

Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Bisnis Kuliner Dengan Menerapkan Strategi Kemitraan Dan Inovasi

Titiek Rachmawati^{1*}, Arga Christian Sitohang², Dewi Sutjahyani³

^{1*,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Prodi Akuntansi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Prodi Ekonomi Pembangunan, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: ^{1*}titiekrachmawati@untag-sby.ac.id, ²argasitohang@untag-sby.ac.id,

³dewisutjahyani@untag-sby.ac.id

Korespondensi penulis: Titiek Rachmawati^{1*}

Email: ^{1*}titiekrachmawati@untag-sby.ac.id

Abstract

The culinary sector is one area that has great potential in encouraging community economic growth, especially among Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). One of the culinary businesses that is currently developing is "Risol Mayoku", a risoles business that focuses on flavor innovation and implementing digital marketing strategies. The problems experienced by MSMEs include limited production capacity, obstacles in marketing, and the lack of an adequate bookkeeping or accounting recording system. As a solution, assistance was provided in the form of equipment such as freezers, stoves and mixers, as well as training on digital marketing and simple bookkeeping or accounting records specifically for MSMEs. This method of implementing community service is carried out using the Participatory Action Research (PAR) approach. The stages are as follows: 1) Socialization, 2) Carrying out training: Digital Marketing and simple bookkeeping for MSMEs, 3). Technology application solutions, 4) Mentoring and Evaluation. The results of this community service activity are: 1) Technological and Implementation Achievements, cast stoves and stand mixers (30% reduction in production time) and increased dough quality consistency (90% of the risol does not break when fried). 100 liter freezer, capable of storing raw materials for 2-3 days of production. 2). Training and Mentoring: Training on simple financial management as well as digital marketing workshops: partners actively create promotional content on Instagram, which results in an average increase in engagement of 25%.

Keywords: Digital Marketing, Simple Bookkeeping/Accounting, MSMEs

Abstrak

Sektor kuliner merupakan salah satu bidang yang memiliki potensi besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, terutama di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu bisnis kuliner yang tengah berkembang adalah "Risol Mayoku", sebuah usaha risoles yang menitikberatkan pada inovasi rasa serta penerapan strategi pemasaran digital. Permasalahan yang dialami UMKM ini meliputi kapasitas produksi yang terbatas, kendala dalam pemasaran, serta kurangnya sistem pembukuan atau pencatatan akuntansi yang memadai. Sebagai solusi, diberikan bantuan berupa peralatan seperti freezer, kompor, dan mixer, serta pelatihan mengenai pemasaran

digital dan pembukuan atau pencatatan akuntansi sederhana khusus untuk UMKM. Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan menggunakan pendekatan Participatory Action Research (PAR). Tahapannya sebagai berikut: 1) Sosialisasi, 2) Melakukan pelatihan: Digital Marketing dan pencatatan pembukuan sederhana untuk UMKM, 3) Solusi penerapan Teknologi, 4) Pendampingan dan Evaluasi. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah: 1) Capaian Teknologi dan Implementasi, Kompor cor dan stand mixer (Pengurangan waktu produksi 30%) dan konsistensi kualitas adonan meningkat (90% risol tidak pecah saat digoreng). Freezer 100 liter, mampu menyimpan bahan baku untuk 2-3 hari produksi. 2) Pelatihan dan Pendampingan: Pelatihan mengenai pengelolaan keuangan sederhana serta workshop pemasaran digital: mitra secara aktif membuat konten promosi di Instagram, yang menghasilkan peningkatan rata-rata engagement sebesar 25%.

Kata Kunci: *Digital Marketing, Pembukuan/Pencatatan Akuntansi Sederhana, UMKM*

Pendahuluan

Sektor kuliner merupakan salah satu bidang yang berpotensi besar untuk mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, terutama di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu bisnis kuliner yang tengah berkembang adalah Risol Mayoku, yaitu usaha risoles yang mengedepankan inovasi rasa serta pemanfaatan pemasaran digital. Risol Mayoku dijalankan oleh kelompok masyarakat yang memiliki keahlian dalam membuat makanan ringan, namun masih menghadapi sejumlah tantangan dalam pengelolaan dan pengembangan usahanya.

Dari sisi potensi wilayah, lokasi usaha ini cukup menguntungkan karena terletak di area dengan tingkat konsumsi makanan ringan yang tinggi. Selain itu, masyarakat setempat juga memiliki minat terhadap kuliner berbahan dasar olahan lokal, yang masih dapat dikembangkan untuk memenuhi permintaan pasar. Meski demikian, pertumbuhan bisnis ini masih terhambat oleh beberapa faktor, seperti terbatasnya akses ke pasar, kurang optimalnya strategi branding, serta minimnya pelatihan dalam hal pengelolaan keuangan dan manajemen produksi.

Dari sisi sumber daya manusia, sebagian besar pelaku usaha di Risol Mayoku terdiri dari ibu rumah tangga dan pemuda yang ingin mengembangkan kemampuan berwirausaha. Mereka telah memiliki keterampilan dasar dalam membuat risoles, namun masih menghadapi tantangan terkait efisiensi produksi, konsistensi kualitas produk, serta variasi rasa guna meningkatkan daya saing. Selain itu, menurut Sitohang dan Priyono (2024), pemanfaatan media digital sebagai alat pemasaran masih kurang maksimal, sehingga peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas belum sepenuhnya dimanfaatkan.

Berdasarkan kondisi saat ini, produksi Risol Mayoku masih dilakukan secara rumahan dengan kapasitas yang terbatas. Distribusi produknya juga masih bergantung pada jaringan pelanggan setia tanpa melakukan perluasan ke pasar yang lebih luas. Kurangnya sistem pencatatan keuangan yang terorganisir menyebabkan kesulitan dalam pengelolaan modal serta perencanaan bisnis jangka panjang. Oleh sebab itu, dibutuhkan strategi kemitraan dan inovasi untuk memberdayakan usaha ini agar dapat berkembang lebih baik dan memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat sekitar.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha Risol Mayoku melalui strategi kemitraan dan inovasi bisnis. Secara lebih rinci, tujuan dari kegiatan ini adalah: 1) Meningkatkan keterampilan manajemen usaha dan keuangan bagi mitra agar dapat mengelola

bisnis secara lebih profesional. 2) Memperluas akses pasar melalui pemanfaatan media sosial dan strategi pemasaran digital. 3) Meningkatkan kualitas produk melalui inovasi rasa dan standarisasi proses produksi agar dapat bersaing di pasar yang lebih luas. 4) Membangun kemitraan strategis dengan berbagai pihak, seperti supplier bahan baku, komunitas UMKM, dan platform e-commerce untuk memperluas jaringan distribusi.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat menguatkan prioritas dalam bidang ekonomi dengan membantu UMKM meningkatkan kapasitas bisnisnya. Pengembangan ekonomi berbasis masyarakat diharapkan dapat menciptakan peluang kerja baru, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta memperkuat ketahanan ekonomi lokal.

Menurut Ulfi dkk (2022) mengatakan bahwa Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) mendukung upaya pemberdayaan masyarakat dengan melibatkan mahasiswa secara langsung dalam berbagai proyek nyata yang memberikan manfaat langsung bagi masyarakat. Dalam kegiatan ini, mahasiswa akan berpartisipasi dalam pelatihan, pendampingan, serta penelitian yang menitikberatkan pada inovasi bisnis dan pengembangan strategi kemitraan.

Disamping itu, kegiatan Pengabdian Masyarakat ini juga berkontribusi pada pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi, terutama dalam aspek keterlibatan mahasiswa dan dosen dalam kegiatan di luar kampus yang memberikan manfaat bagi masyarakat, disamping itu kegiatan ini sejalan dengan program pemberdayaan masyarakat melalui keterlibatan mahasiswa dalam proyek-proyek nyata yang memberikan dampak langsung bagi masyarakat. Mahasiswa akan terlibat dalam pelatihan, pendampingan, serta penelitian yang berfokus pada inovasi bisnis dan kerjasama strategis.

Selain faktor-faktor yang telah dijelaskan sebelumnya, kegiatan pengabdian masyarakat ini juga mencakup proses pemantauan dan evaluasi secara rutin guna menilai sejauh mana keberhasilan program yang dijalankan. Informasi dan hasil yang diperoleh dari kegiatan ini nantinya akan digunakan sebagai bahan dasar dalam pembuatan modul yang dapat diaplikasikan pada program-program serupa di waktu mendatang.

Melalui pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, diharapkan “Risol Mayoku” dapat tumbuh menjadi bisnis kuliner yang lebih mandiri, kreatif, dan kompetitif di pasar, sekaligus mampu memberikan kontribusi ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat sekitar.

Permasalahan utama dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, mencakup dua bidang, yaitu produksi dan manajemen usaha serta pemasaran. 1). Bidang Produksi, terdiri dari: a) Kapasitas Produksi Terbatas: Mitra masih mengandalkan metode produksi manual dengan jumlah produksi yang terbatas, sehingga sulit memenuhi permintaan pasar dalam jumlah besar. b) Standarisasi Produk: Belum ada standar baku dalam hal ukuran, rasa, dan daya tahan produk, sehingga kualitas risoles tidak konsisten. c) Efisiensi Penggunaan Bahan Baku: Pengelolaan bahan baku belum optimal, menyebabkan pemborosan dan biaya produksi yang tinggi. d) Kurangnya Inovasi Produk: Produk yang ditawarkan masih terbatas pada varian tertentu tanpa adanya diversifikasi rasa dan bentuk yang lebih menarik bagi konsumen.

2) Bidang Manajemen Usaha dan Pemasaran terdiri dari: a) Minimnya Pemahaman Manajemen Keuangan: Mitra belum memiliki sistem pembukuan sederhana untuk UMKM, sehingga sulit dalam mengelola pencatatan keuangan untuk pribadi dan usaha. b) Kurangnya Pemanfaatan Digital Marketing: Promosi

masih dilakukan secara konvensional, sehingga pasar yang dijangkau terbatas dan kurang kompetitif dibandingkan usaha sejenis yang sudah menggunakan media sosial dan e-commerce. c) Distribusi Produk Terbatas: Pemasaran masih mengandalkan penjualan langsung dan pemesanan dari pelanggan tetap, tanpa adanya strategi ekspansi ke pasar yang lebih luas. d) Kurangnya Kemitraan Strategis: Belum adanya kerja sama dengan supplier, distributor, atau platform marketplace yang dapat membantu meningkatkan daya saing dan jaringan distribusi usaha. Dengan mengatasi permasalahan-permasalahan ini, diharapkan Risol Mayoku dapat berkembang lebih optimal dan mampu memberikan manfaat ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat sekitar.

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro melalui pendekatan kemitraan dan inovasi, serta memberdayakan masyarakat lokal agar lebih mandiri secara ekonomi. Manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini bagi masyarakat sekitar antara lain adalah terciptanya lapangan kerja baru melalui peningkatan kapasitas produksi, meningkatnya keterampilan masyarakat dalam bidang kewirausahaan, manajemen usaha, dan pemasaran digital, terbentuknya ekosistem usaha kecil yang saling mendukung melalui kolaborasi antar pelaku usaha serta perluasan akses pasar, dan pada akhirnya turut meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui kontribusi ekonomi dari para pelaku UMKM.

Metode Pengabdian

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM “Risol Mayoku” menggunakan pendekatan Participatory Action Research (PAR). Pendekatan ini menekankan keterlibatan aktif mitra dalam seluruh tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi, sehingga solusi yang diberikan lebih tepat guna dan berkelanjutan (McTaggart, 1991; Kemmis & McTaggart, 2005).

Metode PAR dipilih karena terbukti efektif dalam mendorong pemberdayaan masyarakat berbasis partisipasi, serta mampu menghasilkan perubahan nyata yang berkelanjutan di tingkat komunitas (Stringer, 2007; Suharto, 2009). Pendekatan ini juga selaras dengan prinsip pengabdian masyarakat berbasis problem-solving yang diterapkan dalam Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM).

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM “Risol Mayoku” adalah:

- 1) Sosialisasi: dilakukan diawal kegiatan pengabdian masyarakat, dimana diadakan pertemuan dengan mitra umkm pengabdian masyarakat yaitu pemilik usaha “Risol Mayoku” dan anggota masyarakat yang terlibat.
- 2) Melakukan Pelatihan meliputi: a). Pelatihan dan Pendampingan Produksi: Peningkatan kapasitas produksi dengan metode yang lebih efisien. b).Pelatihan Manajemen Usaha: dilakukan dengan cara meningkatkan pemahaman mitra dalam pengelolaan keuangan, pencatatan transaksi pembukuan sederhana untuk UMKM dan perencanaan bisnis. c).Pelatihan Digital Marketing: dalam pelatihan ini diberikan pemahaman untuk mempelajari strategi pemasaran melalui media sosial, pembuatan konten menarik, dan penggunaan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pangsa pasar.

- 3) Solusi penerapan Teknologi dilakukan dengan cara: a) Otomatisasi Produksi dengan menggunakan alat bantu untuk meningkatkan kapasitas produksi, b) Digunakan sistem pencatatan keuangan sederhana untuk UMKM dengan program microsoft excel,
- 4) Pendampingan dan Evaluasi: Pendampingan dilakukan agar mitra mampu menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh selama pelatihan. Tim pengabdian masyarakat akan melakukan evaluasi secara rutin dan memberikan saran untuk mendukung perkembangan usaha mitra. Evaluasi ini didasarkan pada beberapa indikator keberhasilan, seperti peningkatan kapasitas produksi, bertambahnya jumlah pelanggan, dan naiknya pendapatan usaha.

Hasil dan Pembahasan

Untuk meningkatkan daya saing usaha kuliner dan kapasitas produksi “Risol Mayoku”, beberapa inovasi akan diterapkan, yaitu:

- a). Freezer Box 100 Liter Merek AQUA, digunakan untuk penyimpanan bahan baku dan produk jadi risol mayo. Keunggulannya meningkatkan daya simpan bahan hingga 3 hari tanpa penurunan kualitas.



Gambar 1.1. Freezer Box

- b) Kompor Cor Hemat Energi, didesain khusus untuk produksi gorengan massal dengan bahan bakar briket ramah lingkungan. Keunggulannya mengurangi biaya produksi hingga 40% dibanding kompor gas.



Gambar 1.2. Kompur Cor

- c) Stand Mixer Turbo Grande 9595, alat pengaduk adonan otomatis untuk konsistensi tekstur kulit risol. Keunggulannya meningkatkan kapasitas produksi dari 50 risol/hari menjadi 200 risol/hari.



Gambar 1.3. Stand Mixer Turbo Grande 9595

- d) Pelatihan Digital Marketing, materi yang diberikan: Strategi pemasaran via Instagram/TikTok, pembuatan konten, dan manajemen ulasan online.



Gambar 1.4. Pelatihan Digital Marketing

- e) Pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana untuk mitra, laporan keuangan sederhana dirancang khusus untuk UMKM, agar para mitra usaha yang mungkin belum terbiasa dengan akuntansi formal tetap bisa mencatat dan memantau: pemasukan harian / bulanan dan pengeluaran operasional.



Gambar 1.5. Pelatihan Pembukuan Sederhana untuk UMKM
 Rancangan software ini bisa berbentuk:

Fitur	Keterangan
Input Penjualan Harian	Mitra bisa mencatat jumlah risoles yang terjual per hari, harga jual, total pemasukan.
Input Pengeluaran	Biaya bahan baku, gas, listrik, sewa, tenaga kerja, dll.
Rekapitulasi Bulanan	Sistem secara otomatis menghitung total pendapatan, total pengeluaran, dan laba bersih tiap bulan.
Laporan Sederhana	Bisa dicetak atau disimpan digital: untuk kebutuhan evaluasi usaha, pengajuan pinjaman, atau laporan kepada pembina program
User Friendly	Menggunakan bahasa sederhana, tampilan sederhana, dan panduan penggunaan agar mitra UMKM mudah mengoperasikan.

Tujuan Inovasi Ini dalam Program Kemitraan adalah: a) Mitra yang awalnya mencatat secara manual atau bahkan tidak mencatat, kini memiliki sistem pencatatan sederhana yang rapi, b) Memudahkan monitoring kinerja usaha Pembina program (bisa memantau perkembangan mitra secara transparan), c) Persiapan ke level bisnis lebih profesional (Mitra bisa menggunakan laporan keuangan untuk keperluan pengembangan usaha, d) Digitalisasi UMKM (Membiasakan mitra menggunakan teknologi sederhana untuk mendukung bisnis).

Simpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan program pengabdian masyarakat, dapat disimpulkan:

- 1). Capain Teknologi dan Implementasi.
 - a. Kompor cor dan stand mixer telah berhasil diuji cobakan di mitra, menunjukkan: Pengurangan waktu produksi 30% (dari 60 menit menjadi 42 menit per batch) dan konsistensi kualitas adonan meningkat (90% risol tidak pecah saat digoreng).
 - b. Freezer 100 liter telah terdistribusi kepada mitra utama, mampu menyimpan bahan baku untuk 2-3 hari produksi.
- 2). Pelatihan dan Pendampingan:

Pelatihan mengenai pengelolaan keuangan sederhana (mitra sudah menjalankan pembukuan sederhana) serta workshop pemasaran digital: mitra secara aktif membuat konten promosi di Instagram, yang menghasilkan peningkatan rata-rata engagement sebesar 25%.
- 3). Tantangan yang Dihadapi:

Keterlambatan distribusi alat ke mitra dan kurangnya partisipasi mitra pada sumber daya manusia yang dimiliki pihak mitra dalam sesi pelatihan lanjutan karena kesibukan usaha.

Saran

Capain Teknologi dan Implementasi Optimalkan Penggunaan Peralatan Baru dengan cara mendorong mitra untuk terus memanfaatkan kompor cor dan stand mixer secara maksimal agar efisiensi produksi tetap terjaga dan kualitas produk konsisten, serta memperbesar kapasitasnya agar bahan baku dapat disimpan lebih lama, mendukung produksi yang lebih fleksibel. Melakukan monitoring rutin terhadap penggunaan alat dan hasil produksi untuk memastikan teknologi yang diimplementasikan tetap efektif dan memberikan manfaat optimal.

Melanjutkan dan memperdalam pelatihan pengelolaan keuangan sederhana serta pemasaran digital, termasuk penggunaan platform lain seperti Facebook, TikTok, dan WhatsApp untuk memperluas jangkauan pasar. Memberikan panduan dan contoh konten yang menarik agar mitra lebih mudah membuat promosi yang efektif dan meningkatkan engagement lebih tinggi lagi. Dengan menerapkan saran-saran di atas, diharapkan teknologi dan pelatihan yang sudah berjalan dapat semakin optimal, serta tantangan yang ada dapat diminimalisir sehingga mitra dapat berkembang dengan lebih baik dan berkelanjutan.

Daftar Pustaka

- A. Sitohang, & J. Priyono. (2024). Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna Dan Peningkatan Ekonomi Kreatif Anggota Koperasi Usaha Bersama (Wisata Dan Kuliner) Watu Bonang Desa Minggirsari Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. *Abdi Massa: Jurnal Pengabdian Nasional*. Vol. 4 No. 1.
- Acep Supriadi, Yadi Ruyadi, Supriyono, Dadi Mulyadi Nugraha, dan Rista Ayu Mawarti. (2023). Pemberdayaan Ekonomi Kreatif Melalui Pengembangan Jejaring Bisnis Kuliner Kue Roti Pisang Khas Banjarmasin. *Jurnal Praksis dan Dedikasi (JPDS)*. Vol. 6, No. 2
- Achmad, Nur dan Saputro, Edy Purwo. (2015). *Isu Riset Kewirausahaan*. Jakarta: Direktorat Penelitian
- Achmad, Nur. (2015). *Kewirausahaan: Suatu Alternatif Lain Menuju Kesuksesan*. Surakarta: BPK FEB UMS.
- Achmad, Nur., Saputro, Edy Purwo dan Handayani, Sih. (2016). *Kewirausahaan di Era Digital*. Jakarta: Direktorat Penelitian Pengabdian Masyarakat Dirjen Dikti
- Dahlan, T., Murfiah, U., dan Indriani, R. (2018). Pelatihan Pembukuan Sederhana bagi UKM Kerajinan Anyam Pandan di Kecamatan Rajapolah, Tasikmalaya. *Jurnal SOLMA*, 7(2): 153-160.
- Ety Nurhayaty; R.M. Tedy Aliudin , (2022) *Manajemen UMKM dan Koperasi*, Graha Ilmu .Jogjakarta
- Ika Farida Ulfah, (2016), *Akuntansi untuk UMKM*, Penerbit CV Kekata Grup, Surakarta
- Jafar Lantowa, Rofik Harun, dan Valentina Monoarfa. (2024) PKM Pelaku UMKM Melalui Pengembangan Usaha Kuliner Berbasis Ekonomi Kreatif dan Digital Marketing di Desa Yosonegoro . *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*: Vol. 9, No. 1.
- Kemmis, S., & McTaggart, R. (2005). *Participatory Action Research: Communicative Action and the Public Sphere*. In Denzin & Lincoln (Eds.), *The Sage Handbook of Qualitative Research*. Sage.
- McTaggart, R. (1991). *Principles for participatory action research*. *Adult Education Quarterly*, 41(3), 168–187.
- Rachmawati, Titiek dan Rahmiyati, Nekky (2023), “Peningkatan Pengelolaan UKM di Era Digitalisasi pada Nisa Bakery di Kelurahan Surodinawan Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPMI)*, Volume 2 Nomor 3 Edisi Oktober 2023
- Rahmiyati, Nekky dan Rachmawati, Titiek (2025). Peningkatan Literasi Keuangan Dalam Pengelolaan Keuangan Keluarga Pada Ibu Ibu Rumah Tangga Kelompok Cahaya Islami Di Mojokerto. *Jurnal ABDI MASA* , Edisi Januari 2025, Vol : 5, No : 1

- Rahmiyati, Nekky dan Rachmawati, Titiek. (2022). Peningkatan Daya Saing Berbasis Teknologi Mekanis Dan Digitalisasi Marketing Pada Usaha Kerupuk Tengiri Di Kota Mojokerto. *Jurnal Pengabdian Masyarakat, Aksiologi*, Volume 2 Nomor 05: 1-7
- Stringer, E. T. (2007). *Action Research* (3rd ed.). Sage Publications.
- Suharto, Edi. (2009). *Pembangunan Masyarakat: Perspektif Teori dan Praktik*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Tuti Trisnawani (2019) ,*Akuntansi untuk Koperasi dan UKM*, Penerbit Salemba Empat Pengabdian Masyarakat Dirjen Dikti.
- Ulfi Pristiana, Mulyanto Nugroho, Mohammad Insan Romadhan, Sayidah Aulia'ul Haque, Maula Nafi, Arga Christian Sitohang. (2022). Analysis of implementation of the KSK MBKM Program in Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya