumber yang sudah sering berbagi ilmu dengan mahasiswa dan masyarakat, serta yang sudah memiliki usaha. Adapun narasumber seminar bisnis 2022 yaitu Bapak Erik Maunanta, SE, ME yang merupakan pendiri Kopikop yang merupakan salah satu bisnis terbaik di kabupaten bengkalis.

Setelah diadakan seminar bisnis 2022. Panitia membubarkan panitia dan membuat serta membagikan pamflet yang memberitahukan bahwa seminar bisnis 2022 telah resmi berakhir. Selain membuat brosur pemberitahuan selesainya seminar bisnis tahun 2022, panitia juga membuat laporan selesainya kegiatan seminar bisnis tahun 2022. Dimana laporan ini dibuat oleh panitia untuk memberitahukan (berita) dan membuktikan bahwa kegiatan seminar bisnis

2022 telah berakhir dan telah selesai. dilakukan seperti perencanaan dan harapan panitia yang telah dirancang oleh panitia penyelenggara seperti tempat, waktu, peserta, dan sebagainya.

Implementasi merupakan hal yang sangat penting dalam setiap kegiatan. Dari pelaksanaannya kita dapat melihat apakah rencana yang dibuat dapat terealisasi dengan baik. Seminar Bisnis Tahun 2022 dilaksanakan pada hari Sabtu, 15 Oktober 2022 dilaksanakan secara luring bertempat di Aula Tata Niaga Politeknik Negeri Bengkalis yang didalamnya terdapat Dosen Ilmu Administrasi Bisnis Internasional sebagai tamu undangan, narasumber, 13 orang panitia dan 103 orang. peserta dari mahasiswa dan dosen.

3. Evaluasi Agenda Kegiatan.

Evaluasi penyelenggara seminar atas pembukaan acara yang tidak dibuka tepat waktu karena keterlambatan peserta. Selain itu, kuota soal terbatas, diharapkan soal tidak terbatas, kinerja panitia kedepannya bisa lebih baik lagi, jumlah peserta dibatasi, dan peserta berharap kuota peserta bisa lebih karena menurut mereka seminar ini sangat bagus untuk anak muda dan panitia lebih ketat dengan peserta yang menggunakan handphone, dan pengiriman materi bisa lebih lama, dan sound system sempat bermasalah di tengah acara, mereka juga berharap agar panitia akan mengecek lagi. dan peserta juga memberikan evaluasi dan saran agar seminar seperti ini bisa sering diadakan sehingga mahasiswa dan masyarakat umum bisa mendapatkan ilmu baru. Selain memberikan penilaian kepada panitia, peserta juga memberikan komentar saat mengirimkan kuesioner.

Mengetahui kelancaran seminar sangat penting bagi penyelenggara seminar. Dari pengisian kuesioner yang diisi oleh peserta, panitia dapat melihat evaluasi, saran, dan penilaian peserta terhadap seminar tersebut. 20% peserta menganggap seminar itu baik, dan 80% menganggap seminar itu sangat baik. Penilaian ini terlihat dari pengisian kuesioner dari 103 peserta. Selain evaluasi dari para peserta, panitia juga melakukan evaluasi pada saat acara telah dilaksanakan, untuk menyempurnakan kegiatan yang akan dilaksanakan kembali nantinya.

4. Arus Kas Keluar Aspek Sumber Daya Manusia.

Terdapat beberapa aspek pembelanjaan dalam kegiatan seminar bisnis tahun 2022, salah satunya aspek sumber daya manusia. Laporan cash outflow dalam kajian aspek Sumber Daya Manusia seminar bisnis tahun 2022 dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini:

5. Pencapaian Kegiatan Proyek.

Kegiatan seminar bisnis dengan tema “Membangkitkan semangat, menciptakan peluang, mengembangkan usaha dalam pengelolaan usaha yang tepat”. Yang berlangsung pada tanggal 15 Oktober 2022, dan dilaksanakan di Gedung Balai Tata Niaga, telah selesai dan telah mengikuti apa yang telah direncanakan panitia/ setiap tahunnya. anggota komite juga telah menjalankan tugas dan fungsinya masing-masing. Narasumber pihak ketiga dan peserta juga telah menjalankan tugas dan fungsinya sebagaimana yang diharapkan, dan utang kepada pihak ketiga telah dilunasi setelah kegiatan berakhir.

6. Pelaporan Keuangan Pelaksanaan Proyek

Pelaporan keuangan seminar bisnis 2022 terdiri dari dua bagian yaitu arus kas masuk dan arus kas keluar. Arus kas masuk adalah dana yang masuk ke panitia pelaksana dari hasil sponsor dan donatur. pendapatan penyelenggaraan seminar bisnis 2022 berasal dari biaya pendaftaran peserta, sponsor dan donatur, sehingga total dana yang terkumpul adalah Rp. 3.240.000 dan cash out sebesar Rp. 2.702.000. Hal ini menunjukkan bahwa proyek akhir ini telah berhasil. Karena dari data laporan keuangan diatas terdapat sisa kas sebesar Rp. 538.000 yang dapat dilihat dari jumlah kas masuk dikurangi kas keluar (Rp 3.240.000 - Rp 2.702.000 = Rp 538.000). Sisa dana yang diperoleh dibagi rata diantara pengurus inti untuk biaya penyelesaian skripsi.

3. KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Dari pembahasan pada bab empat tentang pelaksanaan seminar bisnis tahun 2022, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. SDM yang terlibat dalam seminar bisnis 2022 ini adalah panitia pelaksana 13 orang, 2 narasumber, dan 103 peserta sebagai pendukung. Panitia terdiri dari ketua pelaksana, bendahara, sekretaris, divisi acara, divisi perlengkapan, divisi konsumsi, divisi komunikasi, dan informasi
- b. Kriteria narasumber pada pelaksanaan kegiatan seminar bisnis tahun 2022 adalah tepat waktu, Responsif, Menguasai dan memahami materi yang akan dibahas, Jujur dan objektif, pernah menjadi narasumber seminar, dan Memiliki Usaha.
- c. Kriteria peserta seminar bisnis tahun 2022 adalah mahasiswa atau masyarakat Bengkalis, baik yang sudah memiliki usaha maupun yang baru maupun yang belum merintis usaha yang berasal dari Bengkalis, Memiliki motivasi mengikuti seminar bisnis tanpa paksaan dari pihak lain, dan memiliki jiwa wirausaha.
- d. Evaluasi seminar adalah jumlah pertanyaan dari audiens diperbanyak lagi, kuota peserta ditambah lagi, pelaksanaan kegiatan bisa lebih tepat waktu, dan penyampaian materi lebih lama karena sangat baik dalam meningkatkan semangat generasi muda dalam berbisnis.
- e. Laporan keuangan kegiatan usaha seminar tahun 2022 menjelaskan bahwa kegiatan ini berjalan sesuai dengan anggaran yang telah dibuat, bahkan panitia mendapatkan manfaat dari terselenggaranya proyek seminar ini.

3.2 Saran

1. Pada tahap persiapan, pelaksanaan, penyelesaian, dan pelaporan seminar harus dipersiapkan secara matang, oleh karena itu diperlukan beberapa kali rapat panitia untuk persiapan yang lebih matang dan harus dikontrol dalam setiap persiapan yang dilakukan oleh divisi-divisi. harus memastikan bahwa semua komite menjalankan tugasnya dengan baik dan mengikuti perencanaan dari tahap persiapan hingga pelaporan.
2. Dalam merekrut SDM, pilihlah orang-orang yang berkompeten, rajin, disiplin, mampu bekerja sama dengan tim, bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan, dan berpengalaman dalam penyelenggaraan seminar.
3. Dalam menentukan kriteria narasumber yang kita perlukan dalam kegiatan seminar kita harus memilih orang yang berkompeten, memahami tema dan topik materi yang akan disampaikan, memiliki pengalaman, dan mau berbagi ilmu dengan banyak orang.
4. Saran seminar selanjutnya, Manajemen waktu dalam bisnis, bisnis yang tepat di era globalisasi, meningkatkan motivasi mahasiswa dalam bisnis, potensi bisnis di Indonesia, Kepemimpinan bisnis, rekayasa bisnis, Strategi Pemasaran dalam Bisnis, membidik peluang bisnis-ies melalui teknologi digital, Membangkitkan semangat dan pola belajar mengajar yang lebih baik dan benar.
5. Simpan kontak terkait narasumber yang bisa dihubungi agar jika sewaktu-waktu kontak narasumber tidak bisa dihubungi, kita tetap bisa terhubung dengan narasumber.

4. DAFTAR PUSTAKA

- Bukit, B., Malusa, T., & Rahmat, A. (2017) Human Resource Development, Zhir Publishin g, Yogyakarta.
- Handayni, O (2019) Resource Criteria, Availabel From:(<http://www.c2live.com/cirinarasumbersyangbaikdiwawancarai/>), Accesed 1th june 2022.
- Latunreng, W., & Nasirin, C. (2019) Competitive advantage, Exploring the role of partnership with suppliers, customer relationship and information sharingntecedents, Journal of Supply Chain Management, 8, 404-411.

- Mageta, S. (2021) Tips for Making as well as Examples of Event Committee Arrangements, SHUNT Magetan, available From: (<https://www.shuntmagetan.org/content/susunan-panitia-acara/2>), Accessed 6th June 2022
- Rahadi, D. R. (2010) Human Resource Performance Management. Tugan Mandiri Publishing, Malang.
- Riswan, S (2021) Supplier Is [Definition, Example, and How It Works], Szeto Accurate - Consultants, Available From: (<https://www.szetoaccurate.com/pemasok-adalah/>), Accessed 25th May 2022
- Sukandar, (2018) Are You Good With Your Supplier, Supplier New Economy, Available From: ([https://www.wartaekonomi.co.id/read193922/sudahbaikah hubungan anda dengan pemasok bisnis anda](https://www.wartaekonomi.co.id/read193922/sudahbaikah-hubungan-anda-dengan-pemasok-bisnis-anda)), Accessed 25th May 2022.