

## **PENGARUH PERKEMBANGAN TEKNOLOGI HOME INDUSTRY KRUPUK PULI UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYAKARAT DI DESA SARIROGO**

**Yoga bayu nugroho<sup>1</sup>, Norma Rosyidah<sup>2</sup>**

[bayuen75@gmail.com](mailto:bayuen75@gmail.com) , [Normarosyidah24@gmail.com](mailto:Normarosyidah24@gmail.com)

STAI An Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo

### **Abstract:**

*Crackers have become a product that is characteristic of a region, now crackers are not only a complement to food, in Sarirogo village, Sidoarjo sub-district, the district has the potential for a cracker puli household business, the cracker puli business in Sarirogo village has problems with drying crackers which are hampered came the rainy season, which caused production to drop very drastically, almost 60% of total production which fell compared to summer and normal days before the rainy season came, the next problem was the lack of human resource management, product marketing that was not yet widespread in the digital world, not yet structured bookkeeping and recording. The solutions proposed for solving the partner's problems: the first is by designing and manufacturing tools for drying crackers, looking for new employees who are ready and have the determination to work hard, creating an online buying and selling account for marketing crackers on social media, conducting bookkeeping training on puli cracker partners*

**Keywords:** *Technology Development, Home Industry, income*

## **Abstrak:**

Krupuk telah menjadi produk yang menjadi ciri khas oleh oleh suatu daerah sekarang krupuk tidak hanya menjadi pelengkap makanan semata, di desa sarirogo kecamatan sidoarjo kabupaten memiliki potensi usaha rumah tangga krupuk puli, pada usaha krupuk puli di desa sarirogo memiliki permasalahan pada penjemuran krupuk yang terhambat saat datang msuim hujan datang yang mengakibatkan produksi turun sangat drastis hampir 60% jumlah produksi yang turun di banding dengan musim panas dan hari biasa sebelum musim penghujan datang, permasalahan selanjutnya menejemen sdm yang kurang, pemasaran produk yang belum menyebar luas di dunia digital, belum terstrukturnya pembukuuan dan pencatatan. Solusi yang di ajukan untuk penyelesaian masalah mitra tersebut : yang pertama yaitu dengan mendesain dan membuat alat untuk pengeringan krupuk, mencari karyawan baru yang siap dan mempunyai tekak untuk bekerja keras, membuat akun jual beli online untuk pamasaran krupuk di social media, melakukan pelatihan pembukuuan pada mitra krupuk puli

***Kata Kunci: Perkembangan Teknologi, Home Industri, pendapatan***

## **A. Pendahuluan**

*Home industry* merupakan salah satu penyokong perekonomian di Indonesia khususnya pada masyarakat golongan bawah dan menengah. *Home industry* ini memiliki peran strategis dalam upaya pemerintah dalam mengatasi kemiskinan dan pengangguran, karena dapat menyerap tenaga kerja sehingga pengangguran akibat tidak terserapnya angkatan kerja dalam dunia kerja menjadi berkurang

Salah satu *home industry* di Sidoarjo yaitu ud viskar mandiri Berkah yang berdiri sejak tahun 2003 memproduksi krupuk puli, hasil oalahan krupuk puli ini sangat banyak diminati masyarakat sekitar karena telah menjadi pelengkap makan yang sering tidak boleh ketinggalan, seringkali setiap orang tanpa adanya makanan ringan tersebut rasanya ada yang kurang pada menu makanya, seperti soto, rawon, nasi dan sayur lainnya sementara itu ,bahan rasa krupuk juga beraneka ragam dan macam dinatara nya seperti rasa udang, bawang, terasi, original, dan ikan, Tidak hanya menjadi pelengkap saat makan krupuk juga menjadi oleh oleh kuliner khas di berbagai daerah di pulau jawa timur seperti malang, mojokerto, sidoarjo dan pasuruan, krupuk asal mojokerto bahkan sudah di eskpor sampai Malaysia krupuk amplang yang bercita rasa ikan yang dagingnya putih seperti ikan tengiri, ikan belida dan ikan gabus merupakan oleh oleh khas dari Kalimantan dan krupuk

yang terkenal di Palembang adalah krupuk kemplang ciri khas nya sama seperti krupuk amplang yang ciri khas bahannya ikan yang dagingnya berwarna putih, krupuk berbagai macam jenisnya baik bahan baku dan pemberi cita rasanya sangat bermacam bahan utama pembuatan krupuk bisa dari singkong seperti samiler, bisa dari tepung kanji atau tepung terigu.

Desa sariogo merupakan desa pinggir kota di sidoarjo yang memiliki potensi sumber daya manusianya untuk pembangunan industri melihat peluang tersebut awal mula berdiri nya industri rumah krupuk puli di desa sariogo yaitu pada tahun 2003 yang owner nya sendiri adalah seorang istri polisi di mana punya kewajiban untuk di setiap kegiatan (bhayangkari) Termasuk dalam kreativitas pembuatan krupuk puli ini owner mencoba inovasi baru membuat usaha dan ketertarikan warga dan semua usaha di handle langsung olah ownernya sendiri seperti kauangan usaha dan pembelian bahan baku nya karena awal mula uasaha tersebut di bangun hanya meiliki 2 karyawan seiring bertambah nya tahun dan sejauh ini usasha berjalan atas permintaan konsumen yang meningkat di setiap bulan dan tahunnya, sehubungan dengan permintaan setiap bulan yang meningkat ada factor kelemahan pada system menjemen dan produksinya mengingat akan kegemaran besar masyarakat pada krupuk.

## **B. Tinjauan Teoritis**

### ***Usaha mikro kecil dan menengah***

Usaha mikro kecil dan menengah adalah salah satu bagian penting pada perekonomian suatu negara pada masa kini. Sehingga memerlukan dukungan dari berbagai kalangan seperti sumber daya manusia (SDM) sebagai pelaku penguat UMKM.

Pada pasal 19 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, dalam pasal 16 ayat (1) huruf c pengembangan dalam bidang sumber daya manusia dilakukan dengan cara :

- a. Memberdayakan kewirausahaan
- b. Keterampilan yang meningkat secara teknis agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan baik.
- c. Menciptakan suatu pelatihan UMKM yang mana bisa memotivasu kreativitas bisnis dan peluang terciptanya wirausaha baru.

Dilihat dari karakteristiknya UMKM antara lain :

1. Sampai saat ini belum ada pembagian jobdesk yang akurat pada bidangnya, yang mana pemilik usaha hanya menerangkan jobdesk dalam pengoprasiannya.
2. Modal yang masih murni dari pribaid ataupun kerabat keluarga karena masih belum

menyentuh kredit formal

3. Masih belum ada izin badan hukum
4. UMKM sebagian besar bergerak pada usaha makanan, minum, tembakau.<sup>1</sup>

### ***Pendapatan***

Pendapatan yang berakibat dari investasi, perdagangan jasa ataupun aktifitas lainnya yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan merupakan penjelasan pendapatan berdasarkan kenaikan aktiva ataupun penurunan kewajiban.<sup>2</sup> Rosyidi mengemukakan bahwasannya pendapatan seseorang itu didapatkan dan terdiri dari, upah dan gaji, bunga, laba perusahaan bukan perseroan, deviden, dan pembayaran transfer.

Adapun menurut Prathama Rahardja dan Manurung Mandala dalam bukunya yang berjudul Teori Ekonomi Makro membagi jenis-jenis pendapatan ialah: 1) Tanpa harus adanya mengubah asset bersih lainnya pendapatan yang diperoleh oleh perorangan atau kelompok dalam memenuhi kebutuhan yang harus terpenuhi 2) Pendapatan uang ialah uang yang diperoleh dalam satu periode menjadi pertanda balas jasa atas produksi yang diberikan. 3) Pendapatan personal atau perorangan merupakan bagian berdasarkan pendapatan nasional yang sebagai hak beberapa individu dalam perekonomian, yang diartikan sebagai balas jasa atas kontribusinya dalam proses produksi.<sup>3</sup>

Sedangkan dilihat dari segi bagaimana memperolehnya ada 2 cara yakni :

1. pendapatan kotor adalah suatu pendapatan yang mana didapatkan sebelum dikurangi dengan biaya-biaya
2. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang didapatkan setelah dikurangi dengan biaya-biaya.

### **C. METODE**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu merupakan sesuatu metode penelitian berbentuk *deskriptif* dan peneliti selaku instrumen kunci, analisis data secara

---

<sup>1</sup> Rahayu Sri Utami, Handeo Ginting, and Muhammad Khairil, "Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Perkembangan Umkm (Studi Kasus : Home Industri Kopi Sikarta) Di Desa Sialang Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Deli Serdang," *JURNAL WIDYA* 1, no. 1 (April 5, 2020): 30–42, <https://doi.org/10.54593/awl.v1i1.40>.

<sup>2</sup> Fawaid and Fatmala, "Home Industri Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat."

<sup>3</sup> Putri Pangestika and Imam Santoso, "The Development Strategy of Potential Business of Micro, Small, and Middle Enterprises (MSMEs) with Financial Credit Supporting Program (Case Study: MSMEs of XYZ Regency)" 5, no. 2 (August 30, 2016): 84–95.

*induktif*, bersifat deskriptif, lebih memprioritaskan cara dari pada hasil (Sugiyono, 2015). Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan dan mengolah data yang sifatnya deskriptif, seperti transkripsi wawancara, catatan lapangan, gambar, foto, rekaman video dan lain sebagainya (Poerwandari, 1998:29). Penelitian ini dikatakan kualitatif karena pada dasarnya penelitian ini bertujuan untuk mengkaji atau meneliti suatu objek pada latar alamiah tanpa ada manipulasi di dalamnya, dan hasil yang diharapkan pun bukanlah berdasarkan ukuran-ukuran kuantitas, melainkan makna atau segi kualitas dari fenomena yang diamati.

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan informasi secara lengkap dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data berdasarkan waktu yang telah ditentukan. Peneliti memulai observasi pada tanggal 11 Oktober 2022 sampai tanggal 24 Oktober 2022. Jadi, peneliti memilih kualitatif dengan pencarian data melalui dokumentasi dan observasi. Pada pendekatan kualitatif ini, peneliti mengumpulkan informasi, lalu membentuk informasi ini menjadi kategori-kategori atau tema-tema tertentu (Creswell, 2012:96). Tema ini kemudian dikembangkan menjadi pola-pola, teori-teori atau generalisasi-generalisasi untuk nantinya diperbandingkan dengan pengalaman-pengalaman pribadi atau dengan literatur-literatur yang ada.

#### **D. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam pembuatan krupuk puli di desa sarirogo bahan utamanya yang di gunakan berupa tepung kanji, bawang putih, penyedap rasa makanan, garam dapur, kuning telur agar warna krpuk tidak pucat dan sodium tri poli phostphat(STTP) sesuai dengan aturan dari menkes yang di izinkan sebagai pengganti bleng atau sering disebut sebagai obat makanan yang tidak baik untuk kesehatan tubuh manusia jika sering di konsumsi.

Pengaruh perkembangan teknologi dalam meningkatkan pendapatan masyarakat adalah salah satunya dengan cara mengembangkan suatu bisnis dengan mengutamakan faktor produksi. *Home industry* telah menjadi penyelamat bagi kehidupan masyarakat baik itu penyelamat dari segi keuangan ataupun penyelamat dari segi lapangan pekerjaan sehingga pendapatan masyarakat sekitar bisa mengalami peningkatan. Adapun objek penelitian ini adalah terletak di Jawa Timur di kabupaten Sidoarjo kecamatan Sidoarjo khususnya di desa sarirogo, ada salah satu *Home Industry* kerupuk puli milik ibu Askartiningsih. *Home Industry* ini sudah berdiri sejak tahun 2003.

Pada awal merintis usaha, *Home Industry* ini dikelola langsung oleh ownernya sendiri

dan hanya memiliki 2 karyawan saja. Ownernya sendiri atau ibu Askartiningsih ini adalah istri seorang polisi yang mana punya kewajiban untuk aktif disetiap kegiatannya(bhayangkari) termasuk kreativitas dalam pembuatan kerupuk ini. Pada awalnya mencoba membuat produk kerupuk puli ini atas dasar mencoba hal baru dan ketertarikan warga.

Pembuatan krupuk di lakukan dengan proses yang sangat sederhana. Air dulu disiapkan dalam bak plastic besar jumlah air yang di butuhkan tidak di takar akan tetapi dengan ilmu kira kira menurut perasaan cukup lalu di masukan tepung kanji,kuning telur,garam dapur garam dapur,bawang putih yang sudah di haluskan dan sodium tri poli phostphat (STTP) resep campuran tersebut di aduk dengan mixer gunanya air agar camouran tadi tidak mengepul saat di aduk dan di aduk selama 30mnt sampai tidak ada adonan tepung yang menggupal.

Mitra usaha krupuk puli sarirogo menggunakan 6 dandang panic berukuran besar 1 wadah panci dapat di isi sampai 30 sampai 40 bungkus adonan plastic yang telah di bungkus dan waktu yang di butuhkan dalam proses pengukusan selama 2 jam dengan menggunakan tungku yang bahan bakar nya gas LPG 12kg pengukusan di lakukan sampai matang hingga warna putih menjadi kuning tua yang mendakan adonan sudah matang lalu di tiriskan dan dingkat dan proses selanjutnya yaitu dengan melepas bungkus plastik pembungkus adonan krupuk lalu di di dinginkan untuk proses pemotongan agar lebih mudah

Adonan yang sudah di iris atau di potong tipis tipis di tata pada bilah anyaman bambu dan di jemur di bawah panas teriknya matahari, saat musim kemarau dan matahari bersinar terik penjemuran krupuk adonan kurang lebih sebanyak 100 kg/hari hanya memerlukan waktu 2 hari untuk proses pengeringan dan proses selanjutnya di timbang dan di kemas dalam plastic dan di berik label merk, krupuk selanjutnya di bungkus dengan plastik PE(polyethylene) dalam berbagi macam kemasan dari 0,5kg,1kg, 5kg dan sesuai pembelian konsumen.



*Gambar 1 Proses Pencetakan Adonan*



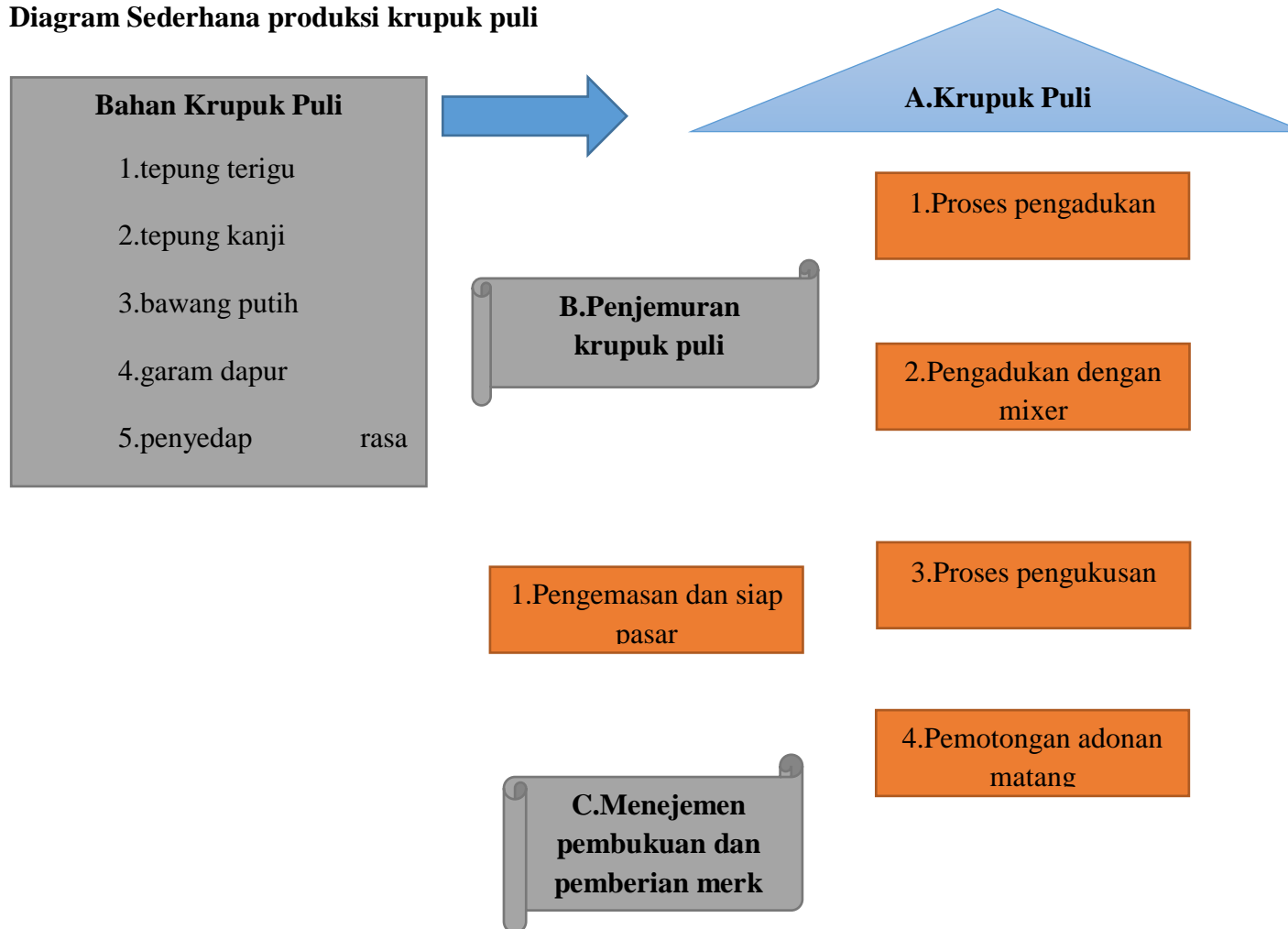
*Gambar 2 Proses Memasak Adonan*



*Gambar 3 Proses Pengirisan Adonan*

Berikut disajikan dalam bentuk bagan bagaimana proses pembuatan kerupuk puli:

### Diagram Sederhana produksi kerupuk puli



### Kendala

Adapun beberapa kendala yang dialami oleh ibu Askartiningsih dalam menjalankan dan mengembangkan *Home Industry* kerupuk puli ini adalah diantaranya sebagai berikut:

- a. Pada aspek permodaan, dalam menjalankan usahanya dari awal merintis sampai sekarang *Home Industry* ini masih menggunakan modal sendiri dan tidak menggunakan akses kredit karena kekhawatiran dalam hal pelunasan dan disamping bagian besar tidak memiliki jaminan yang memadai
- b. Pada aspek produksi, *Home Industry* kerupuk puli ini masih menggunakan peralatan

produksi yang sederhana dan hanya menggunakan mesin seadanya. Dan proses penjemuran kerupuk yang sudah di masak dan di slice ini menggunakan bantuan tenaga panas matahari.

- c. Pada aspek teknologi, *Home Industry* ini belum terkomputerrisasi dengan maksimal dalam operasionalnya, seperti menerapkan pemasaran digital yang luas.
- d. Pada aspek sumber daya manusia (SDM) *Home Industry* ini belum menerapkan adanya pembukuan, catatan keuangan, serta pengelolaan keuangan yang ditandai dengan pemisahan keuangan pribadi dan keuangan hasil usaha.
- e. Pada aspek pemasaran, *Home Industry* ini belum adanya kerja sama dengan perusahaan besar terkait bahan baku dan pemasaran produk, dan pemasaran produk pun belum mencakup secara luas.
- f. Pada aspek birokrasi, *Home Industry* kerupuk puli ini kurang mengetahui sregulasi terbaru yang diatur oleh pemerintah contohnya terkait perubahan undang-undang perpajakan, unit usaha ini sudah terdaftar tetapi belum memiliki sertifikasi halal.
- g. Pada aspek sarana dan prasarana, *Home Industry* ini belum aktif dalam mengikuti program pemerintah dalam bentuk bantuan pendanaa dengan bunga lunak, yang mana dana itu nantinya bisa dijadikan modal membeli alat/mesin yang bisa membantu memudahkan proses produksi.
- h. Pada aspek social ekonomi, *Home Industry* ini belum ckkup siap terhadapperubahan kondisi ekonomi seperti terjadinya ketidakstabilan politik dan pasar bebas serta kondisi seperti pandemi covid-19 kemarin, dikarenakan *home industry* ini sempat tutup pada masa pandemi kemarin.

### **Strategi Pemasaran Home Industry**

Menurut Sofjan Assauri pemasaran adalah tujuan pemasaran yang mana harus memnerikan panduan tentang kegiata yang akan dijalankan yang meliputi rencana yang menyeluruh, terpadu, dan menyatu dibidang pemasaran. Sedangkan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha merupakan definisi dari strategi pemasaran. Oleh karena itu, strategi pemasaran merupakan kombinasi dari bauran yang akan diterapkan oleh pengusaha untuk melayani pasarnya.

Menurut Sofjan Assauri manajemen pemasaran di era sekarang sangatlah diperlukan, karenanya manajemen memfokuskan pada perumusan strategi pemasaran yang lebih mutakhir dan merupakan proses analisis dalam mencari perbedaan yang menguntungkan. Pemasaran

strategi digunakan untuk melengkapi konsep pemasaran yang sudah ada.

Menurut M. Nur Rianto marketing mix produk barang mencakup 4P: *Product, Price, Place, and Promotion*.

#### 1. *Product*

Produk yang berkaitan dengan fisik atau benda berwujud dan tidak berwujud merupakan dua jenis produk dalam segi praktiknya. Produk secara umum dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan pasar dan keinginan pelanggan. Tanpa produk, tentunya sebuah pemasaran tidak akan berjalan ataupun terrealisasikan karena produk merupakan jumlah total kepuasan secara spiritual yang diperoleh dari pembeli atau konsumen.

#### 2. *Price* (Harga)

Suatu harga mempunyai tujuan yaitu *survival profit maximization, sales maximization and prestige*. Dalam kegiatan *marketing mix* harga merupakan suatu komponen yang penting. Harga menentukan laku tidaknya suatu produk, maka dari ini penentuan suatu harga sangat penting untuk diperhatikan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan mengenai harga adalah daftar harga, diskon, potongan, harga khusus, periode pembayaran dan keuntungan, harga yang ditetapkan pesaing, dan perubahan keinginan pasar.

#### 3. *Place* (Tempat)

Pemilihan suatu lokasi sangatlah penting karena apabila kita salah menganalisis suatu tempat akan meningkatkan potensi lebih besarnya biaya yang akan dikeluarkan. Adapun beberapa dampak dari pemilihan suatu lokasi yang kurang strategis kan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan bank. Bukan hanya lokasi yang diperhatikan, sistem transportasi perusahaan, sistem penyimpanan, pemilihan saluran distribusi juga menjadi hal penting dalam strategi pemasaran bank.

#### 4. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu sarana komunikasi antara produsen dan konsumen untuk memperkenalkan jenis barang serta kualitas dari barang tersebut agar memenuhi keinginan dan kebutuhan dari konsumen tersebut. Melalui informasi dan komunikasi antara penjual dan calon konsumen mengenai produk yang akan ditawarkan merupakan cara yang digunakan untuk dapat mempengaruhi daya tarik konsumen.



### Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan dapat disimpulkan bahwasannya *Home Industry* milik ibu Askartiningsih yang terletak di dusun luwung kota Sidoarjo ini amat membantu dalam peningkatan pendapatan keuangan masyarakat baik bagi pemilik usaha maupun karyawan, juga dapat dijadikan suatu strategi dalam memberdayakan usaha mikro. Dan juga diperoleh beberapa masalah yang harus dihadapi oleh *Home Industry* milik ibu Askartiningsih ini selaku UMKM daerah yang mana pekerjaannya adalah masyarakat sekitar setempat, Adapun beberapa masalahnya antara lain: (1) modal dan pendanaan, (2) pemasaran (3) inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi (4) peralatan produksi (5) rencana pengembangan usaha.

UMKM (*Home Industry*) ini mempunyai peran yang cukup penting untuk dapat meningkatkan kesejahteraan yang ada di masyarakat sekitar sehingga dapat mencukupi kebutuhan sehari harinya seperti kebutuhan pangan, Kesehatan keluarga, dan kebutuhan untk pendidikan anak-anak mereka.

### Saran

Adapun saran untuk *Home Industry* kerupuk puli milik ibu Askartiningsih setelah dilakukannya observasi, analisis, dan wawancara adalah yang pertama, sebaiknya *Home Industry* ini lebih meningkatkan metode pemasaran, seperti halnya platform media online. Yang kedua, sebaiknya *Home Industry* ini kedepannya bisa lebih terstruktur lagi dan adanya pembukuan, catatan keuangan, data produksi bulanan/tahunan dan lain sebagainya. Dan yang ketiga sebaiknya bagi pihak pemerintah lebih memperhatikan para pelaku *Home Industry*, menjaga kestabilan *Home*

*Industry* dan mengadakan seminar bagi para pelaku usaha agar dapat lebih berkembang kedepannya.

## REFERENSI

- Ariani, Ariani, and Mohamad Nur Utomo. "KAJIAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA TARAKAN." *Jurnal Organisasi dan Manajemen* 13, no. 2 (September 27, 2017): 99–118. <https://doi.org/10.33830/jom.v13i2.55.2017>.
- Fawaid, Achmad, and Erwin Fatmala. "Home Industri Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat." *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan* 14, no. 1 (June 21, 2020): 109. <https://doi.org/10.35931/aq.v14i1.342>.
- Idayu, Riyanthi, Mohamad Husni, and Suhandi Suhandi. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten" 7, no. 1 (July 6, 2021): 73. <https://doi.org/10.35906/jm001.v7i1.729>.
- Nurzamzami, Ayatusyifa, and Edward H Siregar. "Peningkatan Daya Saing UMKM Alas Kaki di Kecamatan Ciomas, Kabupaten Bogor dan Implikasinya terhadap Strategi Pemasaran," no. 1 (2014): 15.
- Pangestika, Putri, and Imam Santoso. "The Development Strategy of Potential Business of Micro, Small, and Middle Enterprises (MSMEs) with Financial Credit Supporting Program (Case Study: MSMEs of XYZ Regency)" 5, no. 2 (August 30, 2016): 84–95.
- Rahmadani, Suci. "Analisis Strategi Pengembangan UMKM dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec.Selesai Kab.Langkat (Studi Kasus Pada Home Industri Krupuk & Keripik)." *Maslahah: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2, no. 3 (October 23, 2021): 115–29. <https://doi.org/10.56114/maslahah.v2i3.160>.
- Utami, Rahayu Sri, Handeo Ginting, and Muhammad Khairil. "Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Perkembangan Umkm (Studi Kasus : Home Industri Kopi Sikarta) Di Desa Sialang Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Deli Serdang." *JURNAL WIDYA* 1, no. 1 (April 5, 2020): 30–42. <https://doi.org/10.54593/awl.v1i1.40>.