

LAPORAN KEGIATAN

UMKM Go Digital: Implementasi Sistem Pembayaran QRIS dan Strategi Promosi Produk Melalui Media Sosial pada Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov



Disusun Oleh:

Cici Paramida	: 2223140063
Siti Rahmania	: 2223140042
Lesta Kurnia Bunhatika	: 2223140056
Femmy Aisyah Rahmadani	: 2223140036
Rozanda Anjenia Putri	: 2223140045
Amini Berlianti	: 2223140039
Rizky Aditya Saputra	: 2223140041

Dosen Pembimbing Lapangan:

Miko Polindi, ME

NIP.199105252020121006

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU TAHUN 2025**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736) 51171-51172 Website: www.uinfatsukarno.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN HASIL KKN PROGRAM MERDEKA BELAJAR
KAMPUS MERDEKA

Laporan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang dilaksanakan pada tanggal 8 April sampai 28 Mei 2025, dilakukan oleh mahasiswi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebagai berikut:

Nama : 1. Cici Paramida (2223140063)
2. Siti Rahmania (2223140042)
3. Lesta Kurnia Bunhatika (2223140056)
4. Femmy Aisyah Rahmadani (2223140036)
5. Rozanda Anjenia Putri (2223140045)
6. Amini Berlianti (2223140039)
7. Rizky Aditya Saputra (2223140041)

Program Studi : Perbankan Syariah
Nama UMKM : Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov

Laporan ini diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh nilai Kuliah Kerja Nyata (KKN) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) pada tanggal 28 Mei 2025.

Bengkulu, 28 Mei 2025

Menyetujui:

Dosen Pembimbing Lapangan

Ketua Kelompok

Miko Polindi, ME

NIP. 199105252020121006

Cici Paramida

NIM.2223140063

Mengetahui:

Koordinator Program Studi

Katra Pramadeka, M.E.I

NIP.198807252020121003

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan laporan hasil KKN Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). Penulis membuat laporan KKN Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan nilai KKN Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka pada Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Farmawati Sukarno Bengkulu.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan laporan hasil KKN Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka ini. Oleh karena itu, Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

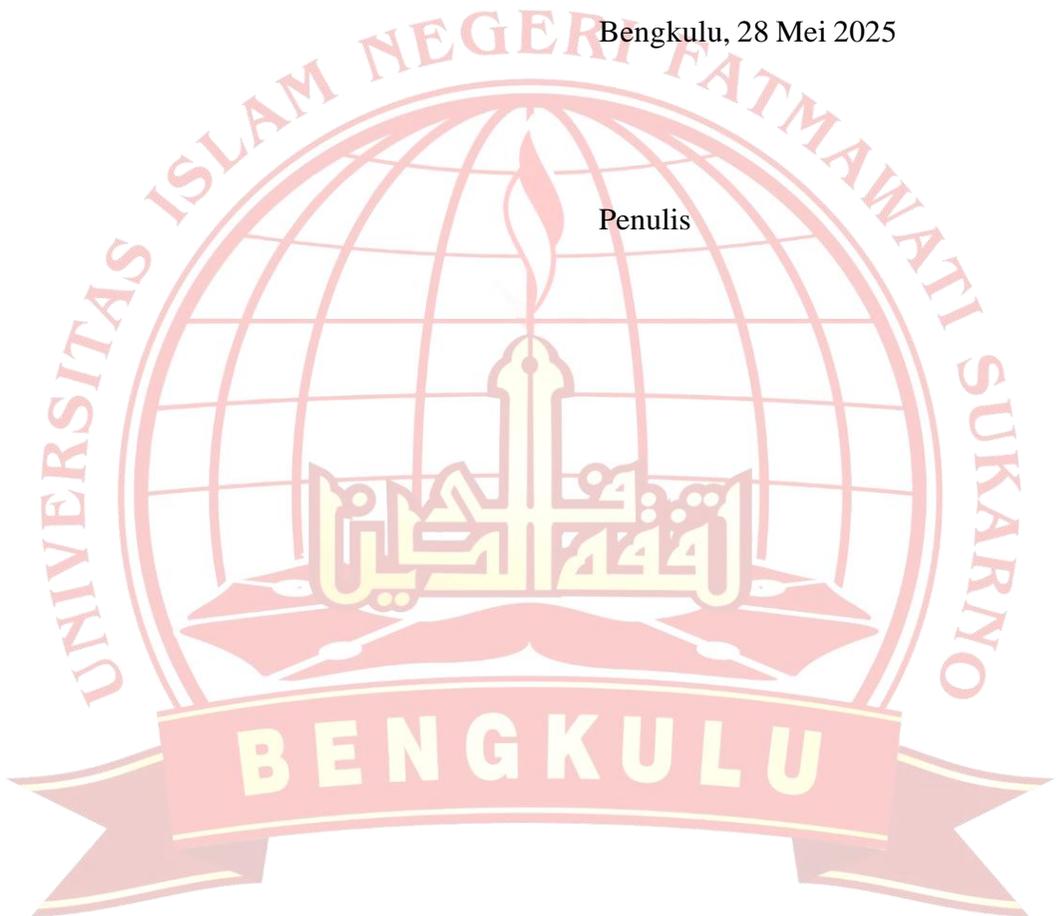
1. Ibu Sugiarti selaku pemilik UMKM Pisang Keju 88 Bude
2. Ibu Anggi Duwinda selaku pemilik UMKM Es D'Gan Mudo Cik Nov
3. Bapak Miko Polindi, ME selaku dosen pembimbing lapangan (DPL)
4. Ibu Yopa Puspita Sari, MH selaku Pembimbing
5. Bapak Dr. Evan Setiawan, SE,MM. Selaku kepala pusat PKM (Program Kreativitas Mahasiswa) UINFAS Bengkulu
6. Teman-teman kelompok 4 KKN MBKM lingkaran kampus Aku Kamu

Tak lupa pula penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak terkait yang telah banyak membantu baik itu untuk pelaksanaan KKN maupun dalam penyelesaian laporan. Kami menyadari masih banyak kekurangan dalam pembuatan laporan ini, sehingga kritik dan saran yang bersifat membangun sangatlah diharapkan demi kesempurnaan laporan ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu dan semoga laporan hasil KKN Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) ini membawa manfaat.

Bengkulu, 28 Mei 2025

Penulis



DAFTAR ISI RINGKASAN

1. Latar Belakang Penjelasan mengenai potensi UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov mengenai tantangan yang dihadapi.
2. Tujuan Program Upaya meningkatkan pemasaran, digitalisasi pembayaran, dan pengembangan usaha UMKM.
3. Metode Pelaksanaan Pendekatan yang dilakukan meliputi observasi, analisis situasi, perancangan program, dan implementasi intervensi.
4. Kegiatan Intervensi
 - a. Digitalisasi dan pemasaran online
 - b. Peningkatan kualitas produk dan kemasan
 - c. Branding dan identitas usaha
 - d. Penerapan pembayaran non-tunai (QRIS)
5. Manfaat dan Dampak Peningkatan kapasitas UMKM, akses pemasaran yang lebih luas, dan penguatan daya saing produk.
6. Hasil dan Pencapaian Pembuatan QRIS, sistem jaminan halal, kemasan baru, logo resmi, dan promosi di media sosial.
7. Saran dan kesimpulan Rekomendasi untuk keberlanjutan dan pengembangan usaha UMKM ke depan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Tidak hanya menjadi tulang punggung ekonomi nasional, UMKM juga berkontribusi dalam penciptaan lapangan kerja serta distribusi pendapatan masyarakat secara merata. Namun, di tengah pesatnya perkembangan teknologi dan digitalisasi, masih banyak pelaku UMKM yang belum mampu beradaptasi secara optimal terhadap transformasi digital.

Salah satu tantangan yang dihadapi UMKM saat ini adalah keterbatasan akses terhadap sistem pembayaran digital dan rendahnya pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran. Di era ekonomi digital, integrasi metode pembayaran non-tunai seperti QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) serta promosi berbasis media sosial menjadi kebutuhan esensial agar UMKM dapat bersaing secara lebih luas dan efisien.

Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov merupakan contoh UMKM lokal yang memiliki potensi besar untuk berkembang, namun masih menghadapi keterbatasan dalam sistem pembayaran dan strategi

pemasaran digital. Penerapan QRIS memungkinkan transaksi menjadi lebih cepat, aman, dan praktis, sementara promosi melalui media sosial dapat meningkatkan visibilitas produk, memperluas jangkauan pasar, dan membangun hubungan langsung dengan konsumen.

Melalui kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN), mahasiswa memiliki peran strategis dalam membantu UMKM beradaptasi dengan teknologi digital. Implementasi sistem pembayaran QRIS serta penyusunan strategi promosi di platform digital menjadi fokus utama sebagai bentuk kontribusi nyata dalam mendorong UMKM menuju ekosistem bisnis yang modern, inklusif, dan berkelanjutan.

Dengan latar belakang tersebut, kegiatan KKN ini bertujuan untuk mendampingi UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov dalam proses digitalisasi, dimulai dari edukasi, instalasi sistem pembayaran QRIS, hingga pengelolaan konten promosi yang efektif di media sosial.

B. Tujuan

1. Mengimplementasikan sistem pembayaran berbasis QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) pada dua UMKM lokal, yaitu Pisang Keju 88 Bude

dan D'Gan Mudo Cik Nov, sebagai upaya untuk mendorong adopsi transaksi digital yang lebih cepat, efisien, aman, dan sesuai dengan standar nasional sistem pembayaran digital.

2. Meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam pemanfaatan teknologi digital, khususnya dalam penggunaan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business, sebagai alat pemasaran yang efektif untuk meningkatkan eksposur produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas.
3. Membantu pelaku UMKM dalam membuat dan mengelola konten digital promosi yang menarik dan relevan, baik berupa foto, video pendek, maupun caption yang informatif dan persuasif, guna memperkuat identitas merek (brand identity) dan meningkatkan interaksi dengan konsumen secara online.
4. Mendorong UMKM untuk beradaptasi dengan tren digital ekonomi, sekaligus memperkuat posisi mereka dalam menghadapi tantangan persaingan pasar, terutama dalam masa pasca-pandemi di mana

transaksi digital dan pemasaran online telah menjadi kebutuhan utama.

5. Membangun sistem dokumentasi dan pelaporan yang sistematis, agar kedua UMKM dapat melanjutkan praktik digitalisasi secara mandiri dan berkelanjutan setelah program KKN berakhir.

C. Manfaat

1. Manfaat bagi UMKM (Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov)
 - a. Peningkatan efisiensi operasional: Sistem QRIS memungkinkan transaksi tanpa uang tunai yang lebih cepat dan mengurangi risiko kesalahan pengembalian uang serta kebocoran kas.
 - b. Akses ke konsumen digital: Dengan promosi aktif melalui media sosial, UMKM memiliki peluang lebih besar menjangkau pasar milenial dan gen Z yang akrab dengan platform digital.
 - c. Peningkatan brand awareness: Konsistensi dalam visual dan narasi promosi dapat memperkuat citra produk dan membedakannya dari kompetitor.
 - d. Pemahaman teknologi yang aplikatif: UMKM dibekali dengan panduan praktis untuk menjalankan sendiri sistem pembayaran dan

strategi pemasaran setelah pendampingan selesai.

2. Manfaat bagi Mahasiswa Peserta KKN

- a. Penguatan soft skills dan pengalaman lapangan: Mahasiswa belajar langsung tentang dinamika pemberdayaan masyarakat, komunikasi efektif, dan penyelesaian masalah nyata di lingkungan sosial.
- b. Aplikasi ilmu lintas disiplin: Mahasiswa mampu mengintegrasikan ilmu teknologi informasi, manajemen, pemasaran, dan komunikasi dalam konteks pemberdayaan ekonomi lokal.
- c. Kesempatan membangun jejaring lokal: Mahasiswa dapat menjalin hubungan dengan pelaku UMKM, tokoh masyarakat, dan institusi lokal yang bisa bermanfaat di masa depan.

3. Manfaat bagi Masyarakat Sekitar

- a. Terciptanya efek domino digitalisasi: Keberhasilan digitalisasi pada dua UMKM dapat menjadi contoh positif dan memotivasi UMKM lain di lingkungan sekitar untuk ikut mengadopsi teknologi serupa.
- b. Peningkatan literasi digital masyarakat: Melalui edukasi tidak langsung dari promosi yang

dilakukan UMKM, masyarakat menjadi lebih terbiasa dengan pola transaksi digital dan konsumsi konten lokal di media sosial.

- c. Penguatan ekonomi berbasis komunitas: Transformasi digital UMKM mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang lebih adaptif, inklusif, dan berdaya saing.

D. Manfaat Pelaksanaan Program

Program "UMKM Go Digital: Implementasi Sistem Pembayaran QRIS dan Strategi Promosi Produk Melalui Media Sosial pada Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov" dirancang untuk memberdayakan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi digital, khususnya dalam hal sistem pembayaran dan pemasaran produk. Pelaksanaan program ini memberikan berbagai manfaat nyata yang dirasakan oleh berbagai pihak yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung.

1. Manfaat bagi Pelaku UMKM

- a. Transformasi Digital dalam Sistem Pembayaran
Penerapan sistem pembayaran berbasis QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) memberikan kemudahan dan kecepatan dalam proses transaksi. Pelaku UMKM kini tidak lagi bergantung

se penuhnya pada transaksi tunai, tetapi dapat melayani pembayaran secara digital dari berbagai aplikasi dompet elektronik dan mobile banking. Hal ini meningkatkan kenyamanan pelanggan serta efisiensi dalam pencatatan transaksi.

- b. Peningkatan kredibilitas usaha dengan tersedianya sistem pembayaran QRIS, UMKM tampak lebih profesional dan mengikuti tren digital saat ini. Hal ini meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap usaha mereka, yang pada akhirnya berdampak pada loyalitas pelanggan.
- c. Perluasan jangkauan pasar melalui media sosial pemanfaatan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business memungkinkan promosi produk dilakukan secara lebih luas, hemat biaya, dan terarah. Strategi konten visual yang menarik serta interaksi langsung dengan pelanggan membuka peluang pertumbuhan penjualan, bahkan di luar area geografis lokal.
- d. Peningkatan Literasi Digital Selama proses pendampingan, pelaku UMKM juga memperoleh pelatihan dan bimbingan terkait penggunaan teknologi, manajemen akun bisnis, serta cara menyusun konten promosi yang efektif. Ini menjadi bekal jangka panjang bagi keberlanjutan usaha

mereka dalam era digital.

2. Manfaat bagi Mahasiswa KKN

- a. Penerapan Ilmu dalam Dunia Nyata Mahasiswa berkesempatan menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama kuliah, baik di bidang manajemen, teknologi informasi, pemasaran digital, maupun komunikasi. Proses implementasi langsung di lapangan memperkuat pemahaman dan kompetensi praktis.
- b. Penguatan SoftSkills dan Kepemimpinan Mahasiswa dilatih untuk bekerja dalam tim, menyusun rencana, berkomunikasi dengan pelaku usaha, menyelesaikan permasalahan lapangan, serta mengukur keberhasilan program. Ini menjadi bekal penting dalam menghadapi dunia kerja.
- c. Kepedulian Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat Mahasiswa tidak hanya berperan sebagai pelaksana program, tetapi juga sebagai agen perubahan sosial yang membantu masyarakat untuk lebih mandiri, inovatif, dan berdaya saing.

3. Manfaat bagi Masyarakat Umum

- a. Peningkatan Akses terhadap Produk Lokal Berkualitas Melalui digitalisasi promosi, masyarakat lebih mudah menemukan produk- produk lokal

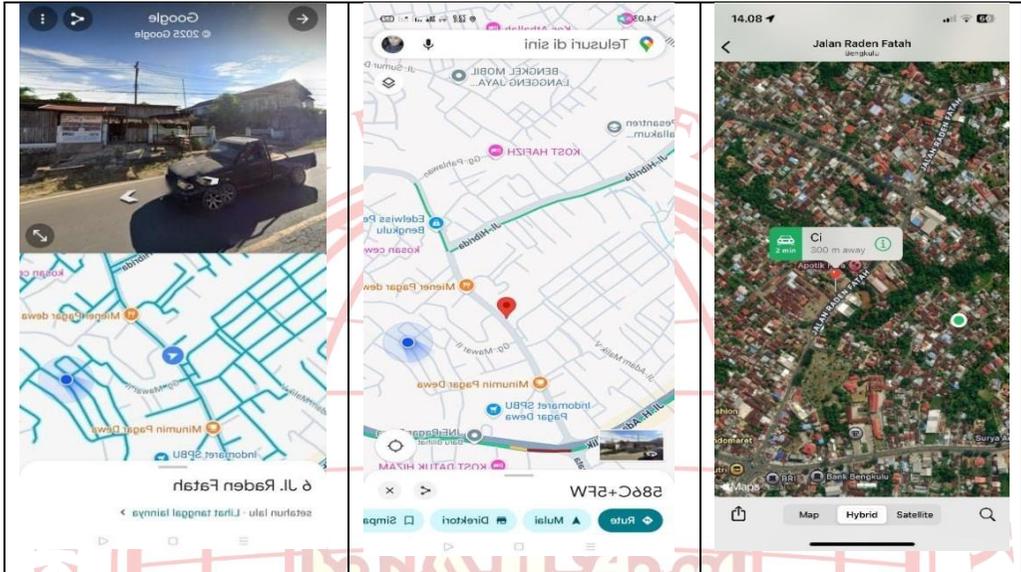
seperti Pisang Keju 88 Bude dan Es Kelapa Muda D'Gan Mudo Cik Nov, yang selama ini hanya dikenal secara terbatas. Promosi digital memperluas eksposur produk kepada calon pelanggan yang lebih luas, termasuk wisatawan dan komunitas di luar kota.

- b. Peningkatan Ekonomi Lokal UMKM yang lebih berkembang akan menciptakan multiplier effect dalam perekonomian sekitar, mulai dari penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan keluarga, hingga peningkatan aktivitas ekonomi di lingkungan tempat usaha berada.
- c. Pendorong Percepatan Ekonomi Digital Nasional Program ini sejalan dengan inisiatif pemerintah dalam mendorong digitalisasi UMKM sebagai pilar penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Keberhasilan program ini dapat menjadi model replikasi untuk UMKM lainnya.

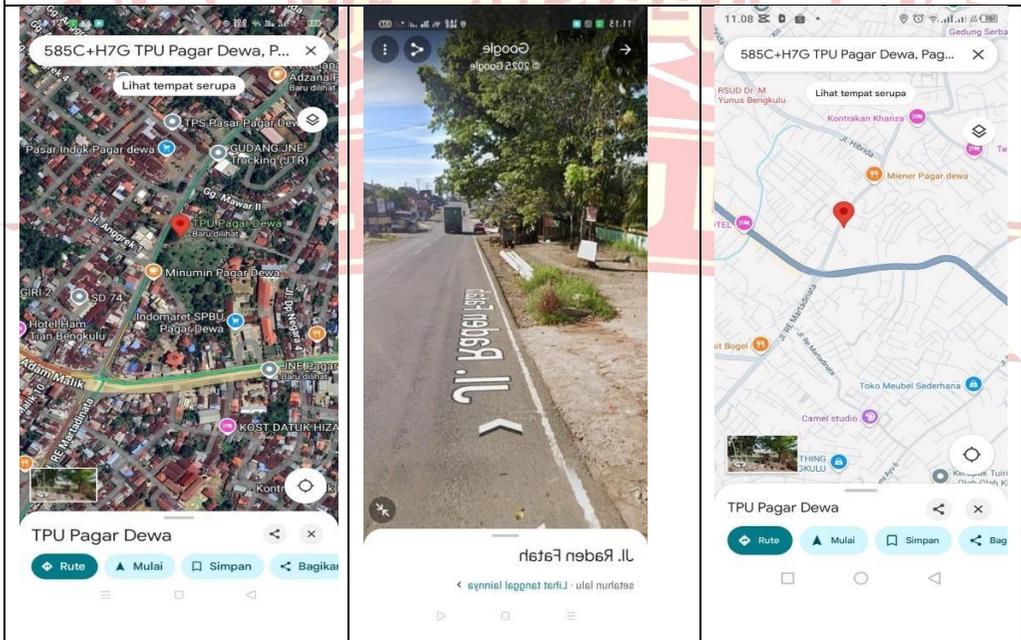
BAB II

PERMASALAHAN DAN SOLUSI YANG DITAWARKAN

A. Gambaran Umum Lokasi



Lokasi UMKM Pisang Keju 88 Bude



Lokasi UMKM Es Kelapa Muda (D' Gan Mudo Cik Nov)

UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov berlokasi di Jalan Raden Patah, Kelurahan Pagar Dewa, Kota Bengkulu, yang merupakan salah satu kawasan strategis di kota tersebut. Jalan Raden Fatah dikenal sebagai jalur penghubung penting antara area permukiman padat penduduk dan pusat-pusat ekonomi seperti pasar tradisional, pusat perbelanjaan, dan fasilitas umum lainnya. Keberadaan UMKM ini di lingkungan dengan arus lalu lintas yang aktif memberikan keuntungan tersendiri dalam hal visibilitas usaha dan potensi pelanggan harian. Di sepanjang jalan ini juga terdapat berbagai institusi pendidikan, fasilitas kesehatan, dan tempat ibadah, yang menjadi titik kumpul warga sekitar.

Kelurahan Pagar Dewa sendiri termasuk dalam kawasan yang berkembang dengan pesat, terutama dalam hal aktivitas ekonomi skala kecil dan menengah. Lokasinya memungkinkan UMKM menjangkau pasar yang cukup luas dan beragam, mulai dari pelajar dan mahasiswa, pekerja kantoran, hingga keluarga muda yang menjadi target konsumen utama produk kuliner seperti pisang keju dan makanan tradisional. Dengan kondisi lingkungan yang mendukung dan aksesibilitas tinggi, UMKM di lokasi ini berpotensi untuk berkembang lebih cepat, apalagi jika didukung oleh inovasi teknologi seperti sistem pembayaran digital (QRIS) dan promosi melalui media sosial. Lokasi ini

juga memiliki potensi besar untuk memanfaatkan promosi offline melalui spanduk dan banner di titik-titik ramai, yang kemudian dikombinasikan dengan strategi digital marketing untuk memperkuat branding dan jangkauan pasar secara menyeluruh.

Secara geografis, lokasi UMKM ini cukup strategis karena berada

tidak jauh dari pusat keramaian seperti pasar tradisional, sekolah, kampus Uinfas Bengkulu dan akses jalan utama.

Namun demikian, masih terdapat beberapa kendala seperti belum optimalnya penggunaan teknologi dalam promosi dan penjualan, serta keterbatasan dalam manajemen produksi dan pengemasan.

Kondisi ini menjadikan UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov sebagai mitra yang potensial dalam pelaksanaan kegiatan KKN MBKM, karena terdapat ruang intervensi yang luas untuk peningkatan kapasitas usaha secara menyeluruh mulai dari aspek produksi, pengemasan, hingga pemasaran digital.

B. Permasalahan

Meskipun UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov memiliki produk dengan cita rasa yang digemari dan permintaan pasar yang stabil, terdapat sejumlah permasalahan mendasar yang menghambat

perkembangan usaha secara berkelanjutan. Permasalahan-permasalahan tersebut meliputi:

1. Belum Optimalnya Penggunaan Teknologi Digital

UMKM ini masih menjalankan promosi dan penjualan secara konvensional, bergantung pada penjualan langsung dan promosi dari mulut ke mulut. Belum adanya pemanfaatan platform digital seperti media sosial, marketplace (Instagram, Facebook, Whatsapp Business), ataupun aplikasi pesan antar makanan seperti GoFood atau GrabFood menyebabkan jangkauan pasar menjadi terbatas. Selain itu, tidak tersedianya dokumentasi visual yang menarik (foto produk, katalog digital, dll.) juga mengurangi daya tarik promosi online.

2. Belum Mengadopsi Sistem Pembayaran Nontunai (QRIS)

Meskipun transaksi nontunai semakin umum di masyarakat, UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov belum menyediakan fasilitas pembayaran menggunakan QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard). Hal ini menyebabkan potensi kehilangan pelanggan dari kalangan milenial dan pekerja urban yang cenderung menggunakan dompet digital seperti DANA, OVO, GoPay, atau LinkAja. Minimnya edukasi dan pendampingan dalam pendaftaran serta penggunaan QRIS

menjadi salah satu faktor penghambat adopsi sistem ini.

3. Keterbatasan dalam Manajemen Produksi dan Pengemasan

Proses produksi masih dilakukan secara manual dan belum mengacu pada standar baku operasional (SOP). Hal ini menyebabkan inkonsistensi dalam kualitas produk, baik dari segi rasa, ukuran, maupun tekstur. Selain itu, pengemasan produk belum menggunakan bahan atau desain yang menarik dan tahan lama, sehingga mengurangi daya saing dan ketahanan produk, khususnya jika ingin dipasarkan ke luar daerah.

4. Belum Adanya Sertifikasi Halal dan Sistem Jaminan Produk Halal (SJPH)

Hingga saat ini, UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov belum memiliki sertifikat halal dari Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH). Selain itu, pelaku usaha belum memahami pentingnya implementasi Sistem Jaminan Produk Halal (SJPH) sebagai prasyarat mendapatkan logo halal. Kurangnya informasi, keterbatasan literasi administratif, serta anggapan bahwa proses sertifikasi halal rumit dan mahal menjadi kendala utama. Hal ini berpotensi membatasi kepercayaan konsumen, terutama dari segmen pasar Muslim yang kini semakin sadar akan pentingnya label halal.

5. Keterbatasan Branding dan Identitas Produk

UMKM ini belum memiliki identitas merek (brand) yang kuat. Logo masih sederhana dan belum digunakan secara konsisten pada kemasan, media promosi, atau platform digital. Tanpa strategi branding yang baik, produk cenderung sulit dikenali dan kurang memiliki daya tarik visual dibandingkan pesaing di pasar camilan lokal.

C. Solusi yang Ditawarkan

Untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov, program KKN MBKM merancang serangkaian solusi strategis yang bersifat edukatif, partisipatif, dan berkelanjutan. Solusi ini disusun untuk menjawab setiap aspek permasalahan yang telah diidentifikasi:

1. Solusi untuk Tidak Tersedianya QRIS

- a. Mengedukasi pelaku usaha tentang manfaat penggunaan pembayaran nontunai (QRIS) dalam memperluas konsumen.
- b. Mendampingi proses pendaftaran QRIS melalui mitra resmi seperti Bank Indonesia, BRI, BNI, Mandiri, atau fintech (OVO, Gopay, dll).
- c. Membuat banner dan materi promosi QRIS untuk

ditempatkan di outlet agar pelanggan mengetahui metode pembayaran tersedia.

2. Solusi untuk Minimnya Penggunaan Teknologi Digital

- a. Mengadakan pelatihan digital marketing bagi pelaku usaha, termasuk cara membuat akun bisnis di media sosial (Instagram, Whatsapp Business, Facebook).
- b. Membantu membuat konten promosi visual (foto produk, video singkat, flyer digital) yang menarik dan informatif.
- c. Mengajarkan penggunaan aplikasi GoFood / GrabFood sebagai kanal penjualan tambahan.

3. Solusi untuk Keterbatasan Produksi dan Pengemasan

- a. Menyusun SOP produksi sederhana untuk menjaga konsistensi rasa, ukuran, dan kualitas produk.
- b. Memberikan pendampingan desain kemasan yang menarik dan fungsional, termasuk penggunaan plastik food grade, label produk, dan informasi nutrisi.

4. Solusi untuk Sertifikasi Halal dan SJPH

- a. Mengedukasi pelaku usaha tentang pentingnya sertifikasi halal dan SJPH untuk memperluas pasar dan membangun kepercayaan konsumen.
- b. Membantu menyusun dokumen awal SJPH seperti

manual mutu halal dan formulir pemantauan bahan baku.

- c. Memberikan pendampingan dalam proses pendaftaran halal melalui sistem SiHalal (online BPJPH) dan menjembatani dengan pendamping halal bersertifikat di daerah.

5. Solusi untuk Branding dan Identitas Produk

- a. Mendesain logo usaha baru yang merepresentasikan identitas dan nilai produk secara profesional.
- b. Menyusun profil merek (brand kit) termasuk logo, tagline, warna dominan, dan gaya visual untuk konsistensi promosi.
- c. Mencetak stiker label dan kemasan baru untuk meningkatkan daya tarik visual dan kepercayaan konsumen.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan program KKN MBKM UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov dilakukan secara sistematis melalui pendekatan partisipatif, edukatif, dan berbasis kebutuhan mitra. Pendekatan ini bertujuan agar pelaku UMKM tidak hanya menjadi penerima manfaat pasif, tetapi turut terlibat aktif dalam proses peningkatan kapasitas usaha. Berikut tahapan metode pelaksanaannya:

1. Observasi dan Analisis Situasi

- a. Melakukan kunjungan awal ke lokasi UMKM untuk mengenali proses produksi, strategi pemasaran, kondisi pengemasan, dan model bisnis yang sedang berjalan.
- b. Melakukan wawancara mendalam dengan pelaku usaha untuk mengidentifikasi kebutuhan, hambatan, serta potensi pengembangan.
- c. Menyusun pemetaan masalah dan merancang rencana kerja yang sesuai dengan kondisi lapangan.

2. Perancangan Program Intervensi

- a. Menyusun desain program kegiatan yang mencakup solusi per bidang: produksi, pemasaran digital, keuangan, sertifikasi halal, branding, dan sistem

pembayaran QRIS.

- b. Melakukan koordinasi dengan pihak terkait (Pemilik UMKM, penyuluh halal, bank/fintech penyedia QRIS) untuk dukungan teknis.

3. Implementasi Kegiatan

- a. Pelatihan Digital Marketing

Memberikan pelatihan teknis tentang cara membuat dan mengelola akun bisnis media sosial, Membuat membuat konten promosi digital.

- b. Desain Kemasan dan Branding

Mendesain logo, label produk, dan stiker kemasan baru yang lebih profesional dan menarik.

- c. Pendampingan Produksi

Menyusun SOP produksi, memberi pelatihan kebersihan pangan, serta membantu mengidentifikasi alat bantu produksi yang efisien.

- d. Pendaftaran QRIS

Mendampingi pelaku usaha mendaftar QRIS melalui mitra penyedia layanan keuangan digital.

- e. Edukasi Sertifikasi Halal dan SJPH

Memberikan informasi prosedur pengajuan halal dan membantu menyusun dokumen awal SJPH.

4. Monitoring dan Evaluasi

- a. Melakukan penilaian berkala terhadap perkembangan UMKM berdasarkan indikator hasil

- seperti peningkatan omzet, kualitas kemasan, keaktifan media sosial, atau jumlah transaksi QRIS.
- b. Melibatkan pelaku usaha dalam sesi refleksi kegiatan untuk mengetahui perubahan pemahaman dan keterampilan setelah program.
 - c. Menyusun laporan akhir kegiatan yang mencakup capaian, tantangan, dokumentasi, dan rekomendasi keberlanjutan.



BAB IV

PELAKSANAAN KKN MBKM LINGKAR KAMPUS

A. Pelaksanaan KKN MBKM Lingkaran Kampus

Pelaksanaan KKN MBKM di UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov berlangsung pada tanggal 8 April sampai 28 Mei 2025. Selama pelaksanaan, kegiatan difokuskan pada pendampingan usaha secara intensif, berbasis hasil observasi dan kebutuhan mitra. Pelaksanaan dilakukan secara bertahap dengan rincian kegiatan sebagai berikut:

- 1. Tahap Awal (Minggu Pertama) Observasi dan Persiapan**
 - a. Melakukan observasi langsung ke tempat produksi dan pemasaran Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov
 - b. Wawancara dengan pelaku usaha untuk memahami permasalahan utama dan harapan pengembangan usaha.
 - c. Menyusun rencana kerja berbasis data lapangan serta menyusun indikator keberhasilan program.
 - d. Koordinasi awal dengan pihak-pihak pendukung seperti penyuluh halal, penyedia QRIS, atau instansi UMKM setempat.

2. Tahap Implementasi (Minggu Kedua) Seminar Proposal

Setelah melakukan observasi awal terhadap kondisi dan kebutuhan UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov, tim KKN MBKM melaksanakan kegiatan seminar proposal sebagai langkah penting untuk mempresentasikan rencana program kerja kepada dosen pembimbing dan pihak terkait. Seminar ini bertujuan untuk menguji kelayakan rencana intervensi yang telah disusun berdasarkan hasil pemetaan masalah di lapangan, seperti belum optimalnya pemasaran digital, keterbatasan sistem produksi, ketiadaan QRIS, serta belum adanya sertifikasi halal dan SJPH. Dalam seminar proposal, tim memaparkan latar belakang mitra, rumusan masalah, solusi yang ditawarkan, metode pelaksanaan, serta jadwal kegiatan yang akan dilakukan selama masa KKN. Kegiatan ini juga menjadi forum diskusi dan evaluasi, di mana dosen pembimbing memberikan masukan strategis untuk menyempurnakan rencana pelaksanaan program, sehingga kegiatan pengabdian dapat lebih tepat sasaran dan memberikan dampak nyata bagi mitra UMKM.

3. Tahap Implementasi (Minggu 3 - 4) Intervensi Program

a. Digitalisasi dan Pemasaran Online:

- 1) Membuka akun bisnis Instagram dan Facebook.

- 
- 2) Membuat konten promosi seperti foto produk, reels, dan poster digital.
 - 3) Mendaftarkan produk ke marketplace (jika memungkinkan).
- b. Peningkatan Kualitas Produk dan Kemasan:
- 1) Merancang SOP produksi.
 - 2) Melatih pelaku usaha tentang teknik pengemasan yang menarik dan aman.
 - 3) Membuat desain label dan mencetak stiker kemasan baru.
- c. Branding dan Identitas Usaha:
- 1) Membuat logo resmi.
 - 2) Menyusun panduan sederhana penggunaan logo untuk berbagai media promosi.
- d. Pembayaran Nontunai (QRIS):
- 1) Edukasi manfaat QRIS bagi UMKM.
 - 2) Mendampingi proses pendaftaran dan mencetak QR Code pembayaran.
- e. Sertifikasi Halal dan SJPH:
- 1) Sosialisasi pentingnya label halal.
 - 2) Membantu mengisi formulir awal dan dokumen SJPH dasar.
 - 3) Menghubungkan mitra dengan pendamping halal lokal.

4. Tahap Akhir (Minggu 5 - 6) Evaluasi dan Serah Terima

- a. Menyerahkan dokumen pendukung seperti desain logo, akun media sosial, dan katalog produk.
- b. Menyusun dan menyampaikan laporan kegiatan kepada pihak kampus dan mitra UMKM.
- c. Memberikan rekomendasi kelanjutan pengembangan usaha pasca KKN.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam program KKN MBKM yang dilaksanakan oleh mahasiswa telah memberikan kontribusi terhadap peningkatan kapasitas UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov, khususnya dalam aspek digitalisasi dan penguatan strategi pemasaran. Salah satu capaian utama dari program ini adalah implementasi sistem pembayaran nontunai berbasis QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*), yang berhasil memfasilitasi transaksi keuangan secara lebih cepat, efisien, dan sesuai dengan preferensi konsumen modern. Penerapan QRIS tidak hanya memperluas pilihan metode pembayaran bagi pelanggan, tetapi juga menciptakan transparansi dalam pencatatan transaksi harian pelaku usaha.

Selain itu, program ini juga berhasil memperluas jangkauan pemasaran melalui optimalisasi media sosial sebagai saluran promosi digital. Pembuatan akun bisnis, produksi konten visual, dan edukasi tentang algoritma media sosial telah meningkatkan visibilitas produk secara daring. Upaya ini turut disertai dengan perancangan ulang identitas visual usaha, seperti pembuatan logo, desain kemasan, dan penyesuaian estetika produk agar lebih kompetitif di pasar

lokal dan digital.

Permasalahan awal yang diidentifikasi seperti dominasi metode pemasaran konvensional, keterbatasan pemahaman digital, dan belum tersedianya sistem pembayaran elektronik dapat diintervensi melalui pendekatan edukatif dan pendampingan intensif. Mahasiswa berperan aktif

sebagai fasilitator dalam mentransfer pengetahuan, menyusun prosedur operasional standar (SOP), dan memberikan pelatihan teknis yang aplikatif. Transformasi ini diharapkan tidak hanya memberikan dampak jangka pendek dalam peningkatan penjualan, tetapi juga memperkuat fondasi keberlanjutan usaha dalam jangka panjang, sejalan dengan tujuan program MBKM dalam menciptakan kolaborasi sinergis antara perguruan tinggi dan masyarakat berbasis pemberdayaan ekonomi lokal.

B. Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan program KKN MBKM, disarankan agar UMKM Pisang Keju 88 Bude dan D'Gan Mudo Cik Nov terus mengembangkan strategi pemasaran digital secara konsisten. Pelaku usaha perlu secara rutin memperbarui konten promosi, seperti foto produk, video pendek, dan testimoni pelanggan, untuk

menjaga ketertarikan konsumen. Selain itu, perluasan kanal pemasaran digital melalui platform seperti Instagram, Facebook, WhatsApp Business, juga sangat penting guna menjangkau pasar yang lebih luas. Untuk menjaga efektivitas upaya promosi ini, pelaku usaha dianjurkan menyusun kalender konten (content calendar) yang terstruktur.

Penting pula bagi pelaku usaha untuk melakukan evaluasi berkala terhadap implementasi sistem pembayaran digital berbasis QRIS dan strategi promosi digital yang telah diterapkan. Evaluasi ini dapat mencakup peninjauan volume transaksi QRIS, kendala teknis yang dihadapi, serta analisis insight media sosial seperti jangkauan, tingkat interaksi, dan preferensi pelanggan. Evaluasi yang dilakukan secara rutin akan membantu pelaku usaha menyesuaikan strategi promosi agar tetap relevan dan efisien.

Untuk menjamin keberlanjutan dan daya saing usaha, pelatihan lanjutan dalam manajemen usaha sangat dianjurkan. Pelaku UMKM perlu memahami prinsip-prinsip pencatatan keuangan, pengelolaan stok, serta analisis laba rugi sederhana. Selain itu, pengembangan produk, baik dari sisi inovasi rasa, metode pengolahan, maupun kemasan yang memenuhi standar keamanan pangan, menjadi langkah penting dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

Di sisi lain, peran pemerintah dan instansi terkait sangat krusial dalam memperkuat posisi UMKM. Diharapkan ada dukungan konkret berupa pendampingan teknis, fasilitasi pelatihan bersertifikat, serta bantuan dalam proses sertifikasi halal dan implementasi Sistem Jaminan Produk Halal (SJPH). Sertifikasi ini akan meningkatkan kredibilitas dan kepercayaan konsumen terhadap produk, terutama dari segmen pasar Muslim. Kolaborasi berkelanjutan antara pelaku usaha, akademisi, dan lembaga pemerintah akan menjadi fondasi penting dalam mewujudkan UMKM yang mandiri, inovatif, dan berdaya saing tinggi.



DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN DALAM PROPOSAL

Lampiran:

1. Logbook kegiatan mahasiswa

No	Nama	Tanggal Kegiatan	Kegiatan	Kehadiran
1	1.Cici Paramida	Senin, 10 maret 2025	Observasi Lokasi KKN	Hadir
	2.Lesta Kurnia Bunhatika			Hadir
	3.Siti Rahmania			Hadir
	4.Femmy Aisyah Rahmadani			Hadir
	5.Rozanda Anjenia Putri			Hadir
	6.Amini Berlianti			Hadir
	7.Rizky Aditya Saputra			Tidak Hadir
2	1.Cici Paramida	Senin, 17 maret 2025	Seminar Proposal	Hadir
	2.Lesta Kurnia Bunhatika			Hadir
	3.Siti Rahmania			Hadir
	4.Femmy Aisyah Rahmadani			Hadir
	5.Rozanda Anjenia Putri			Hadir
	6.Amini Berlianti			Hadir
	7.Rizky Aditya Saputra			Hadir
3	1.Cici Paramida	Selasa, 08 April 2025	Pelepasan KKN	Hadir
	2.Lesta Kurnia Bunhatika			Hadir
	3.Siti Rahmania			Hadir
	4.Femmy Aisyah Rahmadani			Hadir

	5. Rozanda Anjenia Putri 6. Amini Berlianti 7. Rizky Aditya Saputra			Hadir Hadir Tidak Hadir
4	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania 4. Femmy Aisyah Rahmadani 5. Rozanda Anjenia Putri 6. Amini Berlianti 7. Rizky Aditya Saputra	Jum'at, 11 April 2025	Mengidentifikasi Masalah	Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir
5	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania	Senin, 14 April 2025	Pembuatan Akun Media Sosial Pisang Keju 88 Bude	Hadir Hadir Hadir
6	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania	Rabu, 16 April 2025	Berkolaborasi dengan Pihak Bank BSI Untuk Pembuatan Qris Pisang Keju 88 Bude	Hadir Hadir Hadir
7	1. Femmy Aisyah Rahmadani 2. Rozanda Anjenia Putri 3. Amini Berlianti 4. Rizky Aditya Saputra	Kamis, 17 April 2025	Promosi Es Kelapa Muda (D'GAN Mudo Cik Nov) Melalui	Hadir Hadir Hadir Hadir

			Media Sosial	
8	1.Cici Paramida 2.Lesta Kurnia Bunhatika 3.Siti Rahmania	Senin, 21 April 2025	Pembuatan Konten Promosi Pisang Keju 88 Bude	Hadir Hadir Hadir
9	1.Femmy Aisyah Rahmadani 2.Rozanda Anjenia Putri 3.Amini Berlianti 4.Rizky Aditya Saputra	Rabu, 23 April 2025	Pembuatan Titik Maxim pada UMKM ES Kelapa Muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Hadir Tidak Hadir Hadir Tidak Hadir
10	1.Cici Paramida 2.Lesta Kurnia Bunhatika 3.Siti Rahmania	Senin, 28 April 2025	Diskusi Mengai Pembuatan Daftar Menu Pisang Keju 88 Bude	Hadir Hadir Hadir
11	1.Femmy Aisyah Rahmadani 2.Rozanda Anjenia Putri 3.Amini Berlianti 4.Rizky Aditya Saputra	Senin, 28 April 2025	Pendampingan dan pembukaan Rekening BSI ES Kelapa Muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Hadir Tidak Hadir Hadir Tidak Hadir
12	1.Cici Paramida	Rabu, 30	Pengarahan	Hadir

	2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania 4. Femmy Aisyah Rahmadani 5. Rozanda Anjenia Putri 6. Amini Berlianti 7. Rizky Aditya Saputra	April 2025	dan pembimbingan dari dosen Pembimbing lapangan	Hadir Hadir Hadir Tidak Hadir Hadir Hadir
13	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania	Jum'at, 02 Mei 2025	Pendampingan dan pembuatan SJPH Pisang Keju 88 Bude	Hadir Hadir Hadir
14	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania	Senin, 05 Mei 2025	Membuat Packaging Baru untuk Pisang Keju 88 Bude	Hadir Hadir Hadir
15	1. Femmy Aisyah Rahmadani 2. Rozanda Anjenia Putri 3. Amini Berlianti 4. Rizky Aditya Saputra	Selasa, 06 Mei 2025	Pembuatan konten promosi media sosial ES Kelapa Muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Hadir Hadir Hadir Hadir
16	1. Femmy Aisyah Rahmadani 2. Rozanda Anjenia Putri	Kamis, 08 Mei 2025	Mendata berkas pemilik UMKM untuk	Hadir Hadir

	3.Amini Berlianti 4.Rizky Aditya Saputra		pembuatan Qris ES Kelapa Muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Hadir Tidak Hadir
17	1.Cici Paramida (Ketua Kelompok)	Kamis, 08 Mei 2025	Rekoordinasi KKN MBKM	Hadir
18	1.Cici Paramida 2.Lesta Kurnia Bunhatika 3.Siti Rahmania 4.Femmy Aisyah Rahmadani 5.Rozanda Anjenia Putri 6.Amini Berlianti 7.Rizky Aditya Saputra	Jum'at, 09 Mei 2025	Monitoring	Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir
19	1.Cici Paramida 2.Lesta Kurnia Bunhatika 3.Siti Rahmania	Rabu, 14 Mei 2025	Pembuatan Stampel Pisang Keju 88 Bude	Hadir Hadir Hadir
20	1. Femmy Aisyah Rahmadani 2. Rozanda Anjenia Putri 3. Amini Berlianti 4. Rizky Aditya Saputra	Kamis, 15 Mei 2025	Melengkapi pembuatan QRIS UMKM ES Kelapa Muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Tidak Hadir Hadir Hadir Hadir

21	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania	Jum'at, 16 Mei 2025	Pembuatan QRIS pisang keju 88 bude	Hadir Hadir Hadir
22	1. Femmy Aisyah Rahmadani 2. Rozanda Anjenia Putri 3. Amini Berlianti 4. Rizky Aditya Saputra	Senin, 19 Mei 2025	Pembuatan GrabFood Es kelapa muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Hadir Hadir Hadir Tidak Hadir
23	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania	Selasa, 20 Mei 2025	Pembuatan daftar menu pisang keju 88 bude	Hadir Hadir Hadir
24	1. Femmy Aisyah Rahmadani 2. Rozanda Anjenia Putri 3. Amini Berlianti 4. Rizky Aditya Saputra	Jum'at, 23 Mei 2025	Pembuatan QRIS Es kelapa muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Hadir Hadir Hadir Tidak Hadir
25	Cici Paramida (Ketua Kelompok)	Senin, 26 Mei 2025	Kordinasi KKN MBKM	Hadir
26	1. Cici Paramida 2. Lesta Kurnia Bunhatika 3. Siti Rahmania 4. Femmy Aisyah Rahmadani 5. Rozanda Anjenia Putri 6. Amini Berlianti	Selasa, 27 Mei 2025	Kordinasi DPL mengenai pembuatan jurnal dan laporan kegiatan	Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir Hadir

	7.Rizky Aditya Saputra			Hadir
27	1. Femmy Aisyah Rahmadani 2. Rozanda Anjenia Putri 3. Amini Berlianti 4. Rizky Aditya Saputra	Selasa, 27 Mei 2025	Pembuatan Stempel Es kelapa muda (D'GAN Mudo Cik Nov)	Hadir Hadir Hadir Tidak Hadir

2. Dokumentasi

a. Dokumentasi Pembekalan



b. Dokumentasi Pelepasan



c. Dokumentasi Pelaksanaan



Ket: Riset Awal

Lokasi



Ket: Pembuatan

Akun Media Sosial



Ket: Pembuatan

QRIS



Ket: Pembuatan Konten Promosi



Ket: Pendampingan dan Pembuatan SJPH



Ket: Pembuatan Daftar Menu



Ket: Monitoring



Ket: Pembuatan Packaging Baru



Ket: Pembuatan Stempel



Ket: Observasi lokasi
D'GAN Mudo Cik
Nov



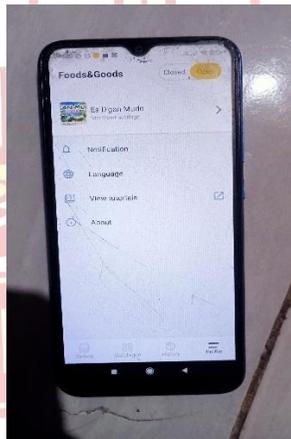
Ket: Membuat
Konten Promosi



Ket: Pembuatan Titik
Maxim D'Gan Mudo
Cik Nov



Ket: Pembuatan
Akun Rekening BSI



Ket: Pembuatan Akun
Maxim Food



Ket: Pembuatan Akun
Gofood Merchant



Ket: Melakukan Edukasi Penggunaan Aplikasi Gofood dan Maxim



Ket: Pembuatan QRIS



Ket: Melakukan Edukasi Penggunaan QRIS



Ket: Penyerahan Mahasiswa KKN MBKM



Ket: Penarikan Mahasiswa KKN MBKM

3. Publikasi kegiatan



GANESHA

GANESHA Jurnal Pengabdian Masyarakat
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP)
Jl. Balekambang Lor No.1 Manahan Banjarsari Surakarta
Website: <http://ejournal.utp.ac.id/index.php/ganesha> Email: jurnalganesha@utp.ac.id
ISSN 2774-6305 (Online) ISSN 2774-6313 (Print)

LETTER OF ACCEPTANCE

Nomor :5026/LOA/GANESHA-LPPM/UTP-SKA/V/2025

Dewan redaksi Jurnal GANESHA Jurnal Pengabdian Masyarakat, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM), Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP) menyatakan bahwa artikel dengan judul :

PENDAMPINGAN BERKELANJUTAN SISTEM JAMINAN PRODUK MAKANAN HALAL BAGI UMKM

Cici Paramida¹, Siti Rahmania², Lesta Kurnia Bunhatika³, Miko Polindi⁴
^{1,2,3,4}Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

Diterima untuk diterbitkan pada jurnal GANESHA Jurnal Pengabdian Masyarakat
Vol. 5 No. 2 Juli 2025.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih



Surakarta, 31 Mei 2025
Ketua Dewan Editor



Prof. Dr. Drs. R. Soelistijono, MP



GANESHA Jurnal Pengabdian Masyarakat

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP)

Jl. Balekambang Lor No.1 Manahan Banjarsari Surakarta

Website: <http://ejournal.utp.ac.id/index.php/ganesha> Email: jurnalganesha@utp.ac.id

ISSN 2774-6305 (Online) ISSN 2774-6313 (Print)

LETTER OF ACCEPTANCE

Nomor :5027/LOA/GANESHA-LPPM/UTP-SKA/V/2025

Dewan redaksi Jurnal GANESHA Jurnal Pengabdian Masyarakat, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM), Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP) menyatakan bahwa artikel dengan judul :

PENDAMPINGAN STRATEGI PEMASARAN PISANG KEJU 88 BUDE MENGUNAKAN SISTEM DIGITAL MARKETING

**Amini Berlianti¹, Femmy Aisyah Rahmadani², Rozanda Anjenia Putri³, Rizky Aditya saputra⁴,
Miko Polindi⁵**

^{1,2,3,4,5}Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

Diterima untuk diterbitkan pada jurnal GANESHA Jurnal Pengabdian Masyarakat
Vol. 5 No. 2 Juli 2025.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih

Surakarta, 31 Mei 2025

Ketua Dewan Editor



Prof. Dr. Drs. R. Soelistijono, MP