

STRATEGI TOKO PLASTIK MAKMUR JAYA MENGHADAPI KENAIKAN HARGA DAN KETIDAKPASTIAN STOK

Makmur Jaya Plastic Shop Strategy to Face Price Increases and Stock Uncertainty

Talitha Valeryna Damari¹, Sintia Sudarma², Imna Bintang Girindra³, Khusna 'Ulya Milati⁴, Vannisa Putri Azahra⁵

^{1,2,3,4,5}Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Universitas Nusantara PGRI Kediri, Kediri, Indonesia

Penulis Korespondensi; Talitha Valeryna Damari

talithavlrn@gmail.com¹, sintiasudarma42@gmail.com², girimna641@gmail.com³,
ulyamilati37@gmail.com⁴, vanisaazahra34@gmail.com⁵

Page | 240

Informasi Artikel:

Diterima 07, 05, 2026

Disetujui 07, 16, 2026

Diterbitkan 08,03, 2026

Keywords:

Survival Strategy

Risk Management

Micro Enterprises

Stock Uncertainty

Economic Crisis

Kata kunci:

Strategi Bertahan

Manajemen Risiko

Usaha Mikro

Ketidakpastian Stok

Krisis Ekonomi

Abstract. This study examines the survival strategy of Toko Makmur Jaya Plastik in the face of price spikes and supply uncertainty. This study uses a qualitative approach with a descriptive case study design. The researcher collected data through direct observation and in-depth interviews with the business owner, Mr. Damari. Field findings show that the price of plastics has jumped by an extreme of 60% to 80% due to barriers to raw material imports. To mitigate the crisis, stores implemented gradual price adjustments by utilizing old stock as a financial buffer. Owners also increase capital allocation to absorb quotas from distributors and use WhatsApp to monitor daily price fluctuations in real-time. In addition, transparent and honest communication has proven to be effective in maintaining customer loyalty. This study concludes that capital management flexibility, mastery of digital technology, and strong business ethics are the main pillars of the operational resilience of micro enterprises.

Abstrak. Penelitian ini mengkaji strategi bertahan Toko Makmur Jaya Plastik dalam menghadapi lonjakan harga dan ketidakpastian pasokan. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus deskriptif. Peneliti menghimpun data melalui observasi langsung dan wawancara mendalam bersama pemilik usaha, Bapak Damari. Temuan lapangan menunjukkan harga plastik melonjak ekstrem sebesar 60% hingga 80% akibat hambatan impor bahan baku. Untuk memitigasi krisis, toko menerapkan penyesuaian harga secara bertahap dengan memanfaatkan stok lama sebagai penyangga finansial. Pemilik juga meningkatkan alokasi modal demi menyerap kuota barang dari distributor serta memakai WhatsApp untuk memantau fluktuasi harga harian secara *real-time*. Selain itu, komunikasi yang transparan dan jujur terbukti efektif menjaga loyalitas pelanggan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa fleksibilitas manajemen modal, penguasaan teknologi digital, dan etika bisnis yang kuat menjadi pilar utama ketahanan operasional usaha mikro.

PENDAHULUAN

Eksistensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang posisi vital sebagai penopang utama perekonomian domestik di Indonesia (Arifa et al., 2025). Sektor ekonomi ini menstimulasi aktivitas finansial masyarakat bawah, membuka banyak lapangan kerja, sekaligus menjaga stabilitas daya beli publik (Arisandi & Kusnadi, 2025). Melalui kontribusi yang signifikan tersebut, UMKM menjadi elemen strategis untuk memperkuat struktur ketahanan ekonomi nasional (Tamara, 2023). Ketika terjadi guncangan pasar atau krisis ekonomi global, bisnis mikro sering kali berfungsi sebagai katup penyelamat yang menahan sistem ekonomi agar tidak runtuh secara mendadak (Miradji et al., 2026). Oleh sebab itu, semua pihak perlu mencurahkan perhatian besar terhadap keberlanjutan operasional pelaku usaha mikro dalam menghadapi dinamika pasar yang fluktuatif.

Meskipun demikian, para pelaku usaha mikro memiliki tingkat kerentanan yang tinggi terhadap fluktuasi ekonomi makro serta disrupsi rantai pasok global (Affani et al., 2025). Ketidakpastian kondisi geopolitik, dinamika regulasi perdagangan internasional, dan hambatan sistem logistik global kerap kali memicu lonjakan harga bahan baku di pasar domestik. Instabilitas tersebut sangat menekan sektor komoditas berbasis polimer atau plastik. Hal ini terjadi karena industri plastik nasional masih bergantung pada pasokan bahan baku dari luar negeri. Akibat ketergantungan ini, gangguan pada jalur distribusi internasional langsung menimbulkan efek berantai yang memicu kenaikan harga modal secara ekstrem dan kelangkaan pasokan barang di tingkat ritel.

Toko Plastik Makmur Jaya menjadi salah satu unit usaha mikro ritel yang mengalami dampak langsung dari krisis rantai pasokan tersebut. Belakangan ini, manajemen toko menghadapi guncangan operasional yang hebat akibat kenaikan harga produk plastik secara masif. Masalah ini semakin pelik karena adanya pembatasan kuota distribusi dari pihak agen maupun pabrik pusat. Kondisi tersebut melahirkan dilema ganda bagi pengelola toko dalam mengambil keputusan bisnis. Di satu sisi, pengelola harus meningkatkan harga jual demi mengimbangi biaya modal yang terus membengkak. Di sisi lain, penetapan kenaikan harga yang terlalu tinggi berisiko merusak daya beli konsumen sekaligus mendorong pelanggan berpindah ke pelaku usaha pesaing.

Penelitian ini hadir untuk membedah secara kritis langkah Toko Plastik Makmur Jaya dalam merumuskan strategi bertahan di tengah impitan inflasi harga dan ketidakpastian stok barang. Studi ini memfokuskan pengamatan pada empat dimensi fundamental. Dimensi tersebut meliputi mekanisme fluktuasi stok dan harga, dampak volatilitas terhadap omzet usaha, pola respons dan adaptasi pelanggan, serta langkah taktis untuk mempertahankan resiliensi operasional ritel. Melalui pemahaman yang komprehensif mengenai mitigasi risiko di tingkat mikro tersebut, riset ini menyajikan kontribusi empiris baru mengenai model ketahanan bisnis kecil. Model ini dapat menjadi acuan berharga untuk menghadapi ketidakpastian pasar pada era ekonomi kontemporer.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang holistik, mendalam, dan bernuansa mengenai strategi bertahan yang diterapkan oleh pelaku usaha mikro, yang tidak dapat diukur secara akurat hanya dengan angka atau statistik semata. Melalui metode studi kasus deskriptif, peneliti dapat mengurai secara sistematis bagaimana keputusan bisnis diambil, bagaimana interaksi sosial dengan pelanggan dikelola, serta bagaimana manajemen risiko diimplementasikan secara harian pada objek penelitian.

Studi ini mengambil lokasi di Toko Makmur Jaya Plastik, sebuah usaha ritel yang bergerak dalam penjualan berbagai jenis produk plastik. Peneliti menggali data primer dari informan kunci, yakni Bapak Damari. Beliau bertindak sebagai pemilik dan pengelola utama di toko tersebut. Pemilihan informan ini dilakukan secara sengaja karena beliau memiliki otoritas penuh, pengetahuan mendalam, serta pengalaman langsung dalam mengendalikan operasional toko di tengah situasi ketidakpastian pasar. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dua instrumen utama, yakni wawancara mendalam serta observasi langsung. Peneliti memakai pedoman pertanyaan semi-terstruktur sewaktu berwawancara. Topik pembicaraan berkisar pada masalah fluktuasi harga, ketersediaan pasokan barang, reaksi pembeli, hingga pemanfaatan teknologi untuk mengawasi dinamika harga. Sementara itu, kegiatan observasi bertempat langsung di gerai toko. Langkah ini bertujuan memantau pola transaksi pembeli, manajemen penataan barang di etalase, serta pola komunikasi penjual dan pelanggan sewaktu penyesuaian harga diberlakukan. Selain data

primer, penelitian ini juga memanfaatkan data sekunder yang bersumber dari studi literatur ilmiah, termasuk artikel jurnal terakreditasi dan regulasi terkait ketahanan ekonomi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Fluktuasi Harga dan Pembatasan Pasokan Komoditas Plastik

Investigasi empiris di lapangan menunjukkan bahwa Toko Plastik Makmur Jaya menghadapi volatilitas harga komoditas yang sangat ekstrem. Bapak Damari menjelaskan bahwa lonjakan harga komoditas plastik saat ini melampaui batas wajar pasar eceran konvensional. Pernyataan beliau dalam sesi wawancara mengonfirmasi langsung situasi tersebut:

"Iya memang terasa dimasyarakat, kenaikannya hampir 60% sampai 80%."

Pembengkakan modal usaha hingga 80% ini memaksa pengelola toko meningkatkan fleksibilitas kalkulasi biaya. Ketidakpastian pasar terasa makin rumit karena penyesuaian harga tidak bergulir secara serentak. Perubahan tersebut justru datang secara bertahap dalam tenggat waktu yang singkat. Bapak Damari menjabarkan sistem kenaikan berkala tersebut:

"Kenaikan nya bertahap, bisa sekali atau dua kali selama satu bulan ini."

Perubahan harga pokok yang berlangsung sampai dua kali dalam sebulan memicu ketidakpastian operasional yang tinggi bagi bisnis mikro. Fenomena ini mendukung argumentasi Miradji et al. (2026). Mereka menyatakan bahwa krisis ekonomi global pada sektor UMKM selalu ditandai oleh fluktuasi harga bahan baku yang cepat serta tidak terduga. Akibatnya, para pengusaha terpaksa memperpendek durasi perencanaan keuangan mereka.

Masalah fluktuasi harga ini berjalan beriringan dengan kelangkaan pasokan barang di tingkat hulu. Hambatan logistik internasional menurunkan kapasitas produksi pabrik manufaktur plastik. Masalah tersebut mendorong produsen membatasi pengiriman barang kepada agen serta pelaku ritel eceran. Toko Plastik Makmur Jaya merasakan dampak pembatasan pasokan ini secara langsung melalui pemberlakuan kuota yang ketat. Bapak Damari memaparkan kendala operasional tersebut:

"Iya agak susah untuk mendapatkan stok. Karena setiap pembelian kan dicatat/dibatasi, bisa dikasih 10 sak dari satu penerima."

Aturan kuota belanja yang membatasi pembelian maksimal 10 sak dari tiap agen menghambat toko dalam melayani pasar ritel secara optimal. Kondisi tersebut mengharuskan pengelola menerapkan manajemen risiko operasional yang ketat demi mencegah kehabisan persediaan barang secara total (Affani et al., 2025). Tantangan tersebut sempat memburuk akibat

rumor kelangkaan total komoditas plastik di pasar nasional pada bulan Mei yang berpotensi memicu aksi *panic buying*. Namun, pasokan ritel kembali stabil berkat adanya alternatif jalur impor dari wilayah Asia Selatan. Bapak Damari menerangkan dinamika tersebut:

"Ada, perkiraan ya bulan lima ini. Tapi ke bantu import dari India, jadi ke bantu dan enggak jadi langka."

Kedatangan pasokan substitusi dari India menunjukkan bahwa ketahanan persediaan di tingkat daerah sangat dipengaruhi oleh kelancaran perdagangan internasional. Toko Plastik Makmur Jaya memanfaatkan inovasi komunikasi digital setiap hari untuk mengatasi fluktuasi pasokan yang cepat. Pemilik usaha memantau dinamika harga komoditas melalui aplikasi WhatsApp yang tersambung langsung dengan distributor. Bapak Damari menguraikan efisiensi pola komunikasi tersebut:

"Tiap hari kan diberi informasi dari seles plastiknya melalui WhatsApp, makanya jadi tahu harganya naik atau turun."

Penggunaan platform WhatsApp oleh pelaku usaha mikro ini memperkuat konsep dari Gunawan Idat (2019). Teori tersebut menegaskan bahwa akselerasi ketahanan ekonomi nasional pada era modern wajib ditopang oleh digitalisasi pelaku usaha kecil. Penguasaan informasi harga secara riil lewat media digital membantu pedagang memitigasi risiko kerugian akibat kesalahan dalam menentukan harga jual kepada konsumen.

Dampak Volatilitas Ekonomi terhadap Pendapatan dan Omzet Ritel

Berdasarkan teori ekonomi, kenaikan harga barang yang tidak diikuti oleh pertumbuhan pendapatan riil masyarakat akan memangkas daya beli konsumen secara signifikan (Arisandi & Kusnadi, 2025). Penurunan daya beli ini membawa dampak langsung bagi capaian omzet serta volume penjualan harian di Toko Plastik Makmur Jaya. Kuantitas fisik barang yang laku terjual merosot tajam meskipun nilai nominal per transaksi terlihat meningkat akibat kenaikan harga komoditas.

Toko Plastik Makmur Jaya mengadopsi strategi pengelolaan harga yang longgar demi melindungi pembeli dan menahan penurunan omzet yang lebih dalam. Pemilik toko memutuskan untuk tidak membebaskan seluruh persentase kenaikan modal baru kepada konsumen secara spontan. Kebijakan operasional yang berjalan ialah menaikkan harga jual eceran secara bertahap dalam nominal yang rendah. Bapak Damari memaparkan basis pengambilan keputusan tersebut:

"Iya dinaikkan dikit-dikit untuk harganya, biar tidak terasa dimasyarakat/konsumen. Karena saya juga punya stok lama."

Penyesuaian nilai jual secara bertahap ini terlaksana karena toko memanfaatkan cadangan barang lama yang dibeli sebelum krisis melanda. Pola pencampuran modal belanja tersebut berhasil mengontrol stabilitas harga pada tingkat eceran. Taktik ini menjaga agar gejolak harga pasar tidak mengganggu kondisi psikologis konsumen.

Langkah taktis ini sejalan dengan analisis Arifa et al. (2025). Mereka menyatakan bahwa kesediaan pelaku UMKM untuk memotong sebagian margin keuntungan demi menstabilkan harga menjadi kunci utama dalam melindungi ekonomi nasional dari guncangan inflasi yang berat. Peran pelaku usaha mikro sebagai peredam kejut terhadap inflasi ini memperkuat argumen Tamara (2023) mengenai kontribusi besar usaha kecil sebagai penopang stabilitas makroekonomi sewaktu krisis melanda rantai pasok industri global.

Perilaku Konsumen, Mitigasi Keluhan, dan Penerapan Etika Bisnis

Fluktuasi harga yang menyentuh angka 80% memicu pergeseran pola konsumsi sekaligus mengundang resistensi dari pembeli. Pengamatan di lokasi usaha membuktikan bahwa mayoritas konsumen menunjukkan reaksi terkejut dan memprotes mahalannya harga kemasan plastik saat ini. Tanggapan konsumen tersebut berlanjut pada pemotongan kuantitas pembelian demi menghemat pengeluaran. Bapak Damari membenarkan adanya perubahan perilaku konsumen dalam hal volume belanja ini:

"Ya pastinya kaget, karena kenaikan harganya banyak. Beberapa pelanggan juga jadi mengurangi jumlah pembelian, misalnya yang biasanya beli 10 kg jadi di kurangi beli 5 kg gitu."

Penyusutan kapasitas belanja sampai 50% dari pelanggan eceran merupakan wujud adaptasi rasional publik dalam merespons penurunan nilai mata uang riil terhadap barang (Arisandi & Kusnadi, 2025). Toko Plastik Makmur Jaya tidak bersikap defensif ketika menghadapi penurunan omzet dan protes pembeli. Manajemen justru mengutamakan taktik komunikasi yang terbuka, persuasif, serta penuh empati. Bapak Damari memaparkan teknik komunikasi tersebut:

"Ya dijelaskan secara baik-baik, supaya saling mengerti juga. Harga barangnya naik karena barangnya mahal dari impornya yang enggak bisa lewat, makanya dari pabrik harga plastik nya jadi naik."

Taktik interaksi yang mengutamakan transparansi data terkait kendala impor di sektor hulu berhasil membangun kesepahaman bersama antara penjual dan pembeli. Upaya Bapak Damari dalam mengedukasi konsumen mengenai struktur biaya riil menjadi bukti konkret dari penerapan etika bisnis yang sehat di pasar konvensional. Secara konseptual, Indriani et al. (2024) menegaskan bahwa transparansi informasi serta sikap jujur kepada konsumen pada masa krisis menjadi instrumen vital dalam merawat serta memperkuat kepercayaan pelanggan (*customer trust*). Saat konsumen merasa dihargai lewat penjelasan yang logis dan terbuka, kedekatan emosional serta loyalitas mereka terhadap toko akan bertahan walaupun harga komoditas melonjak. Penerapan etika bisnis ini menjadi fondasi nonfinansial yang menjamin keberlanjutan usaha mikro dalam jangka panjang di tengah ketatnya kompetisi ritel modern (Putri & Reza, 2025).

Manajemen Risiko Strategis dan Ketahanan Operasional Berbasis Ekonomi Pancasila

Di tengah ketidakpastian pasokan akibat pembatasan kuota agen, manajemen risiko Toko Plastik Makmur Jaya berfokus penuh pada keberlanjutan ketersediaan barang, bukan pada pengejaran profit maksimal. Pemilik toko mengambil langkah berani dengan membelanjakan modal finansial secara maksimal guna mengamankan volume stok barang ke level tertinggi sesuai kapasitas kas internal usaha. Bapak Damari menegaskan strategi pengelolaan inventaris tersebut: "Strategi saya ya tetap menyetok barang semampunya. Yang paling penting kan barang tetap tersedia, sehingga pelanggan tidak kecewa dan tidak pindah ke toko lain saat mereka datang berbelanja."

Penjelasan di atas menunjukkan pemahaman yang mendalam mengenai perilaku konsumen ritel. Kekosongan stok fisik pada ruang pajang merupakan ancaman fatal yang bisa menghancurkan citra toko secara permanen dalam dunia perdagangan eceran. Begitu pembeli mendapati produk incaran mereka habis, mereka akan langsung berpindah ke gerai pesaing. Apabila perpindahan konsumen ini berlangsung berulang kali, toko bakal kehilangan basis pelanggan loyal secara permanen. Oleh karena itu, kerelaan mengorbankan likuiditas kas demi menumpuk persediaan barang semaksimal mungkin menjadi pilihan mitigasi risiko kelangkaan yang sangat tepat.

Langkah pengelolaan stok secara proaktif serta pemeliharaan hubungan pelanggan berlandaskan empati sosial di Toko Plastik Makmur Jaya memancarkan nilai etis yang luhur (Istifhama, 2017). Strategi bertahan ini selaras dengan konsep optimalisasi modal sosial pada ekosistem pedagang tradisional. Jalinan komunikasi yang selaras, rasa saling percaya, serta tenggang rasa ekonomi antara penjual dan pembeli menjadi instrumen utama dalam meminimalkan dampak krisis finansial pasar (Istifhama, 2017).

Dalam lanskap yang lebih luas, model operasional yang mengutamakan daya tahan finansial masyarakat kecil ketimbang keuntungan individual merupakan wujud nyata dari implementasi Sistem Ekonomi Pancasila (Lindiasari, 2018). Ekonomi Pancasila mewajibkan aktivitas pasar berjalan berlandaskan asas kekeluargaan dan keadilan sosial. Sistem ini menempatkan pelaku usaha kecil sebagai penyangga kehidupan ekonomi komunitas sekelilingnya melalui praktik perdagangan yang adil, jujur, serta beradab (Lindiasari, 2018).

KESIMPULAN

Studi ini memberikan kesimpulan bahwa Toko Plastik Makmur Jaya mampu menjaga kelangsungan operasionalnya saat menghadapi guncangan harga yang hebat serta keterbatasan pasokan produk. Keberhasilan yang diraih oleh unit usaha eceran mikro ini bersumber dari eksekusi tiga kebijakan taktis yang saling berkaitan.

Pertama, pihak manajemen menaikkan harga jual secara berkala dalam nominal yang relatif kecil. Keputusan operasional ini terlaksana berkat penyerapan cadangan produk lama yang berfungsi sebagai peredam dampak finansial dari kenaikan modal belanja. Kedua, pemilik toko memfokuskan penggunaan modal kerja untuk menjamin ketersediaan komoditas pada tingkat tertinggi. Kehadiran barang yang konsisten terbukti ampuh menangkalkan kekecewaan pembeli sekaligus mengantisipasi migrasi konsumen ke tempat pesaing. Ketiga, manajemen meredam protes pembeli lewat penyampaian informasi yang apa adanya terkait kendala distribusi impor internasional di sektor hulu. Implementasi etika niaga yang sehat tersebut terbukti mampu meningkatkan rasa percaya serta loyalitas masyarakat.

Secara menyeluruh, hasil riset ini menegaskan bahwa resiliensi bisnis cilik tidak semata-mata bergantung pada volume aset keuangan. Faktor penentu paling krusial bagi keberlanjutan usaha kala situasi krisis justru terletak pada ketajaman penyerapan informasi, kelenturan tata kelola harian, serta kedalaman modal sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Affani, S. P., Fazia, I. V. A., Ramadhan, N., & Hayati, F. (2025). Implementasi manajemen risiko pada ukm untuk ketahanan bisnis di masa krisis ekonomi. *Jurnal EK&BI*, 8(2), 543–554. <https://doi.org/10.37600/ekbi.v8i2.2560>
- Arifa, I., Choiri, A., Wahyu Wibowo, Aminuddin, A., & Nur Azizah Panggabean. (2025). Peran UMKM dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional. *PESHUM : Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, 4(4), 5376–5385. <https://doi.org/10.56799/peshum.v4i4.9530>
- Arisandi, E., & Kusnadi, I. (2025). STRATEGI ADAPTASI UMKM DALAM MENGHADAPI PENURUNAN DAYA BELI MASYARAKAT: UPAYA MEMPERTAHANKAN PENDAPATAN DAN LAPANGAN KERJA. *Journal of Community Dedication*, 4(4), 161–172. <https://felifa.net/index.php/JURCOMDED/article/view/48>
- Gunawan Idat, D. (2019). Memanfaatkan Era Ekonomi Digital untuk Memperkuat Ketahanan Nasional. *Jurnal Lemhannas RI*, 7(2), 5–11. <https://doi.org/10.55960/jlri.v7i2.67>
- Indriani, H. L., Agustina, U., Dahar, U. T., & Agustiawan, A. (2024). Peran Etika Bisnis Terhadap Kepercayaan Konsumen. *Jurnal Rimba : Riset Ilmu Manajemen Bisnis Dan Akuntansi*, 2(2), 173–184. <https://doi.org/10.61132/rimba.v2i2.716>
- Istifhama, L. (2017). Strategi Bertahan Dan Modal Sosial Pedagang Pasar Tradisional Swasta Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Pendidikan Dan Pranata Islam*, 8(2), 217–239. <https://doi.org/10.58223/syaikhuna.v8i2.3162>
- Lindiasari, P. (2018). Sistem Ekonomi Pancasila Sebagai Landasan Ketahanan Ekonomi Indonesia dalam Perspektif Filsafat Ilmu. *Jurnal Kajian Strategik Ketahanan Nasional*, 1(2). <https://doi.org/10.7454/jkskn.v1i2.10011>
- Miradji, M. A., Masruroh, S., Nuzulul Arifah Magfiroh, Putri, N. A., Alifia Anindita Putri, & Sherly Widya Mei. (2026). Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Menghadapi Krisis Ekonomi Global. *Journal of Economic and Business Advancement*, 1(3), 92–99. <https://doi.org/10.65310/wmvnb204>
- Putri, R. D., & Reza, S. (2025). Peran Etika dan Hukum Bisnis dalam Mendorong Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Journal of Legal Sustainability (JOLS)*, 2(4), 30–38. <https://doi.org/10.63477/jols.v2i4.454>

Judul Artikel: *Strategi Toko Plastik Makmur Jaya Menghadapi Kenaikan Harga Dan Ketidakpastian Stok*

Tamara, A. P. (2023). Peran UKM Dalam Meningkatkan Ketahanan Ekonomi Nasional. *JPM MOCCI : Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekonomi, Sosial Sains Dan Sosial Humaniora, Koperasi, Dan Kewirausahaan*, 1(2), 98–105. <https://doi.org/10.61492/jpmmocci.v1i2.53>