

## **Peningkatan Pendistribusian Produk UMKM Melalui Layanan Kurir Untuk Mendorong Perekonomian Lokal di Desa Tanjung Jati**

**Shifa Salsa Billah Kristianto<sup>1</sup>, Bari Nur Warizi<sup>2</sup>, Fitrohtul Alma Adelia<sup>3</sup>, Najwa Aniq Inayah<sup>4</sup>, Zhafarina Zata Maulidzar<sup>5</sup>, Jayanti<sup>6</sup>, Busstommi RP. Agnes Madrem<sup>7</sup>, Shofiah Az Zahra<sup>8</sup>, Yanda Eko Diansyah<sup>9</sup>, Nailah Sofiatul Afifah<sup>10</sup>, Ika Bella Ardita<sup>11</sup>**

*<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11</sup> Prodi Psikologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya, Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia*

### **Corresponding Author**

**Nama Penulis:** Busstommi RP. Agnes Madrem

**E-mail:** [agnesmadrem@gmail.com](mailto:agnesmadrem@gmail.com)

### **Abstrak**

*Intervensi komunitas mahasiswa psikologi Universitas Trunojoyo Madura bertujuan untuk mengatasi tantangan distribusi produk UMKM di Desa Tanjung Jati, Kecamatan Kamal, Bangkalan, Jawa Timur. Sebelumnya, distribusi produk UMKM hanya dilakukan secara musiman dan terbatas pada pesanan. Program ini membantu pelaku UMKM menjalin kerja sama dengan mitra distribusi dan komunitas kurir lokal yang terdiri dari remaja karang taruna dan warga desa. Metode dalam intervensi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan wawancara dan observasi. Tahap yang dilakukan mencakup asesmen kebutuhan, analisis distribusi, perekrutan kurir, penjajakan mitra, hingga pemantauan program. Hasil menunjukkan bahwa program ini berhasil menjalin kerja sama dengan 11 mitra distribusi di wilayah Bangkalan, Telang, dan kantin kampus. Selain itu, peningkatan pendistribusian melalui komunitas kurir mampu meningkatkan konsistensi dan volume penjualan hingga 35%. Pelaku UMKM yang sebelumnya hanya mengandalkan pesanan kini dapat mengoptimalkan jadwal distribusi secara teratur. Program ini tidak hanya mendukung pertumbuhan ekonomi lokal tetapi juga memberdayakan komunitas sebagai bagian dari rantai distribusi.*

**Kata kunci** – UMKM, Distribusi, Intervensi, Kurir, Psikologi

### **Abstract**

*The psychology student community intervention at Trunojoyo University Madura aims to overcome the challenges of MSME product distribution in Tanjung Jati Village, Kamal District, Bangkalan, East Java. Previously, the distribution of MSME products was only done seasonally and limited to orders. This program helps MSME players establish cooperation with distribution partners and a local courier community consisting of youths and villagers. The method in this intervention uses a qualitative approach with interviews and observations. The stages carried out include needs assessment, distribution analysis, courier recruitment, partner assessment, and program monitoring. The results showed that the program successfully established cooperation with 11 distribution partners in Bangkalan, Telang, and campus canteens. In addition, increased distribution through the courier community was able to increase consistency and sales volume by 35%. MSME players who previously only relied on orders can now optimize regular distribution schedules. This program not only supports local economic growth but also empowers the community as part of the distribution chain.*

**Keywords** – MSME, Distribution, Intervention, Courier, Psychology

## **PENDAHULUAN**

Tanjung Jati merupakan salah satu desa yang berada di wilayah Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan, Provinsi Jawa Timur dengan luas wilayah 42,3 Ha, yang sebagian wilayahnya merupakan pesisir dan daratan. Di desa Tanjung Jati sebagian besar warganya selain menjadi Ibu Rumah Tangga, mereka bekerja sebagai buruh harian lepas di suatu lokasi pemotongan besi kapal tua yang terletak di sepanjang jalan pesisir Dusun Karang Kiring. Buruh harian lepas merupakan tenaga kerja yang bekerja tanpa disertai adanya jaminan keberlangsungan dari masa kerjanya (Yulinar & Sarjana, 2023). Namun, berdasarkan hasil wawancara dengan perangkat desa ternyata pekerjaan ini merupakan pekerjaan musiman yang hanya dilakukan saat ada kapal yang harus dipotong saja. Hal ini membuat para pekerja yang merupakan buruh harian lepas akan menganggur jika tidak ada pekerjaan untuk memotong kapal. Tentu hal ini akan sangat berpengaruh pada perekonomian warga di Desa Tanjung Jati apabila mereka terlalu bergantung pada pekerjaan tersebut saja.

Banyak warga desa yang juga memiliki UMKM yang beragam. Seperti UMKM Batik, Kacang Mente, Kunyit Asam dan Sinom, Stik Keju, Susu Kedelai, Abon Lele, Telur Puyuh, Keripik Sukun, dan lainnya. Yang mana salah satunya ada yang berpotensi menciptakan lapangan pekerjaan. Didapatkan informasi dari Kepala Desa Tanjung Jati bahwa banyak UMKM di desanya yang memproduksi secara musiman atau berdasarkan pesanan saja. Padahal sebenarnya produk yang UMKM tersebut miliki banyak yang merupakan produk kuliner yang tentu banyak orang minati, seperti Stik Keju, minuman Sinom, dan lain-lain. Kurang dikenalnya produk, kurang dalam strategi promosi dan pemasaran merupakan sebab dari produksi musiman yang mereka lakukan. Apabila produk banyak dikenal, pemasaran lebih luas, maka pelaku UMKM dapat memproduksi produknya dengan intensitas yang lebih sering dibandingkan sebelumnya. Tentu hal ini juga dapat berpengaruh pada perekonomian mereka melalui peningkatan dari pendapatan penjualan. Dari hal tersebut, kelompok sepakat melakukan intervensi pada pelaku UMKM Desa Tanjung Jati sehingga para pelaku UMKM dapat meningkatkan intensitas produksi serta produk hasil UMKM mereka dapat dipasarkan dengan lebih luas yang nantinya juga terjadi adanya peningkatan laba atau pendapatan. Pembangunan suatu desa dapat menjadi lebih baik dalam berbagai hal, seperti halnya kemampuan masyarakat desa dalam mengembangkan potensi ekonomi lokal. Dengan keragaman potensi yang dimiliki guna untuk menjunjung desa lebih baik, masyarakat Desa Tanjung Jati memiliki potensi dalam kegiatan UMKM.

Kewirausahaan dan UMKM adalah salah satu faktor yang dapat mendukung stabilitas ekonomi warga (Wildan et al., 2024). Keberhasilan pembangunan dalam perekonomian nasional tak lepas dari adanya peran pelaku UMKM karena UMKM juga memiliki kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja (Iskandar et al., 2023). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu bentuk usaha yang terdiri dari pelaku usaha mikro baik pelaku usaha kecil maupun usaha mikro menengah. Keberadaan UMKM disebut UU UMKM yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Makro, Kecil dan Menengah (Fikriyah et al., 2015). UMKM merupakan sebuah usaha yang tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti halnya keahlian pekerja, tingkat pendidikan, dan penggunaan modal usaha yang relatif sedikit serta bisa menggunakan teknologi yang relatif sederhana dan tidak rumit (Lisyawati, 2022). Dalam usaha untuk memperlancar arus produk UMKM ke kosumen ada faktor penting yang harus diperhatikan yaitu memilih dengan tepat saluran pendistribusian (Triana, 2019). Pendistribusian merupakan suatu aktivitas pemasaran yang berusaha memperlancar atau mempermudah dalam proses penyampaian barang atau jasa dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen dengan tepat (Rahim & Juliati, 2019). Melakukan pendistribusian yang didasarkan pada manajemen pemasaran yang baik akan memiliki pengaruh positif untuk berkembangnya suatu produk. Manajemen pemasaran berfungsi untuk melakukan analisis guna memahami pasar dan lingkungan pasar sehingga dapat diketahui seberapa peluang untuk mengambil pasar dan seberapa besar tantangan yang harus dihadapi (Azzaroh, 2022).

Hasil analisis SWOT yang telah dilakukan terhadap UMKM di Desa Tanjung Jati menunjukkan adanya potensi besar untuk pengembangan usaha. SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, dan

Threats) adalah instrumen untuk mengidentifikasi berbagai faktor dan untuk menyusun strategi dalam berbagai bidang. Analisis SWOT ini didasarkan oleh pemikiran yang bisa mengoptimalkan kekuatan, peluang, serta dapat meminimalisir kelemahan dan ancaman (Dwi Fatimah, 2020). UMKM desa yang memproduksi kunyit asam, susu kedelai, dan kue basah memiliki keunggulan dari segi kualitas dan keunikan produk. Produk-produk ini dibuat dengan bahan alami dan tidak menggunakan pengawet, sehingga aman dan sehat untuk dikonsumsi. Namun, terdapat beberapa kendala yang menghambat perkembangan UMKM di desa ini. Salah satu masalah utama adalah terbatasnya jangkauan pemasaran, dimana sebagian besar UMKM hanya memasarkan produknya di dalam wilayah desa. Hal ini tentunya membatasi potensi pertumbuhan usaha mereka. Selain itu, banyaknya UMKM yang memproduksi jenis produk serupa menciptakan persaingan ketat di dalam desa. Untuk seorang pelaku usaha, hendaknya menggunakan kesempatan yang ada untuk mengenalkan lebih luas usahanya serta perlu memiliki strategi pemasaran yang sesuai di era pemanfaatan teknologi saat ini (Hadi & Ardhi Khairi, 2020). Apabila strategi pemasaran yang digunakan kurang baik atau tidak tepat, tentu hal ini akan berdampak pada hasil penjualan produk usaha bahkan bisa saja tidak memberikan keuntungan.

Situasi ini menyebabkan UMKM yang baru memulai usaha mengalami kesulitan untuk berkembang karena harus bersaing dengan pelaku usaha yang sudah lebih dulu ada. Akibatnya, pertumbuhan ekonomi sektor UMKM di Desa Tanjung Jati menjadi tidak merata. UMKM yang sudah lama beroperasi cenderung lebih stabil, sementara pendatang baru kesulitan mendapatkan pangsa pasar. Melihat kondisi tersebut, kelompok kami berencana melakukan intervensi untuk membantu mengatasi permasalahan yang ada. Fokus utama akan diberikan pada pengembangan strategi pemasaran dan perluasan jaringan distribusi. Dengan pendampingan yang tepat, diharapkan UMKM di Desa Tanjung Jati dapat meningkatkan jangkauan pasar mereka tidak hanya di dalam desa tetapi juga ke wilayah sekitar. Penguatan kapasitas usaha juga menjadi prioritas, terutama dalam hal pengelolaan bisnis dan inovasi produk. Melalui kolaborasi antar pelaku UMKM, diharapkan dapat tercipta ekosistem usaha yang saling mendukung dan memberikan manfaat bagi semua pihak. Dengan demikian, pertumbuhan ekonomi di sektor UMKM desa dapat berjalan lebih seimbang dan berkelanjutan.

Dalam rangka mendukung pertumbuhan ekonomi warga Desa Tanjung Jati, Kelompok Mahasiswa Psikologi UTM melalui pengabdian Intervensi Komunitas memiliki program kerja dalam pendistribusian produk UMKM Desa Tanjung Jati. Intervensi merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh pekerja sosial berkaitan dengan proses manusia dengan tujuan membuat adanya perubahan (Hartono, 2019). Mahasiswa psikologi memberikan jalan ke pelaku-pelaku UMKM yang pada awalnya ditemukan pelaku-pelaku UMKM di Desa Tanjung Jati kesusahan dalam pendistribusian karena sulit untuk menemukan mitra-mitra yang bersedia serta kesulitan dalam mengantarkan produk. Pelaku-pelaku UMKM tersebut dijumpai adanya intervensi komunitas untuk membantu mereka dalam melakukan kerjasama dengan mitra-mitra dan kurir. Kurir yaitu suatu usaha berupa jasa untuk mengangkut atau mengantar dokumen atau barang yang dilakukan oleh perseorangan atau komunitas oleh suatu tempat ke tempat tertentu (Rahman & Situmorang, 2023).

Berdasarkan dengan fakta yang ada di lapangan, maka dapat ditarik permasalahan terkait yaitu pendistribusian produk UMKM yang belum berjalan dengan konsisten (musiman). Dengan hal ini, tujuan dari kegiatan intervensi komunitas ini yaitu untuk meningkatkan pendistribusian produk UMKM di Desa Tanjung Jati yang awalnya musiman menjadi konsisten. Oleh karena itu, tim pengabdian membuat kerja sama antar pelaku UMKM dengan mitra sekitar melalui kurir.

## **METODE**

Sasaran utama dalam kegiatan intervensi komunitas ini yaitu pelaku UMKM di Desa Tanjung Jati. Kegiatan intervensi ini dilaksanakan mulai tanggal 9 September 2024 dan berakhir pada tanggal 22 November 2024. Dalam intervensi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggali data dengan wawancara dan observasi pada pihak yang terlibat diantaranya yaitu pelaku UMKM Desa

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Tanjung Jati, Admin Kurir, Kurir, dan Mitra. Intervensi komunitas ini dilakukan dengan membantu pelaku UMKM untuk menjalin kerjasama dengan mitra, dan kerjasama dengan kurir yang terdiri dari untuk pendistribusian atau pengiriman produk agar lebih luas dan tidak hanya di wilayah Desa Tanjung Jati. Adapun tahap-tahap yang dilakukan dalam menjalankan intervensi komunitas sebagai berikut.

1. Tahap Asesmen

Tahap pertama adalah dengan mengumpulkan data seputar pelaku UMKM pada Desa Tanjung Jati, dengan cara turun langsung ke lapangan dan mewawancarai langsung dengan kepala desa, perangkat desa, UMKM desa dan masyarakat setempat.

2. Tahap Analisis

Menganalisis seputar kebutuhan UMKM desa dan apa saja yang aspek yang kurang dalam pendistribusian produk pada UMKM desa dan mencari solusi terkait permasalahan tersebut.

3. Tahap proses eksekusi

1) Pencarian kurir

Melakukan pencarian komunitas kurir terpercaya yang ada di desa (warga lokal) dan melakukan negosiasi seputar kerjasama terkait program yang akan dijalankan pada intervensi ini.

2) Pencarian mitra

Melakukan pencarian mitra terkait kerjasama dan penitipan untuk produk-produk UMKM Desa Tanjung Jati yang ada disekitar desa maupun luar desa agar memperluas jalur distribusi produk-produk UMKM Desa Tanjung Jati.

3) Negosiasi kerjasama

Melakukan negosiasi kerjasama pada ketiga belah pihak (UMKM desa, kurir dan mitra) agar dicapainya kesepakatan bersama.

4) Tahap Monitoring dan Evaluasi

Melakukan monitoring/pemantauan dan evaluasi terkait pendistribusian produk UMKM Desa Tanjung Jati secara langsung di lapangan dengan metode observasi dan wawancara terkait pendistribusian, apakah ada perubahan atau tidak.

5) ) Tahap Pembuatan Laporan

Tahap akhir dari kegiatan intervensi ini adalah membuat laporan akhir tentang bagaimana pendistribusian produk UMKM dengan media kurir ini memberikan dampak pada penjualan UMKM Desa Tanjung Jati. Intervensi ini dilaksanakan di Desa Tanjung Jati, Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan. Pendataan UMKM dilakukan di empat dusun dari Desa Tanjung Jati, yaitu Dusun Bangsal, Dusun Karang Kiring, Dusun Karang Asem, dan Dusun Sumber. Untuk pendistribusian produk UMKM sendiri dipasarkan di sekitar Desa Telang termasuk di dalam Kampus Universitas Trunojoyo Madura dan sekitar toko-toko di Kota Bangkalan. Pihak yang terlibat dalam intervensi ini yaitu pelaku UMKM di Desa Tanjung Jati, tepatnya pelaku UMKM dari keempat dusun di desa tersebut. Kemudian para mitra yaitu pemilik toko maupun kedai yang turut bekerjasama membantu menjualkan produk UMKM Desa Tanjung Jati. Selain itu, keterlibatan kurir dalam pengantaran produk antara lain kurir mahasiswa dan kurir dari Desa Tanjung Jati sendiri.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dari kegiatan intervensi komunitas ini terdiri beberapa bagian yaitu dalam uraian dibawah ini :

Eksekusi I: Pencarian kurir sebagai media pendistribusian.

Pada eksekusi ini, Tim pelaksana melakukan kegiatan pencarian kurir sebagai media pendistribusian, kegiatan ini dilakukan bersama pelaku kurir yang ada di Desa Tanjung Jati sendiri. Guna mendapatkan kerjasama antara UMKM dengan Mitra melalui kurir:



**Gambar 1.**

Dokumentasi Kerjasama dengan Pihak Kurir

Tim intervensi melakukan wawancara serta menjalin kerja sama dengan pelaku kurir yang merupakan warga Tanjung Jati.

Eksekusi II : Pencarian mitra sebagai distributor produk UMKM.

Pada eksekusi ini, Tim intervensi melakukan pencarian mitra-mitra di wilayah Bangkalan kota, Kamal, Telang dan kantin kampus, guna menjalin kerja sama antara UMKM. Terdapat 11 mitra, diantaranya 4 mitra di Bangkalan, 4 mitra di Telang, dan 3 di kantin kampus.



**Gambar 2**

Pertemuan Pelaku UMKM dengan Pihak Mitra

Tim intervensi telah melakukan kerjasama antara pihak mitra, sebagai media distributor produk UMKM.

Eksekusi III : Menjalinkan kerja sama dengan mitra-mitra melalui kurir.

Pada eksekusi ini, tim intervensi melakukan pendistribusian awal pada beberapa mitra di area Bangkalan, Telang, dan Kampus.



**Gambar 3.**

Dokumentasi Pendistribusian Awal Mitra Bangkalan

Tim intervensi telah melakukan pendampingan pendistribusian pertama di beberapa mitra diantaranya yaitu; 4 di Bangkalan, 4 di Telang, 3 di Kantin Kampus.

Eksekusi IV : Monitoring dan melakukan pemantauan program yang telah dijalankan.

Pada eksekusi ini, Tim intervensi melakukan pemantauan program dan melakukan wawancara dengan pelaku UMKM terkait dengan peningkatan penjualan.



**Gambar 4.**

Wawancara dengan Pihak Pelaku UMKM

Tim intervensi melakukan wawancara terkait sebelum dan sesudah pendistribusian produk UMKM. Dengan adanya program intervensi ini dapat teratasi permasalahan UMKM yang ada di Desa Tanjung Jati, yaitu kendala dalam pendistribusian salah satunya adalah terkait transportasi pada saat pendistribusian pada mitra. Selain itu, dengan adanya kegiatan intervensi ini dapat meningkatkan 35% penjualan UMKM, dimana pelaku UMKM yang hanya terpaku pada pesanan melainkan dapat menjadwalkan pendistribusian tanpa menunggu pesanan.

## **KESIMPULAN**

Kesimpulan dari program intervensi komunitas yang dilaksanakan mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura berhasil meningkatkan efektivitas distribusi produk UMKM di Desa Tanjung Jati. Melalui kerja sama dengan mitra distribusi dan komunitas kurir lokal, program ini mampu mengatasi hambatan utama dalam pendistribusian, seperti keterbatasan akses mitra dan transportasi. Pelaku UMKM yang sebelumnya hanya mengandalkan pesanan musiman kini dapat menjalankan jadwal distribusi yang lebih konsisten dan teratur. Hasil program ini menunjukkan adanya peningkatan

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

jangkauan distribusi produk UMKM ke wilayah Bangkalan, Telang, dan kampus, dengan total 11 mitra yang berhasil dijalin kerja sama. Selain itu, pelaku UMKM melaporkan peningkatan penjualan hingga 35% setelah implementasi program. Keberhasilan ini mencerminkan efektivitas model distribusi berbasis komunitas dalam memberdayakan pelaku usaha kecil serta komunitas lokal. Untuk keberlanjutan program, disarankan pelaku UMKM memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran dan manajemen distribusi, serta memperluas jejaring mitra ke wilayah yang lebih luas. Model distribusi ini juga memiliki potensi untuk direplikasi di desa-desa lain dengan karakteristik serupa, guna mendukung pemberdayaan ekonomi pedesaan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Azzaroh, F. (2022). Inovasi Kerupuk Rengginang Sebagai Upaya Peningkatan Potensi Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Cidokom. *PRAXIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 118–125. <https://doi.org/10.47776/praxis.v1i2.581>
- Dwi Fatimah, F. N. (2020). *Teknik Analisis SWOT: Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Fikriyah, A., Santoso, D., & Sholihah, J. (2015). Rekonstruksi Pendistribusian Produk UMKM Guna Percepatan Daya Saing Menuju Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Lentera Hukum*, 2(1), 1–11.
- Hadi, A. S., & Ardhi Khairi. (2020). Pemilihan Strategi Pemasaran Di Era Digital Pada Kelompok Ibu Pkk Desa Gadingharjo. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 127–132. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i1.3246>
- Hartono, R. (2019). *INTERVENSI PEMERINTAH TERHADAP PENDIDIKAN MASYARAKAT PUTUS SEKOLAH KECAMATAN TANETE RIAJA KABUPATEN BARRU. Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Universitas Muhammadiyah Makassar.*
- Iskandar, I., Aqsa, M. A., Herman, Yusriadi, Hendra, T., Syahsudarmi, S., Putra, E., & Risman. (2023). Penyuluhan Dan Motivasi Pengembangan Umkm Bagi Masyarakat Suku Sakai Di Desa Libo Jaya Kecamatan Kandis Kabupaten Siak. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(6), 635–640. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i6.233>
- Lisyawati, E. (2022). Pembedayaan UMKM Melalui Penguatan Legalitas Usaha di Desa Cogreg kecamatan Parung kabupaten Bogor. *PRAXIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 46–52. <https://doi.org/10.47776/praxis.v1i1.573>
- Rahim, R., & Juliati, F. (2019). Analisis Perencanaan dan Pendistribusian Solar dalam Meminimalkan Biaya Transportasi pada PT. Remata Jaya Abadi Medan. *Jurnal Bisnis Corporate*, 4(2), 122–138.
- Rahman, A., & Situmorang, L. (2023). *STRATEGI BERTAHAN HIDUP PENGEMUDI KURIR*. 11(1), 590–600.
- Triana, E. (2019). Analisa Sistem Pendistribusian Produk Jadi di PT. Perkebunan Nusantara V Riau dengan menggunakan Metode SWOT. *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis*, 7(2), 220. <https://doi.org/10.35314/inovbiz.v7i2.1141>
- Wildan, M., Bintang, M., Salsabila, A. P., Bayu, D., Aulia, M., Ariny, S., Amilyasa, A., & Titian, B. (2024). *Optimalisasi Potensi UMKM di Desa Cepagan Melalui Inisiatif Pembentukan Lembaga UMKM Desa*. 1(10), 1729–1733.
- Yulinar, I. K., & Sarjana, I. M. (2023). Penegakan Hak Pekerja Harian Lepas (Daily Worker) Berdasarkan Hukum Positif di Indonesia. *Jurnal Kertha Negara*, 11(5), 467–477.