

**PROGRAM PELATIHAN *DIGITAL MARKETING* DAN STANDAR
SISTEM PELAYANAN PELANGGAN BAGI ANGGOTA PPC OJEK
SIMPANG LEN GAMPONG PADANG SAKTI KOLA
LHOKSEUMAWE**

Ratri Candrasari¹, Harinawati², Riyandhi Praza³

^{1,2}Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Malikussaleh

³Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Malikussaleh

ratri@unimal.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilatarbelakangi oleh beberapa masalah yang ada di desa lingkungan kampus. Desa Padang Sakti yang bersebelahan dengan Desa Blang Pulo merupakan desa yang sangat dekat dengan kampus Universitas Malikussaleh. Salah satu kegiatan keseharian yang melibatkan warga kampus Universitas Malikussaleh adalah urusan transportasi. Salah satu transportasi yang sering digunakan mahasiswa adalah ojek. Ojek ini selain melayani mahasiswa dan dosen juga melayani masyarakat luas. Keberadaan ojek ini menjadi solusi bagi mahasiswa yang tidak memiliki kendaraan. Para ojek yang mangkal di ujung jalan Line Pipa ini memang sudah membentuk persatuan dengan nama PPC Simpang Line. Namun dalam prakteknya kelompok ini belum terorganisir dengan baik dalam pelaksanaan kegiatan mereka sehingga muncul beberapa permasalahan diantaranya (1) keberadaan ojek yang tidak diatur jadwal sehingga sering kosong pada saat masyarakat butuh atau kadang banyak ojek yang berada di pangkalan pada suatu waktu yang sama sehingga beberapa ojek tidak mendapatkan pelanggan. (2) dari observasi awal, peneliti mendapatkan informasi bahwa pelanggan, khususnya masyarakat luar yang mengunjungi desa atau kampus Unimal, masih ada perasaan was-was dan kurang nyaman menggunakan jasa ojek dikarenakan tidak adanya identitas khusus seperti rompi atau helm seragam. Satu hal yang lebih penting, mereka nampak belum siap menghadapi kehadiran ojek Online yang akan menjadi pesaing mereka. Untuk itu kegiatan pengabdian ini bertujuan utama untuk memberikan pelatihan Digital Marketing dengan tujuan membangun kesiapan para Ojek untuk mengikuti perkembangan teknologi dalam berbisnis. Selain itu juga akan diberikan pengetahuan dasar standar pelayanan pelanggan sehingga para ojek dapat melakukan kegiatan secara profesional.

Kata Kunci: Ojek Simpang Len, Digital Marketing, Padang Sakti, Standar Pelayanan Pelanggan.

ABSTRACT

This Community Service activity is motivated by several problems that exist in the village campus environment. Padang Sakti village, which is adjacent to Blang Pulo village, is a village very close to the Malikussaleh University campus. One of the daily activities that involve residents of the Malikussaleh University campus is transportation. One of the transportation that is often used by students is Ojek. This motorcycle taxi, apart from serving students and lecturers, also serves the wider community. The existence of this Ojek is a solution for students who do not have a vehicle. The Ojeks who hang out at the end of the Pipa Line have already formed a union under the name PPC Simpang Line. However, in practice, this group is not well organized in carrying out their activities so that several problems arise including (1) the existence of Ojeks which are not scheduled so that they are often empty when the community needs them or sometimes many motorcycle taxis are at the base at the same time so that several Ojeks are not available. not getting customers. (2) from initial observations, researchers obtained information that customers, especially outsiders who visited the village or campus, still felt anxious and uncomfortable using Ojek services due to the absence of special identities such as uniform vests or helmets. One more important thing, they don't seem ready to face the presence of Ojek Online which will be their competitors. For this reason, this service activity has the main aim of providing Digital Marketing training to build the readiness of Ojeks to keep up with technological developments in business. In addition, basic knowledge of customer service standards will also be provided so that Ojek can carry out activities professionally.

Keywords: Ojek Simpang Len, Digital Marketing, Padang Sakti, Customer Service Standards.

PENDAHULUAN

Desa Padang Sakti adalah “Gampong” disepertakan lingkungan kampus Universitas Malikssaleh yang terpilih sebagai salah satu tempat pengabdian berbasis kemitraan dengan masyarakat setempat tahun 2021. Desa ini merupakan salah satu desa dari 11 desa yang ada di kecamatan Muara Satu, kota Lhokseumawe. Desa ini sebenarnya merupakan desa pemekaran dari sebuah dusun yang bernama Meuria Punt. Desa ini terletak di lokasi yang cukup “mewah” karena berada persis di depan perusahaan gas besar yaitu Perta Gas Arun (PAG) yang dahulu pernah menjadi kebanggaan propinsi Aceh dengan nama PT. Arun. Selain itu, Desa Padang Sakti juga sangat dekat dengan kampus Universitas Malikussaleh. Desa ini juga terletak di lokasi yang strategis karena dilalui jalan negara Medan-Banda Aceh.

Penduduk Gampong Padang Sakti saat ini berjumlah 739 KK atau 2.933 jiwa dengan perincian 150 KK masih menganggur atau tidak memiliki pekerjaan tetap meskipun berada di lokasi yang “mewah” dan strategis seperti tersebut di atas. Padang Sakti mempunyai luas wilayah 474 hektar. 48,53% merupakan wilayah pemukiman, 27,64% lahan pertanian, 15,82% daerah pertambakan, 5.91 lahan tidur atau lahan tidak produktif. (Lhokseumawe Dalam Angka:2019). Dari data tersebut dapat disimpulkan desa ini masih tergolong belum makmur. Jumlah penduduk yang masuk dalam daftar KK miskin sebanyak 504 KK, dengan perincian mata pencaharian 123 KK sebagai petani, 60 KK sebagai peternak, 20 KK sebagai nelayan, 15 KK sebagai penjahit, 25 KK sebagai pedagang, dan 42 KK sebagai penarik ojek.

Sistem transportasi merupakan bagian penting untuk menunjang kelancaran kegiatan termasuk dalam perkuliahan, salah satu permasalahan yang dihadapi oleh Sebagian Dosen yang mengajar di Kampus Bukit Indah adalah transportasi dengan mengandalkan RBT (Ojek), karena alasan tidak memiliki kendaraan pribadi ataupun alasan takut membawa kendaraan ke Kampus sehingga mengantungkan sarana transportasi kepada RBT yang berada di Simpang Line menuju kampus Bukit Indah. Namun keberadaan RBT ini terkadang untuk sebagian orang sulit membedakan mana orang yang sebagai penarik RBT atau orang yang yang membawa kendaraan Bermotor. Sulitnya membedakan antara Penarik RBT dan bukan menjadi permasalahan sendiri bagi yang ingin menggunakan jasa RBT ini, sehingga ini menjadi permasalahan.

RBT pangkalan di Simpang Line sebenarnya sudah ada sejak lama, seperti ungkapan Bustami (45) bahwa mereka memiliki persatuan yaitu PPC terdiri dari tiga

Gampong yang yaitu Padang Sakti, Paloh Punti dan Cot Trieng. namun karena keadaan semakin sulit sehingga jumlah yang aktif saat ini hanya sekitar 10 orang karena kesulitan mencari pelanggan. Pangkalan RBT sendiri berada di sisi kanan jalan tepatnya di samping warung nasi. Tempat ini sebagai pangkalan RBT namun karena tidak ada petunjuk Plank nama sehingga RBT hanya bisa dikenali saat calon penumpang binggung seakan – akan mencari jasa RBT, pada saat seperti inilah RBT menghampiri calon pelanggan.

Di era digital seperti saat ini, tren pemasaran berkembang seiring dengan perubahan teknologi yang semakin canggih. Pemasaran digital hadir sebagai suatu inovasi baru di mana proses pemasaran suatu produk atau jasa dapat dilakukan melalui digital maupun internet. Berkembangnya era digital mengubah cara hidup dan cara belanja masyarakat modern. Kebiasaan berbelanja secara tradisional yang umumnya dilakukan melalui proses pertemuan secara langsung antara pembeli dan penjual, kini telah berubah menjadi cara berbelanja online. Hal ini turut merubah perilaku konsumen dan membuat proses transaksi semakin mudah (Rumondang, Astri:2020). Untuk itu perlu sekali kelompok PPC Ojek Padang Sakti yang menyediakan jasa, mulai berbenah mengikuti perkembangan teknologi dan suasana pandemic yang sedang kita hadapi bersama.

Kenyamanan saat menumpang RBT untuk sebagian orang belum tentu nyaman terutama jika Penarik RBT tidak melihat polisi tidur, ketidaknyamanan pelanggan hanya bisa disampaikan atau menandai penarik RBT yang nyaman dan yang tidak, hal ini tentunya membawa keberuntungan untuk untuk sebagian pengendara RBT dan membawa kerugian untuk sebahagian lainnya. Keberadaan RBT yang ada di Simpang Line sebenarnya sangat membantu dosen dan mahasiswa maupun masyarakat lain yang menggunakan jasa RBT namun sayangnya belum dikelola dengan baik sehingga jika ada permasalahan tidak tahu harus mengadu kemana ataupun jika memerlukan bantuan RBT tidak memiliki pusat informasi pelayan RBT sehingga ini menjadi program pengabdian pembinaan desa lingkungan yang akan di lakukan oleh Tim Pengusul Pengabdian dana Hibah PNPB tahun 2021.

Sistem Manajemen RBT saat ini belum terkelola dengan baik, diantaranya hal ini terlihat dari spentatan giliran/antrian yang hanya ditulis di atas kertas bungkus nasi yang di tempelkan di batang pohon di samping warung nasi, untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 1. Pencatatan Antrian Ojek

Sistem giliran ini disepakati berdasarkan no kartu dan kehadiran ke pangkalan RBT, siapa yang lebih dahulu datang maka akan mendapat giliran lebih awal, namun jika pengguna jasa RBT tidak ingin menggunakan jasa seseorang dengan alasan keselamatan, contoh Penarik RBT dengan Usia 70 tahun cenderung tidak melihat polisi tidur sehingga saat melewati polisi tidur tidak tidak pelan-pelan sehingga menimbulkan ketidaknyaman bagi penumpang RBT, sehingga gilirannya dapat diambil alih oleh orang yang berada di urutan di belakangnya. Berikut contoh kartu anggota RBT.



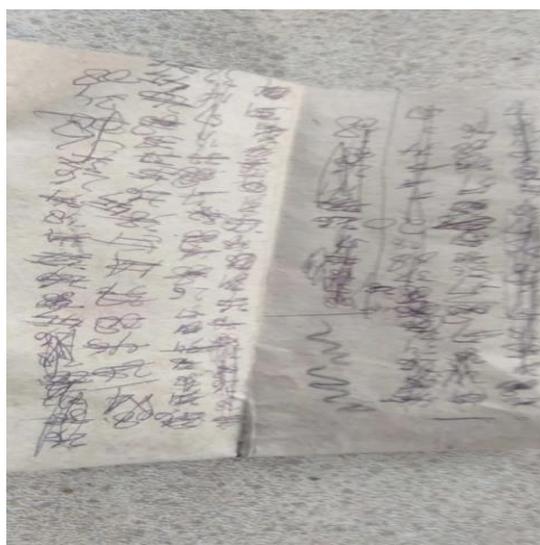
Gambar 2. Kartu Anggota (Sumber: Anggota PPC)

Pangkalan Ojek selama ini hanya menempati persimpangan simpang Line berada di sisi warung nasi, sehingga tidak semua orang tahu lokasi RBT tersebut karena tidak ada tanda penunjuk pangkalan Ojek. Belum adanya Plang nama sebagai penunjuk lokasi tempat mangkal penarik Ojek.



Gambar 3. Lokasi Pangkalan Ojek PPC Simpang Len

Sistem Antri yang dilakukan selama ini sangat sederhana, hanya mencatat di bungkus nasi dengan no kartu dan apabila sudah narik (mengantar penumpang) maka akan di coret, sehingga manajemen yang diterapkan sangat sederhana dan belum tertata dengan baik, sehingga sistem ini tidak banyak membawa perubahan terhadap pendapatan para Penarik Ojek.



Gambar 4. Sistem Antrian

Penampilan Penarik Ojek Simpang Line masih sulit dikenali karena tidak ada identitas yang nampak misalnya memiliki seragam khusus. Hal tersebut menyulitkan pelanggan mengenali Penarik Ojek. , sehingga untuk mengetahui apakah Penarik Ojek hanya bisa diketahui saat mereka mewarkan jasa tumpangan, berikut beberapa Penarik Ojek dengan pakaian sehari – hari.



Gambar 5. Penampilan Penarik Ojek Simpang Len (Observasi 7 Agustus 2021)

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan wawasan kepada para anggota Ojek PPC Simpang Len tentang konsep Digital Marketing dan Standards Sistim Pelayanan Pelanggan. Manfaat dari kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan pendapatan para tukang Ojek Simpang Len dengan pemasaran dan pengelolaan yang berbasis Digital serta meningkatkan pelayanan prima kepada pelanggan ojel dengan prinsip-prinsip:aman, selamat, nyaman, terjangkau, setara, dan teratur.

Solusi yang di tawarkan untuk mengatasi permasalahan ojek Pangkalan PPC Simpang Line adalah pelatihan Digital Marketing dasar untuk meningkatkan kemampuan soft skill para penarik Ojek untuk “melek” teknologi dalam memasarkan/promosi keberadaan mereka tanpa perlu “mangkal”, selain itu untuk meningkatkan jumlah pelanggan secara signifikan dengan bantuan teknologi informasi dan media sisial seperti WA, Facebook, dan Instagram. Selain itu para penarik Ojek Simpang Len juga dibekali pengetahuan standar keselamatan berkendara Penarik Ojek akan dibekali standar keselamatan berkendara.

Nyaman menjadi hal penting Ketika membawa pelanggan mengantar ketujuan dengan tetap bersikap professional dan berkomunikasi dengan baik, Terjangkau tarif yang digunakan standar yaitu Rp 5000 (lima ribu rupiah) jumlah ini terjangkau. Setara artinya pelanggan tidak mendapat perlakuan yang berbeda antara satu dengan yang lainnya. Teratur dengan membuat jadwal yang teratur pelanggan mengetahui jadwal operasional ojek Sp.Line. Solusi untuk mempromosikan dan menunjukkan identitas yang jelas,

dibutuhkan identitas Ojek kelompok PPC Simpang Len. Pelaksana pengabdian membantu sejumlah 20 rompi bagi anggota PPC Simpang.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi Mitra. Metode diawali dengan identifikasi awal yang telah dilakukan dengan bantuan kepala dusun dan pendamping desa. Setelah itu diputuskan untuk membantu kelompok Ojek PPC Simpang Len yang mengalami permasalahan dalam bidang Manajemen dan Pemasaran.

Terdapat anggota PPC Ojek Simpang Len menurut data di Muspika kecamatan Muara Satu sejumlah 52 orang, namun ketika didata kembali dengan Ketua PPC yang bernama saudara Bustami Usman terdapat 20 orang yang tercatat masih aktif melaksanakan profesi tetap sebagai Ojek dan mempunyai seluler berbasis android. Anggota lainnya terdata sudah mendapat ataupun beralih profesi dan sebagian merantau ke luar wilayah gampong mereka dan tidak mempunyai seluler android. Setelah disepakati permasalahan yang mereka hadapi, selanjutnya diputuskan jenis kegiatan pengabdian, yaitu memfokuskan pada Digital Marketing dan Standard Sistem Pelayanan Pelanggan.

Tahap Pelaksanaan dilakukan diawali dengan Sosialisasi Digital Marketing bagi para anggota PPC Ojek Simpang Len. Tujuannya adalah memberi pemahaman dasar mengenai apa itu Digital Marketing dan pentingnya buat usaha jasa mereka. Setelah itu dilanjutkan dengan memperkenalkan media media daring yang biasa dibuat untuk memasarkan atau memperluas jaringan pelanggan dengan membuat beberapa media social. Pertama dibuat Group Whatsapp yang bernama PPC Ojek Simpang Len, Facebook dengan nama profil PPC Ojek Simpang Len, dan Instagram dengan nama akun Ojek Simpang Len. Peserta dilatih untuk melakukan chat di group WA, mengajukan pertemanan dengan akun FB PPC Ojek Simpang Len, serta memfollow akun IG yang diberi nama akun Ojek Simpang Len.

Kemudian pada hari yang berbeda para anggota PPC Ojek Simpang Len mendapat pelatihan Standard Sistem Pelayanan Pelanggan. Pada pelatihan ini para pengendara Ojek mendapat berbagai masukan khususnya bagaimana seharusnya seorang driver membawa kendaraannya, keramahan driver, dan juga keselamatan berkendara mengutamakan

kenyamanan penumpang. Tahap ini dilakukan minimal 1 bulan setelah pelaksanaan program dengan tujuan bahwa kelompok PPC Ojek Simpang Len sudah terbiasa dan tidak mendapat kesulitan ketika menggunakan media sosial sebagai media marketing digital untuk kelompok PPC Ojek Simpang Len. Dan juga mengevaluasi penggunaan rompi sebagai identitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil survey dan diskusi dengan pihak pemerintahan di gampong Padang Sakti, maka tim pengabdian dan pihak gampong terkait memutuskan untuk melakukan kegiatan Pengabdian dengan judul Pelatihan Digital Marketing dan Standard Sistim Pelayanan Pelanggan bagi anggota PPC Ojek Simpang Len. Waktu kegiatan dilaksanakan selama lima hari, dimulai dari tanggal 25 hingga 29 Oktober 2021, pukul 14.00-16.00 WIB dengan pokok pembahasan mengenai pelatihan Digital Marketing dan pembuatan Akun Sosial Media serta pelatihan Standar Sistem Pelayanan Pelanggan dan Pembagian Rompi identitas Ojek Simpang Len.

Peserta Pelatihan adalah seluruh anggota PPC Ojek Simpang Len sejumlah 52 orang, namun dikarenakan sebagian besar sudah beralih profesi dan ada juga yang hijrah ke daerah lain maka didata kembali anggota aktif yang bisa ikut pelatihan, yaitu sebanyak 21 orang. Pelatihan berdurasi 7 hari dibagi dalam 2 kelompok waktu, yaitu Pelatihan Digital Marketing dan pembuatan akun social media pada 25-29 Oktober 2021 dan pada tanggal 22-23 November 2021 Pelatihan Standard Sistim Pelayanan Pelanggan dan pembagian rompi identitas. Pada masa pelatihan jumlah peserta yang hadir bervariasi dikarenakan selama pelatihan ada yang mendapat panggilan order lewat telp dan sms. Berikut adalah tabel peserta pelatihan lengkap sejumlah 20 orang:

No	Nama	Dusun
1.	Bustami Usman	Cot - Suwe
2.	Fauzi. S	Cot - Suwe
3.	Razali	Paloh Punti
4.	Nasroel	Padang Sakti
5.	Ridwan	Utera
6.	M.Heri	Utera
7.	Marzuki	Paloh Punti
8.	Lukman H	Utera
9.	Mursalin	Cot - Suwe
10.	Wandi	Cot - Suwe
11.	Baktiar	Paloh Punti
12.	Zulkifli	Utera
13.	Faisal	Padang Sakti
14.	M. Anwar	Paloh Punti
15.	Saifullah	Paloh Punti
16.	Ajukri	Padang Sakti
17.	Jamal Fuadi	Cot - Suwe
18.	M. Yatim	Cot - Suwe
19.	Saiful	Cot - Suwe
20.	Zulkarnini	Cot - Suwe

Tabel 2. Daftar Peserta Pelatihan PPC Ojek Simpang Len

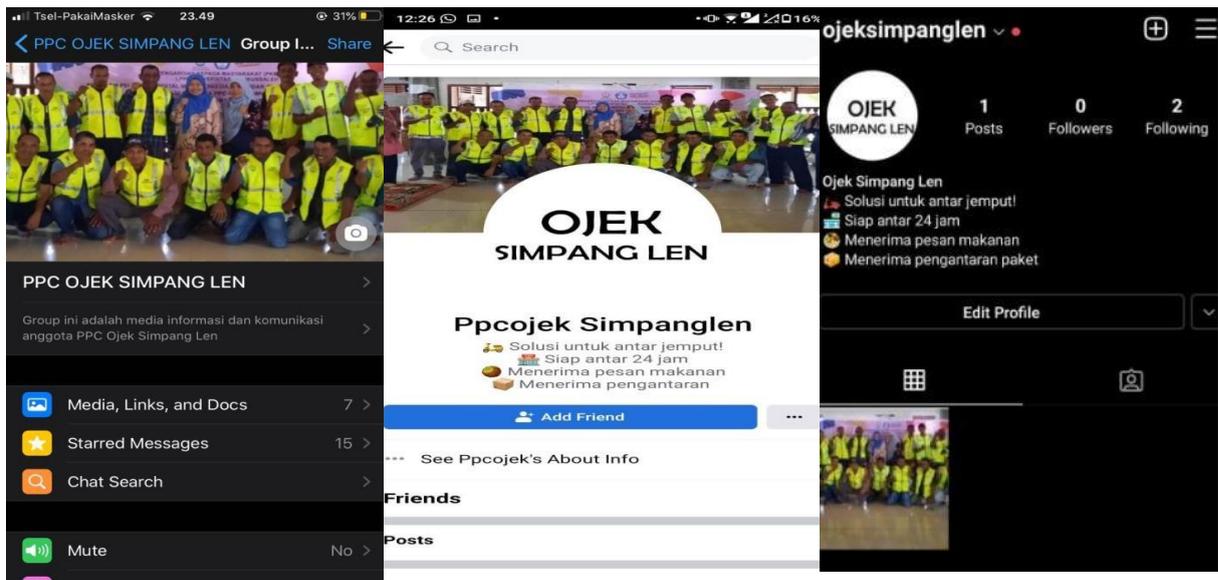
Rincian pelatihan Sesi I tanggal 25-29 Oktober 2021 adalah sebagai berikut:

- 25 Oktober 2021 Dasar Pemahaman Digital Marketing
- 26 Oktober 2021 Whatsapp dan WAG dan posting Snap pada Status WA
- 27 Oktober 2021 Facebook
- 28 Oktober 2021 Instagram
- 29 Oktober 2021 Praktek aplikasi social media yang sudah dipelajari

Rincian pelatihan Sesi II tanggal 22-23 November 2021 adalah sebagai berikut:

- 22 November 2021 Sosialisasi UU No 22 tahun 2009
- 23 November 2021 Pemahaman Standard Sistim Pelayanan Pelanggan dan pembagian rompi

Pelatihan berjalan lumayan baik walau ada kendala hujan dan kegiatan mengojek para peserta. Adapun diantara hasilnya adalah terbentuk *whatsapp group* bagi WAG PPC Ojek Simpang Len, akun *facebook* Ojek Simpang Len, akun *instagram* Ojek Simpang Len. Dengan adanya minimal 3 aplikasi media sosial dapat memudahkan proses promosi dan sekaligus berkomunikasi dengan pelanggan dan calon pelanggan. Sejauh ini para pelaksana pengabdian belum dapat membuat aplikasi Ojek online dikarenakan keterbatasan waktu dan biaya pembuatan aplikasi.



Gambar 6. Akun media sosial Ojek Simpang Len

Pengaruh Kegiatan ini bagi mitra dalam para pengojek di lingkungan gampong Padang Sakti Kota Lhokseumawe yang Bersatu dalam kelompok PPC Ojek Simpang Len adalah sesuatu yang memberikan wawasan terbuka terhadap perkembangan teknologi sehingga suatu saat nanti dating pesaing ojek online mereka siap bergabung dan tidak merasa diambil lahan rejeki tetapi bias mengikuti perubahan. Bagi Universitas Malikussaleh dampak dan pengaruhnya positif karena sangat membantu khususnya bagi

para pengunjung universitas, baik mahasiswa, dosen, maupun tamu, yang menggunakan jasa Ojek, mereka menyambut kegiatan tersebut dengan baik selain juga dengan adanya pembagian rompi mereka dapat teridentifikasi dengan baik oleh pelanggan dan merasa aman karena yang mereka tumpangi adalah ojek resmi.

Kekurangan dari pelatihan ini adalah banyak handphone peserta yang penuh memori sehingga harus menghapus sebagian konten, kesulitan utama adalah wifi pelaksana penelitian yang kurang stabil ketika dipakai bersama. Hambatan lain datang dari kegiatan peserta sebagai ojek yang setiap saat ada panggilan pelanggan.

Luaran yang dihasilkan dijelaskan dalam subbab ini. Luaran adalah produk yang dihasilkan dalam kegiatan termasuk juga publikasi dan dokumen kerjasama dari kegiatan tersebut. Jika ada luaran berupa publikasi di jurnal, seminar, dan media massa baik cetak ataupun elektronik yang dilampirkan dalam lampiran. Luaran kegiatan pelatihan ini yang pertama adalah publikasi online dua media, yaitu yang berjudul “Tukang Ojek Simpang Len Dibekali SPP oleh PNPB FisipolUnimal” pada beritamerdeka.net serta “Tim Pengabdian UnimalGelar Pelatihan untuk PPC Ojek Muara Satu” pada news.unimal.ac.id. Luaran lainnya adalah jurnal pengabdian yang di submit ke Jurnal Pengabdian Pandawa Universitas 45 Jakarta dengan judul: “Pelatihan Digital Marketing dan Standar Sistem Pelayanan Pelanggan bagi pengendara Ojek Simpang Len, kota Lhokseumawe.”

Selain itu pelaksana pelatihan juga membagikan sebanyak 20 rompi ojek sebagai identitas dan pelindung dada dari angin. Berikut gambar pembagian rompi.



Gambar 7. Pembagian Rompi

Selain itu telah dibuat juga sebagai luaran, sebuah dokumen kerjasama antara PPC Ojek Simpang Len dengan ketua Pelaksana Pengabdian dengan jangka 3 bulan, kerjasama ini dapat diteruskan sewaktu-waktu ada kesempatan dan kebutuhandisesuaikan dengan situasi kedua belah pihak.

SIMPULAN

Kegiatan Pelatihan Digital Marketing dan Sistem Standar Pelayanan Pelanggan bagi anggota PPC Ojek Simpang Len desa Padang Sakti kota Lokseumawe merupakan salah satu rangkaian kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dikoordinir oleh LPPM Universitas Malikussaleh dengan dana PNPB tahun 2021. Skema pengabdian ini adalah Pembinaan Desa Lingkungan, yang diutamakan lingkungan seputar kampus. Kegiatan yang telah berlangsung sejak dari survey hingga pelaksanaan yaitu dari bulan Agustus hingga November 2021 disambut baik oleh warga, khususnya pengojek dan pengguna jasa ojek. Kegiatan sosialisasi Digital Marketing ini sebaiknya dilanjutkan dengan realisasi pembuatan aplikasi Ojek online untuk kelompok PPC Ojek Simpang Len di masa yang akan datang dengan harapan supaya dapat meningkatkan kesejahteraan para pengojek yang rata-rata mereka saat ini hanya mendapat penghasilan dibawah 30 rb sehari.

DAFTAR PUSTAKA

- AnalisaDayly. 2020. Gampung Padang Sakti Dulu dan Sekarang. (<https://analisadaily.com/berita/arsip/2014/5/25/32936/gampung-padang-sakti-dulu-dan-sekarang/>)
- Rumondang, Asri. Dkk. 2020. Pemasaran Digital dan Perilaku Konsumen. ISBN: 978-623-6512-99-9.
- Bappeda,2020, Peraturan Walikota Lhokseumawe No.39 tahun 2020 tentang Perubahan atas peraturan Walikota Lhokseumawe No 21 tahun 2019 tentang Rencana Kerja Pemerintah daerah Kota Lhokseumawe tahun 2020. https://bappeda.lhokseumawekota.go.id/files/PRKPK-2020/RKPK_P-2020-PERWAL.pdf (diakses pada tanggal 14 Mei 2021)
- LPPM, 2020 Sejarah singkat LPPM Universitas Malikussaleh <https://unimal.ac.id/index/page/1/sejarah-universitas-malikussaleh> (diakses pada tanggal 17 Mei 2021.