



P-ISSN : 2622-1276
E-ISSN: 2622-1284

The 7th Conference on Innovation and Application of Science and Technology (CIASTECH)

Website Ciastech 2024 : <https://ciastech.net/>
Open Conference Systems : <https://ocs.ciastech.net/>
Proceeding homepage : <https://ciastech.net/>

PENERAPAN DIVERSIFIKASI PRODUK PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA KOPERASI MAHASISWA UNIVERSITAS WIDYAGAMA MALANG

Rangga Pahlevi Putra^{1*)}, Endah Puspitosarie²⁾, Chauliah Fatma Putri³⁾

¹⁾ Program Studi S1 Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Widyagama Malang

²⁾ Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang

³⁾ Program Studi S1 Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Widyagama Malang

INFORMASI ARTIKEL

Data Artikel :

Naskah masuk, 30 November 2024
Direvisi, 6 Desember 2024
Diterima, 20 Desember 2024

Email Korespondensi :

rangga@widyagama.ac.id.

ABSTRAK

Koperasi adalah sebuah organisasi ekonomi yang dimiliki dan dioperasikan oleh anggota-anggotanya dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan aspirasi ekonomi, sosial, dan budaya mereka. Salah satu bentuk implementasi kegiatan koperasi di Universitas adalah terbentuknya koperasi mahasiswa atau KOPMA. KOPMA adalah koperasi yang didirikan dan dikelola oleh mahasiswa di lingkungan perguruan tinggi. Tujuan utama koperasi mahasiswa adalah untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan mahasiswa melalui berbagai layanan dan kegiatan. Namun seiring perjalanan usaha muncul beberapa masalah dalam kegiatan KOPMA yang mempengaruhi efektivitas dan keberhasilannya. Tujuan dari pengabdian ini adalah memberikan solusi kepada mitra sesuai permasalahan yang dialami dengan memberikan inovasi produk penjualan untuk memperoleh tambahan pendapatan serta memperbaiki proses manajemen keuangan yang ada di dalam KOPMA. Luaran yang ditargetkan berupa inovasi produk penjualan yaitu *merchant* berupa kaos dengan identitas UWG serta modul manajemen keuangan sesuai standar akuntansi.

Kata Kunci : KOPMA UWG, Kaos, Merchant, Modul Manajemen Keuangan, Pendapatan

1. PENDAHULUAN

Koperasi merupakan sebuah organisasi dalam bidang ekonomi yang dimiliki dan dioperasikan oleh anggota-anggotanya dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan aspirasi ekonomi, sosial, dan budaya mereka [1]. Dalam koperasi, setiap anggota biasanya memiliki hak suara yang sama

dalam pengambilan keputusan, terlepas dari jumlah saham atau modal yang mereka miliki. Ini berbeda dari bentuk organisasi bisnis lainnya di mana keputusan sering dipengaruhi oleh proporsi kepemilikan saham [2]. Secara umum, prinsip dasar koperasi meliputi keanggotaan sukarela, terbuka, demokratis, partisipasi ekonomi anggota, otonomi, pendidikan, pelatihan, kerjasama antar koperasi serta kepedulian terhadap komunitas [3].

Koperasi mahasiswa adalah sebuah jenis koperasi yang didirikan dan dikelola oleh mahasiswa di lingkungan perguruan tinggi [4]. Tujuan utama koperasi mahasiswa adalah untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan mahasiswa melalui berbagai layanan dan kegiatan [5]. Adapun tujuan dari koperasi mahasiswa meliputi penyediaan kebutuhan mahasiswa, pendidikan dan pelatihan, peningkatan kesejahteraan ekonomi, kerjasama dan partisipasi [5]. Secara keseluruhan, koperasi mahasiswa bertujuan untuk menciptakan lingkungan kampus yang lebih mendukung dan membantu mahasiswa dalam berbagai aspek kehidupan mereka selama masa studi [6].

Untuk mendukung kegiatan KOPMA, Universitas Widyagama Malang mendirikan KOPMA pada tanggal 27 Oktober 1981 dengan Badan Hukum No. 5273/ II / 1982. KOPMA menjadi salah satu Unit Kegiatan Mahasiswa yang bergerak dalam bidang pengembangan sumber daya dan menangani unit usaha secara independen.

Tabel 1. Identitas Mitra Pengabdian

No.	Uraian	Data Identitas
1	Nama Usaha	Koperasi Mahasiswa Universitas Widyagama Malang (KOPMA UWG)
2	Ketua Pengelola	Nyayu Putri Afa Ika Permatasari
3	Status Usaha / Jumlah Anggota Aktif	Bersama / 8 Anggota Aktif
4	Alamat	Jl. Borobudur, 35 A, Malang
5	Jenis Kegiatan	Penjualan produk mahasiswa ATK dan mainan ringan
6	Hasil Usaha	-
7	Omzet Usaha	Rp. 81.000 – Rp 120.000 / Bulan



(a)



(b)

Gambar 1 (a) dan (b). Foto Eksisting KOPMA UWG

Berdasarkan observasi oleh tim PKM, proses hilirisasi usaha dan pengelolaan hasil usaha seperti ATK dan mamin ringan langsung diterima pendapatannya oleh KOPMA serta dikelola sesuai perencanaan usaha. Dalam proses penyediaan barang dan mamin, KOPMA dibantu oleh Koperasi Karyawan Universitas Widyagama Malang. Seiring perjalanan usaha muncul beberapa permasalahan dalam kegiatan operasional KOPMA UWG.

Dari aspek pendapatan, terjadi penurunan pendapatan disebabkan produk yang dijual tidak bervariasi serta daya beli calon pembeli yang rendah. Dari hasil observasi adapun barang yang dijual cukup minimal karena hanya tersedia ATK untuk kebutuhan perkuliahan sehari-hari dan mamin ringan yang nilai jualnya murah, sehingga pendapatan yang diperoleh tidak bisa maksimal.



Gambar 2. Produk Penjualan di KOPMA UWG

Selain itu dari proses manajemen keuangan, berdasarkan hasil wawancara kepada ketua pengelola, diperoleh informasi bahwa manajemen keuangan masih belum terekam secara rapi dan teratur dari pengurus sebelumnya. Hal ini dibuktikan belum adanya *production budget*, aliran

keuangan yang belum diterapkan secara jelas serta hanya mencatat secara periodik global total dari proses jual-beli.

Maka dari itu untuk mengatasi beberapa masalah yang terjadi dari hasil observasi, tim pelaksana PKM dari Universitas Widyagama Malang yaitu dosen dan mahasiswa berencana memberikan solusi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Dari aspek pendapatan, tim PKM memberikan penawaran solusi berupa diversifikasi dari produk yang dijual [7], seperti penjualan *merchandise* kaos dengan identitas kampus UWG, agar bisa memberikan variasi penjualan barang yang terjual untuk calon pembeli. Karena dengan pengadaan *merchandise* bisa memperkuat *branding image* dari sebuah perusahaan termasuk insitusi perguruan tinggi [8]. Kaos merupakan salah satu dari jenis pakaian yang mana individu mempunyai celah dalam berekspresi [9]. Penggunaan kaos yang bersifat sederhana dan harganya terjangkau menyebabkan kaos menjadi pilihan cermat dalam berpakaian [9]. Hasil dari penjualan kaos ini nanti bertujuan untuk memperoleh tambahan pendapatan khususnya untuk operasional keuangan KOPMA UWG. Sedangkan untuk solusi aspek manajemen keuangan, bisa diketahui bahwa selama ini pengelolaan keuangan belum terekam secara rapi sehingga tidak dapat diketahui perkembangan penjualan yang dilakukan.

Maka dari itu tim PKM memberikan solusi berupa pelatihan dan modul terkait pengelolaan keuangan berstandar siklus akuntansi berbasis *POAC* dengan tujuan agar lebih sistematis dan diketahui perkembangannya. **Manajemen keuangan berbasis *POAC*** adalah pendekatan pengelolaan keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip ***Planning (Perencanaan), Organizing (Pengorganisasian), Actuating (Pelaksanaan), dan Controlling (Pengendalian)*** [10]. Konsep *POAC* ini diterapkan untuk mengelola sumber daya keuangan agar lebih efektif, efisien, dan terarah dalam mencapai tujuan organisasi atau perusahaan [11].

2. METODE PELAKSANAAN

2.1. Tahapan atau langkah-langkah dalam pelaksanaan solusi yang ditawarkan

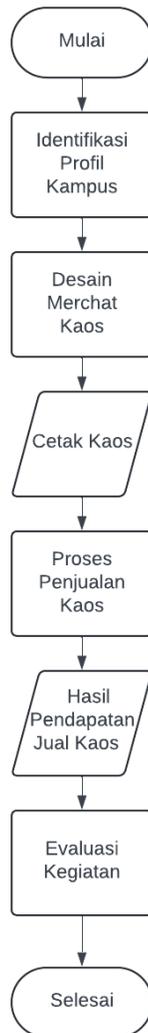
a. Permasalahan dalam Aspek Pendapatan

Solusi yang ditawarkan dalam bidang pendapatan berupa diversifikasi produk penjualan yaitu pengadaan *merchandise* berupa kaos kampus sebagai hasil inovasi produk penjualan agar calon pembeli menjadi lebih tertarik, mencari tahu, memahami, dan langsung melakukan transaksi jika ingin melakukan pembelian produk. Selanjutnya tahapan pelaksanaan tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 4. Tahapan Pelaksanaan Solusi Aspek Pendapatan

No	Tahapan Pelaksanaan Solusi Aspek Pendapatan
1	Tahapan identifikasi untuk mengetahui profil mitra, potensi, dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Hasil identifikasi akan dijadikan bahan informasi untuk melakukan diversifikasi produk dengan memberikan usulan berupa pengadaan <i>merchant</i> kaos kampus.
2	Pembuatan desain kaos kampus sesuai identitas Universitas Widyagama Malang
3	Proses pengadaan kaos sesuai hasil desain
4	Pembuatan katalog kaos dan perencanaan manajemen penjualan kaos
5	Perencanaan pengalihan keuangan hasil penjualan kaos

Berikut disajikan diagram alir dari proses diversifikasi produk berupa *merchandise* kaos.



Gambar 3. Diagram Alir Diversifikasi Produk Kaos

Dari Gambar 3 bisa dijelaskan bahwa proses awal dari diversifikasi produk kaos adalah identifikasi profil kampus. Dari profil hasil identifikasi maka akan dilanjutkan proses desain kaos sesuai dengan karakteristik kampus. Dari proses desain maka akan dilanjutkan proses cetak kaos, dimana untuk awal disediakan jumlah cetak sebanyak 20 pcs dengan bahan combed 30s. Dari hasil cetak akan dilakukan proses penjualan yang akan di *set-up* pada etalase dan manikin di KOPMA UWG. Setelah proses penjualan dilakukan, maka pendapatan yang diperoleh akan dilakukan evaluasi kegiatan dari proses penjualan kaos. Diharapkan dari evaluasi ini nanti akan ditemukan potensi yang bisa dikembangkan untuk memperoleh laba yang lebih yang maksimal.

b. Permasalahan dalam Aspek Manajemen Keuangan

Solusi yang ditawarkan dalam bidang manajemen keuangan berupa pelatihan dan pembuatan modul yang terkait mengenai pengelolaan keuangan tersistematis berstandar siklus akuntansi berbasis *Planning Organizing Actuating Controlling (POAC)* (10). Selanjutnya tahapan pelaksanaan solusi tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 5. Tahapan Pelaksanaan Solusi Aspek Manajemen Keuangan

No	Tahapan Pelaksanaan Solusi Aspek Manajemen Keuangan
1	Tahapan identifikasi untuk mengetahui kondisi mitra terhadap pengelolaan usaha khususnya kemampuan mitra dalam mengelola keuangan hasil pendapatan penjualan produk di KOPMA UWG.
2	Pendekatan manajemen organisasi sebagai tahap awal implementasi sehingga mitra bisa lebih memahami proses manajemen organisasi yang baik.
3	Pelatihan pengetahuan tentang sistem pengelolaan koperasi serta manajemen keuangan berbasis <i>POAC</i> sesuai standar akuntansi yang baik dan benar, sehingga mitra bisa lebih baik dalam pengelolaan keuangan
4	Evaluasi dilakukan untuk melihat perkembangan kemajuan dari sistem manajemen keuangan yang telah dilakukan perbaikan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Pelaksanaan Pengabdian untuk Solusi Aspek Pendapatan

Berdasarkan permasalahan yang diperoleh dari hasil survey, salah satu permasalahan yang dihadapi oleh KOPMA UWG adalah permasalahan pendapatan yang berkurang karena kurangnya variasi barang dan jasa yang ditawarkan, karena pada KOPMA UWG hanya menyediakan penjualan ATK dan makanan-minuman ringan, sehingga daya beli dari mahasiswa internal juga terbatas. Selain itu kurangnya inovasi dan kreativitas membuat KOPMA UWG kurang diminati oleh calon pembeli karena terbatasnya barang kebutuhan yang ditawarkan. Selain itu dari aspek manajemen keuangan, KOPMA UWG masih belum standar. Hal ini dibuktikan belum adanya production budget, aliran keuangan yang belum diterapkan secara jelas serta hanya mencatat secara periodik dari proses jual beli.

Dari permasalahan tersebut, untuk solusi yang dalam bidang pendapatan berupa diversifikasi produk penjualan yaitu pengadaan merchandise berupa kaos kampus sebagai hasil inovasi produk penjualan agar calon pembeli menjadi lebih tertarik, mencari tahu, memahami, dan langsung melakukan transaksi jika ingin melakukan pembelian produk. Diversifikasi produk adalah strategi bisnis yang dilakukan perusahaan untuk memperluas atau menambah variasi produk atau layanan yang ditawarkan [13]. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan pangsa pasar, mengurangi risiko bisnis, dan memanfaatkan peluang di pasar baru atau segmen yang belum tergarap [14]. Tahapan awal yang dilakukan adalah tahapan identifikasi yaitu melakukan interview langsung kepada ketua harian KOPMA UWG serta melakukan proses survey lokasi di KOPMA UWG.



Gambar 4. Proses Interview dan Kondisi KOPMA UWG

Selanjutnya, tahapan yang dilakukan adalah membuat desain kaos sebagai solusi yang ditawarkan untuk KOPMA UWG untuk menambah variasi produk penjualan di KOPMA UWG agar calon konsumen

lebih tertarik. Kaos yang dibuat akan dijadikan sebagai salah satu *merchandise* yang bisa digunakan sebagai *branding* kampus. *Merchandise* sering kali dikaitkan dengan merek tertentu dan dapat mencakup berbagai jenis produk, seperti pakaian, aksesoris, alat tulis, atau barang koleksi [15].



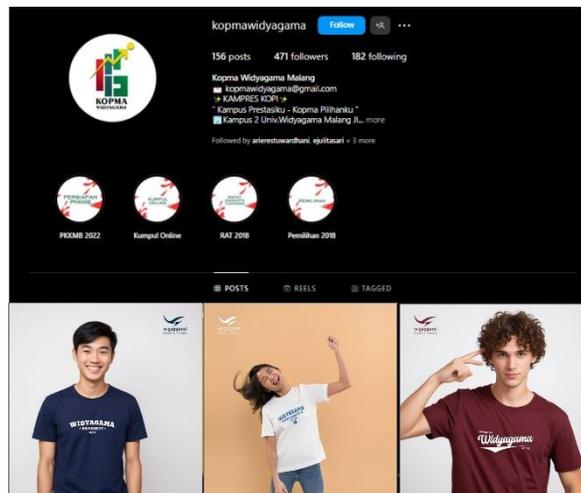
Gambar 5. Contoh Desain Kaos

Setelah desain kaos dibuat, tahapan selanjutnya sesuai tahapan pelaksanaan adalah proses pengadaan kaos dengan identitas Universitas Widyagama Malang, serta pengadaan beberapa produk lain yang bisa dimanfaatkan sebagai *merchant* dari kampus.



Gambar 6. Pengadaan Kaos dan Merchant Pendukung

Setelah dilakukan pengadaan kaos dan beberapa *merchant* pendukung, maka akan dibuatkan katalog sebagai referensi calon konsumen untuk mengetahui informasi dari produk yang dijual di KOPMA UWG. Katalog yang dibuat diimplementasikan dalam bentuk medsos yaitu instagram yang sudah dimiliki oleh KOPMA UWG.



Gambar 7. Medsos Instagram @kopmawidyagama

Dari katalog yang sudah dibuat, diharapkan bisa menjadi media promosi untuk KOPMA UWG agar bisa bersaing di *digital marketing* serta bisa menambah pemasukan/pendapatan dari KOPMA UWG. Setelah tahapan tersebut, maka tahapan terakhir adalah perencanaan pengolahan keuangan hasil penjualan kaos serta *merchant* pendukung agar bisa menjadi kegiatan produktif yang berkelanjutan serta memiliki manajemen keuangan yang lebih baik.



Gambar 8. Proses Diskusi Perencanaan Hasil Penjualan Kaos

B. Hasil Pelaksanaan Pengabdian untuk Solusi Aspek Manajemen Keuangan

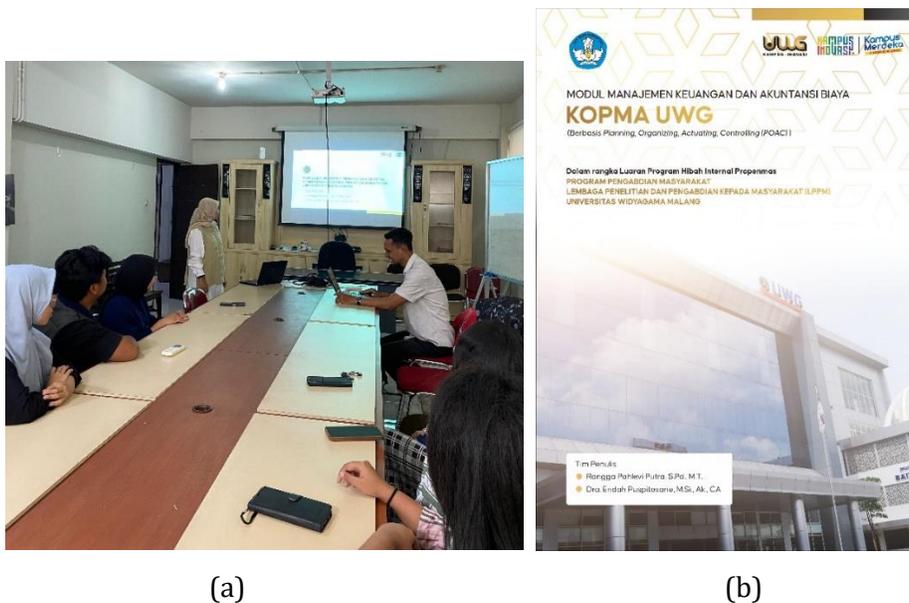
Permasalahan lain yang diperoleh saat proses survey adalah permasalahan bidang manajemen keuangan di KOPMA UWG. Berdasarkan hasil wawancara kepada ketua pengelola, diperoleh informasi bahwa manajemen keuangan masih belum terekam secara rapi dan teratur dari pengurus sebelumnya. Hal ini dibuktikan belum adanya *production budget*, aliran keuangan yang belum diterapkan secara jelas serta hanya mencatat secara periodik global total dari proses jual-beli. Solusi yang ditawarkan dalam bidang manajemen keuangan berupa penerapan prosedur manajemen pengelolaan keuangan sesuai standar siklus akuntansi.

Tahapan awal dalam pelaksanaan pengabdian ini adalah tahapan identifikasi yang bertujuan mengetahui kondisi mitra yaitu KOPMA UWG, khususnya dalam hal pengelolaan keuangan hasil pendapatan penjualan produk pada kondisi sekarang. Proses identifikasi dilakukan dengan melakukan proses wawancara kepada ketua KOPMA UWG untuk mengetahui kondisi terkini dari pengelolaan keuangan.



Gambar 9. Proses Wawancara

Tahapan selanjutnya adalah pendekatan manajemen organisasi kepada para anggota KOPMA UWG yang dilakukan oleh tim dosen pengabdian yang dilaksanakan oleh Dra. Endah Puspitosarie, M.Si., Ak., CA. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk menambah wawasan para anggota KOPMA mengenai proses manajemen organisasi. Selain pemaparan mengenai manajemen organisasi, juga dilakukan pemaparan wawasan mengenai tentang sistem pengelolaan koperasi serta manajemen keuangan berbasis *POAC*. Hal ini juga bertujuan untuk menambah wawasan para anggota KOPMA mengenai pengelolaan keuangan koperasi sesuai prosedur yang benar.



(a)

(b)

Gambar 10. (a) Pelaksanaan Pemaparan Manajemen Organisasi dan Manajemen Keuangan berbasis *POAC*, (b) Modul Manajemen Keuangan dan Akuntansi Biaya berbasis *POAC*

Setelah dilakukan tahapan pemaparan mengenai manajemen organisasi dan keuangan berbasis *POAC*, langkah terakhir adalah melakukan evaluasi terhadap manajemen keuangan yang dilakukan KOPMA diantaranya dengan melihat bentuk pelaporan keuangan dari KOPMA, sehingga bisa diketahui perbaikan yang sudah diimplementasikan oleh KOPMA UWG.

4. KESIMPULAN

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra KOPMA UWG diperoleh kesimpulan bahwa diversifikasi produk dengan pengadaan produk kaos sebagai *merchandise* bisa memberikan daya tarik lebih ke calon konsumen khususnya *stakeholder* di Universitas Widyagama Malang. Dengan desain yang menarik, modern, serta mengikuti pasar diharapkan bisa memberikan kesan visual yang lebih menarik. Selain itu pembuatan modul keuangan akuntansi berbasis *POAC* diharapkan bisa memberikan solusi kepada KOPMA UWG sebagai bentuk pelaporan keuangan yang lebih rapi dan terjadwal.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian ini didukung oleh dana dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM), Universitas Widyagama Malang tahun anggaran 2024. Serta ucapan terima kasih kepada mitra KOPMA Universitas Widyagama Malang.

6. REFERENSI

- [1] L. H. Nirmayani and I. N. Suastika, "Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Melalui Koperasi Mahasiswa," *J. Pendidik. Ekon. Undiksha*, vol. 15, no. 1, pp. 46–54, 2023, doi: 10.23887/jjpe.v15i1.56901.
- [2] G. B. B. Putra and N. N. A. Puspitadewi, "Strategi Peningkatan Pendapatan Di Koperasi Guna Artha Sebudi," *Pros. Nas.*, vol. 2, no. 1, pp. 128–132, 2023.
- [3] S. Roza, "Analisis Peran Koperasi Dalam Meningkatkan Merlung," vol. 2, no. 1, pp. 729–740, 2024.
- [4] A. ASLAMIYAH and N. Nasrudin, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Koperasi Mahasiswa Di Banjarmasin," *JIEP J. Ilmu Ekon. dan Pembang.*, vol. 2, no. 1, p. 175, 2019, doi: 10.20527/jiepv2i1.1164.
- [5] F. Ariyantiningih and R. A. Pramesthi, "Pelatihan Manajemen Koperasi Dalam Rangka Mengembangkan Fungsi-Fungsi Koperasi Sebagai Soko Guru Perekonomian Dalam Lingkup Mahasiswa Kopma Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Univeristas Abdurachman Saleh Situbondo," *Mimb. INTEGRITAS J. Pengabdi.*, vol. 2, no. 2, p. 541, 2023, doi: 10.36841/mimbarintegritas.v2i2.3294.
- [6] M. Zaim, "Peran Koperasi Mahasiswa dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Anggota (Studi Pada Kopma UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta)," *Li Falah J. Stud. Ekon. dan Bisnis Islam*, vol. 3, no. 1, p. 60, 2018, doi: 10.31332/lifalah.v3i1.1188.
- [7] R. P. Putra and S. W. Iriananda, "Pengembangan Strategi Pemasaran Melalui Optimalisasi Media Sosial Pada Usaha Daun Rempah Catering," *Conf. Innov. ...*, no. Ciastech, pp. 51–58, 2021, [Online]. Available: <http://publishing-widyagama.ac.id/ejournal-v2/index.php/ciastech/article/view/3293%0Ahttps://publishing->

- widyagama.ac.id/ejournal-v2/index.php/ciastech/article/download/3293/1752.
- [8] A. M. Suyono, O. Sinaga, and T. A. Anwar, "Perencanaan Bisnis Merchandise Resmi Univeristas Abc Dengan Menggunakan Timmons Model," *J. Ilm. Teknol. Infomasi Terap.*, vol. 5, no. 2, pp. 32–39, 2019, doi: 10.33197/jitter.vol5.iss2.2019.277.
- [9] Hendra, "Kaos dan Representasi Identitas (Studi Alternatif Penyampaian Pesan Melalui Kaos Orang Poso)," *Kinesik*, vol. 7, no. 3, pp. 223–231, 2020.
- [10] N. Utami, M. Y. Aditia, and B. N. Asiyah, "Penerapan Manajemen POAC (Planning , Organizing , Actuating Dan Controlling) Pada Usaha Dawet Semar Di Kabupaten Blitar," vol. 2, no. 2, pp. 36–48, 2023, [Online]. Available: <https://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/jekombis/article/view/1522/1506>.
- [11] S. Syhuri, "Implementasi POAC Pada Organisasi Koperasi dalam Mencapai Tujuan Koperasi (Studi Pada Koperasi BMT Masalahah Jawa Timur)," *Innovative*, vol. 1, no. 2, pp. 552–560, 2021.
- [12] A. Hermawati, S. Bahri, and D. C. Dewi, "Penguatan Produktivitas Ukm Bengkel Las Melalui Kelayakan Manajerial Dan Implementasi Teknologi Di Kelurahan Merjosari Kota Malang," *4th Conf. Innov. Appl. Sci. Technol. (CIASTECH 2021)*, vol. 5, no. 1, pp. 63–74, 2021.
- [13] Y. P. Kristiutami, F. Ariesta, and S. P. Pirastyo, "Penerapan Diversifikasi Produk Sebagai Upaya Penanggulangan Pandemi Covid-19 Pada Kuswini Katering," *J. Pendidik. dan ...*, vol. 1, pp. 76–85, 2021, [Online]. Available: <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jpp/article/view/20633>.
- [14] D. Andriany, L. Bismala, Y. A. Putra, S. A. Saragih, R. B. A. Siregar, and R. D. Daulay, "Peningkatan Kapasitas Produksi Dan Pemasaran Teh Gaharu Dalam Diversifikasi Produk Gaharu Di Koperasi Cagar Jaga Nusantara, Kabupaten Langkat," *JPKM Unimed*, vol. 29, no. 1, pp. 56–59, 2023.
- [15] W. Budi Mahardhika and N. N. Sunariani, "Strategi Pemasaran Produk Makanan Catering Melalui Media Sosial Instagram," *J. Manaj. Bisnis*, vol. 16, no. 1, p. 13, 2019, doi: 10.38043/jmb.v16i1.2015.