

Analisis Pengaruh Penambahan Sistem Pembayaran dan Diskon terhadap Kepuasan Pengguna dalam Aplikasi Pemesanan Tiket Kereta Api Menggunakan Metode UX Journey

Mohammad Azriel Akbar Sukmatama
Universitas Muhammadiyah Malang
azrielakbar399@gmail.com

Abstrak

Terbatasnya metode pembayaran dan penawaran diskon yang ditawarkan dalam aplikasi pemesanan tiket kereta api dapat mempengaruhi pengalaman pengguna dan minat mereka dalam menggunakan aplikasi tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini akan melibatkan analisis preferensi pengguna terkait metode pembayaran yang tersedia dan penawaran diskon untuk meningkatkan pengalaman pengguna. Metode pengembangan yang digunakan adalah UX Journey untuk menganalisa kebutuhan pengguna. Hasil dari penelitian ini berupa solusi mengenai penambahan metode pembayaran dan diskon pada aplikasi kereta api. Hasil penelitian menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan dalam variable behavior sebelum dan sesudah pengembangan pada solusi desain. Pada variable pertama pembatalan tiket dari 40% menjadi 100%, variabel kedua jenis kereta dari 36% menjadi 100%, variabel ketiga jadwal kereta dari 60% menjadi 100%, variabel keempat qr boarding dari 36% menjadi 100%, variabel kelima metode pembayaran dari 60% menjadi 100%, variabel keenam diskon dari 52% menjadi 100%. Dengan pengembangan Solusi desain yang telah dilakukan pada aplikasi kereta api menggunakan metode UX Journey menunjukkan hasil yang positif pada setiap variabel yang dikembangkan.

Kata Kunci: UX Journey, Pemesanan Tiket Kereta Api, Variable Behavioral

Abstract

Limited payment methods and discount offers offered in train ticket booking apps can affect users' experience and interest in using those apps. Therefore, this research will involve analyzing user preferences regarding available payment methods and discount offers to improve user experience. The development method used is UX Journey to analyze user needs. The results of this study are solutions regarding the addition of payment methods and discounts on train applications. The results showed a significant increase in variable behavior before and after the development of the design solution. In the first variable ticket cancellation from 40% being 100%, the second variable of the train type of 36% being 100%, the third variable of the train schedule of 60% to 100%, the fourth variable QR boarding of 36% to 100%, the fifth variable of the payment method of 60% to 100%, the sixth variable discounts from 52% to 100%. With the development of design solutions that have been carried out on railway applications using the UX Journey method shows positive results on each variable developed.

Keywords: UX Journey, Train Ticket Booking, Variable Behavioral

1. Pendahuluan

Untuk memastikan kesuksesan perangkat lunak, penting untuk mengenali kebutuhan dan fitur yang diperlukan. Beberapa penelitian sebelumnya telah mengungkapkan empat fitur utama yang berdampak pada keberhasilan perangkat lunak, yaitu kompleks [1], [2], kesesuaian [1], [2], kemampuan berubah [3], [4], dan transparansi [3], [4]. Oleh karena itu, pengembang perangkat lunak perlu memiliki keterampilan untuk memahami karakteristik keberhasilan ini dan meningkatkan tingkat keberhasilan produk atau layanan perangkat lunak yang mereka kembangkan. Salah satu keterampilan penting adalah kemampuan untuk memahami aspek sosio-teknis [3], [4], yang membantu pengembang memahami kebutuhan pengguna dari perspektif yang lebih manusiawi. Keterampilan ini sejalan dengan prinsip-prinsip pengembangan kolaboratif pengguna yang sesuai untuk metode pengembangan perangkat lunak modern.

Aplikasi pemesanan tiket kereta api telah menjadi alternatif yang populer bagi pengguna dalam memesan tiket perjalanan kereta api [5]. Namun, terdapat kendala-kendala yang sering dihadapi pengguna, seperti terbatasnya metode pembayaran yang tersedia dan keterbatasan diskon yang ditawarkan dalam aplikasi tersebut.

Terbatasnya metode pembayaran yang tersedia dalam aplikasi pemesanan tiket kereta api dapat menjadi hambatan bagi sebagian pengguna [6]. Pengguna mungkin memiliki preferensi metode pembayaran yang berbeda-beda, misalnya, menggunakan e-wallet, transfer bank, kartu kredit, atau metode pembayaran lainnya. Jika aplikasi hanya menyediakan beberapa opsi pembayaran, pengguna yang tidak memiliki akses atau tidak nyaman menggunakan metode pembayaran yang tersedia mungkin merasa terbatas dalam memilih dan memesan tiket kereta api. Hal ini dapat menghambat adopsi aplikasi dan mengurangi kenyamanan pengguna dalam melakukan transaksi.

Selain itu, keterbatasan diskon yang ditawarkan dalam aplikasi pemesanan tiket kereta api juga dapat mempengaruhi pengalaman pengguna dan minat pengguna untuk menggunakan aplikasi tersebut [7], [8]. Diskon dan penawaran khusus sering kali menjadi daya tarik bagi pengguna dalam memesan tiket kereta api melalui aplikasi. Namun, jika aplikasi hanya menawarkan diskon yang terbatas atau jarang diperbarui, pengguna mungkin kurang termotivasi untuk menggunakan aplikasi secara reguler. Hal ini juga dapat mengurangi kepuasan pengguna dan meningkatkan kemungkinan pengguna beralih ke aplikasi pemesanan tiket lainnya yang menawarkan lebih banyak diskon atau insentif.

Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis terbatasnya metode pembayaran dan diskon yang ada dalam aplikasi pemesanan tiket kereta api serta dampaknya terhadap penggunaan dan kepuasan pengguna [7]. Penelitian ini akan melibatkan analisis preferensi pengguna terkait metode pembayaran dan harapan mereka terhadap penawaran diskon yang tersedia.

Dari penelitian ini diharapkan dapat ditemukan solusi untuk meningkatkan fleksibilitas metode pembayaran dan meningkatkan ketersediaan diskon dalam aplikasi pemesanan tiket kereta api [7]. Solusi tersebut dapat melibatkan kerja sama dengan penyedia layanan pembayaran yang lebih beragam, peningkatan kemitraan dengan pihak ketiga untuk penawaran diskon, atau peningkatan program loyalitas untuk pengguna yang sering menggunakan aplikasi. Dengan meningkatnya fleksibilitas metode pembayaran dan ketersediaan diskon yang menarik, diharapkan aplikasi pemesanan tiket kereta api dapat menarik lebih banyak pengguna.

Pada jurnal yang ditulis Minda Mora Purba (2021) membahas tentang pembelian tiket kereta api secara online [5]. Tujuan dari aplikasi ini adalah untuk memberikan solusi aplikasi KAI Access yang akan mempermudah pemesanan tiket, proses transaksi yang cepat, mengurangi biaya operasional saat pemesanan tiket, penyampaian informasi mengenai jadwal dan harga tiket yang dapat diakses secara cepat. Penulis juga menjelaskan alur tata cara/aturan yang dilakukan pada saat pemesanan tiket kereta api online menggunakan aplikasi KAI Access. Pada jurnal yang ditulis Trisya Septiana dkk (2021) [9] membahas tentang pemesanan tiket kereta api menggunakan aplikasi online. Tujuan dibuatnya jurnal ini adalah untuk mengatasi permasalahan yang muncul, seperti pemesanan tiket yang masih dilakukan secara konvensional dimana penumpang harus datang ke stasiun mengikuti antrian pembelian sehingga menjadi kurang efektif dan efisien terutama pada saat pandemi ini. Untuk itu dirancanglah sistem informasi yang terkomputerisasi dalam bentuk aplikasi online.

Penelitian ini menggunakan metode UX Journey sebagai pendekatan terpadu untuk menganalisis kebutuhan pengguna dan memahami pengalaman pengguna. Metode ini menggabungkan eksplorasi kebutuhan dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang pengalaman pengguna [12]. Tujuannya adalah mengatasi tantangan yang dihadapi oleh pengembang dalam memenuhi kebutuhan pengguna dan menyediakan solusi yang efektif. Salah satu solusi yang diusulkan adalah mengintegrasikan kebutuhan pengguna dan pengalaman pengguna melalui pendekatan UX Journey, yang dapat meningkatkan produktivitas dan kepercayaan diri pengembang dalam pengembangan perangkat lunak.

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kebutuhan perangkat lunak dan solusi desain dalam aplikasi Pemesanan Tiket Kereta Api [14]. Metode UX Journey digunakan untuk mengatasi masalah tersebut. Dengan menggunakan UX Journey, penelitian ini diharapkan dapat memperoleh informasi yang lebih komprehensif dan terperinci tentang karakteristik pengguna, termasuk pemahaman tentang kebutuhan pengguna, emosi, dan pengalaman pengguna.

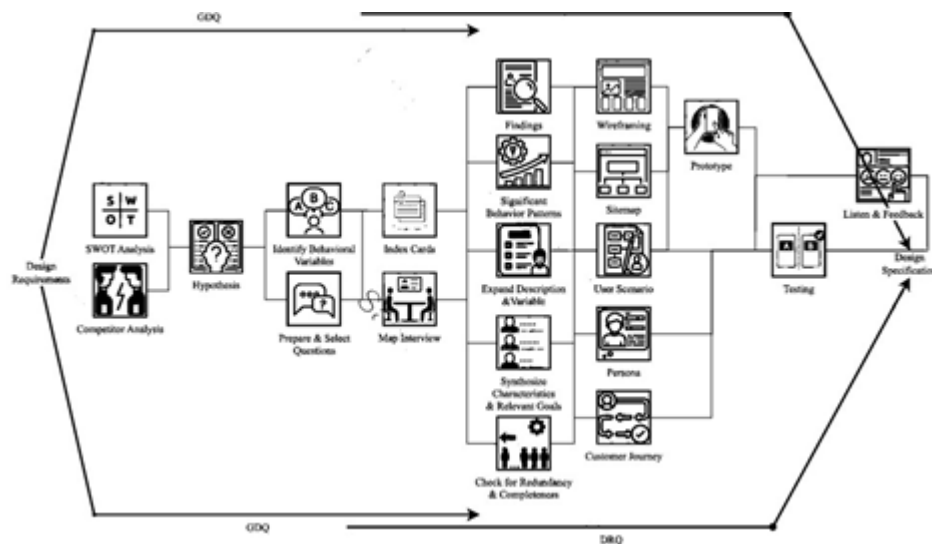
2. Metode Penelitian

2.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini mengadopsi metode campuran, yang terdiri dari metode kualitatif dan kuantitatif. Data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi. Pendekatan kualitatif dipilih untuk memberikan gambaran rinci tentang situasi sosial tertentu dengan menggambarkan realitas yang terbentuk dengan mengumpulkan dan menganalisis kata-kata dari situasi yang diamati [26]. Selanjutnya memvalidasi data kualitatif yang diperoleh dengan menggunakan metode kuantitatif. Dengan menggunakan metode kuantitatif, peneliti dapat mengukur dan memvalidasi temuan penelitian kualitatif dengan menggunakan data yang dapat diukur secara numerik. Dengan demikian, desain hybrid ini menawarkan keuntungan dari kedua pendekatan tersebut, sehingga memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif dan efisien dari fenomena yang diteliti.

2.2 Alur Metode Penelitian

Metode yang diterapkan dalam penelitian ini mengikuti prinsip-prinsip UX Journey, yang mengintegrasikan pengalaman pengguna dan kebutuhan pengguna untuk mengeksplorasi kebutuhan dan solusi pengguna. Metode ini melibatkan serangkaian aktivitas iteratif yang berkaitan dengan pengalaman pengguna yang bertujuan untuk mengidentifikasi masalah dan solusi pengguna. Dalam penelitian ini, alur metode mengikuti tahapan yang sama dengan UX Journey. Tahap pertama adalah fase empati, di mana peneliti berfokus pada pemahaman masalah yang dihadapi pengguna melalui eksplorasi primer dan sekunder. Selanjutnya, dilakukan aktivitas framing masalah untuk meninjau solusi yang dihasilkan pada fase empati dan mengklasifikasikan solusi berdasarkan tingkat kesesuaian dan potensi keberhasilan. Tahap selanjutnya adalah aktivitas ide dan visualisasi, di mana peneliti bekerja sama dengan pengguna untuk mendapatkan inspirasi dan membuat representasi visual yang sederhana atau rinci. Pada tahap akhir, dilakukan aktivitas pengujian dan iterasi dengan menguji solusi potensial untuk aspek kegunaan, mengevaluasi, dan melakukan perbaikan secara berulang, serta menyampaikan produk akhir kepada tim pengembang. Alur metode penelitian ini mengikuti prinsip-prinsip UX Journey, sebagaimana ditunjukkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Alur Penelitian UX Journey

2.3 Populasi dan Sampel

2.3.1 Populasi

Menurut Arikunto (2019), populasi dalam penelitian merujuk pada seluruh individu atau subjek yang menjadi sumber data [27]. Dalam penelitian ini, populasi terdiri dari persona yaitu Danna seorang mahasiswa. Penulis memilih populasi tersebut karena Danna membutuhkan sebuah aplikasi pemesanan tiket kereta api yang mempunyai fitur pembayaran dompet digital yang beragam dan fitur diskon didalamnya. Dengan demikian, dibuatkannya aplikasi pemesanan tiket kereta api untuk mempermudah pengguna dalam melakukan pembelian tiket kereta. Berikut

merupakan karakteristik dari populasi yang dipilih dalam penelitian ini seperti pada Tabel 1. Dimana fitur yang disediakan didalam aplikasi akan disesuaikan dengan kriteria yang sudah ditetapkan dari kebutuhan persona.

Tabel 1. Karakteristik Populasi

Populasi	Karakteristik
Orang dewasa	Orang dewasa yang cukup sering menggunakan kereta api

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Discover

Pada tahap awal dari discover adalah melakukan Analisa dari hasil Field Studies, Direct dan Indirect Competitor, User Review, dan SWOT Analysis. Analisa dilakukan dengan mengidentifikasi permasalahan dari goal yang ditentukan. Dalam hal ini akan dibuat Aplikasi pemesanan tiket kereta api yang akan berfokus pada penambahan sistem pembayaran dan pemberian diskon untuk membantu para pengguna orang dewasa dalam melakukan pemesanan tiket kereta api.

Aplikasi ini menawarkan pengalaman pengguna dalam sistem pembayaran yang lebih fleksibel, sistem pembayaran yang lengkap dan mudah digunakan dalam aplikasi pemesanan tiket kereta api yang akan meningkatkan tingkat kepuasan pengguna [28]. Selain itu, aplikasi ini dirancang dengan baik untuk memenuhi kebutuhan pengguna dalam melakukan pemesanan tiket kereta api.

Aplikasi ini nantinya akan terdapat berbagai fitur seperti fitur pembayaran yang beragam mulai dari pembayaran melalui Transfer Bank atau M-Banking, Gerai, Qris, Kartu Kredit, E-Wallet, dan Virtual Account sehingga pengguna dapat memilih pembayaran sesuai keinginan mereka. Tujuan dari adanya pembayaran yang beragam ini yaitu untuk memudahkan pengguna dalam melakukan pemesanan tiket kereta api. Aplikasi ini juga menawarkan fitur diskon pada saat pengguna melakukan pembayaran tiket dengan metode pembayaran tertentu, misalnya E-Wallet [7]. Dengan demikian, dengan adanya fitur diskon akan berdampak positif terhadap kepuasan pengguna pada saat melakukan pembelian tiket pada aplikasi ini.

Tabel 2. Hypothesis

Hypothesis	Personas	Explanation
H1	Orang dewasa	Penambahan sistem pembayaran yang lebih fleksibel dan mudah digunakan dalam aplikasi pemesanan tiket kereta api akan meningkatkan Tingkat kepuasan pengguna.
H2		Pemberian diskon pada tiket kereta api melalui aplikasi pemesanan akan berdampak positif terhadap kepuasan pengguna

3.2 Explore

Index card digunakan untuk mencatat dan mengorganisir informasi terkait kebutuhan sistem atau produk. Di dalam index card memuat informasi yang terkait dengan kebutuhan, seperti deskripsi singkat kebutuhan, dan prioritas.

Dalam buku UX Journey, peneliti menemukan kebutuhan pengguna dan memberikan prioritas pada masing-masing kebutuhan dari lima pengguna. Hasil temuan tersebut adalah seperti pada Gambar 2-6.



Gambar 2. Sticky Notes untuk Persona Pengguna



Gambar 3. Sticky Notes untuk Persona Pengguna



Gambar 4. Sticky Notes untuk Persona Pengguna



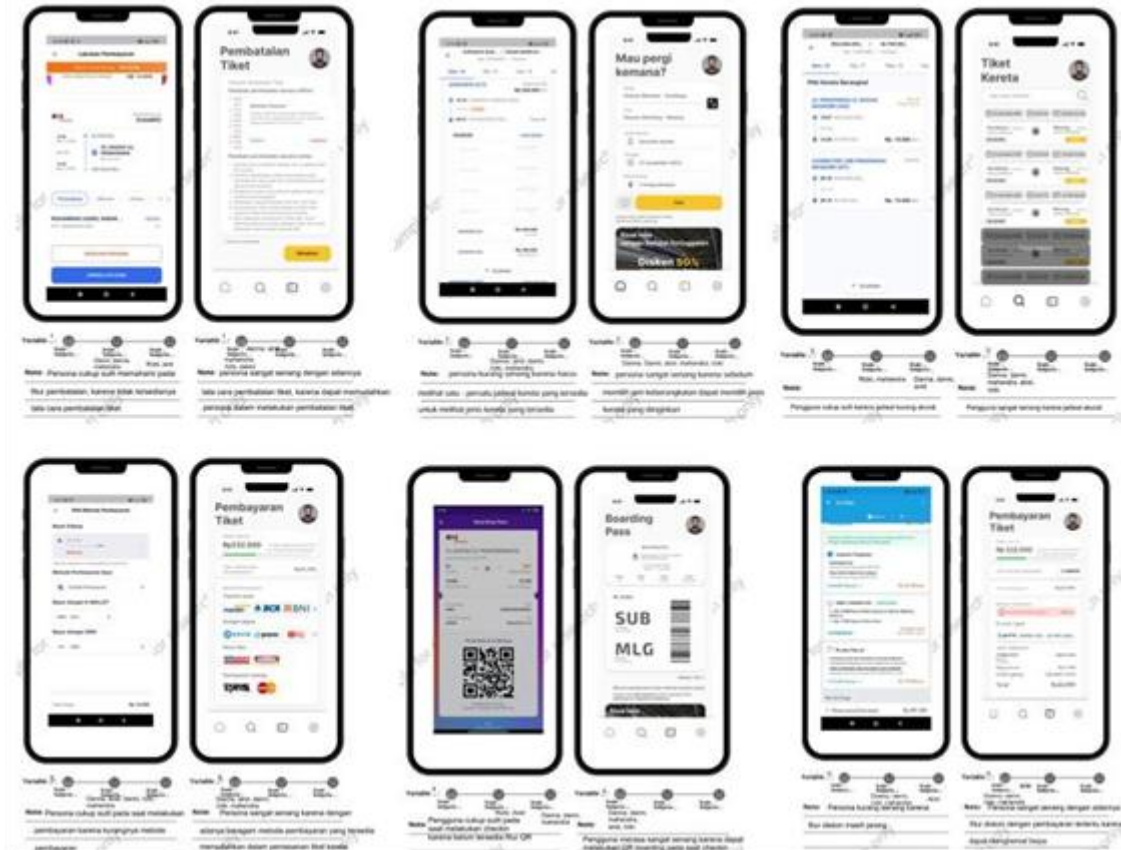
Gambar 5. Sticky Notes untuk Persona Pengguna



Gambar 6. Sticky Notes untuk Persona Pengguna

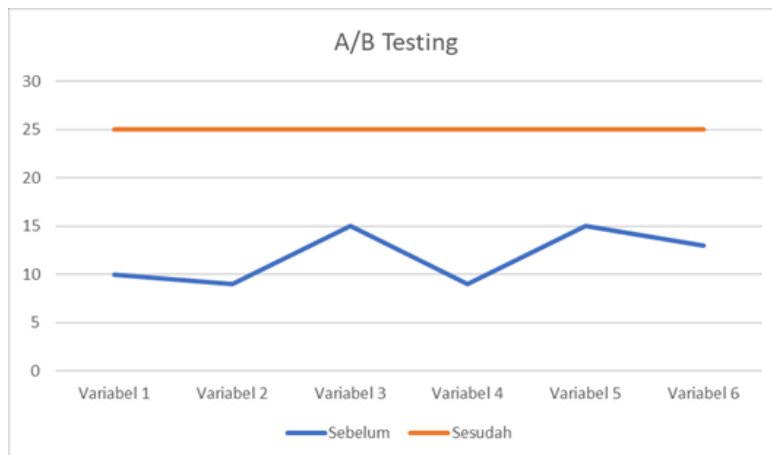
3.3 Test

Pada penelitian ini menggunakan metode pengujian A/B testing yang ditunjukkan pada Gambar 7 yang melibatkan para pengguna untuk membandingkan 2 desain yang berbeda.



Gambar 7. A/B Testing

Dalam analisis A/B Testing, kami menghitung Emotion Map sebelum dan setelah menerapkan solusi desain (selama uji A/B). Hasil nilai masing – masing akan dikaliningan dengan skala bobot (Sangat Senang 5, Senang 4, Netral 3, Tidak Senang 2, Sangat Tidak Senang 1). Kemudian digambarkan dalam grafik, seperti yang ditunjukkan dalam Gambar 8 Perbandingan Emotion Map Sebelum dan Sesudah Solusi Desain.



Gambar 8. Perbandingan Emotion Map Sebelum dan Sesudah Solusi Desain

4. Kesimpulan

Dalam penelitian ini, dihasilkan solusi desain pada aplikasi pemesanan tiket kereta api yang efisien dan mudah digunakan dengan menggunakan metode UX Journey. Penelitian melibatkan pengguna potensial orang dewasa, dan mengidentifikasi kebutuhan persona terhadap aplikasi tersebut.

Dalam menghasilkan solusi desain, digunakan daftar periksa sebagai alat untuk memastikan kelengkapan, konsistensi, dan kualitas kebutuhan. Daftar periksa ini mengurangi risiko kekurangan kebutuhan atau kebingungan dalam interpretasi kebutuhan. Hasil penelitian menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan dalam variable behavior sebelum dan sesudah pengembangan pada solusi desain. Pada variable pertama pembatalan tiket dari 40% menjadi 100%, variabel kedua jenis kereta dari 36% menjadi 100%, variabel ketiga jadwal kereta dari 60% menjadi 100%, variabel keempat qr boarding dari 36% menjadi 100%, variabel kelima metode pembayaran dari 60% menjadi 100%, variabel keenam diskon dari 52% menjadi 100%. Dengan pengembangan Solusi desain yang telah dilakukan pada aplikasi kereta api menggunakan metode UX Journey menunjukkan hasil yang positif pada setiap variabel yang dikembangkan.

Referensi

- [1] S. T. Acuña, J. W. Castro, and N. Juristo, "A HCI technique for improving requirements elicitation," *Inf. Softw. Technol.*, vol. 54, no. 12, pp. 1357–1375, 2012, doi: 10.1016/j.infsof.2012.07.011.
- [2] I. R. Floyd, M. Cameron Jones, and M. B. Twidale, "Resolving Incommensurable Debates: a Preliminary Identification of Persona Kinds, Attributes, and Characteristics," *Artifact*, vol. 2, no. 1, pp. 12–26, 2008, doi: 10.1080/17493460802276836.
- [3] F. Anvari, D. Richards, M. Hitchens, and M. A. Babar, "Effectiveness of Persona with Personality Traits on Conceptual Design," *Proc. - Int. Conf. Softw. Eng.*, vol. 2, pp. 263–272, 2015, doi: 10.1109/ICSE.2015.155.
- [4] W. Widarto, "Faktor Penghambat Studi Mahasiswa yang Tidak Lulus Tepat Waktu di Jurusan Pendidikan Teknik Mesin FT UNY," *J. Din. Vokasional Tek. Mesin*, vol. 2, no. 2, p. 127, 2017, doi: 10.21831/dinamika.v2i2.16001.
- [5] M. M. Purba, "Pemesanan Tiket Kereta Api Online (E-Ticketing) Menggunakan Aplikasi KAI Access," *J. Sist. Inf. Univ. Suryadarma*, 2014, doi: 10.35968/jsi.v6i2.324.
- [6] A. A. Hannan and T. Tickets, "Perancangan Sistem Informasi Pemesanan Tiket Kereta Api Layanan Lokal Bandung Raya Berbasis Aplikasi KAI Access (Studi Kasus Pada PT KAI)," vol. 2, pp. 36–54, 2023.
- [7] peris sepaka Surbakti, D. Lie, Efendi, and A. Wijaya, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Pt Kereta Api Indonesia (Persero) Stasiun Pematangsiantar (Survei Terhadap Masyarakat Di Kelurahan Bantan Rt 002 / Rw 007 Pematangsiantar)," *Maker*, vol. 3, no. No.1, p. 8, 2017, [Online]. Available: <https://maker.ac.id/index.php/maker/article/view/60/60>
- [8] N. Nainggolan and Taufik Parinduri, "Pengaruh Potongan Harga dan Bonus Terhadap Pembelian Konsumen Minimarket Indomaret Serbelawan," *Manaj. J. Ekon.*, vol. 2, no.1, pp. 54–64, 2020, doi: 10.36985/manajemen.v2i1.340.
- [9] T. Septiana, I. Iswandi, and L. Rahmi, "Sistem Informasi Pemesanan Tiket Online Pada Stasiun Kereta Api Kecamatan 2x11 Kayu Tanam," *Electrician*, vol. 15, no. 2, pp. 127–133, 2021, doi: 10.23960/elc.v15n2.2198.
- [10] H. Basri, R. G. Saputra, S. Alfari, A. R. Mulyawan, D. Gunawan, and N. Ichsan, "Perancangan Sistem Informasi Booking Tiket Berbasis Website Menggunakan Prototype," *Inf. Syst. Educ. Prof. J. Inf. Syst.*, vol. 7, no. 1, p. 73, 2022, doi: 10.51211/isbi.v7i1.1932.
- [11] R. Yusuf *et al.*, "Otomatis Dengan Pengenalan Suara Berbasis Raspberry-Pi," pp. 23–24, 2020.
- [12] S. Haryoko, "Penerapan sistem," pp. 1–8, 2012, [Online]. Available: <https://jurnal.akba.ac.id/index.php/inspiration/article/viewFile/20/20>
- [13] A. Ayoub, V. Potdar, A. Rudra, and H. Luong, "Impact of Nepotism on the Human Resources Component of ERP Systems Implementation in Lebanon," *Commun. Comput. Inf. Sci.*, vol. 1210 CCIS, no. 1, pp. 116–134, 2020, doi: 10.1007/978-981-15-7530-3_9.
- [14] J. Grudin and J. Pruitt, "Personas, Participatory Design and Product Development: An Infrastructure for Engagement," *Pdc*, pp. 144–152, 2002.
- [15] L. P. Riska Riana Paramita, I. W. Suardana, and I. M. Sendra, "Efektivitas Promosi Tiket.Com Terhadap Keputusan Wisatawan Domestik Dalam Pembelian Tiket Pesawat Menuju Bali," *J. IPTA*, vol. 6, no. 2, p. 104, 2018, doi: 10.24843/ipta.2018.v06.i02.p04.

- [16] I. Kumala and I. Mutia, "Pemanfaatan Aplikasi DOMPET Digital Terhadap Transaksi Retail Mahasiswa," *Semin. Nas. Ris. dan Teknol. (SEMNAS RISTEK)*, pp. 64–69, 2020.
- [17] L. Angelica and U. Soebiantoro, "Analisa menggunakan dompet digital," *J. Manaj.*, vol. 14, no. 2, pp. 232–238, 2022, doi: 10.30872/jmmn.v14i2.11209.
- [18] R. E. Hamzah, "Web Series Sebagai Komunikasi Pemasaran Digital Traveloka," *Pustaka Komun.*, vol. 1, no. 2, pp. 361–374, 2018.
- [19] A. H. Nugroho, A. Bakar, and A. Ali, "Analysis of Technology Acceptance Model: Case Study of Traveloka," *Arthatama J. Bus. Manag. Account.*, vol. 1, no. 1, pp. 27–34, 2017.
- [20] Kuwat Riyanto dan Suriyanti, "Pengaruh Kepercayaan, Desain Website Dan Daya Tarik Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Online Pada tiket.com Di Bekasi," *J. Pelita Ilmu*, vol. 15, no. 01, pp. 42–47, 2021, [Online]. Available: <https://jurnal.pelitabangsa.ac.id/index.php/jpi/article/view/803/550>
- [21] A. Hutomo, T. Marditama, N. Limakrisna, I. Sentosa, J. Lee, and K. Yew, "Green Human Resource Management, Customer Environmental Collaboration and the Enablers of Green Employee Empowerment: Enhancing an Environmental Performance," vol. 1, no. 2, pp. 358–372, 2020, doi: 10.38035/DIJEFA.
- [22] F. R. Lupi and Nurdin, "Analisis strategi pemasaran dan penjualan," *J. Elektron. Sist. Inf. dan Komput.*, vol. 2, no. 1, pp. 20–31, 2016.
- [23] L. Sanjaya, "Analisis Pengaruh Content Marketing Pada Customer Value dan Customer Engagement Serta Dampaknya Terhadap Repeat Purchase Pada PegiPegi di Surabaya," *J. Strateg. Pemasar.*, vol. 7, no. 1, pp. 291–303, 2020.
- [24] Damay, "The Reformulated D&M is Success Model".
- [25] N. AY, Aprizal, and H. M. F. R. Aprian, "Analisis Pemanfaatan Situs Web Universitas Islam Negeri (Uin) Syarif Hidayatullah Menggunakan Metode Pieces," pp. 1–53, 2013. [26] A. A. Pradana *et al.*, "Telaah Literatur sebagai Alternatif Tri Dharma Dosen: Bagaimana tahapan penyusunannya?," *J. Ilmu Kesehat. Dharmas Indones.*, vol. 1, no. 1, pp. 6–15, 2021, [Online]. Available: <http://ejournal.undhari.ac.id/index.php/jikdi>
- [27] G. Muharami and T. Novianti, "Analisis Kinerja Ekspor Komoditas Karet Indonesia Ke Amerika Latin," *J. Agribisnis Indones.*, vol. 6, no. 1, pp. 15–26, 2018, doi: 10.29244/jai.2018.6.1.1-12.

