

IbM

Usaha Toko Tradisional Dan Unit Pertokoan Koperasi Di Kabupaten Jepara

Aida Nahar¹, Mochammad Aminuddin²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

aida@unisnu.ac.id

Key word:

Traditional
Shops, Shopping
Unit
Cooperatives,
Competitiveness,
Accounting
Information
Systems

Abstract

This service activities seek to address the problem of lack of competitiveness in the form of partners, and exacerbated by the low performance service standards for record-keeping and accounting system is still manual. This service activities is carried out in two partners, namely tradisional shop "Darul Ulum" and Abdul Khamid shop. The approach used is a method of interactive participation, in which both partners will play a role in the analysis process for planning activities and the strengthening of internal organization. The method of implementation program to improve competitiveness, carried out in phases: 1) a SWOT Analysis, 2) Guarantee of perception and deal program, 3) Modernization store, 4) Training service standards, 5) Training governance and SOP, 6) creation of SOP shops, 7) Implementation and mentoring. The stages of the store information system development program, consist of: 1) analysis of requirements and design of information systems, 2) identification and preparation of database product items and members or prospective members, 3) Making accounting software, 4) Application of accounting information systems, 5) training information system accounting, 6) Outreach to store managers, 7) Implementation and facilitation of use of the system. As a quality assurance efforts in the implementation of each of the partners will be accompanied by two students.

Kata kunci:

Toko Tradisional,
Unit
Perbelanjaan
Koperasi, Daya
Saing, Sistem
Informasi
Akuntansi

Abstrak

Kegiatan pengabdian ini berupaya untuk mengatasi masalah kurangnya daya saing dalam bentuk mitra, dan diperparah dengan rendahnya kinerja standar pelayanan untuk pencatatan dan sistem akuntansi yang masih manual. Kegiatan pelayanan ini dilakukan di dua mitra yaitu toko tradisional "Darul Ulum" dan toko Abdul Khamid. Pendekatan yang digunakan adalah metode partisipasi interaktif, dimana kedua mitra akan berperan dalam proses analisis untuk perencanaan kegiatan dan penguatan internal organisasi. Metode pelaksanaan program peningkatan daya saing, dilakukan secara bertahap: 1) Analisis SWOT, 2) Jaminan persepsi dan program kesepakatan, 3) Modernisasi toko, 4) Pelatihan standar pelayanan, 5) Pelatihan tata kelola dan SOP, 6) pembuatan SOP toko, 7) Implementasi dan pendampingan. Tahapan program pengembangan sistem informasi toko, terdiri dari: 1) analisis kebutuhan dan perancangan sistem informasi, 2) identifikasi dan penyusunan database item produk dan anggota atau calon anggota, 3) Pembuatan software akuntansi, 4) Penerapan akuntansi sistem informasi, 5) pelatihan sistem informasi akuntansi, 6) Sosialisasi kepada pengelola toko, 7) Implementasi dan fasilitasi penggunaan sistem. Sebagai upaya penjaminan mutu dalam pelaksanaannya masing-masing mitra akan didampingi oleh dua orang mahasiswa

PENDAHULUAN

Kajian Malano (2013) menunjukkan bahwa Industri ritel memiliki kontribusi terbesar kedua terhadap pembentukan Gross Domestic Product (GDP) setelah industri pengolahan. Industri ritel merupakan industri kedua tertinggi dalam penyerapan tenaga kerja setelah industri pertanian. Sekitar 10% dari total penduduk Indonesia menggantungkan hidupnya dengan berdagang. Dengan karakteristik yang tidak membutuhkan keahlian khusus serta pendidikan tinggi untuk menekuninya, maka banyak masyarakat masuk dalam industri ritel ini.

Kemudahan dalam memasuki bisnis memberikan kesempatan pemodal untuk memasukinya. Sehingga jumlah toko modern mengalami pertumbuhan yang signifikan. Ritel modern terbagi menjadi beberapa skala usaha yakni Hypermarket, Supermarket, dan Minimarket. Menurut data dari Asosiasi Pedagang Kaki Lima Indonesia (APKLI), pada tahun 2014, terdapat 23.000 toko modern di Indonesia, mengakibatkan 3.500 pasar tradisional tutup karena kalah bersaing. Keberadaan minimarket dapat mematikan 20-50 toko kelontong kecil, sedangkan satu supermarket dapat mematikan hingga 200 toko kelontong, sedangkan hypermarket hingga 500 toko kelontong (APKLI, 2014).

Diantara jenis toko modern tersebut, yang paling memberikan dampak negatif adalah keberadaan minimarket. Penyebarannya telah mencapai daerah-daerah pinggiran kota. Menurut Lembaga Riset Nielsen, pada tahun 2010 jumlah minimarket di Indonesia mencapai 18.727 unit. Jumlah minimarket yang semakin bertambah dari tahun ke tahun menyebabkan persaingan yang ketat. Sehingga keberadaan pedagang kios tradisional semakin terhimpit dalam persaingan yang ketat ini. Data Nielsen juga menunjukkan toko atau kios tradisional di kota besar dan pedesaan menurun 2 - 4 persen di 2010 (Malano, 2013).

Kehadiran toko modern telah memunculkan iklim persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang kios. Terlebih lagi sekarang banyak bermunculan minimarket yang membuka tokonya 24 jam sehingga persaingan antara mini market dengan pedagang kios kecil semakin tidak seimbang.

Buruknya kondisi toko tradisional harus mendapat penanganan yang serius dari pemerintah karena menyangkut hajat hidup orang banyak. Menjadikan kios kecil kelas rumah tangga sebagai tempat perbelanjaan yang nyaman dan menarik adalah suatu tantangan diupayakan pemerintah sebagai rasa tanggung jawab kepada publik serta harus mendorong pedagang tradisional untuk melakukan perubahan pelayanan layaknya

pedagang modern agar tidak tersingkir dalam perebutan konsumen.

Pemkab jepara sendiri pada tahun 2015 ini telah melakukan upaya pemantauan jam buka toko modern, yang mana hanya boleh buka sesudah jam 10.00. Bila melanggar maka ada dikenakan sanksi. Upaya lain keberpihakan pemkab jepara adalah rencana revisi perda nomor 3 Tahun 2010 tentang Penataan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern. Dikhawatirkan dengan semakin berkembangnya minimarket akan menyulitkan usaha kecil seperti warung dan toko untuk bisa bertahan. Perlu kebijakan dari sisi hulu dan hilir. Pada sisi hulu perlu kebijakan peraturan pro toko tradisional tanpa mematikan investasi. Sedangkan dari sisi hilir perlu penguatan daya saing.

Berdasarkan data Badan Penanaman Modal dan Pelayanan Perizinan Terpadu (BPMPPT) Jepara, per 1 April 2015 ada 53 toko modern berizin (waralaba) yang beroperasi di Jepara. Rata-rata tiap kecamatan terdapat tiga sampai empat toko modern. Berdasarkan hasil penelitian iffah dkk (2011) pendirian minimarket, pada radius 500 meter akan mengakibatkan penurunan pendapatan hingga 57,92 persen. Pada radius 1 km 30 persen. Hasil penelitian ini juga sesuai dengan kajian Disperindagkop Kab. Sleman (2011) bahwa semakin dekat toko tradisional, maka

penurunan pembeli dan omset yang semakin besar

Kondisi ini ternyata dialami oleh toko tradisional yang menjadi mitra kegiatan pengabdian ini. Yaitu toko tradisional “Darul Ulum” yang berlokasi di Jl. Kauman 78 RT 17 RW 03 Purwogondo Kalinyamatan Jepara. Toko ini didirikan sejak tahun 1975. Lokasinya hanya berjarak 50-75 meter dari Indomaret/Alfamart.

Omzet penjualan pada tahun 2005-2007 kurang lebih 1 juta per hari dengan jumlah pembeli sekitar 100 orang. Jumlah karyawan saat itu sebanyak 3 orang. Pendirian indomaret pada tahun 2008 dan alfamart pada tahun 2010 menyebabkan penurunan pendapatan yang signifikan, hingga 75 persen karena konsumen banyak beralih ke Indomaret/Alfamart. Kondisi ini menyebabkan toko tradisional tersebut mengurangi jumlah pegawainya sehingga tinggal 1 orang pada tahun 2011.

Dari aspek administrasi, semua transaksi dilakukan secara manual. Metode pencatatan dilakukan dengan cara pengumpulan nota-nota. Mengingat tidak ada pemisahan antara harta pemilik dengan aset toko dan tidak pernah dilakukan pengecekan persediaan, maka kemungkinan adanya kehilangan barang sulit diketahui. Dari sisi pengendalian bisnis, pemilik usaha tidak pernah melakukan dan hanya

mengandalkan kepercayaan kepada pegawai, dengan melihat laporan omset harian. Administrasi keuangan dilakukan sendiri oleh pemilik. Apabila pemilik berhalangan masuk maka yang menangani administrasi keuangan adalah karyawan. Dan pengendaliannya dilakukan dengan melihat rata-rata omset harian.

Dengan melihat persoalan seperti ini, pemilik merasa kerepotan harus melakukan penghitungan secara manual dan membutuhkan waktu yang lama. Untuk merekap penjualan harian diperlukan waktu sekitar 30-45 menit. Secara umum pemilik juga tidak pernah mengetahui tingkat keuntungan maupun kerugian. Pemilik hanya mengeluh karena omsetnya menurun dan tidak tahu harus berbuat apa.

Mitra kedua adalah Toko Abdul Hamid yang berlokasi di Ngabul Tahunan Jepara. Produk yang dijual adalah kebutuhan sehari-hari. Sejak bulan Januari 2015 omzet harian rata-rata antara Rp150.000-350.000. Biasanya transaksi ramai pada hari jumat-minggu.

Persoalan yang dihadapi sebagai unit usaha yang masih baru, pengelolaannya dihadapkan pada berbagai kendala diantaranya: belum memiliki sistem dan prosedur dalam operasional transaksi dan manajemen bisnis secara umum, sistem pencatatan masih manual. Bila tidak mendapatkan pendampingan dan penerapan ipteks, minat masyarakat untuk berkoperasi

akan dikecewakan karena ada potensi inefisiensi dalam menjalankan koperasi tersebut.

Keberadaan SOP dan aturan lainnya akan mendorong tata kelola koperasi yang profesional. Hal ini sesuai dengan implemmentasi PP no. tahun 1995 yang mendorong keberlangsungan usaha koperasi melalui pengelolaan secara profesional. Sedangkan pemanfaatan sistem informasi akan meningkatkan akuntabilitas dan efisiensi.

Dampak implementasi SOP bagi toko tradisional akan mendorong standar pelayanan yang memberi kepuasan bagi pelanggan sedangkan bagi unit perkotaan koperasi, selain kepuasan juga semakin meningkatkan kepercayaan, baik untuk pihak internal maupun eksternal.

Melihat kondisi toko tradisional yang rendah daya saingnya mendorong FEB UNISNU Jepara untuk berperan dan bertindak proaktif untuk melakukan pendampingan dan penguatan. FEB UNISNU Jepara merasa prihatin dengan kondisi daya saing toko tradisional sehingga mendirikan Pusat kajian pengembangan dan pendampingan koperasi usaha mikro kecil (PSP-KUMK). Salah satu programnya adalah penguatan para toko klontong maupun PKL dan UKM. Tujuannya adalah memajukan para pedagang yang menjadi mitra. Kegiatannya diantaranya

melakukan pelatihan kemampuan dengan mengupgrade kemampuan pedagang.

Toko tradisional maupun unit pertokoan pada koperasi serba usaha kalah karena tidak memiliki daya saing, kalah dalam bidang manajemen dan juga permodalan. Semangat perubahannya rendah. Meski demikian, toko tradisional tetap memiliki ciri khas yang menjadi keunggulan, diantara bersifat sosial dan kekeluargaan. Dari aspek keunggulan inilah maka PSP KUMK FEB UNISNU Jepara melakukan upaya pemberdayaan dan peningkatan daya saing.

Permasalahan Mitra

Secara umum berdasarkan analisis situasi kedua mitra, dapat diidentifikasi permasalahan mitra sebagai berikut:

A. Daya saing rendah

Mitra toko tradisional mengalami penurunan omset dan pembeli yang signifikan sejak berdirinya toko indomaret dan alfamart yang berjarak hanya sekitar 600 meter. Kekalahan dalam bersaing ini diantaranya disebabkan oleh layout toko (tata letak barang) yang masih belum tertata dengan baik, standar pelayanan kurang sesuai dengan harapan pelanggan. Pada unit pertokoan belum memiliki standar operasional pelayanan, sehingga pengelola hanya menjalankan tugasnya sebagai penjual tanpa arah dan strategi bersaing yang jelas.

Tata kelola toko dari kedua mitra yang belum tertata dengan baik secara umum menyebabkan daya saing yang rendah.

2) Sistem pencatatan masih manual

Kedua mitra belum menjalankan sistem akuntansi dan keuangan. Sistem pencatatan masih mengandalkan buku catatan kas. Bagi unit pertokoan akan menyulitkan pada saat melakukan stock opname dan pemantauan keuntungan sehingga berpotensi munculnya kecurangan pegawai. Sedangkan bagi koperasi, pengelola akan mengalami kesulitan dalam membuat laporan dan inefisiensi dalam transaksi. Selain itu dengan tidak adanya software yang mendukung sistem akuntansi dan keahlian pengelola maka dibutuhkan waktu yang lebih lama untuk menyusun laporan keuangan dan mengontrol keuangannya. Hal inilah yang menyebabkan inefisiensi dan ketidakakurat informasi.

Dari permasalahan yang ada, maka tim pengabdian yang tergabung dalam PKP KUMK (Pusat kajian dan pengembangan Koperasi Usaha Mikro dan Kecil) FEB UNISNU Jepara memandang perlu adanya pendampingan untuk dapat membantu peningkatan daya saing mitra.

METODE

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Tingkat penggunaan teknologi yang rendah di UMKM menyebabkan rendahnya daya saing. Cukup banyak hambatan dalam

pengembangan daya saing, diantaranya faktor SDM, permodalan, dan akses informasi. Program pengabdian ipteks bagi masyarakat ini diusulkan untuk dapat meningkatkan daya saing toko tradisional sekaligus modernisasi toko.

Metode pendekatan yang digunakan adalah Metode Partisipasi interaktif (Pretty, 1995). Kedua mitra akan berperan dalam proses analisis untuk perencanaan kegiatan dan penguatan internal organisasi. Tahapan kegiatan secara umum adalah:

1. Koordinasi dan diskusi kelompok antara tim pengabdian dengan mitra. Tujuannya adalah untuk menyamakan persepsi dan pembagian tugas.
2. Sosialisasi program yang sudah disepakati secara detail dan penjelasan tugas, tanggung jawab dan kewajiban masing-masing pihak.
3. Program pengembangan sistem informasi akuntansi
4. Program peningkatan daya saing
5. Evaluasi program dilaksanakan dua tahap: pada pertengahan pelaksanaan dan pada akhir periode. Pengukuran capaian keberhasilan dilihat dari peningkatan kemampuan pengoperasian sistem informasi dan dampaknya terhadap kinerja. Sedangkan untuk daya saing dilihat dari aspek peningkatan penjualan dan peningkatan kepuasan layanan pelanggan.

Secara teknis, tahapan prosedur kerja berdasarkan dua solusi yang ditawarkan, langkah-langkahnya:

1. Program peningkatan daya saing dan tata kelola profesional
 - a. Analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) oleh tim pengabdian dengan Narasumber dari pihak mitra dan masyarakat sekitar
 - b. Penyamaan persepsi dan kesepakatan mengenai program yang akan dijalankan. Tujuannya adalah untuk mendorong partisipasi mitra.
 - c. Modernisasi toko: berupa penataan layout barang, branding
 - d. Pelatihan standar pelayanan untuk pegawai dan pengelola. Dilakukan dua kali pertemuan @ 90 menit. Kemudian praktik on the job training. Dalam pelaksanaan on the job training, akan didampingi oleh mahasiswa sebanyak 2 orang.
 - e. Pelatihan tata kelola dan SOP bagi pengelola. Untuk unit pertokoan, pengurus dan anggota juga akan mengikuti pelatihan SOP.
 - f. Apabila standar umum telah dipahami, maka akan dibakukan dalam bentuk tertulis menjadi buku panduan SOP pertokoan untuk toko tradisional dan unit toko koperasi.
 - g. Penerapan dan pendampingan terhadap tata kelola program peningkatan daya saing dan SOP yang telah dibakukan.

Sebagai upaya jaminan mutu dalam pelaksanaan maka akan didampingi oleh dua orang mahasiswa. Hal ini juga sebagai sebuah upaya praktik pengalaman kerja dari bangku kuliah.

2. Program pengembangan sistem informasi pertokoan

- a. Analisis kebutuhan dan desain sistem informasi
- b. Identifikasi dan penyusunan database item produk.
- c. Identifikasi seluruh anggota dan calon anggota yang telah melakukan transaksi yang akan dijadikan database anggota koperasi. sedangkan pada unit pertokoan akan menerapkan program "member get bonus". Sehingga data ini sangat penting untuk basis pengembangan sistem.
- d. Pembuatan software akuntansi oleh tim pengabdian.
- e. Penerapan sistem informasi akuntansi di kedua mitra.
- f. Melakukan pelatihan sistem informasi akuntansi bagi pegawai, dan pengelola toko.
- g. Khusus pada unit pertokoan koperasi, melakukan sosialisasi terhadap anggota, pengurus dan pengelola koperasi karena mereka yang bertanggung jawab terhadap keberlangsungan koperasi itu sendiri.
- h. Penerapan dan pendampingan dalam menggunakan Sistem Akuntansi guna mendukung peningkatan efisiensi dan

daya saing. Mahasiswa akan melakukan pendampingan untuk memberikan solusi-solusi atas persoalan-persoalan yang dihadapi di lapangan (bug sistem)

HASIL

Toko Tradisional adalah suatu unit bisnis yang berlokasi di daerah lokal sekitar usaha, dimana kelangsungan usaha toko sangat bergantung kepada masyarakat sekitar, dimana program yang dilaksanakan sebagai berikut:

1. Kegiatan survei awal dan persiapan pelaksanaan pengabdian;
2. Penyusunan Sistem Transaksi Toko
3. Pemberian bantuan peralatan komputer, cash drawer, printer, dan barcode
4. Pelatihan Mitra IbM dalam penggunaan sistem
5. Penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP).
6. Kegiatan stock Opname

Dari berbagai program tersebut, dapat diuraikan pelaksanaan kegiatannya sebagai berikut:

Toko Tradisional Darul Ulum

Toko Tradisional Darul Ulum Berlokasi di jalan Kauman no 78 Rt 17/Rw 03 Purwogondo Kalinyamatan Jepara. Pemilik toko ini bernama Pak Istikom. Toko Darul Ulum memiliki karakteristik toko atk yang sangat memadai dilihat dari jumlah lini barang

yang ada mulai dari peralatan kantor, buku pelajaran, kitab, al- Qur'an , dan peralatan lainnya. Pendirian Toko Darul Ulum dinilai strategis dikarenakan banyaknya sekolah islam yang membutuhkan buku dan kitab untuk pelaksanaan kegiatan belajar mengajar. Dimana di dalam pelaksanaan membutuhkan persiapan yang memadai dengan merancang rencana kegiatan sehingga dapat berjalan dengan baik.

Penyusunan sistem transaksi toko diawali dengan observasi dari koperasi yang ada di UNISNU Jepara sehingga dapat memiliki gambaran bagaimana system yang akan diterapkan di toko agar sesuai standar. Sistem ini digunakan untuk memudahkan Mitra dalam menjalankan kegiatan transaksi.

Pemberian bantuan peralatan berupa computer, cash drawer, printer, dan barcode diserahkan kepada Mitra pengabdian IBM guna mempermudah sistem transaksi barang. Pelatihan Mitra dalam penggunaan sistem dilaksanakan oleh Mahasiswa berdasarkan prosedur standar sistem unit pertokoan.

Penyusunan Standar Operasional Porsedur (SOP) dimulai dengan menggali informasi di masing-masing mitra, dengan melakukan koordinasi dan mengidentifikasi kebutuhan mitra, selain itu diidentifikasi alur kerja yang ada di mitra. Setelah diketahui data yang dibutuhkan dan alur kerja maka pelaksana kemudian melakukan penyusunan panduan kerja yang terangkum dalam SOP.

Penyelesaian SOP dengan melibatkan kedua mitra untuk mendapatkan informasi alur kerja maupun ketentuan-ketentuan dalam mengelola toko sehingga SOP akan dapat diaplikasikan oleh kedua mitra sebagai acuan kerja. Adapun SOP yang dihasilkan adalah sebagai berikut (sebagaimana terlampir):

- 1) SOP Jam Operasi Toko
- 2) SOP Melayani Pembeli
- 3) SOP Pembayaran Supliyer
- 4) SOP Pembukaan dan Penutupan Shift
- 5) SOP Penanganan Hasil Penjualan
- 6) SOP Penempatan Barang
- 7) SOP Penerimaan Barang
- 8) SOP Pengeluaran Kas Kecil
- 9) SOP Penjualan

Kegiatan stock opname dilakukan untuk mengetahui jumlah barang yang ada di toko dengan cara menghitung barang, menata barang, dan menginput jumlah barang ke dalam sistem agar dapat diketahui sistem rotasi (perputaran) barang.

Toko Tradisional Abdul Khamid

Toko Tradisional Abdul Khamid Berlokasi di Ngabul, Jepara. Pemilik toko ini bernama Pak Abdul. Toko ini memiliki karakteristik toko klontong yang sangat memadai dilihat dari jumlah lini barang yang ada mulai dari makanan dan minuman lainnya. Pendirian Toko ini dinilai strategis dikarenakan berdekatan dengan sekolah.

Dimana di dalam pelaksanaan membutuhkan persiapan yang memadai dengan merancang rencana kegiatan sehingga dapat berjalan dengan baik.

Pemberian bantuan berupa Show Case (Lemari Pendingin Minuman) terdapat partisipasi dan kontribusi oleh Mitra pengabdian dengan memberikan kontribusi dana, hal ini terlihat adanya partisipasi Mitra untuk memajukan toko klontongnya. Adanya banner yang dipasang sebagai identitas toko tersebut.

SIMPULAN

Sepanjang pengamatan dan hasil evaluasi oleh tim, program IbM Modernisasi Usaha Toko Tradisional dan Unit Pertokoan Koperasi Untuk Meningkatkan Daya Saing dapat dilaksanakan dengan baik.

Dari hasil monitoring dan evaluasi yang telah dilakukan oleh tim pelaksana terhadap program IbM Modernisasi Usaha Toko Tradisional dan Unit Pertokoan Koperasi Untuk Meningkatkan Daya Saing berjalan dengan baik. Dapat disimpulkan bahwa, program IbM sangat bermanfaat bagi kedua mitra.

Mitra program dapat memanfaatkan aplikasi Sistem Transaksi Toko telah mengikuti prosedur dalam SOP yang telah disusun Sehingga manfaat yang dirasakan dari pelaksanaan program IbM ini antara lain 1)

Memberikan kemudahan dalam pengelolaan toko; 2) Memberikan kecepatan transaksi di kedua toko mitra; 3) Memberikan informasi yang cepat dan akurat bagi kebutuhan pemilik maupun pengelola dalam menentukan langkah strategis untuk kemajuan toko mitra; 4) Perbaiki layanan kepada pembeli yang melakukan transaksi

DAFTAR PUSTAKA

- Iffah, Melita; Fauzul Rizal Sutikno, dan Nindya Sari. 2011. " Pengaruh Toko Modern Terhadap Toko Usaha Kecil Skala Lingkungan (Studi Kasus: Minimarket Kecamatan Blimbing, Kota Malang)". Jurnal Tata Kota dan Daerah Volume 3, Nomor 1, Juli 2011.
- Malano, Herman. 2013. Selamatkan pasar tradisional. Jakarta: Gramedia pustaka.
- Sholiha, Euis. 2008. "Analisis Industri Ritel di Indonesia". Jurnal Bisnis dan Ekonomi(JBE). Vol. 15 no.2, hal 128-142, ISSN: 1412-3126.
- <http://www.pasundanekspres.co.id/subang/13239-apkli-3500-pasar-tradisional-tutupdiunduh> tanggal 12 April 2015.
- <http://saefuddinmuslimin.blogspot.com/2012/01/pengaruh-persebaran-minimarket.html>diunduh tanggal 12April 2015
- <http://berita.suaramerdeka.com/smcetak/perd-a-toko-modern-akan-diperbarui/> diunduh tanggal 12 April 2015

