

## **SOSIALISASI JENIS PEMBIAYAAN IBADAH HAJI DI CIMB NIAGA SYARIAH KEMENAG SURABAYA**

**Nur Anisa Rahmawati<sup>1</sup>, Zumrotul Fitriyah<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur  
Surabaya, Jawa Timur, Indonesia

e-mail: [1nuranisaarhm@gmail.com](mailto:nuranisaarhm@gmail.com), [2zumrotulfitriyah.mnj@upnjatim.ac.id](mailto:zumrotulfitriyah.mnj@upnjatim.ac.id)

### **Abstrak**

Indonesia memiliki potensi besar dalam bisnis haji karena jumlah penduduk Muslimnya yang sangat besar. Industri perbankan syariah di Indonesia, termasuk layanan tabungan haji, memegang peran penting dalam membantu umat Muslim merencanakan dan membiayai ibadah haji. Namun, banyak umat Muslim di Indonesia masih menghadapi kendala finansial dalam perencanaan ibadah ini. Oleh karena itu, berbagai perusahaan syariah kini menawarkan program pembiayaan haji untuk memudahkan calon jamaah. Jurnal pengabdian ini membahas kegiatan sosialisasi mengenai jenis-jenis pembiayaan haji oleh staf pemasaran Perwakilan Penjualan Bisnis Haji (Haji Business Sales Representative/HBSR) CIMB Niaga Syariah yang bekerja sama dengan Kementerian Agama (KEMENAG) Kota Surabaya. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai skema pembiayaan haji dan produk-produk CIMB Niaga Syariah. Metode pengabdian yang digunakan meliputi presentasi, diskusi interaktif, dan sesi tanya jawab. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan minat masyarakat terhadap pembiayaan haji berbasis syariah. Kesimpulannya, program ini diharapkan dapat menjadi model edukasi keuangan syariah dan pembiayaan haji yang efektif untuk diterapkan di wilayah lain.

**Kata kunci:** CIMB Niaga Syariah, Bisnis Haji, Pembiayaan Syariah, Kementerian Agama, Sosialisasi.

### **1. PENDAHULUAN**

Indonesia, merupakan negara dengan populasi penduduk muslim yang besar, sehingga memiliki potensi yang cukup tinggi dalam pengembangan bisnis haji. Potensi ini mendorong industri perbankan di Indonesia untuk mengembangkan layanan perbankan berbasis syariah (Irman Ghojali, 2024), termasuk produk dan jasa yang terkait dengan haji. Layanan ini sangat penting mengingat ibadah haji merupakan rukun Islam ke-5 yang wajib dilaksanakan setidaknya sekali oleh umat muslim yang mampu secara fisik dan finansial (Showail, 2022). Namun, pada kenyataan lapangan, tidak semua umat muslim di Indonesia memiliki kondisi finansial yang stabil dan mampu untuk melakukan perencanaan dan pemenuhan biaya untuk ibadah haji (Melisa Lubis, 2023). Dalam upaya untuk memfasilitasi kebutuhan akan ibadah tersebut, peran lembaga perbankan syariah dianggap sangat penting. Bank berbasis syariah adalah lembaga perbankan yang berfungsi sebagai perantara dan tidak menerapkan sistem bunga untuk memperoleh keuntungan atau membebankan bunga kepada nasabah, karena riba dianggap haram dalam syariat Islam. Secara umum, bank menawarkan produk tabungan, giro, dan deposito. Namun, dalam perbankan syariah, prinsip-prinsip yang diterapkan sesuai dengan syariah, seperti wadiah dan mudharabah (Ash-Shiddiqy, 2023). Di era modern ini banyak perusahaan perbankan berbasis syariah yang berinovasi menyediakan berbagai macam program layanan haji dengan berbagai jenis pembiayaan untuk memfasilitasi penyelenggaraan ibadah haji di Indonesia. Program-program ini dirancang untuk mempermudah calon nasabah dalam mewujudkan keinginan mereka untuk menunaikan ibadah haji. Salah satu perusahaan yang aktif dalam menyediakan layanan pembiayaan haji adalah CIMB Niaga Syariah (Juairiah, 2024).

Merujuk pada permasalahan finansial signifikan yang menjadi salah satu hambatan dan kendala yang dihadapi oleh sebagian besar umat Islam di Indonesia dalam merencanakan dan membiayai pelaksanaan haji. Meskipun ibadah haji merupakan salah satu kewajiban bagi seluruh umat muslim, biaya yang diperlukan untuk melaksanakan ibadah ini sering kali menjadi beban yang berat bagi sebagian besar orang. Biaya haji yang terus meningkat setiap tahunnya, ditambah dengan kondisi ekonomi yang tidak selalu stabil, membuat banyak calon jamaah haji kesulitan dalam mengumpulkan dana yang cukup dalam kurun waktu tertentu. Selain itu, kurangnya pengetahuan dan pemahaman mengenai adanya opsi skema pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah turut menjadi hambatan. Hal ini menyebabkan banyak umat Muslim memutuskan untuk menunda atau bahkan mengurungkan niat mereka untuk menunaikan ibadah haji.

Oleh karena itu, sosialisasi mengenai skema pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga perbankan berbasis syariah, seperti CIMB Niaga Syariah, menjadi sangat penting untuk membantu masyarakat merencanakan dan mewujudkan impian seluruh umat muslim di Indonesia, khususnya di area Surabaya untuk menunaikan haji. Alasan penting yang mendasari penyelenggaraan kegiatan sosialisasi ini yakni untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai berbagai jenis pembiayaan ibadah haji yang ditawarkan oleh CIMB Niaga Syariah yang tentunya akan mempermudah calon jamaah dalam merencanakan keuangan untuk ibadah haji. Dengan semakin meningkatnya minat umat Muslim untuk menunaikan ibadah haji, namun terbatasnya kemampuan finansial untuk membiayainya, sosialisasi ini berguna untuk mengedukasidengan penyampaian yang jelas dan mudah dipahami mengenai skema pembiayaan yang tersedia. Melalui sosialisasi ini, masyarakat diharapkan dapat mengetahui berbagai pilihan produk pembiayaan haji yang ditawarkan oleh CIMB Niaga Syariah, serta bagaimana produk-produk tersebut dapat membantu masyarakat dalam merencanakan dan mempersiapkan ibadah haji dengan lebih baik dan sesuai dengan prinsip syariah. Melalui kegiatan sosialisasi ini, diharapkan masyarakat dapat merencanakan dan mempersiapkan rencana ibadah haji merekadengan lebih maksimal, serta memanfaatkan layanan keuangan syariah yang ditawarkan oleh CIMB Niaga Syariah secara optimal.

Metode yang diterapkan selama berjalannya sosialisasi meliputi penyampaian presentasi, pelaksanaan diskusi interaktif, dan sesi tanya jawab. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pemahaman dan kesadaran masyarakat tentang pentingnya perencanaan keuangan untuk ibadah haji, serta meningkatnya minat untuk menggunakan layanan pembiayaan syariah dari CIMB Niaga Syariah. Program sosialisasi yang diadakan oleh CIMB Niaga Syariah bekerja sama dengan Kementerian Agama (KEMENAG) Surabaya yang merupakan lembaga pemerintahan yang memiliki peranan penting dalam segala penyelenggaraan ibadah haji di Indonesia, diharapkan dapat menjadi model yang efektif dalam edukasi keuangan syariah dan pembiayaan haji di wilayah lainnya, sehingga lebih banyak umat muslim di Indonesia dapat merencanakan dan melaksanakan ibadah haji dengan baik.

## 2. METODE PENGABDIAN

Metode pengabdian masyarakat yang diterapkan dalam kegiatan sosialisasi melibatkan beberapa tahapan penting untuk memastikan efektivitas dan keberhasilan program. Program kegiatan inti meliputi sosialisasi mengenai skema pembiayaan haji oleh staf pemasaran *Hajj Business Sales Representative* (HBSR) CIMB Niaga Syariah bersama Kementerian Agama (KEMENAG) Surabaya. Tahapan pelaksanaan pengabdian ini dimulai dengan melakukan analisa kebutuhan program, yang mencakup identifikasi kendala finansial yang dihadapi oleh calon jamaah haji dan kurangnya pemahaman mengenai opsi pembiayaan syariah untuk haji.

Model pendekatan yang digunakan adalah edukatif dan partisipatif, di mana presentasi, diskusi interaktif, dan sesi tanya jawab menjadi metode utama yang diterapkan pada sosialisasi ini. Presentasi digunakan untuk memberikan informasi yang jelas dan terstruktur tentang gambaran mengenai berbagai produk pembiayaan haji yang ditawarkan oleh CIMB Niaga

Syariah. Diskusi interaktif memungkinkan peserta untuk berbagi pengalaman dan mendapatkan interaksi langsung mengenai preferensi masing-masing peserta, sementara sesi tanya jawab memberikan kesempatan bagi peserta untuk bertanya terkait materi dan informasi yang lebih spesifik sesuai dengan kebutuhan mereka. Setelah itu, staf HBSR yang bertugas akan mengingatkan peserta sosialisasi untuk mengisi kuisioner yang telah disiapkan. Hal tersebut bertujuan untuk memastikan seluruh peserta sosialisasi menangkap materi yang telah disampaikan.



Gambar 1. Sesi Presentasi Mengenai Jenis-jenis Pembiayaan Ibadah Haji Oleh Pemateri.



Gambar 2. Sesi Diskusi Interaktif yang Melibatkan Peserta dan Pemateri Sosialisasi.

Peserta yang terlibat dalam kegiatan ini adalah masyarakat umum, terutama calon jamaah haji dari area Surabaya dan sekitarnya yang memiliki minat untuk mengetahui lebih lanjut tentang pembiayaan haji. Untuk mengatasi masalah di lapangan, kegiatan ini juga melibatkan perwakilan dari Kementerian Agama (KEMENAG) Surabaya, yang memberikan legitimasi dan dukungan resmi terhadap program sosialisasi ini. Dengan adanya program ini, diharapkan adanya peningkatan pemahaman dan meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya perencanaan keuangan untuk ibadah haji, serta meningkatnya minat untuk menggunakan layanan pembiayaan syariah dari CIMB Niaga Syariah. Selain itu, program ini diharapkan dapat menjadi model efektif dalam edukasi keuangan syariah dan pembiayaan haji di wilayah lain,

sehingga lebih banyak umat Muslim di Indonesia dapat merencanakan dan melaksanakan ibadah haji dengan lebih baik.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi skema pembiayaan haji yang dilakukan oleh CIMB Niaga Syariah bekerja sama dengan Kementerian Agama (KEMENAG) Surabaya menunjukkan hasil yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya perencanaan keuangan untuk ibadah haji. Program ini berhasil memberikan informasi yang jelas mengenai berbagai jenis pembiayaan haji berbasis syariah yang dapat diakses oleh calon jamaah haji.



Gambar 3. Foto Bersama dengan Peserta “Sosialisasi Jenis Pembiayaan Ibadah Haji Oleh CIMB Niaga Syariah”.

Hasil dari sosialisasi menunjukkan bahwa terdapat kenaikan presentase yang cukup signifikan mengenai pengetahuan masyarakat tentang skema pembiayaan haji setelah mengikuti kegiatan ini. Sebelum kegiatan sosialisasi, banyak peserta yang kurang mengetahui berbagai produk pembiayaan haji yang sesuai dengan prinsip syariah. Namun, setelah mengikuti presentasi dan diskusi interaktif, peserta memiliki pemahaman yang lebih baik tentang produk-produk yang ditawarkan oleh CIMB Niaga Syariah.

Tabel 1. Perbandingan Pemahaman Peserta Sebelum dan Setelah Sosialisasi.

Aspek Pemahaman	Sebelum Sosialisasi (%)	Setelah sosialisasi (%)
Pengetahuan tentang jenis pembiayaan haji	45	40
Pemahaman tentang prinsip syariah dalam pembiayaan	35	35
Ketertarikan terhadap produk CIMB Niaga Syariah	20	30

Tabel di atas menunjukkan bahwa setelah mengikuti kegiatan sosialisasi, peserta sosialisasi memiliki pemahaman yang lebih mendalam mengenai pembiayaan haji syariah dan lebih tertarik untuk menggunakan produk program pendanaan dari CIMB Niaga Syariah.

Kegiatan sosialisasi ini juga berhasil meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan layanan pembiayaan haji syariah. Sebelum sosialisasi, sebagian besar peserta merasa ragu untuk memilih produk pembiayaan haji karena kurangnya pemahaman peserta mengenai produk pembiayaan haji dari perbankan syariah yang tersedia. Namun, setelah mendapatkan penjelasan lebih rinci melalui presentasi dan diskusi interaktif, banyak peserta yang menyatakan minat dan ketertarikan mereka untuk melanjutkan proses pendaftaran pembiayaan haji.

Tabel 2. Perubahan Minat Peserta untuk Menggunakan Pembiayaan Haji.

Tingkat Minat	Sebelum Sosialisasi (%)	Setelah Sosialisasi (%)
Sangat tertarik pada Pembiayaan Haji dari CIMB Niaga Syariah	20	50
Tertarik pada Pembiayaan Haji dari CIMB Niaga Syariah	25	40
Ragu-ragu pada Pembiayaan Haji dari CIMB Niaga Syariah	30	5
Tidak tertarik pada Pembiayaan Haji dari CIMB Niaga Syariah	20	5

Dari tabel yang disajikan di atas, dapat dilihat bahwa minat peserta sosialisasi terhadap pembiayaan haji meningkat secara signifikan setelah mereka mengikuti kegiatan sosialisasi, dengan lebih banyak peserta yang menyatakan ketertarikan tinggi terhadap produk CIMB Niaga Syariah.

Berdasarkan hasil umpan balik yang diperoleh dari peserta, sebagian besar menganggap bahwa metode yang diterapkan selama kegiatan ini sangat efektif. Penyampaian presentasi yang jelas dan tersusun, serta diskusi interaktif yang memungkinkan peserta untuk bertanya langsung, memberikan pemahaman yang lebih mendalam. Lalu dengan adanya sesi tanya jawab, peserta berkesempatan untuk memperoleh informasi tambahan yang spesifik sesuai dengan kebutuhan mereka.

Selain itu, kerjasama dengan Kementerian Agama (KEMENAG) Surabaya memberikan legitimasi yang kuat terhadap kegiatan ini, sehingga masyarakat merasa lebih yakin dan percaya terhadap program yang disampaikan. Keberadaan KEMENAG juga memperkuat rasa aman dan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang berbasis syariah.

Berdasarkan hasil pengabdian ini, disarankan agar program sosialisasi serupa dilakukan di wilayah lain dengan melibatkan lebih banyak peserta dan pihak terkait lainnya. Selain itu, program ini juga dapat diperluas dengan penambahan materi terkait cara pengelolaan keuangan pribadi untuk ibadah haji agar masyarakat semakin siap secara finansial.

Secara keseluruhan, kegiatan sosialisasi ini berhasil mencapai tujuannya untuk meningkatkan pemahaman dan minat masyarakat terhadap pembiayaan haji berbasis syariah. Masyarakat Surabaya yang mengikuti program ini kini lebih paham tentang produk-produk pembiayaan yang tersedia dan lebih tertarik untuk merencanakan dan mempersiapkan ibadah haji dengan bantuan layanan CIMB Niaga Syariah. Program ini diharapkan dapat menjadi model yang efektif untuk edukasi keuangan syariah dan pembiayaan haji di wilayah lainnya.

#### 4. SIMPULAN

Kegiatan sosialisasi skema pembiayaan haji yang dilaksanakan oleh CIMB Niaga Syariah bekerja sama dengan Kementerian Agama (KEMENAG) Surabaya berhasil mencapai tujuan utama untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan haji berbasis syariah.

Melalui metode pengabdian yang meliputi presentasi, diskusi interaktif, dan sesi tanya jawab, peserta berhasil memperoleh informasi yang jelas mengenai produk-produk pembiayaan haji yang ditawarkan oleh CIMB Niaga Syariah. Hasilnya menunjukkan peningkatan pemahaman yang signifikan tentang opsi pembiayaan haji dan peningkatan minat terhadap layanan pembiayaan syariah yang ada.

Kelebihan dari program ini adalah kemampuannya untuk menjangkau masyarakat yang kurang memahami tentang pembiayaan haji, serta memberikan edukasi yang tepat dan sesuai dengan prinsip syariah. Kegiatan ini juga berhasil mengatasi hambatan-hambatan yang ada di lapangan, seperti kurangnya pengetahuan mengenai opsi pembiayaan haji dan ketidakmampuan finansial dalam menunaikan ibadah haji. Namun, ada kekurangan terkait dengan keterbatasan jangkauan peserta, yang hanya mencakup wilayah Surabaya, sehingga perlu dilakukan pengembangan untuk menjangkau lebih banyak daerah di Indonesia.

Pengembangan selanjutnya dapat mencakup perluasan kegiatan sosialisasi serupa di berbagai wilayah atau area lain, serta diharapkan adanya inovasi berupa tambahan materi terkait perencanaan keuangan pribadi agar masyarakat semakin siap dalam merencanakan dan mempersiapkan finansial untuk ibadah haji. Dengan demikian, program ini dapat menjadi model yang efektif dalam edukasi keuangan syariah dan pembiayaan ibadah haji di Indonesia, serta membantu lebih banyak umat Muslim merencanakan dan melaksanakan ibadah haji dengan lebih baik.

## 5. SARAN

Dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas dan jangkauan kegiatan sosialisasi pembiayaan haji berbasis syariah di masa mendatang, beberapa saran yang dapat daya sampaikan berdasarkan hasil dari sosialisasi yang telah dilakukan diantaranya yakni:

Pertama, sangat penting untuk memperluas jangkauan sosialisasi ke wilayah lain di Indonesia, terutama di area yang memiliki populasi Muslim besar namun masih rendah dalam pemahaman mengenai pembiayaan haji. Ini dapat dilakukan dengan cara berkolaborasi dengan lebih banyak pihak, baik lembaga atau organisasi keagamaan maupun lembaga pemerintah setempat, untuk menjangkau lebih banyak audiens. Selain itu, disarankan untuk memasukkan materi tambahan mengenai perencanaan keuangan pribadi dalam sosialisasi, agar masyarakat tidak hanya mengetahui opsi pembiayaan haji, tetapi juga memahami cara mengelola dana untuk haji dalam jangka waktu yang panjang dengan lebih terstruktur.

Kegiatan sosialisasi sebaiknya dilakukan secara berkala dan berkelanjutan untuk memastikan informasi terus sampai kepada masyarakat dan untuk memberi kesempatan lebih banyak orang untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam mempersiapkan ibadah haji. Mengingat perkembangan teknologi yang pesat, pemanfaatan platform digital seperti webinar, media sosial, dan aplikasi edukasi keuangan juga sangat disarankan. Hal ini akan memungkinkan masyarakat di seluruh Indonesia, termasuk daerah terpencil, untuk mendapatkan informasi yang lebih mudah dan praktis.

Perlu juga menjalin kolaborasi dengan lebih banyak pihak terkait, seperti masjid, ormas Islam, dan lembaga keuangan syariah lainnya, perlu ditingkatkan untuk memperkuat upaya sosialisasi, memperluas pemahaman masyarakat, serta meningkatkan kepercayaan terhadap produk pembiayaan syariah. Serta yang terakhir, sistem monitoring dan evaluasi yang lebih terstruktur diperlukan untuk menilai dampak dari kegiatan sosialisasi yang telah dilakukan. Dengan adanya evaluasi berkala, dapat diketahui seberapa efektif program tersebut, serta langkah-langkah perbaikan dapat diambil untuk meningkatkan kualitas program di masa mendatang.

Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, diharapkan pengabdian ini dapat lebih efektif dalam membantu masyarakat merencanakan dan melaksanakan ibadah haji, serta

meningkatkan pemahaman mereka mengenai pentingnya perencanaan keuangan berbasis syariah.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan mengucapkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT atas ridho dan rahmatnya, karena telah diberikan kesehatan kekuatan untuk menyelesaikan artikel jurnal pengabdian ini dengan lancar. Dalam pelaksanaan sampai penulisan jurnal ini tentunya saya mendapatkan banyak bantuan serta berbagai bentuk dukungan dari berbagai pihak sehingga saya ingin mengucapkan beribu kata terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu karena telah memberikan segala bentuk bantuan dan dukungan yang sangat berharga. Bantuan serta dukungan yang kalian berikan sangatlah berarti.

Artikel jurnal pengabdian masyarakat ini masih jauh dari sempurna, sehingga saya sebagai penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak untuk dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan perbaikan di masa mendatang. Semoga artikel jurnal ini dapat berguna sehingga akan memberikan manfaat dan menjadi bahan bacaan yang berguna bagi pembaca. Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ash-Shiddiqy, M. (2023). Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Syariah dan Bank Konvensional. *RISALAH IQTISADIIYAH: Journal of Sharia Economics*, 19.
- Irman Ghajali, M. S. (2024). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung di Bank SyariahIndonesia: Studi pada Masyarakat Kota Bandung. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1298.
- Juairiah, D. R. (2024). Analisis Swot terhadap Strategi Marketing Bank CIMB Niaga Syariah dalam Meningkatkan Penjualan Produk Haji Periode 2020-2023. *Journal of Management and Creative Business*.
- Melisa Lubis, N. Y. (2023). Analisis Strategi Penerapan Sumber Dana Pada Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Bank Sumut Syariah KC Sibolga. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2048.
- Showail, A. J. (2022). Solving Hajj and Umrah Challenges Using Information and Communication Technology: A Survey. *IEEE Access*, 75404.
- Sukmawati, Erry Ersani, Dewi Elfrida Sihombing, & I Kadek Yoga Kertiyasa. (2024). EDUKASI KEBERSIHAN LINGKUNGAN SEKOLAH DENGAN POSTER DI SDN KOMODO INERIE LASIANA. *BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(2), 101 - 106. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3896](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3896)
- Allen, R., Ernita, Y., Novita, S. A., Herdian, F., & Hasman, E. (2024). PEMANFAATAN ALAT PENGUPAS KULIT KOPI SEMI MEKANIS DI SITUJUAH LIMO NAGARI : PKM. *BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(2), 113 - 116. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3898](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3898)
- Yoshi, Y. L. A., Mahrani, M., Infitria, I., & Gusparia, G. (2024). TEKNOLOGI PENGOLAHAN HASIL TERNAK BERUPA DAGING FERMENTASI (CANGKUAQ) DAN NILAI NUTRISI. *BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(2), 117 - 123. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3899](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3899)
- Vermila, C., Jamalludin, J., Sasmi, M., Susanto, H., Mashadi, M., Hadi, N., & Wardani, G. K. (2024). PENYULUHAN INDUSTRI SKALA RUMAH TANGGA TANAMAN HORTIKULTURA DI DESA PISANG BEREBUS KECAMATAN GUNUNG TOAR KABUPATEN KUANTAN SINGINGI: PKM. *BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(2), 124 - 130. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3907](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3907)

- Herawati Khotmi, Agus Khazin Fauzi, Yuli Astini, Indah Ariffianti, Nizar Hamdi, & I Gusti Gede Narung. (2024). PENINGKATAN KEMAMPUAN MANAJEMEN USAHA MELALUI PENDAMPINGAN PEMBUATAN LABELING DAN KEMASAN USAHA ABON PADA DESA OMBE BARU LOMBOK BARAT . BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat), 4(2), 131 - 136. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3932](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3932)
- Harianja, Jasri, Elgamar, Al-Hafiz, N. W., Haswan, F., Nopriandi, H., Erlinda, Aprizal, Chairani, S., & M. Yusufahmi. (2024). OPTIMALISASI PELATIHAN E-COMMERCE PADA MATA KULIAH MANAJEMEN UNTUK Mendukung Kompetensi Mahasiswa Prodi Agribisnis: PKM. BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat), 4(2), 153 - 159. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3946](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3946)
- Wachidan, M. W., Vilda Nainggolan, N. I., & Setyadi, T. (2024). PELATIHAN PEMBUATAN SILASE RUMPUT GAJAH DAN TEBON JAGUNG DALAM PENINGKATAN KETERSEDIAAN PAKAN TERNAK DI MUSIM KEMARAU DESA KEMIRI KABUPATEN PASURUAN. BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat), 4(2), 160 - 169. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3917](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3917)
- Rasmita, R., Desi Andriani, & Rosi Kumala Sari. (2024). IMPLEMENTASI PERMAINAN JUMBLE WORDS UNTUK MENINGKATKAN KOSA KATA BAHASA INGGRIS SISWA SEKOLAH DASAR. BHAKTI NAGORI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat), 4(2), 194 - 199. [https://doi.org/10.36378/bhakti\\_nagori.v4i2.3925](https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v4i2.3925)