Jurnal Nasional Pengabdian Masyarakat
e-ISSN 2774-9983
Vol. 3 No. 2, Juli - Desember 2022

Pentingnya Pelatihan E-commerce Guna Meningkatkan Penjualan UMKM

[1]Suryati, [2]Tyara Nur Azizah, [3]Lesi Hertati(***), [4]Terttiaavini, [5]Agustina Heryati, [6]Asmawati

[11.2].Fakultas Ekonomi Akuntasi, Universitas Indo Global Mandiri Palembang
[1.3.5.6].Dosen Universitas Indo Global Mandiri Palembang

Email : 2021520067@students.uigm.ac.id , 2021520060@students.uigm.ac.id ,
[3]lesiherttai@uigm.ac.id, [4]Terttiaavini@uigm.ac.id, [5]agustina@uigm.ac.id,
[6]asmawati@uigm.ac.id

Abstract:

E-commerce or electronic commerce is currently growing rapidly in an era of increasingly advanced technology along with the times.E-commerce is one of the trade or sales media that is in great demand by the public today in order to be able to sell, buy, and promote products using online media as online buying and selling transactions. Selling clothing products using e-commerce is very profitable for both sellers and buyers. With increasingly sophisticated technology and gadgets, buyers no longer bother to choose the clothes they want without being tired of going around choosing clothes, even though only by using cellphones, buyers can already buy clothes that are outside the city and even abroad using e-commerce, so sellers can market their products, the product is not only in the surrounding area.

Keywords : Penerapan Sistem E-commerce Pada Pedagang Pakaian

1. Pendahuluan

Penjualan adalah suatu aktivitas atau kegiatan transaksi antara pembeli dan penjual yang menjual barang atau jasa kepada pelanggan sesuai kebutuhan yang bertujuan mendapatkan laba.(Hertati, et,all, 2021). Penjualan bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi serta memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan kesepakatan mengenai harga yang menguntungkan untuk kedua belah pihak antara penjualda pembeli. Promosi penjualan adalah salah satu strategi dalam bisnis untuk meningkatkan minat pelanggan untuk membeli produk perusahaan. Hertati, et,all, (2022) dilakukan agar penjualan meningkat sehingga mendapatkan keuntungan yang tinggi, promosi penjualan sekarang sudah banyak dilakukan dengan memanfaatkan media sosial contohnya seperti TikTok, Instagram, Facebook, dan masih banyak lagi. Transformasi ke era digital sesungguhnya sangat bermanfaat bagi UMKM. Tak

hanya akan membantu UMKM, perubahan teknologi niscaya menciptakan peluang baru yang berdampak pada munculnya lapangan kerja dan kehidupan yang lebih baik bagi masyarakat.

Di zaman sekarang ini internet menjadi sarana penting bagi masyarakat untuk mengakses dan menyampaikan berita, pengetahuan, belanja ataupun hal lainnya yang dibtuhkan masyarakat tanpa membung-buang waktu. Perkembangan *e-commerce* pada masa sekarang sangatlah pesat, dengan dukungan *platform* aplikasi penjualan online dan e-payment dan jasa kurir, tentulah peluang ini dapat di manfaatkan oleh UMKM dalam mengembangkan usahanya. Penggunaan media social seperti : Facebook, Instagram dan juga Whatsapp jika dilihat sudah lama digunakan oleh pengusaha kecil untuk pemasaran dan penjualan hasil produknya. Pemerintah mencatat nilai transaksi ekonomi pada e-commerce pada kuartal I-2022 telah mencapai Rp 108,54 triliun. Capaian tersebut mengalami pertumbuhan 23 persen dibandingkan periode yang sama di tahun lalu, jumlah tersebut berasal dari rural area sebanyak 72 persen. Sementara dari sisi penjualan pun semakin paham dengan teknologi digital, bahkan 98 persen telah menggunakan pembayaran digital.

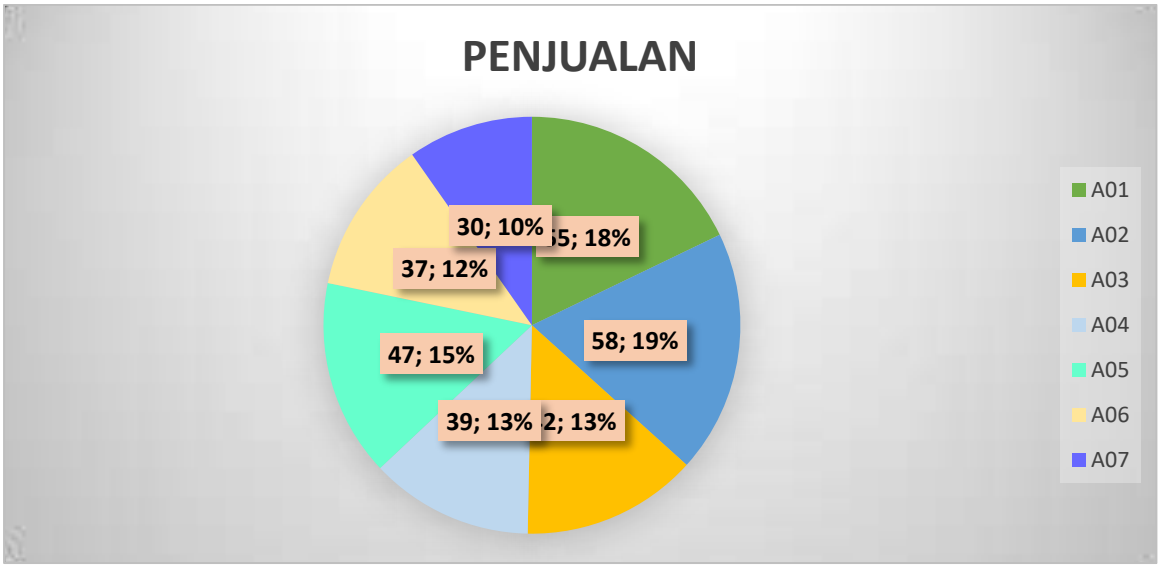
Oleh sebab itu sebaiknya para penjual dizaman sekarang ini sudah bisa menggunakan metode E-Commerce, yang merupakan salah satu sistem yang banyak digunakan oleh orang-orang yang ingin berbelanja namun tidak ada waktu untuk membeli barang-barang secara langsung. Oleh sebab itu, adanya toko online merupakan suatu trobosan tersendiri didalam ilmu teknologi . Sari, et,all, 2022: Terttiaavini & Saputra, 2019: Putri, & Bakti, 2022: Wulandari & Purwati, 2022: Heryati,et,all, 2019).

2. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode pelaksanaan kegiatan yang telah dilaksanakan di Kelurahan 14 Ilir, Kecamatan Ilir Timur 1, Kota Palembang Provinsi Sumatera Selatan. Kegiatan ini kami dilaksanakan dengan cara survei tempat dan wawancara langsung dengan penjual. Penjualan pakaian yang masih menggunakan sistem offline atau konvensional. (Sari, et,all, 2022: Terttiaavini & Saputra, 2019: Putri, D. S., Supono & Bakti, 2022: Wulandari & Purwati, 2022: Heryati,et,all, 2019). Penjualan atau pembukaan toko offline biasanya memerlukan kebutuhan modal dan biaya operasional yang lebih tinggi dari pada penjualan secara online, seperti menyewa tempat. Jika penjualan dilakukan secara online memerlukan biaya yang lebih minim karena barang-barang bisa diletakkan di rumah. Pembukaan toko secara offline juga memiliki target konsumen yang terbatas. Seiring perkembangan teknologi yang semakin maju pembukaan toko secara online lebih menguntungkan dikarenakan target pembeli bisa mencakup yang berada di luar kota dan bahkan di luar negeri dan tidak terbatas pada orang-orang di sekitar saja. (Widiya, et,all, 2021: Muharisa, et,all, 2021: Alfianti, et,all, 2022)

Tabel Harga Penjualan Barang menggunakan metode offline Dalam 1 Bulan

KODE BARANG	NAMA BARANG	HARGA JUAL	TERJUAL	JUMLAH
A01	Baju Jalan Anak	Rp 25.000	55	Rp 1.375.000
A02	Baju Tidur Anak	Rp 35.000	58	Rp 2.030.000
A03	Kemeja	Rp 60.000	42	Rp 2.520.000
A04	Celana Levis	Rp 50.000	39	Rp 1.950.000
A05	Celana Kulot	Rp 35.000	47	Rp 1.645.000
A06	Handuk Anak	Rp 30.000	37	Rp 1.110.000
A07	Handuk Dewasa	Rp 50.000	30	Rp 1.500.000
				Rp 12.130.000



Gambar 2 : Grafik Penjualan



Gambar 3: Lokasi Penjualan

3. Hasil Dan Pembahasan

Penjualan adalah suatu aktivitas atau kegiatan transaksi antara pembeli dan penjual yang menjual barang atau jasa kepada pelanggan sesuai kebutuhan yang bertujuan mendapatkan laba.Dalam melakukan penjualan pasti nya memerlukan modal yang cukup sehingga usaha yang di jalan kan tidak mengalami masalah keuangan, dan tidak mengganggu penyediaan berbagai macam koleksi pakaian. Penjualan yaang di lakukan tentu nya mengharapkan laba yang besar dengan modal yang minim. E-commerce merupakan media penjualan online yang memerlukan biaya yang lebih minim daripada penjualan secara offline.Dengan adanya E-commerce bisa mengurangi biaya operasional dan meningkatkan keuntungan, penjual tidak perlu repot lagi menyewa ataupun membeli toko untuk menjual produk hanya dengan menggunakan internet untuk mengupload produk ke situs web penjual dan produk bisa disimpan dirumah.commerce memmbantu penjual menghemat uang menggaji banyak pegawai dan tidak perlu membuang waktu untuk melakukan promosi seperti penyebaran brosur di jalan ataupun memasang banner.Dengan e-commerce memungkinkan pengurangan biaya modal di bidang operasional sehingga kita dapat menggunakan uang nya untuk menyediakan porduk pakaian yang lebih banyak dan lebih bervariasi.(Herttai, et, all, 2022).

3.1. Manfaat E-Commerce Bagi Penjual Dan Pembeli

E-commerce memiliki banyak sekali manfaat bagi penjual dan pembeli :

- ✧ Penjual dapat menghemat biaya penyewaan toko, penggajian karyawan, biaya promosi.
- ✧ Penjual tidak perlu terpaku pada jam operasional kapan ramai atau tidak nya pengunjung di tempat penjualan.
- ✧ Penjual dapat menghemat biaya untuk membeli perlatan untuk menata barang agar kelihatan bagus.
- ✧ Pembeli dapat membeli barang kapanpun dan dimanapun menggunakan smartphone asalkan dalam ruang ligkup yang ada internet.
- ✧ Pembeli tidak perlu repot berkeliling panas-panasan untuk mencari suatu produk
- ✧ Pembeli dapat memilih berbagai merk fashion hanya dengan menscrool di situs belanja online.
- ✧ Pembeli dapat membandingkan harga dari produk pakaian yang sama di toko yang berbeda.

3.2. Tujuan Pengabdian Masyarakat di Perguruan Tinggi

1. Menciptakan inovasi teknologi untuk mendorong pembangunan ekonomi Indonesia dengan melakukan komersialisasi hasil penelitian;
2. Memberikan solusi berdasarkan kajian akademik atas kebutuhan, tantangan, atau persoalan yang dihadapi masyarakat, baik secara langsung maupun tidak langsung;
3. Melakukan kegiatan yang mampu mengentaskan masyarakat tersisih (*preferential option for the poor*) pada semua strata, yaitu masyarakat yang tersisih secara ekonomi, politik, sosial, dan budaya;

4. Melakukan alih teknologi, ilmu, dan seni kepada masyarakat untuk pengembangan martabat manusia dan kelestarian sumber daya alam.(Hertati,et,all, 2021).

Masyarakat luar kampus yang memerlukan bantuan dan petunjuk untuk meningkatkan kemampuan dalam pemecahan masalah untuk menunjang pembangunan. Yang diutamakan adalah mereka yang memiliki kedudukan diutamakan strategis dalam lapiran masyarakat, yaitu antara lain unsur-unsur pimpinan, pemuda atau remaja yang mampu melipatgandakan dan menyebarluaskan hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat. (Priadi, et,all, 2022: Yuniarti,et,all, 2013: Hertati, 2022: Pratiwi, et,all 2022;: Herttai, et, all, 2022). Masyarakat pendidikan khusus, yang sesuai dengan prioritas dalam bidang sains, kependudukan dan lingkungan hidup, serta lembaga pendidikan dan lembaga masyarakat yang memerlukan pembinaan dan pengembangan secara khusus. .(Sari, et,all, 2022: Terttiaavini & Saputra, 2019: Putri, & Bakti, 2022: Wulandari & Purwati, 2022: Heryati,et,all, 2019).

5. Kesimpulan

Dengan menerapkan E-commerce, tidak perlu mengeluarkan biaya yang berlebih dalam menyediakan banyak toko atau gedung serta pegawai yang banyak, hal ini akan meningkatkan keuntungan dengan menurunkan biaya operasional perusahaan. Kita juga dapat manfaat praktis karena e-commerce menyediakan beragam metode pembayaran. Mulai dari transfer bank, kartu kredit, hingga e-money. Selain itu E-commerce sangat membantu dalam promosi, memperluas jangkauan calon konsumen dengan pasar yang luas, mempermudah proses penjualan dan pembelian. Jadi sangat penting untuk menerapkan E-commerce pada penjual UMKM agar tidak tertinggal zaman. memanfaatkan teknologi yang ada, agar kita tidak ketinggalan dalam mempromosikan produk, dan mengembangkan produk. Pertimbangkan produk yang ingin dijual, sebagai penjual harus memiliki sifat inovatif dan kreatif terhadap apa yang akan kita jual, kembangkan dengan menjual mengikuti tren kekinian yang sedang menjadi topik pembicaraan media sosial. Tingkatkan performa pemasaran online, karena bisnis *offline* tidak cukup untuk mengembangkan bisnis di era digital seperti sekarang.

Daftar Pustaka

Adriansah, and Erika Yustita. "Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon." *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2022: Hal 1-9.

Adriansah, & Yustita, E. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. Jurnal Pengabdian Masyarakat, Hal 1-9.

Alfianti1, Hertati.L, Syafitri.L, Munandar.A, Hendarmin.R. 2022 Sosialisasi Pengembangan Strategi Pemasaran Dan Pengelolaan Umkm Potensi Desa Petanang Melalui Peningkatan Kemampuan Sumber Daya Manusia Program KKN Tematik Mbkm Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri. Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat (Prima) Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat | Prima 1 (4) 153-162. https: //ojs.transpublika. com/index.php/PRIMA/

Annisa. Struktural Packaging Design LPPM UIS; 2019; Rencana Induk Penelitian Sekolah Tinggi Teknik Ibnu Sina Batam tahun 2013 – 2030

Cristina, N. N., Hertati, L., Syafitri, L., Munandar, A., & Hendarmin, R. (2022). Sosialisasi Manfaat Inovasi Pengolahan Singkong Desa Petanang Serta Fungsi Media Aplikasi Promosi Digital Program Kkn Tematik Mbkm Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri. Prima: Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat, 1(4), 141-152.

Hertati.L.Asmawati.Syafitri.L Hendarmin.R(2022). Pelatihan Peran Inovasi, E-Commerce, Ekosistem Mendorong Inovasi Produk Unggulan Desa. ABDIMASY: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat DOI: https://doi.org/10.46963/ams.v3i1.522

Hartati1.L, Asmawati, Hendarmin.R, Syafitri.L.2021. Pelatihan Limbah Nanas Pewarna Alami Kain Jumputan Masyarakat Prabumulih Era Covid-19. Abdimasy: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat, 2(1), 77-91. https://doi.org/10. 46963/ ams.v2i2.408

Hartati1.L, Asmawati, Hendarmin R, Syafitri.L.(2021). Pelatihan Pemberdayaan Jus Sirsak Sebagai Minuman Kesehatan Olahan Alami Pencegah Kanker. Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat (Prima) 1 (1) 37-46. Https://Ojs. Transpublika. Com/ Index. Php/Prima/

Hertati.L, Puspitawati.P. Gantino.R, Ilyas.M.(2022). The Sales Volume And Operating Costs As Key Influencing Factors In Covid-19 Pandemic Era. Global Journal of Accounting and Economy Research 3, (1), 2022, pp. 83-105. doi.org/10.46791/gjaer.2022.v03i01.05

Hertati1 Asmawati, Ilyas, Syahfitri, Hendarmin.2022. Determinans PSAK 23 Terhadap Penyajian Pelaporan Keuangan Perusahaan Dagang Era Pademic Covid-19 Pada UMKM di Indonesia. Media Manajemen Jasa. 10 (1) 70-83

Hertati.L, 2022.Akuntansi Sektor Publik. PT. Global Eksekutif Teknologi. ISBN : 978-623-8004-48-5

Hertati.L, 2022. Green Accounting: Akuntansi dan Lingkungan. Media Sains Indonesia, 6233625904, 9786233625906

Heryati. A, Afriyani. F And Ulfah. B, (2020). "Pelatihan Packaging Produk Makanan Ringan Dan Otak-Otak Pada Kampung Kb Layang-Layang", Prosiding Seminar Nasional Avoer Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Avoer 12 Fakultas Teknik Universitas Sriwijaya

Heryati and M. I. Herdiansyah, (2020) "The Application of Data Mining by Using K-Means Clustering Method in Determining New Students' Admission Promotion Strategy," International Journal of Engineering and Advanced Technology, vol. 9, no. 3, pp. 824–833, 2020.

Heryati and E. Erduandi,(2018) "Sistem Informasi Pengembangan Karir Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri," J. Inform. Glob., 8, (2), 2018.

Heryati, A., Yulianti, E., Sartika, D., Saluza, I., & Sanmorino, A., 2019 "The design of smart notification on android gadget for academic announcement," TELKOMNIKA (Telecommunication Computing Electronics and Control), 17, (1), pp. 147-152, 2019

Heryati, A. (2018). Hubungan Antara Pendidikan dan Pelatihan (Diklat) K3 dan Pemberian kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Devisi Regional III Palembang. Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini, 9(1), 71-76.

Pratami.S,Hertati.L, Puspitawati.L, Gantino.R, Ilyas.M .(2021). Teknologi Inovasi Pengolahan Limbah Plastik Menjadi Produk Umkm Guna Menopang Ekonomi Keluarga Dalam Mencerdaskan Keterampilan Masyarakat. Unit Publikasi Ilmiah Perkumpulan Intelektual Madani Indonesia 1, (1), pp. 1-11

Ilyas.M.&Hertati.L(2022) Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Struktur Modal Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Era Pandemi Covid-19. Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA). 11(2) 190-205. DOI 10.34010/jika.v11i2.6744

Irena.A, Hertati.L, Hendarmin.R, Asmawati, Romri.H.2022.Kuliah Kerja Lapangan Tematik Mendukung MbkmMahasiswa Indo Global Mandiri Mendaping Tunawisma Bertahan Hidup Pada Perkumpulan Sikh Di Australia Barat. Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat (Prima) 2 (1) 40-51

Iryanie, Emy, and Monika Handayani. *Akuntansi Biaya.* Deepublish, 2019.

Jannatin, Rahmatul, M Wahyu Wardhana, Rudi Haryanto, and Agus Pebiyanto. "Penerapan Digital Marketingsebagai Strategi Pemasaran Umkm." *Implementation and Action*, 2020: Volume 2, nomor 2.

Mahasiswa, P. K. (2006). Pengembangan opini masyarakat tentang bisnis kuliner online. *Penelitian*, 50-62.

Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. Jurnal Pengabdian Masyarakat , 181-187.

Mahasiswa, Program Kreativitas. "Pengembangan opini masyarakat tentang bisnis kuliner online." *Penelitian*, 2006: 50-62.

Putri, Dyah Puspita Sunaryo, Ihsan Supono , and Prayoga Bakti . "Pelatihan Harga Pokok Produksi Untuk Meningkatkan Pengelolahan Usaha ." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2022: 178-182.

Rachmawati, R., 2011, Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran). Jurnal Kompetensi Teknik, 2 (2), 143150.Rachmawati, R., 2011, Peranan Bauran

Rabiah.S; Hertati.L, Puspitawati.L Gantino.R. Ilyas.M.2022.Pengaruh Basis Pemberdayaan Masyarakat Desa Terhadap Kreativitas Kelompok Masyarakat Desa Guna Meningkatkan Taraf Hidup Masyarakat Desa Era Covid-19. Indonesia Berdaya, 3(1) Januari 2022:1-20

Sari.D.R, Shellamitha.D, Pratama.Y, Hertati.L, Hendarmin.R, Syafitri.R, Munandar.A. 2022.Pkm Pengembangan Produk Lokal Singkong Menjadi Keripik Singkong Rasa Balado Khas DesaPetanang Program Mbkm Kkn Tematik. Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat (Prima) 1 (1)

Sadiah, Tia Latihfatu, and Reynaldi Fahmi . "Sosialisasi Penerapan Digital Marketing Pada Umkm Hf Herbs Dan Mamayu Sweet Baking Di Desa Bengle." *Konferensi Nasional Penelitian dan Pengabdian (KNPP)* , 2022: 2798-2580.

Susena, E., & Ratnawati, A. Y. (2020). Manajemen Marketing Era Digital Bagi Pengrajin Mebel di Kecamatan Karangmalang, Sragen, Jawa Tengah Untuk Meningkatkan Penjualan.

Saputra.Y, Hertati.L, Puspitawati.L, Gantino.R, Ilyas.M.(2021). Pengembangan Kuliner Kue Lumpang Khas Daerah Lahat Guna Melestarikan Kuliner Asli Daerah. Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat, *2*(1), 46-52. https://doi.org/ 10.46963 /ams.v2i1.335.

Terttiaavini, T., & Saputra, T. S. (2022). Literasi Digital Untuk Meningkatkan Etika Berdigital Bagi Pelajar Di Kota Palembang. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 6(3), 2155-2165.

Terttiaavini, T., Sofian, S., & Saputra, T. S. (2021). Pendampingan Penyusunan Program Rencana Kerja Badan Usaha Milik Desa Dalam Rangka Optimalisasi Potensi Desa Serijabo Ogan Ilir Sumatera Selatan. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 5(6), 3536-3546

Terttiaavini, T., & Saputra, T. S. (2020). Analisa Pelatihan Strategi Manajemen Penjualan Produk Umkm Menggunakan Digital Marketing Bagi Masyarakat Terdampak Covid-19 Di Kampung Keluarga Berhasil (KB) Layang-Layang Palembang. Applicable Innovation of Engineering and Science Research (AVoER), 697-703.

Terttiaavini, M. L., Yulius, Y., & Saputra, TS (2020). Evaluating the Kemplang Tunu Production Training for Low Income and Education Communities Using the Kirkpatrick Model. Atlantis Press, 151, 238-242.

Terttiaavini, T., Marnisah, L., Yulius, Y., & Saputra, T. S. (2019). Pengembangan Kewirausahaan "Kemplang Tunu" Sebagai Produk Cemilan Khas Kota Palembang. Jurnal Abdimas Mandiri, 3(1).

Terttiaavini, T., Fitriani, A., & Saputra, T. S. (2018). Peningkatan Kompetensi Guru Dalam Pembuatan Bahan Ajar Menggunakan Media Pembelajaran Smart Learning Di Kabupaten Sembawa Sumatera Selatan. Jurnal Abdimas Mandiri, 1(1).

Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 1–17.

Putri, D. S., Supono , I., & Bakti , P. (2022). Pelatihan Harga Pokok Produksi Untuk Meningkatkan Pengelolahan Usaha . Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 178-182.

Priandi.M.R, Wijaya.P.O, Khalilly.M.N, Hertati.L, Hendarmin.R, Syafitri.R, Munandar.A. 2022.Pkm Peningkatan Daya Saing Olahan Keripik Singkong Rasa Jamur Melalui Pengembangan Kemasan Dan Digital Marketing Di Desa Petanang Program Kkn Tematik Mbkm . Portal Riset dan Inovasi Pengabdian Masyarakat 2 (1) 20-29

Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha Sepatu Mojo, Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) Dalam Menentukan Harga Jual . Jurnal Budimas, 2715-8926.

Wulandari, Endang, Margo Saptowinarko Prasetyo, and Titik Purwanti. "Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha Sepatu Mojo, Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) Dalam Menentukan Harga Jual ." *Jurnal Budimas*, 2022: 2715-8926.

Yuniarti, Rahmi, Arif Rahman, DaMoch.Choiri, 2013, StrategPemasaran Pada Ukm KeripiTempe Sanan Malang, JurnaTeknik Industri, Vol. 14, No. 2Agustus 2013: 173–183

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)