

## BAB IV KESIMPULAN

Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta berperan aktif dalam membantu meningkatkan kesejahteraan UMKM khususnya wilayah Kota Yogyakarta. Salah satu upaya yang dilakukan Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM Kota Yogyakarta dalam mengembangkan UMKM di wilayah Kota Yogyakarta yaitu dengan melakukan promosi melalui jejaring sosial, yaitu dengan memanfaatkan teknologi *digital e-commerce*. Mereka mengimplementasikan strategi tersebut melalui pembuatan aplikasi *digital e-commerce* yang dinamakan Aplikasi Nglarisi. Melalui Aplikasi Nglarisi dapat membantu para pelaku UMKM di wilayah Kota Yogyakarta dalam proses pemesanan konsumsi untuk acara-acara penting seperti rapat, dan sekaligus mendukung penjualan dan pembelian produk makanan.

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian tentang cara penggunaan Aplikasi Nglarisi dan manfaat yang didapatkan oleh kelompok Trustho Roso, hasil analisis dari berbagai temuan yang didapatkan telah menjawab dua pertanyaan penelitian dalam rumusan masalah. Pertama, cara kelompok Trustho Roso dalam menggunakan Aplikasi Nglarisi adalah mereka harus mendaftar terlebih dahulu untuk kepentingan pengaktifan akun Nglarisi, kemudian berbagai syarat dan ketentuan wajib dipenuhi. Kemudian mengisi profil usaha, mengelola tampilan beranda pada Aplikasi Nglarisi, serta menggunakan fitur pemesanan dan pengaturan transaksi. Fitur otomatisasi pelanggan digunakan untuk membantu dalam pengaktifan akun dan memastikan keamanan data pelanggan, sedangkan fitur akun pelanggan dan transaksi digunakan untuk layanan pembayaran *online* melalui Bank BPD DIY sehingga mempermudah proses transaksi.

Temuan kedua yaitu manfaat yang diperoleh oleh kelompok Trustho Roso terbagi menjadi internal dan eksternal. Manfaat internal mencakup kemudahan, peningkatan produktivitas, efektivitas, efisiensi biaya operasional, dan waktu. Sementara itu, manfaat eksternal mencakup penarikan pelanggan baru, mempertahankan konsumen lama, serta memberikan layanan tanpa batas waktu.

Kerja sama dengan pemerintah juga terbukti memberikan dampak positif dalam memperkuat pertumbuhan UMKM di wilayah Kota Yogyakarta.

Namun, ada tantangan yang muncul terkait dengan kesenjangan *digital*, terutama di kalangan orang tua atau lansia yang mengalami kesulitan mengikuti perkembangan teknologi *digital* atau *gaptek*. Beberapa anggota kelompok UMKM lainnya juga mengalami kendala yang sama karena kurangnya pemahaman tentang aspek *digital*. Oleh karena itu, perlu perhatian khusus dari pihak Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta untuk memberikan dukungan dan pelatihan agar seluruh anggota UMKM yang terdaftar menggunakan Aplikasi Nglarisi dapat menggunakan Aplikasi Nglarisi dengan optimal. Upaya lebih lanjut perlu dilakukan untuk mengatasi kesenjangan *digital*, perkembangan teknologi yang semakin maju saat ini menyebabkan sebagian orang tua atau lansia kesulitan untuk mengikuti perkembangan tersebut karena kurangnya pemahaman mereka tentang teknologi *digital*, yang sering disebut sebagai "*gaptek*". Beberapa anggota dari kelompok lain juga menghadapi kendala yang sama, di mana mereka merasa kesulitan menggunakan aplikasi Nglarisi karena mereka tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang aspek *digital*, sehingga mereka tidak dapat memanfaatkan aplikasi Nglarisi secara optimal. Hal tersebut mengakibatkan ketergantungan akan penggunaan Aplikasi Nglarisi kepada ketua kelompok, ketua kelompok atau anggota lainnya harus saling membantu anggota lansia yang *gaptek* dalam menggunakan Aplikasi Nglarisi. Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM Kota Yogyakarta harus memberikan perhatian lebih terhadap persoalan ini. Karena dengan menciptakan aplikasi *digital* yang canggih seperti Aplikasi Nglarisi, ternyata belum dapat digunakan oleh seluruh UMKM dengan optimal, sehingga mereka harus mengandalkan pihak tertentu atau ketua kelompok dalam menggunakan aplikasi Nglarisi. Dalam konteks ini, upaya lebih lanjut perlu dilakukan untuk mengatasi kesenjangan *digital* dan memastikan bahwa perkembangan teknologi dapat dinikmati secara merata oleh seluruh pelaku UMKM. Dengan demikian, aplikasi *digital* seperti Aplikasi Nglarisi dapat menjadi alat yang lebih inklusif dan mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di wilayah Kota Yogyakarta.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

Bogdan, R. C. dan Biklen, S. K. (1992). *Qualitative Research for Education: an Introduction to Theory and Methods*. Allyn & Bacon, Boston.

Pippa Norris. 2001. *Digital Divide*. Cambridge: The Press Syndicate Of The University Of Cambridge.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabeta

### Non-Buku:

Abdurahman, H. dan Riswaya, A. R. 2014. Aplikasi pinjaman pembayaran secara kredit pada bank Yudha Bhakti. *Jurnal Computech & Bisnis* 8(2): 61-69. Diakses dari <http://www.jurnal.stmik-mi.ac.id/index.php/jcb/article/view/114>

Anggito, A. dan Setiawan, J. 2018. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jejak Publisher, Sukabumi. Diakses dari [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=59V8DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=pengertian+metode+kualitatif+menurut+sugiyono&ots=5HgtqyhtJo&sig=eoMddYdAMPmOiQz7C6eT-xV-Pfo&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=59V8DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=pengertian+metode+kualitatif+menurut+sugiyono&ots=5HgtqyhtJo&sig=eoMddYdAMPmOiQz7C6eT-xV-Pfo&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

Antara Yogya (2019). *Pelaku UMKM Gandeng-Gendong Wajib gunakan Aplikasi Nglarisi*. Diakses dari <https://jogja.antaranews.com/berita/405491/pelaku-umkm-gandeng-gendong-wajib-gunakan-aplikasi-nglarisi>

Armanda, T. dan Putra, A. D. 2020. Rancangan bangun aplikasi e-commerce untuk usaha penjualan helm. *Jurnal Informatika dan Rekayasa Perangkat Lunak* 1(1): 17-24. Diakses dari <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/informatika/article/view/145>

- Afnan, Y. 2022. *Sejarah Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil Menengah Kota Yogyakarta*. Diakses dari <https://perinkopukm.jogjakota.go.id/assets/instansi/perinkopukm/files/sejarah-dpku-8160.pdf>.
- Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta (2022). *Jumlah UMKM Kota Yogyakarta*. Diakses dari [http://bappeda.jogjaprovo.go.id/dataku/pencarian\\_data/index](http://bappeda.jogjaprovo.go.id/dataku/pencarian_data/index)
- Bagian Administrasi Pembangunan Setda Kota Yogyakarta (2022). *Pendaftaran Gandeng Gandong Nglarisi*. Diakses dari <https://dalbang.jogjakota.go.id/detail/index/11521>
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H. dan Astuti, P. 2015. *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. Gadjah Mada University Press, Yogyakarta. Diakses dari [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=JDdbDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=definisi+umkm&ots=ItTWUao2z&sig=0JbdpM0eCpYyuK4okQ1ZT6yfNvU&redir\\_esc=y#v=onepage&q=definisi%20umkm&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=JDdbDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=definisi+umkm&ots=ItTWUao2z&sig=0JbdpM0eCpYyuK4okQ1ZT6yfNvU&redir_esc=y#v=onepage&q=definisi%20umkm&f=false)
- Elvina. 2015. Pengaruh penggunaan media sosial terhadap pengembangan usaha kecil menengah (UKM). *Jurnal Ecobisma* 2(1): 106-118. Diakses dari <https://jurnal.ulb.ac.id/index.php/ecobisma/article/view/722/709>
- Fauziah, C., Priyambodo, T. K. dan Giyarsih, S. R. 2019. Kontribusi PT. Telkom dalam pengembangan UMKM perkotaan di Kota Yogyakarta. *Majalah Geografi Indonesia* 33(2): 14-21. Diakses dari <https://journal.ugm.ac.id/mgi/article/view/36547/28877>
- Hamid, E. S. dan Susilo, Y. S. 2011. Strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 12(1): 45-55. Diakses dari <https://publikasiilmiah.ums.ac.id/xmlui/bitstream/handle/11617/1308/04Edu%20SH1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Haryono, C. G. 2020. *Ragam Metode Penelitian Kualitatif Komunikasi*. Jejak Publisher, Sukabumi. Diakses dari [https://www.google.co.id/books/edition/Ragam\\_Metode\\_Penelitian\\_Kualitatif\\_Komun/7RwREAAAQBAJ?hl=id&gbpv=0](https://www.google.co.id/books/edition/Ragam_Metode_Penelitian_Kualitatif_Komun/7RwREAAAQBAJ?hl=id&gbpv=0)
- Irmawati, D. (2011). Pemanfaatan e-commerce dalam dunia bisnis. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis-ISSN*, 2085(1375), 161-171. Diakses dari [https://www.academia.edu/download/36013991/PEMANFAATAN\\_E-COMMERS\\_DALAM\\_DUNIA\\_BISNIS.pdf](https://www.academia.edu/download/36013991/PEMANFAATAN_E-COMMERS_DALAM_DUNIA_BISNIS.pdf)
- Janice, A. 2015. Studi tentang pelaksanaan tugas dan fungsi Badan Pemberdayaan Masyarakat Desa (BPMD) dalam pembangunan desa di desa Tanjung Lapang Kecamatan Malinau Barat Kabupaten Malinau. *E-Journal Ilmu Pemerintahan* 3(3):1460-1471. Diakses dari [http://ejournal.ip.fisip-unmul.ac.id/site/wp\\_content/uploads/2015/10/JURNAL%20ELLA%20\(10-13-15-11-03-27\).pdf](http://ejournal.ip.fisip-unmul.ac.id/site/wp_content/uploads/2015/10/JURNAL%20ELLA%20(10-13-15-11-03-27).pdf)
- KBBI. 2016. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. Diakses dari <https://kbbi.web.id/manfaat>
- KBBI. 2016. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. Diakses dari <https://kbbi.web.id/dokumentasi>
- Maghfiroh, A. dan Raahmawati L. 2021. Pengembangan UMKM melalui peran serta strategi Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jombang. *Jurnal Inovasi Penelitian* 2(5): 1545-1556. Diakses dari <https://stp-mataram.e-journal.id/JIP/article/view/933>
- Mania, S. (2008). Observasi sebagai alat evaluasi dalam dunia pendidikan dan pengajaran. *Lentera Pendidikan: Jurnal Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan*, 11(2), 220-233. Diakses dari [https://journal3.uin-alauddin.ac.id/index.php/lentera\\_pendidikan/article/view/3781](https://journal3.uin-alauddin.ac.id/index.php/lentera_pendidikan/article/view/3781)
- Missbahruddin, A. 2014. Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) oleh rumah tangga untuk kehidupan sehari-hari. *Jurnal Penelitian Pers dan*

*Komunikasi Pembangunan* 18(1): 1-16. Diakses dari <http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1539294&val=14475&title=PEMANFAATAN%20TEKNOLOGI%20INFORMASI%20DAN%20KOMUNIKASI%20TIK%20OLEH%20RUMAH%20TANGGA%20UNTUK%20KEHIDUPAN%20SEHARI-HARI>

Musyadad, V. F., Hanafiah, Tanjung, R. dan Arifudin, O. 2022. Supervisi akademik untuk meningkatkan motivasi kerja guru dalam membuat perangkat pembelajaran. *Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan* 5(6): 1936-1941. Diakses dari <http://jiip.stkipyapisdampu.ac.id/jiip/index.php/JIIP/article/view/653/597>

Portal Berita Pemerintah Kota Yogyakarta (2019). *Nglarisi Pasarkan Produk UMKM Jogja*. Diakses dari <https://warta.jogjakota.go.id/detail/index/7003>

Prasmadewa, K. dan Tanone, R. 2016. Perancangan aplikasi usaha kecil mikro dan menengah berbasis mobile android (Studi Kasus: Sentra UMKM Tingkir Lor-Salatiga). *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi* 2(3): 351-358. Diakses dari <https://journal.maranatha.edu/index.php/jutisi/article/view/639/635>

Rachmatullah, R., Kardha, D. dan Yudha, M. P. 2020. Aplikasi e-commerce petshop dengan fitur petpedia. *GO-INFOTECH: Jurnal Ilmiah STMIK AUB* 26(1): 24-36. Diakses dari <http://jurnal.stmik-aub.ac.id/index.php/goinfotech/article/view/120/113>

Rahman (2019). *Nglarisi, Aplikasi Kuliner Pendukung Usaha Mikro*. Diakses dari <https://gudeg.net/read/13496/nglarisi-aplikasi-kuliner-pendukung-usaha-mikro.html>

Romindo, Muttaqin, Saputra, D. H., Purba, D. W., Iswahyudi, M., Banjarnahor, A. R., Kusuma, A. H. P., Effendy, F., Sulaiman, O. K. dan Simarmata, J. 2019. *E-Commerce: Implementasi, Strategi dan Inovasinya*. Penerbit Yayasan Kita Menulis, Medan. Diakses dari [https://www.google.co.id/books/edition/E\\_Commerce\\_Implementasi\\_Strate](https://www.google.co.id/books/edition/E_Commerce_Implementasi_Strate)

[gi\\_dan\\_Ino/PirGDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+manfaat+e-commerce&printsec=frontcover](https://www.neliti.com/publications/233770/aplikasi-media-sosial-untuk-pemberdayaan-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm-di#id-section-content)

Srirejeki, K. 2016. Analisis manfaat media sosial dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *Jurnal Masyarakat Telematika dan Informasi* 7(1): 57-68. Diakses dari

<https://www.neliti.com/publications/233770/aplikasi-media-sosial-untuk-pemberdayaan-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm-di#id-section-content>

Sudirwo, Nurriqli, A. dan Risanta, M. 2021. Pemanfaatan instagram bagi pengembangan pemasaran usaha mikro kecil dan menengah di Banjarbaru. *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan* 5(1): 50-57. Diakses dari <https://ejurnal.stimi-bjm.ac.id/index.php/JRIMK/article/view/178/87>

Suyanto, M. 2003. *Strategi Periklanan pada e-Commerce Perusahaan Top Dunia*. Penerbit Andi, Yogyakarta. Diakses dari [https://www.google.co.id/books/edition/Strategi\\_periklanan\\_pada\\_e\\_commerce\\_peru/0aRVPbZ0SasC?hl=id&gbpv=1&dq=definisi+aplikasi+ecommerce&printsec=frontcer](https://www.google.co.id/books/edition/Strategi_periklanan_pada_e_commerce_peru/0aRVPbZ0SasC?hl=id&gbpv=1&dq=definisi+aplikasi+ecommerce&printsec=frontcer)

Tumangger, D. (2020). Gandeng Gendong Mengentaskan Kemiskinan Kota Yogyakarta. Diakses dari <https://www.menpan.go.id/site/berita-terkini/gandeng-gendong-mengentaskan-kemiskinan-kota-yogyakarta>

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah [JDIH BPK RI]. (2023). Diakses dari <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/39653/uu-no-20-tahun-2008>

Wahyuni, H. 2017. Aplikasi akademik berbasis smartphone android pada SMA Negeri 1 Namang. *Naskah Skripsi S-1*. Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Atma Luhur, Pangkalpinang. Diakses dari <https://repository.atmaluhur.ac.id/handle/123456789/489>

## LAMPIRAN

### TRANSKIP WAWANCARA

#### A. Identitas Informan

Nama : Paulina Putri Oktiari

Jenis Kelamin : Perempuan

Usia : 32 tahun

Nama Usaha : Omah Nyutran

Jenis Usaha : Kuliner

Jabatan : Pemilik

#### B. Jadwal Wawancara

Hari & Tanggal : Sabtu, 8 April 2023

Waktu : 09.00 – 10.38 WIB

Tempat : Omah Nyutran

P : Selamat siang mbak Paulin. Perkenalkan saya Lalang Winata mahasiswa Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang saat ini sedang melaksanakan penelitian untuk skripsi saya. Saya mohon izin untuk melakukan wawancara terkait cara penggunaan dan manfaat aplikasi nglarisi bagi UMKM Gandeng Gendhong Kota Yogyakarta ya mbak.

N : Nggih mas Lalang silahkan, sebelumnya perkenalkan juga nama saya Paulin, saya pemlik dari Omah Nyutran ini. Monggo silahkan kalau mau tanya-tanya mas lalang.

P : Okee mbak. Bagaimana sih cara pendaftaran akun aplikasi nglarisi? Itu kan pasti ada pendaftarannya gitu kan ya mbak?

N : Kalau pendaftarannya ada. Kebetulan kan kalau di kami itu kan Gandeng Gendhong, jadi gandeng gendhong itu kan ada ketuanya, ada sekretaris dan bendahara. Nah kemarin itu yg daftar ketuanya, kebetulan bukan saya. nah kalau kemarinkan saya datang hanya untuk mewakili karena ketuanya berhalangan hadir. Ketuanya sih tetangga sebelah aja, Cuma kemarin kalau ketuanya itu dipilih yang tidak masak biar pikirannya hanya mengurus soal orderan dan aplikasi aja. Kalau untuk pendaftaran kemarin ke kelurahan dan kecamatan juga kok pakek surat, nunjukin KMS juga. Kalau kemarin yang terbaru pembaharuan data itu minimal kalau tidak salah 5 anggota apa ya,



saya lupa terus dari 5 anggota itu minimal ada 2 anggota yang punya KMSnya, karena kan tujuannya untuk menaikkan taraf hidup to, sebener e itu sih.

P : Gimana sih cara menggunakan aplikasi nglarisi mbak?

N : Jadi gini mas, sambil tak tunjukkan aja ya di hp biar enak njelasinnya. Nah inikan begitu masuk aplikasinya tampilannya gini, terus kemudian kalau gini berarti ada yang order. Nah ini terus di klik settings, terus klik atur kesanggupan order. Terus atur batas kesanggupan jumlah pesanan, kolomnya ini diisi minimalnya berapa sama maksimalnya berapa terus kalau udah tinggal klik simpan perubahan ini. Terus kemudian kalau mau ngubah data produknya gini, ini di klik dulu di tanda yang garis tiga, nah kan terus muncul nih, terus pilih kelola produk. Nah sudah muncul gambarnya begini kan kemudian pilih tambah produk, ini diisi sesuai sama kategori produknya kemudian status produknya itu tersedia atau tidak, terus ini semua diisi, kalau udah semua diisi kemudian kasih gambar atau foto produknya yang akan dijual. Gitu sih mas.

P : Kalau untuk pesannya gimana mbak?

N : nah kalau buat pesannya itu dulu waktu pertama kali masih pada pesannya lewat aplikasi ini mas, terus lama-lama mereka pesannya kadang lewat wa langsung ngehubungi kita, jadi malah gak lewat aplikasi. Apalagi yang udah langganan gitu mas, kadang mereka langsung telpon juga.

P : oh jadi mereka malah pesannya gak lewat aplikasi ya mbak, pesen lewat aplikasinya malah hanya waktu awal-awal itu aja ya?

N : iya mas, mungkin karena mereka pinginnya yang cepet kali ya jadi langsung wa, kalau pakai aplikasikan ya bisa dibayangin perlu waktu harus ngisi ini itu jadi gak bisa langsung cepet prosesnya.

P : Bagaimana sih mbak cara pemesanan produk dengan aplikasi nglarisi?

N : nah kalau ini jujur aja aku gak tau mas, soalnya kan yang bisa liat tampilannya untuk pesen itu dari dinas, jadi aku gak tau kan mereka cara alur pesannya kayak gimana itu aku gak tau.

P : tapi kalau untuk pemberitahuan kalau ada pesanan masuk gitu langkah selanjutnya apa mbak?

N : dia kan masukin, terus kita ini dulu apa klik sanggup atau tidaknya, kayak gitu aja sih. Terus nanti ngisi kalau gak bisa alasannya apa, alasannya gak bisa nyedia itu apa begitu. Kadang kita juga langsung lewat WA sih mas.

P : oh gitu oke oke. Terus mbak, berapa lama sih pembuatan pesanan hingga pengiriman pesanan kepada konsumen?

N : tergantung ya, kalau pesenannya mendadak ya berarti misalnya hari ini pesen besok dikirim, paling gitu.

P : beraarti ya sehari bisa ya mbak kalau gitu?

N : Tapi rata-rata kita mintaknya H-2 kalau mau pesen, karena ya itu tadi kan ndilalaha pas gak bisa apa orangnya yang bertanggung jawab gak bisa kan nanti malah repot.

P : Itu ngirimnya gimana mbak? Pakai jasa kirim apa mbak Paulin kirim langsung ke konsumen?

N : Iyah dari kita langsung yang ngirim mas gak pakai kurir, soalnya ndak nambah biaya lagi,

P : Gimana proses tagihan diterima oleh konsumen ketika belanja melalui aplikasi nglarisi mbak?

N : Kalau tagihannya itu kadang itu mereka itu ada yang langsung bayar kadang ada yang seminggu baru dibayar. Itu kadang biasanya sih lewat bank karena kan dipotong pajak. Karena mereka kan dinas itu harus nunggu uang SPJ dulu baru bisa bayar, kadang yang bikin lama tu itu. Makanya kan di gandeng gendhong tu kalau dikami nih di Trustho Roso ada penyandang dananya, ya ketuanya itu. Jadi dia yang ngeluarin duit dulu nih, jadi anggotanya gausah mikir apa aduh modalin dulu tapi mereka juga tetep dapet laba dari situ. Jadi nanti harus ada apa namanya, misale kita jual 2.500 ke Trustho Roso, nanti gandeng gendhong jualnya bisa 3.000, makanya tadi yang dipasang disini 3.000, 500 nya nanti masuk ke kas, gitu.

P : Terus ada jangka waktunya gak mbak yang diberikan buat konsumen untuk melakukan pembayaran?

N : Mau ngomong kayak gitutu gak bisa e mas kalau di dinas, kecuali kalau saya gak pakai nglarisi ya terus orang luar saya punya aturan sendiri dia harus ngasih DP 80%, nanti pas hari H pengiriman baru dilunasin. Tapi kalau di dinas gak bisa wkwk tergantung SPJ soalnya hahaha anggarannya disitu soalnya mas.

P : Apakah fitur aplikasi nglarisi sudah sesuai kategori produk untuk memudahkan pencarian produk yang diinginkan?

N : Menurut saya sudah cukup sesuai sih mas. Cuma ya kalau untuk orang baru atau ibu-ibu yang udah agak tua gitu mungkin agak terkendala karena gaptek,

tapi itu mungkin karna belum terbiasa aja sih, pasti sama anggota yang lainnya akan saling dibantu juga, dulu juga pernah ada pelatihannya kok untuk aplikasi initu.

P : Oh okee. Kemudian apakah pemesanan melalui aplikasi nglarisi ini lebih mudah?

N : Mudah-mudah aja sih, tapi ya mungkin itu tadi buat orang tua mungkin sedikit terkendala karena gaptek ya

P : Berarti itu menjadi kendala ya dalam penggunaan aplikasi nglarisi ini.

N : Iya bisa dibilang gitu mas, sama paling jaringan kadang lemot, bahkan udah pakai wifi sinyal kencang aja kadang aplikasinya kayak stak disitu aja tu lo mas. Jadi mau buka fitur yang lainnya harus nunggu itu bisa dulu. Terus kemudian sama untuk perubahan harga sih mas masih semi manual.

P : Okee mbak. Terus kemudian apakah ada proses pengaktifan akun pelanggan terlebih dahulu dalam penggunaan aplikasi nglarisi?

N : Ada mas tapi aduh aku lupa e, kalau nginget pendataan terbaru kemarin itu fotocopy KTP, terus kalau ada yang KMS berarti fotocopy KK, terus foto KMS nya, terus kemarin itu laporan ke kecamatan atau kelurahan gitu kalau gak salah, terus harus bikin punya NPWP, nah bayangin tuh KMS punya NPWP pusing gak tuh, padahal NPWP kan ada ketentuannya iya kan, nilai berapa dia harus laporan. Terus habis itu rekening bank harus BPD.

P : Kemudian bagaimana proses transaksi dilakukan? Apakah online atau offline mbak?

N : Transfer mas.

P : Apakah proses pembayaran atau transaksi tersebut lebih mudah, cepat dan efisien?

N : Bisa dibilang gitu sih mas. Kalau transfer kan enak cepet, gak perlu keluar lagi buat COD an, kita gak terima duit cash jadi aman gak kepake buat beli-beli yang lainnya wkwk

P : Apakah keuntungan yang dirasakan dari proses transaksi tersebut?

N : Ya itu tadi sih proses transaksinya lebih cepat, tapi ya balik lagi kan ke dinasnya, harus nunggu SPJ juga. Terus hemat waktu dan tenaga juga gak perlu COD atau kita ke dinas ambil duitnya, bayar kapanpun juga bisa.

P : Ada kendala atau kesulitan gak sih mbak ketika proses transaksi?

N : Kendalanya mungkin ya kendala waktu, ketika pesanan jadi udah diterima dinas belum bisa bayar lunas atau baru bayar DP, sisanya harus nunggu anggaran dari SPJ. Terus kalau ada pesanan dadakan gitu, mungkin juga harus nalangi dulu, ini mungkin menjadi kendala untuk beberapa ya kalau misalnya dia siap dana gandeng gendhongnya jalan bisa. Tapi kalau misalnya dia balik lagi nih ngomongnya naikin taraf ekonomi, kalau harus suruh nunggu SPJ dan itu paling engga semingguan kan ya mungkin jadi mikir-mikir ya.

P : Berarti dari mbak paulin sendiri udah ngasih harga sendiri ya?

N : Udah. Jadi biasanya nih, kalau di gandeng gendhong kita eee... bikinnya apa misalnya kayak saya bikinnya crocket, putu ayu, carang gesing terus apa apa. Nah dari saya harganya segini nih, nanti dari gandeng gendong dinaikin lagi harganya misalnya 500. Terus nanti untuk box dan lain-lain itu udah ada sendiri pengeluaran e dari ketuanya, itu juga nanti mereka dapet jasanya, kayak gitu, jasa dalam arti yo diregani misal e beli dus misalnya nih 800 sama tissue misal e gitu, sama apa eee... bawahnya itu yg buat kertas minyaknya itu misalnya katakanlah 900 ya mereka kasih harga 1000, yang 100 masuk ke kantong jasa. Misalnya kayak gitu.

P : Berarti itu dalam 1 box isinya misalnya 5 jenis makanan dari 5 orang yang beda-beda gitu ya mbak?

N : Iyaa mas betul, karena tujuannya gandeng gendhong itukan gitu sebenarnya, menggandeng dan menggendhong kan. Seng ora mampu digendong, kan maunya gitu.

P : Itu hanya snack apa makanan berat juga mbak, kayak nasi kotak gitu?

N : Kalau kitatu di snack sama makanan. Kalau snack mungkin udah bisa bayangin ya, kalau makanan belum bayangin kan? Nah kalau makanan misalnya gini. Misalnya, menunya hari ini nasi, ayam, sayur, kerupuk sama buah. Saya yang masak nasi, masnya yang masak ayam, nanti yang lain bagian beli buah, misal e kayak gitu. Terus yang lainnya lagi bagian goreng kerupuk, nah kayak gitu. Terus nanti pembayarannya misalnya yaudah kita patok nasi misalnya harganya 3.000, terus ayam katakanlah 8.000, dah gitu aja, dan kalau diNglarisi udah ada tuh patokannya, misalnya harganya 20.000. nah 20.000 itu nanti masih dipotong pajak sama mereka.

P : Oh begitu ya mbak, okee. Terus kemudian gimana sih mbak cara mbak Paulin sebagai UMKM ini memanfaatkan aplikasi Nglarisi ini?

N : Ya kalau kita menfaatin aplikasi ini ya buat promosi yang pertama, karena kita yang awalnya Cuma dapet pelanggan dari orang ke orang setelah gabung gandeng gendhong terus pakai aplikasi nglarisi jadi kita juga dapet tambahan

pelanggan dari dinas, dan itu biasanya kalau dinas tu sering banget pesennya karena biasanya buat acara-acara rapat, pelatihan dan lain-lain gitu. Terus juga biar produk kitatu lebih banyak dikenal lagi, apalagi dinas kan sering juga ngadain pameran UMKM gitu. Ya kita manfaatin juga dengan ikut pameran itu, kan lumayan mas bisa diliat orang-orang lagi, kadang beli buat oleh-oleh dan hasilnya juga kita bisa dapet keuntungan lebih banyak lagi kan.

P : Okee mbak. Terus kemudian aplikasi Nglarisi initu mudah digunakan gak sih mbak?

N : Ya balik lagi tadi mas, kalau menurut saya sih mudah digunakan itu, tapi ya memang awal-awal kan butuh penyesuaian, belajar makeknya juga, tapi nanti lama-lama juga bisa kok, apalagi dulu kan juga pernah ada pelatihan buat menggunakan aplikasi ini juga. Oh sama paling kendalanya kalau buat orang tua ya mas, ya ngerti sendiri kan kalau orang tua pakai teknologi sekarang kan pasti bingung.

P : Kemudian apakah aplikasi Nglarisi ini mempermudah proses pemesanan mbak?

N : Iya bisa dibilang lebih mudah mas.

P : Apakah pencarian produk dan transaksi dapat dilakukan dengan lebih mudah, cepat dan fleksibel?

N : Kalau untuk pencarian produk udah sih mas, soalnya kan di aplikasi udah ada tampilan foto produk makanannya, terus ada deskripsinya juga sama harganya juga. Konsumen tinggal pilih aja tuh. Nah tapi kalau untuk transaksi kayaknya belum ya mas, ya itu tadi kadang harus nunggu SPJ baru dinas bisa bayar. Lebih mudah sama fleksibel iya, tapi kalau untuk cepat belum sih.

P : Apakah penggunaan aplikasi nglarisi membantu dalam menambah produktifitas kerja mbak?

N : Iya mas. Kitakan jadi tambah dapet orderan jadi tambah juga produktifitasnya. Apalagi kalau pas dapet dobel gitu ya, dari luar ada yang pesen, dari dinas juga pas kebetulan pesen juga. Tapi tergantung juga deng, kalau pas gak ada pesenan dari dinas ya nyantai aja sih.

P : Apakah dengan menggunakan aplikasi Nglarisi dapat menghemat biaya operasional dan menghemat waktu?

N : Engga sih. Bisa dibilang engga mas.

P : Apakah dengan menggunakan aplikasi Nglarisi tidak memerlukan tempat untuk berjualan kayak ruko, warung gitu mbak?

N : Iya memang, gak butuh tempat sih, dirumahpun bisa. Ini kayak saya kan dirumah sendiri, buat pesenan, nyiapin semuanya dirumah. Jadi gak perlu sewa ruko buat jualan mas, kan lumayan itu kalau saya ndadak ngeluarin duit lagi buat sewa, mending buat belanja yang lain buat kulakan.

P : Okee. Terus kemudian apakah dengan menggunakan aplikasi Nglarisi dapat menambah pelanggan baru?

N : Engga. Belum lah soalnya kan baru dinas-dinas doang yang bisa pesen, belum umum. Ya paling pelanggan barunya dari dinas itu, tapi kalau untuk pelanggan baru dari luar dinas atau kayak orang lain gitu belum.

P : Apakah fitur-fitur yang disajikan membuat para pelanggan tertarik dan tetap bertahan untuk membeli produk melalui aplikasi Nglarisi?

N : Aku belum bisa ngeliat e kayak apa tampilannya wkwk

P : Oalahh gitu wkwk yaudah lanjut aja ya mbak. Apakah saran dan masukan dari konsumen dapat diterima secara langsung mbak di aplikasi Nglarisi itu? Jadi supaya tau nih kurangnya apa atau sarannya apa dari mereka jadi bisa lebih meningkatkan kualitas mutu dan layanan?

N : Bisa sih, Cuma selama ini belum ada yang ngisi atau ngasih saran masukan lewat Nglarisi. Biasanya malah lewat WA langsung.

P : Okee mbak. Pertanyaan terakhir ya. Apakah aplikasi Nglarisi bisa diakses kapan saja dan memberikan pelayanan tanpa batas waktu?

N : Ya kalau kapan aja iya, karena dia digital kan. Cuma kan mereka pakeknya... ya sampek malem sih, dulu pernah ada yang pesen malem-malem. Ya kapan aja.

P : Okee baik mbak Paulin, wawancaranya sudah selesai. Terima kasih banyak nggih mbak sudah mau meluangkan waktu buat saya wawancarai. Kalau ada kata-kata yang kurang berkenan atau ada pertanyaan yang kurang berkenan saya minta maaf ya mbak Paulin.

N : Iya sama-sama mas Lalang. Saya juga minta maaf kalau ada jawaban yang mungkin kurang tepat atau gimana-gimana ya. Semoga mas Lalang lancar skripsiannya dan mudah-mudahan cepat lulus amin.

## TRANSKIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Mbak Dhanik  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Usia : 35 tahun  
Nama Usaha : -  
Jenis Usaha : -  
Jabatan : Ketua Kelompok Trustho Roso

### B. Jadwal Wawancara

Hari & Tanggal : Rabu, 17 Mei 2023  
Waktu : 10.00 – 11.00 WIB  
Tempat : Rumah Mbak Dhanik

P : Selamat siang mbak Dhanik. Perkenalkan saya Lalang Winata mahasiswa Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang saat ini sedang melaksanakan penelitian untuk skripsi saya. Saya mohon izin untuk melakukan wawancara terkait cara penggunaan dan manfaat aplikasi nglarisi bagi UMKM Gandeng Gendhong Kota Yogyakarta ya mbak.

N : Siang juga mas, iya boleh mas kalau mau tanya-tanya monggo. Sebelumnya perkenalkan juga nama saya Danik, saya ketua dari Kelompok Trustho Roso.

P : Aplikasi nglarisi itu semua anggota pegang apa hanya ketua aja sih mbak?

N : Ketua aja mas. Tapi kalau anggota yang lain mau pegang atau akses aplikasinya bisa aja, nanti tinggal saya kasih username sama sandi. Ini sambil saya tunjukkan aplikasinya ya mas Lalang.

P : Oh gitu, oke mbak boleh deh. Ini kalau tidak disanggupi memang karena dari anggota atau kelompok penyediannya yang gak bisa mbak?

N : Iya. Kadang mereka itu pesannya dadakan, jadi misalnya hari ini sore pesen atau malemnya pesen untuk besok pagi kan gak bisa. Kita belum siap, belum belanja, kita juga perlu buat makanannya dulu terus pasti pesennya kan gak sedikit. Itu yang bikin kita gak sanggup. Karena kita kan makanan gak *ready stock*, kita bener-bener selalu bikin yang baru, soalnya kan makanan kan mas jadi harus fresh.

P: Oh gitu ya mbak, oke oke. Berarti nanti notanya kayak gini apa ada nota sendiri?

N : Kalau yang pesen lewat WA nanti pake nota manual, kita bikin terus pada saat kita antar kita kasih ke pelanggannya. Kalau lewat aplikasi kan udah ada rincian harga sama rincian pesanannya otomatis, tapi nanti kita biasanya tetep kita buatin nota manual. Soalnya biasanya pada minta nota manual juga buat laporan keuangan sama mereka.

N : Tapi aplikasinya tidak semua orang bisa liat mas, gak kayak shoppe gitu bisa diakses untuk orang umum.

P : Oh jadi aplikasinya hanya bisa diakses oleh dinas aja ya mbak, gak bisa diakses untuk umum gitu ya.

N : Iya mas.

P : Terus kemarin cara daftar akun aplikasi Nglarisinya itu gimana mbak?

N : Pendaftarannya dulu itu kita ke kelurahan ngambil formulir. Terus diisi sesuai dengan ketentuannya, abis itu kalau semua udah diisi baru dikumpulkan lagi ke kelurahan. Nanti tinggal nunggu dikabari lagi lewat WA sama *e-mail* untuk koordinasi. Terus setelah itu ada pelatihan cara penggunaan aplikasinya, cara masukan foto, harga dan lain-lain gitu.

P : Ada persyaratannya gak mbak itu?

N : Syarat pasti ada mas. Kemarin itu syaratnya buat jadi penyedia kuliner di aplikasi Nglarisi tu pokoknya dalam 1 kelompok harus ada minimal 5 anggota, 5 sampai 20 seinget saya. Nah dalam 1 kelompok harus ada paling engga 2 orang yang punya KMS. Terus KTP Jogja, terus ketuanya harus punya NPWP sama rekening BPD. Kebetulan kan saya ketuanya di kelompok ini, jadi dulu saya ndadak bikin rekening BPD juga. Itu aja sih mas kayaknya syaratnya. Nah setelah semua segala macam persyaratan pendaftaran terpenuhi terus dulu juga ada pelatihan, disana kita dikasih materi tentang cara penggunaan aplikasinya, terus fitur-fitur apa aja yang ada sama cara nggunain aplikasinya itu, terus juga ada sesi tanya jawab jadi yang belum ngerti bisa tanya lagi. Terus setelah pelatihan itu kita dapet sertifikasi PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) juga.

P : Berarti anggota kelompoknya nentuin sendiri ya mbak?

N : Iya cari sendiri mas, nentuin sendiri.

P : Nah kemudian anggotanya harus ber-KTP Jogja ya mbak?



N : Sementara ini ya kita RW 18, karena gandeng gendhong kita RW 18 ya anggotanya RW 18. Terus harus ada yang ber-KMS minimal dua. Kita anggotanya ada sepuluh, jadi sepuluh anggota itu produksinya apa aja kan ditulis disini.

P : Oh ya oke. Terus cara penggunaan aplikasinya itu bagaimana sih mbak?

N : Cara penggunaan aplikasinya yang pertama registrasi dulu, terus di nglarisi ngisi profil usaha kita sama informasi kayak nomer hp, alamat, nama kelompok, jumlah anggotanya. Terus kita pakai fitur-fitur yang ada di nglarisi buat upload foto buat promosi produk makanan kita juga, terus kita kasih keterangan tentang makanan itu, harganya berapa sama kita atur sendiri berapa jumlah makanan yang kita sediakan, batasan minimal maksimalnya.

P: Fitur-fitur yang ada didalam Nglarisi itu gimana mbak? Apakah membantu atau justru bikin bingung cara pakainya?

N: Ya lumayan bingung sih mas awal-awal, apalagi untuk ibu-ibu yang gaptek ya mas ya, soalnya banyak juga ibu-ibu yang sudah sepuh-sepuh kan digrup itu gak dongan gitu. Jadi mungkin agak terkendala bagi beberapa orang ya mas. Nah terus kita pakai itu fitur yang ada di aplikasi untuk mengatur informasi tentang produk kita. Kita kasih foto makanan yang sedang ditawarkan, terus deskripsi keterangannya juga, harganya sama jumlah makanan yang tersedia. Jadi pelanggan bisa liat produk makanan yang sedang kita jual atau tawarkan di aplikasi dan bisa pesen sesuai dengan kebutuhan mereka.

P: Nah fitur di dalam aplikasi nglarisi sendiri sudah sesuai dengan kategori-kategori jenis makanannya gitu gak sih mbak?

N: Pastinya udah mas. Soalnya kan ini bisa diubah-ubah itunya apa ehmm kategorinya. Jadi walaupun makanan itu udah habis atau mau diganti baru ya ini tinggal diganti aja sesuai jenis makanannya apa, terus fotonya juga ada jadi bisa langsung diliat ini makanan apa, terus ini ada juga keterangannya diisi mulai dari harga, deskripsi, sama ketersediaannya.

P: Berarti cara pesannya langsung pakai Aplikasi Nglarisi ya mbak?

N: Misalnya ngeklik pesanan produknya, nah ini kemarin gini... (sambil buka aplikasi Nglarisi mbak Dhanik menjelaskan). Fitur pemesanan ini kita gunakan semaksimal mungkin, apalagi ada notifikasi itu kan sangat membantu kita buat tau kalau ada pesanan masuk, jadi kita bisa tau dan langsung ngasih respon. Fitur ini juga membantu kita dalam melihat pesanan, daftar pesannya apa aja, terus nama pelanggan, makanan yang dipesan apa aja jumlahnya berapa, pesannya untuk tanggal berapa terus alamat tujuannya dimana. Terus kalau kelompok kita sanggup bikin pesannya itu kita pilih opsi ini

“Sanggupi Pesanan”, kalau tidak sanggup ya tinggal pilih opsi ini “Tidak Sanggup” sama kasih alesannya tidak sanggup itu kenapa, terus kalau sanggup habis itu kita siapkan pesannya, biasanya saya langsung kasih tau lewat grup WA pesannya apa aja, untuk tanggal berapa gitu. Kalau semua pesannya udah siap ya tinggal diantar ke alamat tujuan, tapi sebelumnya kita jangan lupa ganti statusnya dulu ini jadi “Pesanan Dikirim” biar pelanggan tau kalau pesannya udah jadi dan sedang diantar ke alamat tujuan. Kalau pesanan sudah sampai di alamat tujuan kita nanti ubah lagi statusnya jadi “Telah Dikirim”. Tapi ada juga kok beberapa yang pesan lewat WA, mereka kadang langsung telpon atau ngechat tanya kalau untuk pesanan ini untuk tanggal sekian kita bisa sanggup atau engga, kalau kita sanggup ya kita terima, kalau engga ya kita engga terima. Itu biasanya pelanggan yang sudah lama, karena udah sering pesan di kita jadi mereka kadang langsung WA kita.

P: Terus kemudian berapa lama proses pembuatan pesannya sampai dikirim ke pelanggan mbak?

N: Ya cepet sih mas, kan ini makanan basah gitu. Jadi sehari kalau pas gak rame itu bisa sih. Tapi kalau pesan harus dua hari sebelumnya ya. Kalau pas gak barengan sama pesanan yang lain nanti misal pesannya kemarin pagi atau siang, nanti pagi kita bikin dulu terus abis itu bisa langsung dikirim.

P: Kemudian bagaimana sih mbak proses tagihan diterima?

N: Nah itu yang lama. Engga kita kirim duitnya langsung ada. Kadang nunggu satu minggu, ada juga kemarin yang sampek satu bulan baru bayar. Makanya kenapa ada Gandeng Gendhong karena koordinatornya nanti yang bayari ibu-ibu dulu kan.

P: Terus menurut mbak Dhanik, pemesanan dari aplikasi nglarisi ini lebih mudah atau bagaimanan mbak?

N: Masih lebih mudah pakai WA mas wkwk... nanti langsung telponan, genah e hari apa, pesannya apa, mau pakai box warna apa, gitu cepet.

P: Kemudian ada kendala atau kesulitan gak mbak pakai aplikasi nglarisi itu?

N: Kendalanya ya mungkin tadi buat ibu-ibu yang gaptek, mereka kesulitan untuk pakainya ya mas. Terus aplikasi nglarisi Cuma bisa diakses pakai satu akun aja akun koordinatornya, jadi mereka kalau mau liat sendiri harus saya kasih tau username sama sandinya dulu. Gak bisa mereka langsung akses.

P: Terus ada proses pengaktifan akun gak mbak buat akun nglarisi ini?

N: Iya ada mas proses daftarnya. Dengan adanya otomatisasi akun ini mempermudah kita juga sih. Karena kan udah otomatis kalau ada pesenan masuk nih ya mas, nanti udah ada identitasnya, terus nomer hp, nama, alamat pesenannya, terus jumlah pesenan, pesenannya mau dipakai buat tanggal berapa sama alamat buat ngirim pesenannya.

P: Terus itu proses daftarnya dilakukan sekali apa berapa kali mbak?

N: Iya Cuma sekali aja kok mas.

P: Terus kemudian bagaimana proses transaksi dilakukan mbak?

N: Pembayaranannya transfer mas, tapi kita harus punya rekening BPD soalnya Dinas kan kerja sama sama Bank BPD buat transaksi ini.

P: Berarti harus bikin rekening BPD ya mbak dhanik?

N: Iya mas dan itu wajib punya buat koordinator.

P: Oh gitu. Terus dengan sistem pembayaran online atau transfer gitu, apakah lebih mudah mbak?

N: Iya lebih mudah lebih efisien mas menurut saya. karena gak perlu saya harus ke kelurahan ngambil duit, terus hemat waktu juga, hemat bensin wkwk. Yang penting udah di transfer duit masuk, mau saya ambil kapan-kapan di bank apa ATM pun bisa.

P: Nah kemudian dari transaksi online itu mbak, pasti ada keuntungan yang dirasakan ya, apa aja itu mbak selama ini yang dirasakan?

N: Ya yang pertama jelas lebih hemat waktu ya mas karna gak perlu ketemu buat bayar. Terus hemat pengeluaran juga buat beli bensin, gak perlu ngeluarin duit kembalian, terus bisa ditransfer kapan aja sama prosesnya lebih cepet kan tinggal transfer duit udah masuk rekening wkwk

P: Bagaimana cara kelompok trustho roso ini memanfaatkan aplikasi nglarisi mbak?

N: Ya kita dari aplikasi nglarisi memanfaatkan tujuan utamanya itu ya supaya lebih banyak orang yang pesan ya mas. Terus kita gunakan juga buat promosi ke kelurahan, dinas, sama kalau ada acara-acara rapat gitu. Kalau pelanggan cocok sama rasanya kan pasti otomatis besok lagi pesan dikita, atau dari mereka juga bisa ngasih tau yang lain. Terus melalui fitur-fitur yang ada juga kita manfaatkan buat jualan disana, beberapa fitur juga membantu dalam proses penerimaan pesenan sih mas, jadi nanti kita tinggal sanggupi atau tidak

pesanan yang masuk. Kalau udah gitu kan kita lumayan ada tambahan pesanan dari pelanggan baru juga.

P: Okee. Terus apakah Aplikasi Nglarisi ini mudah digunakan?

N: Tergantung sih mas. Ya kalau untuk kayak saya gini masih bisa maksudnya belum terlalu gaptek gitu ya. Tapi kalau buat ibu-ibu yang udah sepuh itu yang mungkin mereka gaptek terus susah buat adaptasi pakai aplikasi. Tapi biasanya kita sama-sama bantu kok kalau kayak gitu, kita semua sekelompok pasti ngajarin lagi pelan-pelan, atau kalau mereka mau minta tolong buat liat apa gitu di aplikasi nanti kita bantu bukain.

P: Okee. Nah itu bikinnya dirumah masing-masing kan mbak?

N: Iya dirumah masing-masing nanti kalau udah jadi baru semua dibawa kesini di packing disini, jadi biar enak. Misalnya ibu ini bikin arem-arem 100, terus ibu ini bikin kue bolu 100 nah nanti semua kumpul jadi satu disini packing disini. Terus nanti biasanya mereka yang gak bikin pesanan kesini buat bantuin packing.

P: okee. Kemudian apakah Aplikasi Nglarisi ini membantu dalam menambah produktifitas kerja mbak?

N: Iya mas. Ya alhamdulillah pesanan yang dari dinas ini kan jadi buat nambah-nambah pesanan juga, jadi kita lebih produktif lah. Terus yang tadinya hanya dilingkup kampung sekarang ketambahan pesanan dari dinas, ya lumayan mas.

P: Apakah dengan menggunakan aplikasi Nglarisi dapat menghemat biaya operasional dan menghemat waktu mbak?

N: Engga terlalu sih mas.

P: Terus kelompok mbak Dhanik ini kira-kira perlu sewa tempat gak mbak buat rumah produksi gitu misalnya?

N: Engga mas gak perlu. Ya gini, dirumah aja bisa kok, lagian kan kalau untuk produksi dirumah masing-masing yang sebagian jatah bikin pesanan.

P: Aplikasi Nglarisi apakah dapat menambah pelanggan baru mbak?

N: Kalau aplikasi Nglarisi iya menambah pelanggan. Kayak tadi, ibu-ibu yang awalnya Cuma nerima pesanan dari lingkup kecil, sekarang pakai aplikasi dapat pelanggan baru dari dinas, kelurahan. Dinas kan tau nomernya dari aplikasi.

P: Oh gitu. Nggih nggih... tapi kalau misalnya orang luar dinas yang mau pesen lewat aplikasi Nglarisi gitu bisa gak mbak?

N: Gak bisa mas, kayaknya kalau orang luar gak bisa akses masuk ke aplikasi. Jadi aplikasi Nglarisi ini gak bisa dipakai buat umum. Gak kayak shoppee gitu mas.

P: Terus menurut Mbak Dhanik, fitur-fitur yang ada di aplikasi itu membuat pelanggan tertarik gak untuk menggunakan aplikasi Nglarisi untuk berulang kali?

N: Kalau menurut saya kayaknya iya mas. Soalnya fitur-fitur yang ada juga gampang kok buat digunakan, kalau yang gak gaptek lo ya wkwk. Tapi kalau untuk orang kantoran dinas gitu harusnya tertarik. Ya walaupun ada juga yang pesan lewat WA ya wkwk

P: Okee mbak. Terus kalau untuk fitur komentar gitu buat ngasih saran atau complain gitu ada gak mbak di Aplikasi ini?

N: Ada mas. Beberapa ada yang ngasih saran lewat aplikasi, ada juga yang ngasih saran lewat WA langsung. Tapi rata-rata kalau ketemu langsung mereka malah langsung bilang mbak kemarin kuenya enak, mbak masakannya enak gitu mas.

P: Aplikasi initu diaksesnya gimana mbak? Apakah ada jangka waktu tertentu buat bisa akses?

N: Aksesnya bisa kapan aja kok mas. Selama toko buka atau kelompoknya bersedia ya bisa saja mas.

P: Terus kalau pelanggan ngirim chat, kadang kan orang suka pesan atau Tanya-tanya jam berapapun mereka mau gitu ya mbak, nah kalau kayak gitu Kelompok balesinnya gimana itu?

N: Oh gak masalah mas, jam berapapun mereka mau Tanya atau pesan nanti pasti kita respon kok. Ya paling kalau tenagh malem gitu kita udah tidur ya balesnya besok paginya. Ya saya juga gak bisa nungguin semalaman full juga kan mas wkwk tapi kebanyakan mereka terus telpon soalnya atau lewat WA itu.

P: Okee baik mbak. Baik Mbak Dhanik ini saya wawancaranya sudah selesai. Mbak Dhanik terima kasih banyak ya atas waktunya sudah mau bersedia saya wawancarai buat skripsi saya.

N: Iya mas Lalang sama-sama. Semoga jawaban saya bisa membantu ya mas wkwk, semoga lancer juga skripsinya amin.

## TRANSKIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Ibu Sri  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Usia : 45 tahun  
Nama Usaha : MAMACHI  
Jenis Usaha : Kuliner  
Jabatan : Pemilik

### B. Jadwal Wawancara

Hari & Tanggal : Kamis, 11 Mei 2023  
Waktu : 13.00 – 14.15 WIB  
Tempat : Rumah Ibu Sri

P: Selamat siang bu. Sebelumnya perkenalkan nama saya Lalang Winata mahasiswa dari Atma Jaya. Ibu saya mau minta izin untuk melakukan wawancara sebentar terkait Aplikasi Nglarisi ya bu?

N: Siang mas. Salam kenal juga nama saya Ibu Sri. Nggih monggo mas silahkan saja tidak apa-apa.

P: Baik Bu Sri. Ibu Sri apakah olahan makanannya yang dijual di Nglarisi dengan dirumah apakah sama bu?

N: Kalau yang dirumah kita jual makanan mateng. Nasi, karena kita buka dari jam enam pagi soalnya juga untuk sarapan. Nah dirumah juga kita jualannya online. Jadi jam 4 sore gitu udah bikin menu, terus nanti kan pelanggan terus pada liat dari sini WA. Nah nanti biasanya dari sore sampe malem itu udah pada pesan, nanti kita tinggal nyiapin di pagi nya masak kemas-kemas, nanti mereka ada yang ambil kesini, ada juga yang dianter.

P: Itu yang pesen dari mana aja bu?

N: Banyak mas. Dari lingkungan sini ada, ada juga yang pelanggan yang dari luar sini juga ada.

P: Berarti kayak catering gitu ya bu?

N: Juga menerima mas. Emang disini menerima catering. Pesanan nasi box, snack box. Diluar gandeng gendhong lo ya.

P: Kalau yang gandeng gendhong apa produknya bu?

N: Produknya juga sama kok mas, nasi box, snack box. Itu kalau itukan dari dinas to, kayak kemarin itu hari rabu juga ada pesanan nasi box 40 nasi, dikirim ke kelurahan.

P: Nah sekarang kita bahas aplikasi nglarisi ya bu. Kalau lewat aplikasi nglarisi itu cara pesannya gimana ya bu?

N: Kalau untuk pesannya itu malah ada yang langsung lewat WA mas. Jadi mereka kadang langsung telpon buat pesen atau kadang tanya dulu bisa gak buatin pesenan ini segini gitu.

P: Oh berarti malah gak ada yang pesan dari aplikasi ya bu?

N: Ya ada mas. Ada yang pesannya lewat aplikasi juga, tapi biasanya sekali duakali pesan lewat aplikasi terus besok lagi dia pesan langsung lewat WA. Jadi dari WA ke ketua, terus nanti ketua ngasih tau di grup. Terus nanti ada pesanan, umpama kayak kemarin nasi 40 box dikirim jam 10. Nah itu ee menunya apa aja kita tanya dulu. Terus itu kita kerjainnya gak sama-sama, kebetulan kemarin saya bikin sayur asem. Jadi sistemnya kita dibagi, ada yang bikin nasi, ada yang bikin kerupuk, ada yang bikin sayur, nah nanti kalau semua udah jadi kita kumpul buat ngemasin semuanya jadi satu. Jadi semua anggota kebagian bikin. Snack box pun juga gitu.

P: Terus kemudian lama pembuatan pesannya itu berapa hari bu biasanya? Sampai proses dikirimnya juga ke pelanggan?

N: Satu hari bisa sih mas kalau lagi gak banyak pesanan juga ya.

P: Kalau snack gitu lebih cepat atau sama aja bu?

N: Sama aja mas. Kan kebetulan kalau snack semua anggotanya bisa masak semua. Jadi bisa umpama, kayak ini misalnya ada snack budgetnya berapa masakannya mau diisi apa aja itu juga kita bagi-bagi buatnya gitu.

P: Berarti kalau anggota yang gak dapet tugas buat masak gitu gimana bu?

N: Biasanya nanti mereka dating kerumah mbak Dhanik buat bantuin packing mas, masuk masukin ke box, bantuin ngitung lagi, ngecek-ngecek juga, soalnya kan kadang ada pesanan yang banyak gitu. Jadi yang lain yang gak ngapa-ngapain mau dateng kesini gak papa.

P: Terus bagaimana proses tagihan diterima oleh konsumen pada saat berbelanja melalui aplikasi nglarisi?

N: Biasanya gak langsung cash e. Jadi kita nalangi dulu. Pokoknya nanti kita pertama ketua ngasih modal, terus ya itu buat modal kalau ada pesanan.

P: Tapi emang gak keberatan bu kalau nalangi dulu gitu?

N: Engga, karna memang dari awalmula berdirinya ini gandeng gendhong ini kita udah kumpul, kan karena akan ada ini dia punya dimodalin berapa to awaltu... satu juta. Terus kan kita gak menerima dari dinas aja, dari lingkungan sini ada juga yang pesen. Nah itu uangnya tumbuhnya dari situ juga gitu.

P: Berarti itu diluar aplikasi nglarisi ya?

N: Iya itu diluar aplikasi nglarisi. Kalau buat pengajian, terus buat kegiatan RW umpama ada kegiatan kayak kemarin ada kegiatan pilkada pemilihan RT RW gitu. Nah itu pakeknya gandeng gendhong. Gak pake nglarisi tapi ya lewat sini, karena disini ada gandeng gendhong jadi ya pesen kesitu.

P: Apakah pemesanan melalui aplikasi nglarisi lebih mudah bu?

N: Aduh mas saya gak tau e kalau itu, soalnya kan yang pegang Cuma Mbak Danik, jadi saya ya tinggal dikasih tau aja kalau ada pesanan. Pesenannya apa, terus berapanya, siapa yang pesen. Kalau urusan aplikasinya Cuma Mbak Danik yang bisa tau. Nah baru nanti kalau misalnya ada pesenan nah baru tu Mbak Danik anu apa ee bilang digrup, terus Tanya siapa yang bisa sanggup buat ini itu nah dibagi-bagi tuh. Jadi antara ketua sama anggota ada tugasnya sendiri-sendiri gitu mas.

P: Terus kemudian ada kendala gak bu pesenan dari aplikasi nglarisi?

N: Kendalanya paling ya kalau kayak saya gini bingung mas liat aplikasinya itu. Dulu kan pernah liat dari ketuanya, banyak banget itu apa namanya jadi pusing saya wkwk mungkin karna udah tua juga gak terlalu ngerti teknologi ya mas wkwk

P: Dulu daftar ke aplikasi nglarisinya itu gimana bu?

N: Kita ke balai kota. Saya sama ketua kelompok saya. Terus diarahin nanti kalau... terus langsung dikasih aplikasi nglarisi, langsung nanti bikin menunya, terus jenis produknya, terus harganya juga. Jadi nanti kalau ada pesanan lewat sini, tapi setelah berapa tahun itu ya ada yang lewat aplikasi tapi kebanyakan lewatnya WA.

P: Terus syarat-syaratnya ada gak bu buat daftar?



N: Syaratnya ada. Kan sepuluh orang, terus harus ada yang ber KMS. Dan kebetulan ada juga dikelompok kita. ada tiga apa dua ya kemarin itu. Udah itu kok persyaratannya mudah.

P: Kemudian transaksi yang dilakukan gimana bu? Apakah offline cash gitu atau online transfer?

N: Transfer. Itu nanti mereka langsung transfer ke ketua. dari dinas itu kalau udah cairn anti langsung transfer ke ketua, terus abis itu... selama ini dipegang ketua. Terus nanti kalau ada orderan lagi kita pake lagi itu jadi uangnya jalan terus wkwk

P: Nah bu, apakah proses transaksi online transfer itu lebih cepat, mudah dan efisien?

N: Iya lebih mudah. Soalnya kan gak perlu waktu buat ketemuan buat bayar.

P: Terus selama ini ada kendala gak bu dari sistem pembayaran online atau transfer itu?

N: engga. Aman aman aja mas.

P: Bagaimana cara ibu sri dan kelompok memanfaatkan aplikasi nglarisi ini bu?

N: Ya kita manfaatkan supaya untuk nambah-nambah pesanan. Terus promosi juga ke dinas, melalui pelatihan-pelatihan kita juga jadi tau gimana caranya bikin kemasan yang bagus, sama cara ngemasnya jadi pelanggan itu tertarik. Terus juga yang pasti buat nambah pelanggan ya.

P: Terus dengan aplikasi nglarisi ini itu mempermudah proses pemesanan gak sih bu?

N: Kayaknya mudah sih mas, soalnya kan yang ngurus mbak Dhanik ya wkwk. Tapi masih mudah lewat WA, kan kalau WA bisa langsung telpon gitu genah e opo pesennya apa aja, buat kapan.

P: Kemudian dengan menggunakan aplikasi nglarisi, terus dapet pelanggan baru dari dinas. Apakah menambah produktifitas bu? Jadi ibu tambah banyak pesanan tambah sibuk juga bikin pesanan.

N: Iya jadi tambah produktif mas. Pesananya ya Alhamdulillah jadi bertambah. Alhamdulillah mas kelompok kami ini sering dapet pesenan dari dinas-dinas gitu. Ya walaupun gak banyak kayak kelompok itu mana ya kemarin itu saya lupa, tapi itu udah lumayan.

P: Apakah penggunaan aplikasi nglarisi ini tidak memerlukan tempat untuk berjualan misalnya ruko, toko gitu bu?

N: Gak perlu mas. Dirumah bisa kok. Apalagi ketuanya punya ruangan. Jadi lebih menghemat biaya gak perlu sewa-sewa wkwk

P: Apakah dengan menggunakan aplikasi nglarisi ini dapat menambah pelanggan baru bu?

N: Iya mas. Kita dapat pelanggan baru ya dari dinas dari kelurahan itu. Ya lumayan juga. Baru dari dinas aja tapi aplikasinya gak bisa buat umum. Jadi kalau buat nambah pelanggan dari luar belum bisa. Paling ya pesannya diluar nglarisi biasanya.

P: Apakah saran dan masukan dari konsumen dapat diterima secara langsung bu jadi supaya bisa tau oh masakannya kurang gini kurang gitu?

N: Oh iya mas. Kadang mereka bilang lewat WA, ada juga kalau pas nganter pesenan gitu terus mereka bilang juga.

P: Yang ngasih saran lewat nglarisi ada gak bu?

N: Ya ada juga mas. Tapi biasanya pada lewat WA itu atau malah pas ketemu langsung.

P: Kemudian apakah aplikasi nglarisi ini bisa diakses kapan aja tanpa batas waktu bu?

N: Iya bisa mas. Orang mau tanya-tanya pesen kapan aja bisa, soalnya kan engga kayak toko gitu ya ada jam buka tutupnya. Tapi ya tetep kalau mau pesen gak bisa yang dadakan gitu, karna kan kita perlu waktu juga buat nyiapin semua masak.

P: Baik bu Sri. Ini wawancara saya sudah selesai. Saya mau mengucapkan terima kasih atas waktunya, sudah bersedia saya wawancarai sebentar hehe

N: Iya sama-sama mas.

## TRANSKIP WAWANCARA

### A. Identitas Informan

Nama : Ibu Nila  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Usia : 50 tahun  
Nama Usaha : Eldinam's  
Jenis Usaha : Kuliner  
Jabatan : Pemilik

### B. Jadwal Wawancara

Hari & Tanggal : Rabu, 19 April 2023  
Waktu : 11.00 – 12.00 WIB  
Tempat : Rumah Ibu Nila

P: Baik saya mulai ya bu. Ini izin saya rekam suara ya bu Nila.

N: Iya monggo mas.

P: Bagaimana cara pemesanan produk dengan menggunakan aplikasi nglarisi bu?

N: Oh kalau saya ee lewat WA, terus nanti kita siapkan. Terus kemudian kalau perlu dianter ya dianter, kalau jaraknya masih dekat saya anter, tapi kalau jauh saya gojekin.

P: Terus kemudian berapa lama itu bu dari pembuatan pesanan hingga pengiriman pesanan?

N: Kalau saya kadang-kadang suka siapkan tiap hari, jadi kalau saya prosesnya dari ikan segar ya, kita siapkan jadi saya sudah selalu ready. Soalnya ikan saya kan saya frozen kan dulu gitu.

P: Berarti produk ibu apa?

N: Produk saya aneka pepes mas. Pepes ikan sama pepes ayam. Tapi jarang yang pake nasi, kecuali kalau dine in. kalau dine in baru bisa minta nasi. Terus kadang-kadang ada yang minta nasi box juga saya bikinkan, snack box juga saya bikinkan. Terus sekarang saya ketambahan lagi olahan ikan siomay bandung. Kalau itu saya belum pasarkan secara online ya, baru kalau pas ada event-event aja. Tapi sering kali kalau yang sudah tau mereka datang kesini langsung beli.

P: Berarti kayak kemarin waktu di bazaar itu ya?

N: Iya, kemarin saya terakhir bazaar di gubernuran. Pokoknya setiap ada event bazaar saya selalu ikut mas. Karena kalau yang provinsi itu sudah apal betul produk saya, tidak selalu harus didalam gedung, tapi secara outdoor kalau saya. jadi mereka selalu ee saya terbawa terus oleh dinas propinsi itu.

P: Kemudian bagaimana sih bu proses tagihan diterima oleh konsumen ketika belanja melalui aplikasi nglarisi?

N: Saya tidak tau mas. Karena itukan aplikasi yang bisa lihat hanya ketua kelompok dan konsumennya saja. Jadi kita anggota tidak bisa lihat.

P: Oh begitu. Terus apakah ada jangka waktu yang diberikan kepada konsumen untuk melakukan pembayaran atau pelunasan setelah produk diproses?

N: Tidak ada mas. Karena dinas biasanya harus menunggu dana cair dulu baru bisa bayar lunas. Jadi mau dikasih jangka waktu untuk bayar juga tidak bisa mas.

P: Apakah fitur-fitur dalam aplikasi nglarisi sudah sesuai kategori produk bu? Jadi pelanggan mudah buat mencari produk yang diinginkan?

N: Kayaknya sih udah ya mas. Saya gak terlalu mengerti wkwk

P: Apakah penggunaan aplikasi nglarisi ini mudah digunakan bu?

N: Kalau saya tidak mas, karena ya sudah tua saya tidak terlalu bisa menggunakan aplikasinya. Pernah dulu diajari sama mbak Dhanik, tapi saya tetep bingung mas wkwk. Jadi mungkin menurut saya agak susah ya, tapi kalau untuk anak muda gitu saya rasa mudah karena kan anak jaman sekarang lebih ngerti soal teknologi begitu.

P: Terus kemudian aplikasi nglarisi initu untuk proses transaksinya bagaimana bu? Apakah offline atau online transfer gitu?

N: Kemarin itu ketua kelompok diwajibkan punya rekening BPD. Nah itu kayaknya untuk membantu gandeng gendhong juga mas soal pembayaran. Nah pembayarannya itu melalui transfer itu pakai bank BPD ke ketua kelompok.

P: Okeee. Nah menurut ibu Sri dengan sistem transaksi online atau transfer tersebut itu lebih menguntungkan apa gimana bu?

N: Iya lebih menguntungkan mas, karena kan kita jadi enak gak perlu ketemu cari waktu janji buat bayar. Sekarang begitu pesan mau langsung bayar aja bisa, mau bayar tengah malem pun juga bisa, uang masuk ke rekening juga lebih cepat.

P: Selama ini ada kendala gak bu dengan sistem transaksi tersebut?

N: Tidak ada sih mas. Ya paling cuma menunggu dana cair itu dari dinasnya.

P: Nah kemudian bu, gimana sih cara ibu Sri dan kelompok memanfaatkan aplikasi nglarisi ini?

N: Ya kalau kita melalui aplikasi ini kita gunakan pertama untuk menambah pendapatan ya, terus juga menambah pelanggan baru. Nah semakin banyak pelanggan baru yang kita dapat kan otomatis semakin banyak juga pendapatan yang kita dapat. Habis itu ya supaya produk kita lebih dikenal luas mas, apalagi di dinas, acara-acara penting mereka kan juga pasti perlu makanan yang enak, kalau udah sekali nyobain terus enak kan pasti akan pesan lagi gitu.

P: Apakah dengan menggunakan aplikasi nglarisi ini membantu dalam menambah produktifitas bu?

N: Iya jelas mas. Karena kan dari pelanggan baru itu tadi kita semakin dapat banyak pesanan, nah kita jadi lebih produktif sih mas. Dulu saya sebelum bergabung sama Trustho Roso ini pesannya ya bisa dibilang sedikit, tapi engga yang sedikit sekali, cukuplah. Kemudian sekarang ketambahan pesanan dari dinas rapat-rapat ini ya jadi saya tambah produktif lagi buat pesannya. Ya disyukuri lah mas walaupun capek, daripada gak dapat pesanan.

P: Terus kemudian apakah dengan menggunakan aplikais Nglarisi dapat menghemat biaya operasional dan tidak membutuhkan tempat atau toko?

N: Iya mas. Karena kita gak perlu ngeluarin biaya untuk ya itu tadi sewa ruko atau bayar listrik untuk rukonya itu. Kita selama ini dirumah masing-masing bisa kok mas.

P: selama ini ada gak bu saran atau cimplaint dari dinas melalui fitur komentar yang ada di aplikasi nglarisi? Kalau ada saran atau complaint dari dinas itu apakah dapat diterima langsung oleh ibu sri dan kelompok bu?

N: Saran atau masukan ada mas pasti. Biasanya mereka lewat WA atau kalau tidak ya pas ketemu gitu terus mereka ngasih tau bu kemarin pesannya enak gini gini, atau bu kemarin pesannya kurang meriah, gitu sih mas. Kalau dari aplikasi nglarisi juga ada sih setau saya, mereka juga ngasih sarah komentar langsung lewat aplikasi.

P: Apakah aplikasi nglarisi bisa diakses kapan saja tanpa ada batas waktu bu?

N: Betul mas. Aplikasi ini bisa dibuka kapan aja kok, ya sama seperti tokopedia, shoppie gitu

# CARA UMKM GANDENG GENDHONG BINAAN DINAS PERINDUSTRIAN KOPERASI DAN UKM KOTA YOGYAKARTA DALAM MEMANFAATKAN APLIKASI NGLARISI

## ORIGINALITY REPORT

<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<a href="http://e-journal.uajy.ac.id">e-journal.uajy.ac.id</a> Internet Source	<b>3%</b>
<b>2</b>	<a href="http://warta.jogjakota.go.id">warta.jogjakota.go.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>3</b>	<a href="http://eprints.kwikkiangie.ac.id">eprints.kwikkiangie.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>4</b>	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Internet Source	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	Submitted to Universitas Atma Jaya Yogyakarta Student Paper	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<a href="http://repository.umsida.ac.id">repository.umsida.ac.id</a> Internet Source	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<a href="http://www.menpan.go.id">www.menpan.go.id</a> Internet Source	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<a href="http://digilib.uin-suka.ac.id">digilib.uin-suka.ac.id</a> Internet Source	<b>&lt;1%</b>

9	Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Student Paper	<1%
10	Vicy Andriany. "EFEKTIFITAS PELATIHAN PENGUSAHA UMKM BIDANG MAKANAN DAN MINUMAN DI KOTA DUMAI", Jurnal Manajemen dan Profesional, 2022 Publication	<1%
11	pt.scribd.com Internet Source	<1%
12	ecampus.iainbatusangkar.ac.id Internet Source	<1%
13	digilib.unila.ac.id Internet Source	<1%
14	Sayyid Ali Ashghar, Hanny Nurlatifah. "Analisis Pengaruh Perceived Ease of Use, Perceived Usefulness, dan Perceived Risk terhadap Keinginan Membeli Kembali melalui e-Trust dan s-Satisfaction (Studi Kasus Pengguna Gopay pada Transaksi UMKM)", Jurnal Al Azhar Indonesia Seri Ilmu Sosial, 2020 Publication	<1%
15	es.scribd.com Internet Source	<1%
16	Submitted to Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Gadjah Mada Student Paper	<1%

17	<a href="http://www.gudeg.net">www.gudeg.net</a> Internet Source	<1%
18	<a href="http://jurnal.stmik-aub.ac.id">jurnal.stmik-aub.ac.id</a> Internet Source	<1%
19	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	<1%
20	<a href="http://syahrulrivaldi-zone.blogspot.com">syahrulrivaldi-zone.blogspot.com</a> Internet Source	<1%
21	<a href="http://repository.undar.ac.id">repository.undar.ac.id</a> Internet Source	<1%
22	<a href="http://ejournal.unis.ac.id">ejournal.unis.ac.id</a> Internet Source	<1%
23	<a href="http://repository.undhirabali.ac.id">repository.undhirabali.ac.id</a> Internet Source	<1%
24	<a href="http://journal.universitaspahlawan.ac.id">journal.universitaspahlawan.ac.id</a> Internet Source	<1%
25	<a href="http://media.neliti.com">media.neliti.com</a> Internet Source	<1%
26	<a href="http://www.studymode.com">www.studymode.com</a> Internet Source	<1%
27	Saman Abdurrahman, Dodon Turianto. "APLIKASI ANDROID UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN KERAJINAN ANYAMAN PURUN",	<1%



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat  
MEDITEG, 2018

Publication

28	<a href="http://lib.unnes.ac.id">lib.unnes.ac.id</a> Internet Source	<1%
29	Submitted to Universitas Pelita Harapan Student Paper	<1%
30	<a href="http://repo.iain-tulungagung.ac.id">repo.iain-tulungagung.ac.id</a> Internet Source	<1%
31	<a href="http://jurnal.pknstan.ac.id">jurnal.pknstan.ac.id</a> Internet Source	<1%
32	<a href="http://repo.uinsatu.ac.id">repo.uinsatu.ac.id</a> Internet Source	<1%
33	<a href="http://repository.ub.ac.id">repository.ub.ac.id</a> Internet Source	<1%
34	<a href="http://lidia7377.wordpress.com">lidia7377.wordpress.com</a> Internet Source	<1%
35	Budi Riyowati, Nuzul Imam Fadlilah. "RANCANG BANGUN APLIKASI ENSIKLOPEDIA BATIK INDONESIA BERBASIS ANDROID", EVOLUSI - Jurnal Sains dan Manajemen, 2019 Publication	<1%
36	Submitted to Universitas Sanata Dharma Student Paper	<1%
37	<a href="http://id.123dok.com">id.123dok.com</a> Internet Source	

		<1%
38	Submitted to UIN Sultan Syarif Kasim Riau Student Paper	<1%
39	Submitted to Universitas Islam Indonesia Student Paper	<1%
40	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	<1%
41	sef.feb.ugm.ac.id Internet Source	<1%
42	donabisnis.com Internet Source	<1%
43	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	<1%
44	ampicillin911.us.org Internet Source	<1%
45	etd.repository.ugm.ac.id Internet Source	<1%
46	text-id.123dok.com Internet Source	<1%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 20 words

Exclude bibliography On