

PENDAMPINGAN APLIKASI SISTEM LAMIKRO (LAPORAN AKUNTANSI USAHA MIKRO) PADA UD. WAYAN SUARNINGSIH

Ni Wayan Novi Budiasni¹, I Made Mai Noval², A. A. N Restu Gautama³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma, Bali, Indonesia

E-mail: n.budiasni@gmail.com, madenoval17@gmail.com, gautamarestu@gmail.com

RIWAYAT ARTIKEL

Received : 2023-05-04

Revised : 2023-05-15

Accepted : 2023-05-15

KATA KUNCI

Pencatatan Keuangan

Aplikasi Lamikro

UMKM

KEYWORD

Financial Records

Application Lamikro

MSMEs

ABSTRAK

Pengabdian pendampingan aplikasi sistem Lamikro pada UD. Wayan Suarningsih merupakan salah satu bentuk program pengabdian kepada masyarakat melalui program PKL (Praktik Kerja Lapangan) yang dilaksanakan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma. Selain memperoleh pengalaman dunia kerja, mahasiswa juga diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap usaha tersebut. Tentunya didampingi oleh dosen yang berkompeten dibidangnya, sesuai dengan kendala yang dihadapi oleh mitra. Pendampingan secara intensif dilaksanakan sejak tanggal 11 Juli 2022 sampai dengan 31 Agustus 2022. Kendala yang dihadapi ialah tidak adanya pencatatan arus kas meski hanya sederhana pada UD. Wayan Suarningsih. Berdasarkan kendala tersebut, tim pelaksana yang terdiri dari dosen dan mahasiswa berkolaborasi melakukan pendampingan aplikasi Lamikro. Aplikasi Lamikro mempermudah pencatatan arus kas, karena proses inputnya yang mudah hanya melalui smartphone.

ABSTRACT

Service for assisting the Lamikro system application at UD. Wayan Suarningsih is a form of community service program through the PKL (Field Work Practice) program implemented by the Satya Dharma College of Economics. In addition to gaining experience in the world of work, students are also expected to be able to contribute to the business. Of course accompanied by lecturers who are competent in their fields, in accordance with the constraints faced by partners. Intensive assistance was carried out from 11 July 2022 to 31 August 2022. The obstacle faced was that there was no record of cash flows, even though it was only simple at UD. Wayan Suarningsih. Based on these obstacles, the implementation team consisting of lecturers and students collaborated to assist the Lamikro application. The Lamikro application makes it easier to record cash flows, because the input process is easy only via a smartphone.

A. PENDAHULUAN

Usaha perdagangan merupakan suatu kegiatan yang sifatnya melakukan jual-beli antara pedagang dan pembeli. Perdagangan terbagi menjadi dua tipe yaitu pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang besar (Wholeseller) adalah Kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa kepada orang-orang yang membelinya untuk dijual kembali atau untuk penggunaan bisnis (Kotler, Keller, 2007:185). Pedagang kecil atau Eceran (Retailing) adalah Kegiatan yang tercakup dalam penjualan barang atau jasa langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan non-bisnis (Kotler, Keller, 2007:164). Contohnya: Alfamart, Indomart dan Peritel lain yang langsung pada end user atau konsumen akhir. Dalam perdagangan besar produk yang dijual beraneka ragam, membutuhkan modal yang cukup besar serta relasi yang cukup banyak. Pedagang besar ini juga biasa disebut dengan perdagangan secara grosir yang tidak menjual barang dagangannya dalam jumlah kecil tapi dihadapkan pada jumlah yang besar atau tidak diecer. Seperti yang kita ketahui Barang dagangan yang biasanya dijual oleh pedagang besar dapat berupa makanan, sembako, pakaian, elektronik, obat-obatan, aksesoris, alat-alat rumah tangga, kain, dan masih banyak lagi. Pedagang besar juga dapat memilih kelompok sasaran berdasarkan ukuran pelanggan (hanya pengecer besar), berdasarkan jenis pelanggan (hanya toko makanan sehari-hari), kebutuhan akan layanan (para pelanggan yang membutuhkan kredit) atau faktor-faktor lainnya Barang yang dijual dari pedagang ini berwujud, yang berarti kita dapat memindahkan kepemilikan barang tersebut.

Pada zaman moderen seperti saat ini apalagi saat ini setelah wabah virus covid 19 menyerang, perkembangan di berbagai bidang usaha sangat cepat terjadi. Segala sesuatu bisa dilakukan secara online. Bukan hanya di bidang teknologi informasi yang akhir-akhir ini mengalami perkembangan sangat pesat tapi juga bidang-bidang lainnya yang bertujuan

untuk pemuasan dan pemenuhan kebutuhan dan gaya hidup konsumen. Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat yaitu bisnis properti, kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal menjadikan peluang usaha ini dicari masyarakat. Selain itu juga kebutuhan masyarakat akan kebutuhan pokok juga terus meningkat. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki pemasukan paling banyak Rp 200 juta dengan jumlah pekerja di bawah 20 orang. Selain itu, UKM juga bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan. Jadi, usaha yang berdiri sendiri tapi masih dalam ruang lingkup kecil dan menengah. Menurut Keppres RI No. 99 Tahun 1998 pengertian UKM (Usaha Kecil dan Menengah) adalah "Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat".

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah salah satu penopang perekonomian Indonesia. Hal ini terbukti ketika Indonesia mampu menghadapi krisis ekonomi tahun 1997/1998. Perusahaan-perusahaan besar yang diharapkan mampu bertahan ketika itu, ternyata banyak yang gagal. UMKM-lah sebagai sektor ekonomi masyarakat kecil dengan skala lokal, sumber daya lokal dan proses produksi sederhana yang produknya dijual secara lokal telah mampu membuat UMKM mampu tetap bergerak di tengah terpaan krisis. Kondisi ini mengindikasikan bahwa UMKM memiliki daya tahan yang lebih baik terhadap krisis, yang dimungkinkan karena UMKM memiliki ciri antara lain struktur organisasi dan tenaga kerja UMKM yang lebih fleksibel dalam menyesuaikan dengan perubahan pasar. Selain itu, kemampuan ini juga menjadi dasar bahwa pengembangan UMKM dapat menjadi program utama dalam pembangunan perekonomian masyarakat, sebagaimana tertuang dalam Rencana Strategis (Renstra) Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia Tahun 2015-

2019 (2015; 7). UKM memiliki peran yang sangat penting di Indonesia, bahkan bisa dikatakan sebagai tulang punggung ekonomi Indonesia. Untuk itu, Pemerintah memberikan pembinaan kepada seluruh UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM di masing-masing Kabupaten/Kota. Oleh karena itu, Pemerintah memberikan kriteria Usaha Kecil dan Menengah untuk para pemilik bisnis yang diatur di dalam UU No. 9 Tahun 1995. Usaha perdagangan juga mengutamakan keuntungan dari penjualan dagangannya. Keuntungannya tersebut dapat dijadikan lagi sebagai modal, biaya distribusi, dan biaya operasional. Dapat dikatakan hasil dari perdagangan tersebut selain untuk perusahaan atau individu, hasilnya akan diputar kembali untuk kebutuhan perdagangan. Usaha perdagangan menjualbelikan barang dagangan yang berupa bahan baku, bahan setengah jadi, atau barang jadi. Barang yang diperdagangkan merupakan hasil dari perkebunan, pertanian, industri pengolahan, dan hasil hutan. Dalam menjalankan usaha perdagangan ini, diperlukan strategi agar usaha meroket dan tetap bertahan menghadapi persaingan pasar. Peluang usaha adalah salah satu hal yang harus diperhatikan dalam usaha perdagangan ini. Selain itu juga persaingan, pelayanan terhadap konsumen, dan kualitas barang juga merupakan hal yang penting dalam berdagang. Seperti halnya Usaha perdagangan Perantara ini berupa membeli suatu produk dari pabrik dengan jumlah besar. Kemudian barang tersebut dijual kembali kepada pengecer dalam volume penjualan sedang. Di balik kontribusi UMKM yang cukup baik terhadap perekonomian nasional, ternyata sektor ini masih memiliki banyak persoalan. UMKM masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas sumber daya manusia (SDM) yang masih terbatas, serta lemahnya akses lembaga keuangan, khususnya perbankan (adiningsih, 2001). Maka dari itu perlunya pelaku UMKM mengetahui tentang penyusunan laporan keuangan sesuai

standar akuntansi keuangan yang berlaku di Indonesia.

Terkait kondisi tersebut, pada zaman modern seperti ini perkembangan diberbagai bidang usaha sangat cepat terjadi. Bukan hanya di bidang teknologi yang akhir-akhir ini mengalami perkembangan sangat pesat. Salah satu mitra dalam kegiatan ini adalah UD Wayan Suarningsih yang terletak di Jl. Samudra Banyuasri Singaraja, memiliki kendala selama pelaksanaan usaha seperti, tidak melaksanakan pencatatan dan pembukuan terkait arus kas masuk dan keluar dan juga permasalahan lainnya yaitu munculnya persaingan harga yang dihadapi oleh UD Wayan Suarningsih dengan toko yang lainnya. Maka dari itu berdasarkan latar belakang tersebut penulistertarik untuk melakukan pembinaan karena masih kurangnya pemanfaatan teknologi.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan permasalahan mitra sebagai berikut:

Tidak dilaksanakannya pencatatan dan pembukuan terkait arus kas masuk dan keluar selama pelaksanaan usaha. Pembukuan tidak hanya digunakan oleh perusahaan besar saja. Justru UMKM juga sangat membutuhkan adanya pembukuan bisnisnya. Pembukuan tidak harus rumit dan membingungkan. Pembukuan sederhana sudah cukup bagi usaha kecil untuk mengetahui jumlah keuntungan dan kerugian yang diperoleh. Hal ini dapat membantu usaha kecil dalam merancang langkah-langkah tepat yang akan diambil kedepannya serta meminimalisir kerugian. Pembukuan membantu memetakan besarnya keuntungan/kerugian, mengidentifikasi setiap transaksi yang dilakukan, serta melihat kondisi finansial dan perpajakan usaha yang dapat dijadikan bahan penilaian usaha.

Banyaknya persaingan harga antar pedagang. Harga menjadi pemeran yang penting agar terjadi transaksi antara produsen dengan konsumen. Oleh sebab itu, penetapan harga secara lengkap sangat penting bagi perjalanan bisnis karena harga menjadi sebuah cara

perusahaab untuk mencapai target. Dalam kenyataanya masyarakat terutama dibidsng bisnis sering kita temukan pola persaingan bebas yang tidak sehat, dengan cra menghalalkan segala cara demi tercapainya sebuah kemenenangan. Ud wayan suarningsih sendiri memiliki pesaing yang ada sekitarnya antara lain toko ada jaya yang menjual sama persis dengan yang ada di UD Wayan Suarningsih serta toko stella yang menjual sama seperti di UD Wayan Suarningsih.

B. METODE PELAKSANAAN

Sasaran pelaksanaan pembinaan UKM usaha UD wayan suarningsih adalah pemilik UKM toko UD wayan suarningsih untuk meningkatkan dan memberikan pengetahuan kepada pemilik UKM UD wayan suarningsih tentang cara mengatasi permasalahan bagaimana agar waktu memberikan harga dan memasukan barang belanja serta untuk mengetahui bagaimana cara melakukan pencatatan nota manual agar berjalan dengan baik dan pentingnya persaingan harga antar toko lainnya.

Metode pelaksanaan dalam pembinaan UD Wayan Suarningsih

a. Tahap persiapan

1. Meminta izin kepada pemilik usaha
Pada tahap ini, saya meminta izin untuk mengdakan pembinaan dan magang kepada pemilik usaha UD wayan suarningsih.
2. Observasi lapangan
Pada tahap ini, saya melakukan observasi langsung di lapangan untuk mengetahui bagaimana proses usaha berlangsung dari mulai proses memberikan harga yang sesuai dan memaksukan barang benar dan melakukan pencatatan manual serta proses pelayanan.
3. Wawancara
Proses wawancara dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sering dihadapi dan sekaligus memberikan rekomendasi untuk pengembangan usaha kedepannya. Dalam wawancara tersebut ditemukan beberapa masalah yang dialami oleh pemilik usaha antara lain:

- a) Tidak dilaksanakannya pencatatan dan pembukuan terkait arus kas masuk dan keluar selama pelaksanaan usaha. Pembukuan keuangan pada umumnya dibuat untuk mengetahui setiap transaksi yang dilakukan di dalam suatu usaha atau bisnis. Dengan adanya suatu pembukuan pemilik usaha dapat mengetahui transaksi apa saja yang telah terjadi selama periode waktu tertentu. Dan jika mengalami kerugian atau hilangnya suatu aset, pembukuan inilah yang digunakan sebagai alat untuk melakukan investigasi. Setelah melakukan wawancara dengan pemilik usaha. Adapun kendala yang dihadapi UD Wayan Suarningsih selama pelaksanaan usaha adalah tidak adanya pencatatan laporan keuangan. Yangmana pencatatan keuangan sangat penting dilakukan untuk membantu mencatat anggaran yang diperoleh maupun dikeluarkan sehingga dapat meningkatkan efisiensi modal yang digunakan. Dengan mengetahui kondisi finansial usaha, tentunya akan lebih mudah menentukan keputusan bisnis di masa mendatang.
- b) Banyak persaingan harga penjualan antar dagang. Persaingan harga adalah kondisi ketika produk yang sama atau bisamenggantikan diproduksi oleh banyak bisnis kemudian membuat para pebisnis bersaing lewat harga dengan menetapkan harga yang murah. Persaingan merupakan hal yang wajar terjadi dalam bisnis maupun usaha. Namun kendala yang dihadapi di toko UD Wayan Suarningsih adalah adanya persaingan harga dengan toko yang lainnya. Jadi hal yang perlu dilakukan dalam mengatasi masalah ini adalah dengan cara memberikan

pelayanan yang terbaik sehingga konsumen merasa puas dengan pelayanan yang kita berikan.

b. Persiapan sarana dan prasarana.

Dalam tahap ini saya menyiapkan sarana dan prasarana yang digunakan dalam pelaksanaan program pembinaan UKM.

c. Jadwal kegiatan

Hari/ Tanggal	Kegiatan
Senin, 11 juli 2022	Penyerahan surat permohonan surat izin
Selasa, 12 -16 juli 2022	Observasi
Minggu, 17-21 juli 2022	Melakukan wawancara
Jumat, 22 – 26 juli 2022	Mengecek barang yang ada dipajang
Rabu, 27- 31 juli 2022	Melakukan pembinaan pada UD wayan suarningsih
Senin, 1-5 agustus 2022	Melakukan wawancara
Sabtu, 6-11 agustus 2022	Merapikan barang
Jumat, 12- 20 agustus 2022	Memberikan pembinaan dalam aplikasi LAMIKRO
Minggu, 21-30 agustus	Mengecek barang serta merapikan barang
Rabu, 31 agustus 2022	Penarikan mahasiswa

d. Tahap monitoring dan Evaluasi

Pada tahap ini dilakukan monitoring terhadap dilaksanakannya bimbingan yang sudah diberikan Mitra kerja.

C. PELAKSANAAN KEGIATAN DAN HASIL

Kegiatan pembinaan UKM pada pasar banyuasi di fokuskan pada toko UD. Suarningsih. Toko Ud. Suarningsih yang merupakan toko yang menjual kebutuhan pokok masyarakat. Tahapan dilakukan kegiatan yang dilakukan dalam pembinaan

UKM ini sudah pada tahap pelaksanaan berikut dijelaskan tahapan yang sudah dilaksanakan :

a. Tahap persiapan

Pada tahap ini saya telah berkoordinasi dan mengajukan permohonan izin untuk melaksanakan pembinaan UKM dengan mitra atau pemilik usaha UD Wayan Suarningsih . Pada tahap ini diawali dengan menjelaskan tujuan dari adanya pembinaan UKM ini, setelah diberikan izin untuk melaksanakan pembinaan selanjutnya saya melakukan observasi lapangan secara langsung untuk mengetahui bagaimana proses bisnis berlangsung.



Gambar 1 Toko UD Suarningsih

Selanjutnya yaitu saya melakukan wawancara dimulai dari kendala yang dihadapi selama usaha ini berlangsung. Ada dua kendala yang saya temukan yaitu yang pertama adanya tidak dilaksakannya pencatatan dan pembukuan terkait arus kas masuk dan keluar selama pelaksanaan usaha berlangsung. Kedua ada banyak persaingan harga penjualan antar dagang. Dari mengidentifikasi permasalahan tersebut saya mencoba untuk menemukan solusi yang ada.

b. Tahap pelaksanaan

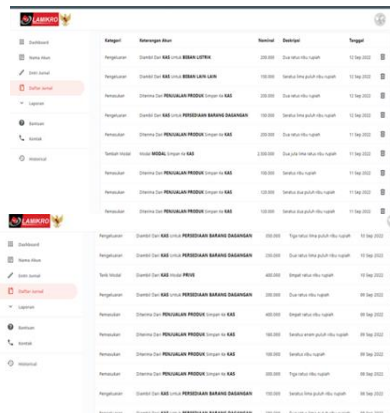
Setelah saya selesai mengidentifikasi masalah yang ditemukan saya mencoba untuk mencari yang dibutuhkan dengan melaksanakan pembinaan dan kegiatan magang yang akan dilakukan pada UD Wayan Suarningsih. Masalah-masalah yang ditemukan untuk permasalahan yang pertama tidak dilaksanakannya pencatatan dan pembukuan

Terkait arus kas masuk dan keluar selama pelaksanaan usaha. Fungsi dari pembukuan sendiri adalah untuk

mengetahui setiap transaksi yang dilakukan di dalam suatu usaha atau bisnis. Dengan adanya suatu pembukuan pemelik usaha dapat mengetahui transaksi apa saja yang telah terjadi selama periode waktu tertentu. Dan jika mengalami kerugian atau hilangnya suatu aset, pembukuan inilah yang digunakan sebagai alat untuk melakukan investigasi. Kemudian permasalahan yang terakhir adanya persaingan pedagang ini memang hal biasa terjadi memperoleh keuntungan dari berbagai pihak dengan menggunakan cara-cara tersendiri untuk pada saat melakukan pembinaan diharapkan toko UD Wayan Suarningsih ini mempunyai nilai plus tersendiri yang dapat menarik perhatian pelanggan baik kerapihan toko maupu pelayanan konsumen sehingga dapat membuat hati pelanggan nyaman saat berbelanja di toko UD Wayan Suarningsih.

c. Pada tahap evaluasi

Setelah melalui kedua tahap tersebut kemudian penting nya melakukan evaluasi guna akan menjadi pedoman yang lebih baik apakah sudah sesuai atau belum. Untuk itu pada tahap evaluasi ini bisa dikatakan baik apa yang sudah diberikan pada saat pembinaan sudah berjalan dengan baik.

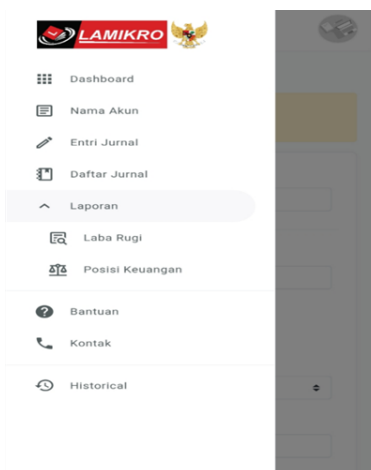


Gambar 3 Dokumentasi Tampilan Aplikasi Lamikro dan Jurnal Harian yang telah Diinput oleh Pemilik Usaha

Dibuktikan bahwa dari permasalahan pertama sudah dibuatnya pembukuan melalui aplikasi LAMIKRO untuk mengetahui transaksi apa saja yang terjadi selama periode tertentu. Kemudian pada permasalahan yang terakhir persaingan akan tetap ada namun UD Wayan Suarningsih sudah menunjukkan point plus pelanggan yakni dengan melayani dengan cepat bahkan pemesanan barang melalui online dilaksanakan dengan sistem mengantarkan barang pesanan langsung ke rumah konsumen.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pembinaan UMKM ini di UD Wayan Suarningsih ini dapat ditarik kesimpulan bahwa pembinaan mampu memberikan nilai tambah bagi usaha dan pemilik toko UD Wayan Suarningsih ini, nilai tambah tersebut diantaranya dalam tidak dilakukannya pencatatan dan pembukuan terkait arus kas masuk dan keluar selama pelaksanaan usaha sekarang sudah menggunakan aplikasi untuk membuat pembukuan dan tidak lagi kalah bersaing dengan toko lainnya. Dari pelaksanaan kegiatan tersebut dapat diketahui bahwa, perkembangan di berbagai bidang usaha sangat cepat terjadi. Bukan hanya di bidang teknologi yang akhir-akhir ini mengalami perkembangan pesat tapi juga bidang-bidang lainnya yang bertujuan untuk



pemuasan dan pemenuhan kebutuhan dan gaya hidup konsumen.

Persaingan yang muncul adalah ketika sebuah toko yang satu dengan toko lainnya yang lain bersaing dalam menarik minat konsumen dengan menggunakan berbagai macam strategi. Banyak strategi penjualan yang diterapkan toko-toko lainnya, salah satunya dengan memberikan pelayanan yang terbaik sehingga mampu membuat hati konsumen puas.

Dengan dilaksanakannya kegiatan ini diharapkan pemilik usaha maupun para pelaku UMKM dapat secara rutin menggunakan aplikasi LAMIKRO sebagai bagian dari pelaksanaan usaha. Dengan berkembang pesatnya teknologi saat ini seharusnya dapat lebih dimanfaatkan dengan baik oleh seluruh masyarakat Indonesia khususnya bagi masyarakat yang sedang membangun sebuah usaha maupun sedang menjalankan usahanya.

E. REFERENSI

- Wikipedia. 2015. “*Pengertian Usaha Kecil dan Menengah*”. Terdapat Pada https://id.m.wikipedia.org/wiki/Usaha_Kecil_dan_Menengah Diakses pada tanggal 7 Agustus 2022.
- Riadi, Muchlisin. 2016. “*Pengertian, Peranan dan Tujuan Penetapan Harga*”. Terdapat pada <https://www.kajianpustaka.com/2016/09/pengertian-peranan-dan-tujuan-penetapan-harga.html?m=1> Diakses pada tanggal 8 Agustus 2022.
- Anonim. 2017. “*Upaya Pemerintah Untuk Memajukan UMKM Indonesia*”. Terdapat pada <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia> Diakses pada tanggal 8 Agustus 2022.
- Kominfo. 2018. “*Lamikro, Aplikasi Laporan Keuangan Sederhana Untuk Usaha Mikro*” Terdapat pada https://www.kominfo.go.id/content/detail/13065/lamikro-aplikasi-laporan-keuangan-sederhana-untuk-usaha-mikro/0/artikel_gpr#:~:text=Jumlah%20usaha%20mikro%20di%20tanah,kelola%20administrasi%20maupun%20laporan%20keuangan. Diakses pada tanggal 5 September 2022.
- Anonim. 2019. “*UU 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*”. Terdapat pada <https://www.iogloabang.com/pustaka/uu-20-2008-usaha-mikro-kecil-menengah> Diakses pada tanggal 8 Agustus 2022.
- Wikipedia. 2019. “*Pengertian Pedagang Besar*”. Terdapat Pada https://id.m.wikipedia.org/wiki/Pedagang_besar Diakses pada tanggal 6 Agustus 2022.
- Ratih. 2020. “*Kepuasan Konsumen : Pengertian, Teori, Faktor dan Indikator*”. Terdapat Pada <https://tambahpinter.com/kepuasan-konsumen-revisi/#:~:text=Menurut Sumarwan%2C kepuasan konsumen adalah,atau evaluasi alternatif tahap kedua> Diakses pada tanggal 6 Agustus 2022.
- Miftah, Salsabila. 2021. “*Mengenal Teori Antrian, Metode Statistik yang berguna dalam Mengoptimalisasi Sistem Pelayanan*”. Terdapat pada <https://dqlab.id/mengenal-teori-antrian-metode-statistik-yang-berguna-dalam-mengoptimalisasi-sistem-pelayanan#:~:text=Definisi%20dari%20teori%20antrian%20yaitu,pengambilan%20keputusan%20suatu%20sistem%20antrian> Diakses pada tanggal 8 Agustus 2022.
- Ramdani, Dani. 2022. “*Pengertian Pedagang Eceran, Mekanisme, Tujuan, Fungsi, dan Jenisnya*”. Terdapat Pada <https://www.sosial79.com/2021/05/pengertian-pedagang-eceran-mekanisme.html?m=1> Diakses pada tanggal 7 Agustus 2022.