J-CEKI : Jurnal Cendekia Ilmiah
Vol.4, No.3, April 2025

Analisis Pendapatan Dan Biaya Relevan Pada Peralihan Bisnis Offline To Online : Studi Kasus Pada Toko Elektronik Cahaya Bersinar

Maulana Mansyur[1] , Nico Sahron Purba[2], Gusganda Suria Manda[3],Irvan Yoga Pradista[3]
[1,2.3,4] Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Singaperbangsa Karawang
E-mail: 2110631020169@student.unsika.ac.id[1] , 2110631020121@student.unsika.ac.id[2], gusganda.suriamanda@fe.unsika.ac.id[3], irvan.yoga@fe.unsika.ac.id[4]

Article History:
Received: 08 Januari 2025
Revised: 05 Maret 2025
Accepted: 12 Maret 2025

Keywords: *Offline, Online, Tactical Decisions*

Abstract: *The development of technology and the use of the internet is increasingly rapid, making many businesses make the transition from conventional sales to online businesses. This study aims to determine the increase in business profits by switching from offline to online with the analysis of revenue and relevant costs. Based on the results of the study, it is shown that switching from offline to online business profits can increase business based on revenue analysis and relevant costs for tactical decision making. The contribution of this research is that it can show that one of the techniques in increasing profits is to utilize technology and networks in doing business. In addition, this research can provide consideration of financial analysis techniques before making tactical decisions on business techniques.*

PENDAHULUAN

Seiring Perkembangan teknologi informasi yang pesat telah membawa dampak signifikan terhadap berbagai sektor bisnis.dalam beberapa dekade terakhir,antara lain: banyaknya perusahaan ritel di indonesia yang menutup sebagian toko bahkan sampai gulung tikar Seperti contoh Pasar Blok M yang ada di Jakarta. Menurunnya usaha ritel disebabkan pemasukan yang tidak sesuai dengan yang diharapkan akibat konsumen yang sekarang suka berbelanja secara *online*.

perubahan perilaku konsumen yang lebih mengandalkan platform digital telah membuat banyak usaha yang beralih dari bisnis *offline* ke model bisnis berbasis *online* dengan tujuan meningkatkan daya saing usaha dan mempermudah akses kepada konsumen.Dengan demikian pentingnya perusahaan untuk menganalisis pendapatan maupun biaya yang relevan dalam situasi peralihan model bisnis dari *offline* ke *online*.

Pendapatan dan Biaya relevan merupakan aspek penting dalam pengambilan keputusan bisnis,terutama dalam situasi peralihan model bisnis.Pendapatan relevan mencakup seluruh pendapatan yang terjadi akibat keputusan bisnis telah di tetapkan,sementara biaya relevan merupakan biaya yang hanya muncul sebagai hasil dari keputusan tersebut.Analisis pendapatan dan biaya relevan sangat diperlukan untuk menghidari keputusan yang dapat merugikan perusahaan di masa depan.

Toko Elektronik Cahaya Bersinar, sebuah toko elektronik yang berada di Cileungsi

Kabupaten Bogor,tepatnya Jalan Raya Griya Alam Sentosa No.64,Cileungsi,Bogor. Toko Elektornik Cahaya Bersinar didirikan pada tahun 2012 dan sudah berjualan secara offline selama 12 tahun. Akan tetapi terdapat permasalah yang adai di Toko Elektronik Cahaya Bersinar yaitu tantangan untuk untuk bertahan di tren digitalisasi sudah semakin berkembang.Untuk tetap relevan dalam industri elektronik yang sangat kompetitif Toko Elektronik Cahaya Bersinar mempertimbangkan untuk beralih ke platform online. Namun, keputusan ini membutuhkan pertimbangan matang dari sudut pandang laporan keuangan,terutama dalam mengevaluasi perubahan yang terjadi pada pendapatan dan biaya operasi toko tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik mengkaji penelitian yang berjudul, "Analisis Pendapatan Dan Biaya Relevan Pada Peralihan Bisnis Offline To Online (Studi Kasus Pada Toko Elektronik Cahaya Bersinar)"

KAJIAN TEORI

Manajemen

Dari perspektif etimologis, istilah "manajemen" berasal dari bahasa Inggris, khususnya kata kerja "mengelola," yang menunjukkan tindakan pengorganisasian, perencanaan, mengarahkan, mengawasi, dan membimbing. Konsep manajemen melibatkan pelaksanaan terampil dan organisasi dari tugas secara sistematis dan terstruktur.

Ada banyak definisi ilmiah mengenai istilah tersebut, namun, menurut GRTerry (2016), ini merupakan prosedur terpisah yang mencakup perumusan rencana, pengaturan sumber daya, implementasi tindakan, dan pengaturan hasil untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

Menurut Hitt, Black, & Porter (2016) bahwa manajemen didefinisikan sebagai pendekatan sistematis untuk memperoleh dan memanfaatkan sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi.

Griffin (2012) berpendapat bahwa manajemen terdiri dari serangkaian tindakan yang ditujukan untuk mengoptimalkan sumber daya perusahaan untuk mencapai tujuan organisasi dengan efisiensi dan kemanjuran maksimum.

Setelah menganalisis berbagai definisi manajemen yang dikemukakan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah suatu pendekatan komprehensif yang melibatkan alokasi sumber daya, serta perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Tujuan akhir dari manajemen adalah untuk memastikan bahwa tujuan yang ditetapkan berhasil dicapai. Jika sebuah konsep atau ide layak, ia memiliki potensi untuk diaktualisasikan.

Fungsi-Fungsi Manajemen

Manajemen memiliki fungsi dalam sebuah perusahaan maupun perusahaan,antara lain adalah:

- Perencanaan

Upaya yang diusulkan dimaksudkan untuk masa depan yang segera atau yang diperpanjang. Selama proses perencanaan, sangat penting bagi manajemen untuk menetapkan tujuan yang tidak ambigu dan menyusun taktik yang sesuai untuk mencapainya.

- Pengorganisasian

Dalam konteks bisnis, manajemen perusahaan bertanggung jawab untuk mengawasi alokasi dan pemanfaatan sumber daya perusahaan, yang dapat mencakup sumber daya manusia dan keuangan. Organisasi mencakup alokasi tanggung jawab dan kekuatan

pengambilan keputusan, bersama dengan distribusi pekerjaan.

- Pelaksanaan

Istilah "pelaksanaan" mengacu pada proses mengkoordinasikan, memotivasi, dan mengawasi kegiatan untuk memastikan pelaksanaannya efektif dan efisien.

- Pengendalian

Merancang tujuan yang telah ditetapkan supaya kegiatan dapat berjalan dengan sesuai.

Manajemen Keuangan

Menurut pandangan Bambang Riyanto, manajemen keuangan adalah suatu usaha komprehensif yang mencakup seluruh organisasi dan bertujuan untuk mendapatkan dana yang diperlukan dengan persyaratan yang paling menguntungkan dan biaya serendah mungkin, sekaligus memastikan pemanfaatannya secara optimal.

Liefman berpendapat bahwa manajemen keuangan melibatkan alokasi dan pemanfaatan dana menuju akuisisi atau pengadaan aset. Dalam pandangan Suad Husnan, manajemen keuangan berkaitan dengan penyelenggaraan fungsi keuangan.

Setelah menganalisis berbagai definisi manajemen keuangan yang dikemukakan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan adalah suatu proses yang dilakukan oleh pemilik dan manajemen suatu perusahaan untuk memperoleh sumber dana yang optimal dan memanfaatkannya secara efektif untuk menghasilkan keuntungan.

Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan memiliki fungsi,diantaranya:

- Perencanaan keuangan

Merencanakan keuangan secara jangka panjang dan jangka pendek, termasuk anggaran dan proyeksi keuangan untuk memastikan kecukupan dana.

- Pengambilan keputusan keuangan

Memberikan informasi dan analisis keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen senior dalam pengambilan keputusan strategis. Meliputi analisis kelayakan keuangan untuk proyek baru atau pengembangan bisnis.

- Pengelolaan dana

Mengelola dana untuk memaksimalkan keuntungan, mengurangi resiko, dan menjaga likuiditas. Melibatkan manajemen kas, dan manajemen resiko.

- Pelaporan keuangan

Memastikan bahwa informasi keuangan yang akurat disajikan dalam laporan keuangan sebagaimana standar dan peraturan yang berlaku.

Pendapatan Relevan

Menurut Nafarin bahwa pendapatan relevan merupakan arus masuk harta yang dihasilkan dari aktivitas perusahaan dalam menjual barang atau jasa,yang meningkatkan modal tetapi tidak berasal dari penanam modal.

Menurut Kusnandi bahwa pendapatan relevan adalah penambahan aktiva yang meningkatkan modal tanpa melibatkan kontribusi modal baru dari pemilik, tetapi melalui penjualan barang atau jasa

Menurut Greuning, Scott, dan Terblanche bahwa pendapatan relevan adalah aliran masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari kegiatan bisnis normal dan menghasilkan peningkatan ekuitas yang bukan berasal dari kontribusi pemilik ekuitas.

Pendapatan relevan adalah pendapatan masa depan yang diharapkan berbeda diantara

alternatif-alternatif tindakan yang sedang dipertimbangkan (Horngren dan Foster, 2008; Krismiaji dan Aryani, 2011; Horngren, Datar, Rajan, 2015).

Dapat disimpulkan bahwa pendapatan relevan adalah pendapatan yang dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan karena hanya akan terpengaruh oleh pilihan yang sedang dianalisis. Pendapatan ini harus spesifik dan berkaitan langsung dengan keputusan bisnis.

Biaya Relevan

Purwaji (2016) menjelaskan biaya adalah pengorbanan sumber daya yang diukur dalam satuan uang, yang mana hal tersebut telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi dalam upaya perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa.

Tidak jauh berbeda dengan Simamora (2012) yang menjelaskan bahwa biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau dimasa mendatang bagi organisasi.

Biaya relevan adalah biaya masa depan yang diperkirakan dan yang berbeda diantara alternatif tindakan yang sedang dipertimbangkan oleh seorang manajer (Horngren dan Foster, 2008; Hansen dan Mowen, 2011)

Dapat disimpulkan bahwa Biaya relevan adalah biaya yang akan muncul atau berubah sebagai akibat dari keputusan tertentu.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif untuk mengetahui pengaruh mengetahui peningkatan laba usaha dengan peralihan *offline* dan *online* dengan analisis pendapatan dan biaya relevan di Toko Elektronik Cahaya Bersinar.

Populasi dari penelitian ini adalah data dan laporan keuangan yang dibuat oleh Toko Listrik Cahaya Bersinar,sedangkan sampel dari penelitian ini adalah data laporan keuangan yang dibuat Toko Listrik Cahaya Bersinar.

Dalam penelitian ini kami menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh teknik observasi dan wawancara dengan pemilik sedangkan data sekunder diperoleh dari laporan pencatatan toko baik *offline* maupun *online*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1.Pendapatan Relevan Tahunan

	Pendapatan Offline	**Pendapatan Online**	**Selisih**
Jumlah Pendapatan (dalam rupiah)	Rp 150,000,000	Rp 128,000,000	Rp 22.000.000

Berdasarkan data pada tabel 1, penjualan offline Toko Elektronik Cahaya Bersinar mencapai angka Rp 150,000,000, sementara penjualan online berada di angka Rp 128,000,000. Selisih antara kedua kanal penjualan ini sebesar Rp 22,000,000 menunjukkan bahwa penjualan offline sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan online. Meskipun terdapat perbedaan, angka ini tetap mencerminkan pendapatan yang seimbang, mengingat besarnya kontribusi dari masing-masing kanal terhadap total pendapatan toko.

Pendapatan yang hampir seimbang dari penjualan offline dan online ini menandakan bahwa Toko Elektronik Cahaya Bersinar berhasil menerapkan strategi bisnis yang efektif di kedua kanal.

Dalam bisnis offline, toko mungkin mengandalkan interaksi langsung dengan pelanggan, sementara di kanal online, kemudahan akses dan fleksibilitas waktu memberikan keunggulan kompetitif. Kesuksesan ini menunjukkan bahwa toko mampu menyesuaikan diri dengan perubahan perilaku konsumen, baik yang masih memilih berbelanja secara tradisional maupun yang lebih memilih berbelanja secara digital.

Tabel 2. Biaya Relevan Tahunan

	Biaya Offline	**Biaya Online**	**Selisih**
Biaya Internet	-	Rp 5,400,000	(Rp 5,400,000)
Biaya Promosi	-	Rp 1,200,000	(Rp 1,200,000)
Biaya Gaji	Rp 12,000,000	-	(Rp 12,000,000)
Biaya Packaging	-	Rp 15,000,000	(Rp 15,000,000)
Biaya Ongkos Kirim Retur Barang	-	Rp 150,000	(Rp 150,000)
Biaya Listrik	Rp 16,800,000	-	Rp 16,800,000
Biaya Tunjangan Karyawan	Rp 3,000,000	-	Rp 3,000,000
Biaya Depresiasi Prasarana Toko	Rp 7,000,000	-	Rp 7,000,000
TOTAL	Rp 28,800,000	Rp 21,150,000	Rp 7,650,000

Berdasarkan Tabel 2, terdapat beberapa biaya relevan yang perlu diperhatikan oleh Toko Elektronik Cahaya Bersinar. Biaya-biaya tersebut meliputi biaya internet, biaya promosi, biaya gaji karyawa n, biaya packaging, biaya ongkos kirim retur barang, biaya listrik, biaya tunjangan karyawan, dan biaya depresiasi prasarana toko. Masing-masing biaya memiliki peran penting dalam mendukung operasional toko baik secara online maupun offline, sehingga perlu diperhitungkan dengan baik agar bisnis dapat berjalan secara efisien.

Pengeluaran utama pada bisnis online adalah biaya kuota internet. Meskipun jumlahnya relatif kecil dibandingkan dengan biaya operasional lainnya, penggunaan internet yang optimal sangat penting untuk memastikan kelancaran proses penjualan. Dengan internet yang stabil, toko dapat melakukan promosi secara online, melayani pelanggan, serta memantau transaksi secara real-time. Oleh karena itu, meskipun biaya internet tidak besar, pengelola toko harus tetap memperhitungkan alokasinya dengan cermat.

Di sisi lain, untuk operasional secara offline, biaya listrik menjadi salah satu pengeluaran yang paling diperlukan. Listrik dibutuhkan untuk menjalankan peralatan elektronik di toko, seperti komputer, mesin kasir, serta perangkat penerangan. Tanpa pasokan listrik yang memadai, aktivitas di toko tidak dapat berjalan dengan optimal. Oleh sebab itu, pengeluaran biaya listrik harus diprioritaskan agar operasional toko tetap lancar dan mampu memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

Berdasarkan tabel 1 dan tabel 2, maka diketahui besaran peningkatan laba yang menghasilkan pada peralihan bisnis offline ke online, seperti yang disajikan pada tabel 3 dibawah ini.

Tabel 3.Laba Tahunan

	Bisnis Offline	**Bisnis Online**	**Incremental**	
Pendapatan	Rp 150,000,000	Rp 128,000,000	Rp 22.000.000	**F**
Biaya	Rp 28,800,000	Rp 21,150,000	Rp 7,650,000	**UF**
Profit	**Rp 121,200,000**	**Rp 106,850,000**	**Rp 14,350,000**	**F**

Perhitungan yang ditampilkan dalam tabel 3 mengindikasikan adanya peningkatan profit pada bisnis online, meskipun biaya operasionalnya lebih tinggi dibandingkan bisnis offline. Peningkatan biaya ini mencakup pengeluaran untuk aspek-aspek seperti pemasaran digital, pengelolaan platform online, dan dukungan teknologi. Meskipun biaya yang dikeluarkan lebih besar, potensi pasar yang lebih luas, aksesibilitas yang lebih baik, serta kemudahan dalam menjangkau konsumen membuat pendapatan dari bisnis online bertambah secara signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun biaya operasional online lebih besar, keuntungan yang diperoleh juga cenderung meningkat.

Selain itu, bisnis online mampu memanfaatkan berbagai strategi digital untuk meningkatkan

penjualan, seperti penggunaan data pelanggan yang lebih mendalam untuk pemasaran yang lebih efektif, serta pengoptimalan proses bisnis melalui otomatisasi. Faktor-faktor ini tidak hanya membantu menutupi biaya yang lebih tinggi, tetapi juga mendorong pertumbuhan pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan bisnis offline. Oleh karena itu, walaupun ada peningkatan biaya pada bisnis online, kenaikan pendapatan yang signifikan akhirnya menghasilkan peningkatan profit yang lebih tinggi dibandingkan bisnis offline.

Simpulan

Analisis pendapatan dan biaya relevan merupakan komponen penting dalam proses pengambilan keputusan bisnis, terutama ketika perusahaan harus memilih antara berbagai opsi strategi operasional. Dalam konteks ini, Toko Elektronik Cahaya Bersinar perlu mempertimbangkan perbandingan antara bisnis online dan offline. Biaya relevan mencakup pengeluaran yang berkaitan langsung dengan aktivitas bisnis, yang dapat berubah seiring keputusan yang diambil. Meskipun bisnis online menuntut biaya yang lebih besar untuk teknologi, pemasaran digital, dan infrastruktur e-commerce, biaya ini adalah bagian dari biaya relevan yang harus diperhitungkan dalam proses pengambilan keputusan.

Meskipun biaya yang dikeluarkan pada bisnis online lebih besar, analisis pendapatan relevan menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari bisnis online secara signifikan lebih tinggi dibandingkan dengan bisnis offline. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti jangkauan pasar yang lebih luas, ketersediaan toko online 24 jam sehari, serta peningkatan efisiensi operasional melalui penggunaan teknologi. Selain itu, kemampuan untuk menargetkan pelanggan secara lebih spesifik melalui iklan digital serta pemanfaatan data analitik memberikan keuntungan kompetitif yang sulit dicapai oleh bisnis offline. Oleh karena itu, peningkatan pendapatan ini mampu menutupi biaya yang lebih tinggi, sekaligus menghasilkan laba yang lebih besar.

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Toko Elektronik Cahaya Bersinar akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar jika beralih ke bisnis online. Keuntungan ini tidak hanya berasal dari peningkatan pendapatan, tetapi juga dari fleksibilitas dan efisiensi operasional yang ditawarkan oleh platform digital. Dengan demikian, meskipun terdapat biaya awal yang lebih tinggi untuk mendirikan dan mengelola bisnis online, potensi laba jangka panjang jauh lebih besar dibandingkan dengan menjalankan bisnis secara offline. Hal ini membuat keputusan untuk beralih ke bisnis online menjadi lebih menguntungkan bagi Toko Elektronik Cahaya Bersinar.

KESIMPULAN

Analisis pendapatan dan biaya relevan merupakan komponen penting dalam proses pengambilan keputusan bisnis, terutama ketika perusahaan harus memilih antara berbagai opsi strategi operasional. Dalam konteks ini, Toko Elektronik Cahaya Bersinar perlu mempertimbangkan perbandingan antara bisnis online dan offline. Biaya relevan mencakup pengeluaran yang berkaitan langsung dengan aktivitas bisnis, yang dapat berubah seiring keputusan yang diambil. Meskipun bisnis online menuntut biaya yang lebih besar untuk teknologi, pemasaran digital, dan infrastruktur e-commerce, biaya ini adalah bagian dari biaya relevan yang harus diperhitungkan dalam proses pengambilan keputusan.

Meskipun biaya yang dikeluarkan pada bisnis online lebih besar, analisis pendapatan relevan menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari bisnis online secara signifikan lebih tinggi dibandingkan dengan bisnis offline. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti jangkauan pasar yang lebih luas, ketersediaan toko online 24 jam sehari, serta peningkatan efisiensi

operasional melalui penggunaan teknologi. Selain itu, kemampuan untuk menargetkan pelanggan secara lebih spesifik melalui iklan digital serta pemanfaatan data analitik memberikan keuntungan kompetitif yang sulit dicapai oleh bisnis offline. Oleh karena itu, peningkatan pendapatan ini mampu menutupi biaya yang lebih tinggi, sekaligus menghasilkan laba yang lebih besar.

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Toko Elektronik Cahaya Bersinar akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar jika beralih ke bisnis online. Keuntungan ini tidak hanya berasal dari peningkatan pendapatan, tetapi juga dari fleksibilitas dan efisiensi operasional yang ditawarkan oleh platform digital. Dengan demikian, meskipun terdapat biaya awal yang lebih tinggi untuk mendirikan dan mengelola bisnis online, potensi laba jangka panjang jauh lebih besar dibandingkan dengan menjalankan bisnis secara offline. Hal ini membuat keputusan untuk beralih ke bisnis online menjadi lebih menguntungkan bagi Toko Elektronik Cahaya Bersinar.

DAFTAR REFERENSI

Anggriawan, D., & Setiawan, T. (2018). Analisis Pendapatan Dan Biaya Relevan Pada Peralihan Bisnis Offline Toonline (Studi Kasus Pada Toko Fashion Hproject). National Conference of Creative Industry, September, 5–6. https://doi.org/10.30813/ncci.v0i0.1309

Bagla, Divya. (2017). Online vs offline shopping. International Journal of Creative and Innovation, Vol. 1, Issue-1, 2017.

Barat, J., Suzan, L., Muslih, M., Bisnis, E., Akuntansi, P. S., Telkom, U., & Bandung, K. (2023). Biaya Relevan Untuk Peningkatan Laba UMKM Wilayah. 2(11), 1457–1462.

Horngren, Charles. T., Srikant, M. Datar., dan Madhav, V Rajan. (2015). Cost accounting A managerial Emphasis. Harlow : Pearson.

Horngren, Charles., Srikant, M. Datar., dan George, Foster. (2008). Akuntansi Biaya Dengan Penekanan Manajerial. Jilid I. Edisi 12. Jakarta : Erlangga.

Nugraheni C.R, P., Rahma F, F., Nadia K, H., & Chaerani P, B. (2023). Analisis Audit Sistem Pembelian Kredit pada Toko Elektronik. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, 15(2), 32–39. https://doi.org/10.55049/jeb.v15i2.220

Simamora, Henry. (2012). Akuntansi Manajemen. Edisi ke Tiga. Riau : Star Gate Publisher.

Sugianto. (2017). Ini jajaran ritel yang tutup toko di Indonesia available at https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3736180/ini-jajaran-ritel-yang-tutup-toko-di-indonesia.

Sunil. (2015). Trend and practices of consumers buying online and offline, an analysis of factors influencing consumer's buying. IJCOMA, Vol.25 No.4, Pp 442-455.

Ulfi Salsabila Azzahra, Achmad Fauzi, Haswan Yunaz, Syaifuddin Nashrulloh, Muhammad Risqi, Muhammad Thariq Ramadhan, & Muhammad Rizki Bintang Irawan. (2023). Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Jangka Pendek Pasca Pandemi Covid 19. Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis, 3(3), 147–156. https://doi.org/10.56127/jaman.v3i3.1028