

**PURCHASING BUKU DI NEW BOOK STORE
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

SCRIPTPRENEUR



OLEH

IRA SUCIARTI

NIM 202010080311022

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA INDONESIA
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

2024

**PURCHASING BUKU DI NEW BOOK STORE UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH MALANG**

SCRIPTPRENEUR

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Pendidikan Bahasa Indonesia**

Oleh:

IRA SUCIARTI

Nim 202010080311022

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA INDONESIA
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

Scriptpreneur dengan judul "Purchasing Buku di New Bookstore UMM" ini telah disetujui oleh Dosen Pembimbing pada tanggal 13 Maret 2024

Pembimbing I,



Fida Pangesti, S.Pd., M.A

Pembimbing II,



Bambang A.W.

LEMBAR PENGESAHAN

Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Prodi Pendidikan Bahasa Indonesia
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Malang

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan Bahasa Indonesia
Tanggal 27 Maret 2024

Mengesahkan,
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Malang
Dekan,



Prof. Dr., Trisakti Handayani, M.M

Dewan Penguji

- 1) Arti Prihatini, M.Pd.
- 2) Musaffak, M.Pd.
- 3) Fida Pangesti, S.Pd., M.A

Handwritten signatures of the exam board members:
.....
.....
.....

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :Ira Suciarti
NIM :202010080311022
Prodi :Pendidikan Bahasa Indonesia
FakultaS/Prodi :Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Muhammadiyah Malang

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Tugas akhir dengan judul:
Purchasing Buku di New Book Store Universitas Muhammadiyah Malang adalah hasil karya sendiri dan dalam naskah ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, baik sebagian ataupun seluruhnya, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.
2. Apabila ternyata di dalam naskah tugas akhir ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIAT, saya bersedia TUGAS AKHIR INI DIGUGURKAN dan GELAR AKADEMIK YANG SAYA PEROLEH DIBATALKAN, serta diproses sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.
3. Tugas akhir ini dapat dijadikan sumber pustaka yang merupakan HAK BEBAS ROYALTI NON EKSKLUSIF.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 14 Maret 2024

Yang menyetujui,

Ira Suciarti

Nim 202010080311022

ABSTRAK

Ira Suciarti. Nim 202010080311022. Scriptpreneur. Purchasing Buku di New Book Store Universitas Muhammadiyah Malang. Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia, FKIP Universitas Muhammadiyah Malang. Pembimbing: Fida Pangesti, S.Pd., M.A.

Kata Kunci: Purchasing Buku, Penjualan Buku, Bad Stock Buku, dan Toko Buku

Dalam suatu perusahaan pasti memiliki banyak fungsi pada setiap bagiannya, diantaranya adalah purchasing. *Purchasing* menjadi fungsi dasar dari perusahaan karena perusahaan tidak akan dapat beroperasi dengan lancar tanpa adanya fungsi tersebut. Fungsi purchasing sangat penting dikelola karena tidak hanya mencakup mekanisme pembelian barang, tetapi juga menentukan strategi dalam bekerjasama.

Pembelian (*purchasing*) merupakan suatu usaha yang dilakukan untuk memperoleh barang yang diperlukan oleh perusahaan. Tujuan utama purchasing adalah untuk memperoleh barang dengan nilai terbaik sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan berkontribusi pada operasional maupun strategi perusahaan. Pembelian ini terjadi karena adanya permintaan barang dari konsumen maupun pelanggan sehingga menghasilkan output untuk menghasilkan laba. Oleh karena itu, pada saat membuka usaha toko buku dibutuhkan pengelolaan yang tepat, sehingga dibutuhkan seorang yang ahli untuk mengelola, salah satunya adalah PIC *purchasing* buku.

Toko buku New Bookstore UMM merupakan salah satu unit usaha baru yang dimiliki Universitas Muhammadiyah Malang yang berada di sebelah Rayz Hotel UMM. New Bookstore UMM tidak hanya menyiapkan buku-buku dari penerbit mayor, tetapi juga dari penerbit Indie. Selain itu, New Bookstore UMM juga menyediakan beragam alat tulis yang sangat lengkap untuk kebutuhan sehari-hari, baik untuk kebutuhan sekolah, perkuliahan maupun perkantoran.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan melakukan pengamatan secara langsung dan terlibat langsung dalam kegiatan *purchasing* di toko buku New Bookstore UMM. Hasil dari kegiatan ini adalah New Bookstore UMM telah berupaya melaksanakan pembelian, penjualan dan mengatasi bad *stock* buku dengan baik, hal ini dapat ditunjukkan dengan pengelolaan toko, kelancaran operasional toko, manajemen yang semakin membaik, dan adanya pembukaan cabang toko yang dilakukan di madiun. Ini membuktikan bahwa toko buku New Bookstore UMM mampu bersaing dalam mengembangkan bisnisnya.

ABSTRACT

Ira Suciarti. Nim 202010080311022. Scriptpreneur. Book Purchasing at New Book Store, University of Muhammadiyah Malang. Indonesian Language Education Study Program, FKIP, University of Muhammadiyah Malang. Advisor: Fida Pangesti, S.Pd., M.A.

Keywords: Book Purchasing, Book Sales, Book Bad Stock, and Bookstore

In a company, there must be many functions in each part, including purchasing. Purchasing is a basic function of the company because the company will not be able to operate smoothly without this function. The purchasing function is very important to manage because it not only includes the mechanism of purchasing goods but also determines the strategy for cooperation.

Purchasing is an effort made to obtain the goods needed by the company. The main purpose of purchasing is to obtain goods with the best value so that they can meet consumer needs and contribute to the company's operations and strategies. This purchase occurs because of the demand for goods from consumers and customers to produce output to generate profits. Therefore, when opening a bookstore business, proper management is needed, so an expert is needed to manage, one of which is the book purchasing PIC.

New Bookstore UMM bookstore is one of the new business units owned by the University of Muhammadiyah Malang which is located next to Rayz Hotel UMM. New Bookstore UMM not only prepares books from major publishers but also from Indie publishers. In addition, New Bookstore UMM also provides a complete variety of stationery for daily needs, both for school, lecture and office needs.

The method used in this activity is to make direct observations and be directly involved in purchasing activities at the New Bookstore UMM bookstore. The result of this activity is that New Bookstore UMM has tried to carry out purchases, sales and overcome bad stock books well, this can be shown by store management, smooth store operations, improved management, and the opening of a branch store in Madison. This proves that the New Bookstore UMM bookstore can compete in developing its business.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul **Purchasing Buku di New Bookstore Universitas Muhammadiyah Malang**. Penulisan Skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi persyaratan akademik pada Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Malang.

Penulis menyadari bahwa, tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak pasti sangat sulit untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada.

1. Bapak Prof. Nazaruddin Malik, M.Si, selaku Rektor UMM telah memberikan peluang kepada peneliti untuk meraih ilmu di kampus Universitas Muhammadiyah Malang
2. Ibu Prof. Dr. Trisakti Handayani, MM, selaku Dekan FKIP UMM yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti dalam menimba ilmu dan menyelesaikan skripsi.
3. Bapak Arif Setiawan, M.Pd, selaku Ketua Prodi Pendidikan Bahasa Indonesia UMM yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi.
4. Ibu Fida Pangesti, S.Pd., M.A selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan, motivasi, serta dukungan dalam bimbingan skripsi hingga terselesaikan dengan baik. Menjadi salah satu dari anak bimbinganmu merupakan nikmat yang selalu

saya syukuri. Terima kasih Ibu Fida, semoga jerih payahmu terbayarkan dan selalu dilimpahkan kesehatan.

5. Para dosen dan karyawan Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Malang.
6. Bapak Bambang A.W, Bapak Tjatur Adi Sutjipto, Ibu Inawati serta kepada seluruh Karyawan NBS UMM yang telah membantu saya secara langsung maupun tidak langsung dalam melaksanakan Praktik Kerja Profesional. Terima kasih telah menerima dan membimbing penulis dengan tangan terbuka. Di tempatkan di NBS menjadi salah satu yang penulis syukuri, terima kasih untuk ilmu dan pengalaman berharganya.
7. Kepada seluruh anggota keluarga, khususnya Bapak Aksan, Ibu Raodah, Kakak Perempuan Iput Sulistiawati, M.Irsan dan Aretha. Penulis ingin mengucapkan terima kasih atas segala dukungan, motivasi, doa serta bantuan yang begitu luar biasa. Terima kasih telah memberikan penulis kepercayaan dan dukungan dalam perantauan ini.
8. Semua pihak yang terlibat dalam membantu dan memberikan dukungan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan dimasa yang akan datang. Akhir kata semoga tugas akhir ini berguna bagi penelitian selanjutnya mengenai *Purchasing* buku.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	vi
MOTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	6
1.2 Profil Perusahaan	10
1.3 Rumusan Masalah	12
1.4 Tujuan	12
1.5 Manfaat	12
BAB II IDENTIFIKASI SUMBER DAYA	14
2.1 Potensi Pengembangan Perusahaan	16
2.2 Potensi Sumber Daya Manusia	21
2.3 Sarana dan Pra-sarana	20
BAB III PELAKSANAAN PROGRAM	22
3.1 Program Kerja dan Sasaran	22
3.2 Langkah-Langkah Pelaksanaan Program Kerja	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Hasil Pelaksanaan Program.....	32
4.1.1 Pembelian pada <i>Purchasing</i> Buku.....	32
4.1.2 Penjualan pada <i>Purchasing</i> Buku	35
4.1.3 Mengatasi Bad Stock	40
4.2 Kendala dan Pendukung Pelaksanaan Program	42
4.3 Pembahasan	44
BAB V PENUTUP	50
5.1 Kesimpulan	50
5.2 Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	
BIODATA PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Divisi Kerja dan Tugas	14
Tabel 2.2 Sarana dan Prasarana	16
Tabel 2.3 Sarana dan Prasarana <i>Purchasing</i>	17



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Kantor Direksi	12
Gambar 2.2 Struktur Organisasi.....	13
Gambar 4.1 Halaman Login.....	30
Gambar 4.2 Halaman Utama Program	31
Gambar 4.3 Halaman Utama <i>Stock</i> Terlaris	31
Gambar 4.4 Tampilan email	32
Gambar 4.5 <i>Display</i> Buku	34
Gambar 4.6 Halaman Rak Buku	35
Gambar 4.6 Tampilan Akun Shopee	36
Gambar 4.7 Kegiatan pameran.....	38



DAFTAR LAMPIRAN

Dokumentasi Kegiatan Purchasing Buku 59



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. R. A. T. (2010). *Komunikasi Bisnis. II*(1).
- Aditya, S. (2014). *No Title Strategi Komunikasi Pemasaran Toko Buku Gramedia (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Strategi Komunikasi Pemasaran Toko Buku Gramedia Surakarta dalam Meningkatkan Penjualan)*.
- Al Azis, M. R. (2021). Tantangan Industri Penerbitan Buku Di Indonesia Sebagai Bagian Dari Industri Kreatif Dalam Mengarungi Era Digitalisasi Dan Pandemi Covid 19. *Jurnal Ilmu Komunikasi UHO : Jurnal Penelitian Kajian Ilmu Komunikasi Dan Informasi*, 6(3), 236.
<https://doi.org/10.52423/jikuho.v6i3.17949>
- Ana, W., Sophan, T. D. F., Nisa, C., & Sanggarwati, D. A. (2021). Pengaruh Pemasaran Media Online Dan Marketplace Terhadap Tingkat Penjualan Produk Umkm Cn Collection Di Sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517–522. <https://doi.org/10.29062/mahardhika.v19i3.274>
- Anastasia, M., & Oktafia, R. (2021). Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Kerupuk Desa Tlasi Tulangan Sidoarjo. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 4(2), 431–444.
[https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4\(2\).7773](https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4(2).7773)
- Aryadi, H., & Wahyuni, W. (2019). Tinjauan Prosedur Pembelian Barang di Bagian Purchasing pada PT. Duraconindo Pratama Jakarta. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 16(02), 225–236. <https://doi.org/10.36406/jam.v16i02.244>
- Cahyo, & Solikhin. (2015). Analisis Peranan Purchasing Terhadap Proses Pengadaan Barang di Hotel Lorin Solo. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 10(2), 1–23.
- Febrilla & Ponirin. (2022). Pengaruh Kepercayaan dan Promosi Penjualan terhadap Minat Beli Ulang Konsumen Shopee Palu. *Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako*, 8(1), 56–062.
- Halim, A., & Syamsuri, A. R. (2016). Pengaruh store atmosphere, store image, dan kepuasan konsumen terhadap keputusan pembelian di toko buku gramedia cabang gajah mada medan (studi kasus pada mahasiswa kedokteran methodist medan). *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)*, 3(2), 116-131.
- Harahap, D. A. (2018). Perilaku Belanja Online Di Indonesia: Studi Kasus. *JRMSI - Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 9(2), 193–213.
<https://doi.org/10.21009/jrmsi.009.2.02>
- Jane, O. (2011). Analisis Potensi Partnership sebagai Modal untuk Meningkatkan Kapabilitas Inovasi dan Teknologi. *Jurnal Administrasi Bisnis Unpar*, 7(2), 192–205.
- Kusumarini, L. A. Y., & Suprobo, F. P. (2014). Perancangan Modular Indoor Booth untuk Produk Pakaian, Sepatu dan Makanan. *Jurnal Intra*, 2(Modular Booth Indoor), 748–749.
- Lilik Suhaeli, A. M. (2008). Pengaruh Pameran Buku Baru Terhadap Minat Baca Masyarakat Di Perpustakaan Umum Kabupaten Magelang. *Pustakawan*, 15(1), 1–2.
- Melati, I. (2012). Pengaruh display produk pada keputusan pembelian konsumen. *Binus Busine Ss Review*, 3(2), 875–881.

- Mukalimin, S. (2022). Upaya Pengembangan Usaha Kerajinan Tas Anyaman Di Desa Maguwan Kecamatan Sambit Kabupaten Ponorogo. *Journal of Community Development and Disaster Management*, 4(2), 71–80. <https://doi.org/10.37680/jcd.v4i2.2039>
- Napitu, M. M., Silaen, A., & Sitohang, E. W. (2019). Analisis Yuridis Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Dalam Perjanjian Waralaba No.: 123/33/45 antara Riri Dengan PT. Xinona. *PATIK : Jurnal Hukum*, 8(1), 11–20.
- Nurhayati, A. N., Josi, A., & Hutagalung, N. A. (2018). Penjualan. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 7(2), 13–23.
- Parmitasari, I. (2019). PERAN PENTING NEGOSIASI DALAM SUATU KONTRAK Oleh : Indah Parmitasari , Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Negotiations are an important element in the preparation of contracts , negotiations occur at the precontractual . In negotiations , the part. *Jurnal Literasi Hukum*, 50–63.
- Pujianto. (2019). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Buku Dengan Konsinyasi Berbasis Client/Server. *Jurnal Informatika Darmajaya*, 12(2), 118–127.
- Purnama, R. (2021). Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2019. *TECHNOBIZ : International Journal of Business*, 4(1), 21. <https://doi.org/10.33365/tb.v4i1.1096>
- Putranto, A. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupatenwonosobo). *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 4(3), 280–286. <https://doi.org/10.32699/ppkm.v4i3.432>
- Rachmawati, R. (2011). Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan. *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2), 143–150.
- Rahmadana, N. M. S. (2016). Pengaruh Display Produk Dan Suasana Toko Terhadap Pembelian Impulsif Di Minimarket Eramart Cabang Lembuswana Samarinda. *EJournal Ilmu Administrasi Bisnis*, 4(3), 683–697.
- Rusito, R., & Didik Eko Prasetyo. (2023). Sistem Pendukung Keputusan Untuk Pengendalian Bad Stock (BS) Menggunakan Fuzzy Tsukamoto. *Jurnal Manajemen Informatika & Teknologi*, 3(1), 1–15. <https://doi.org/10.51903/mifortekh.v3i1.306>
- Rusli, T. (2015). *ANALISIS TERHADAP PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE) USAHA TOKO ALFA MART*. 6.
- Safitri, L. A., & Dewa, C. B. (2020). Analisa Pengaruh Masa New Normal Pada Penjualan Online Melalui E-Commerce Shopee. *Jurnal Manajemen Dayasaing*, 22(2), 117–125. <https://doi.org/10.23917/dayasaing.v22i2.12494>
- Sarwono, A. W., & Ihalauw, J. J. O. I. (2021). Teori-Teori Untuk Memahami dan Menjelaskan Kerjasama dalam Hubungan Antar Organisasi Pariwisata. *Kapita Selektia Pariwisata*, 1(1), 323–340.
- Setia, L. D., & Amanda, R. (2018). *APLIKASI PENJUALAN BARANG TUNAI DAN KREDIT PADA TOKO KOMPUTER RIZCOM MADIUN*. 3(2), 72–81.
- Stephany, W., Albadry, A. S., Sofa, A., & Tarjo. (2021). Analisis Pengendalian Persediaan Barang Dagang Dalam Menunjang Kelancaran Transaksi Jual

- Beli. *Jurnal Ekopendia*, 06(1), 171–193.
- Ummah, S. Z. (2010). *Toko Buku Dengan Ruang Pamer Di Kota Cirebon*. 1–7.
- Wati, E. F., & Indayani, K. (2017). Sistem Informasi Distribusi Dan Retur Barang Berbasis Desktop Pada Pt. Milenia Berkat Abadi Jakarta. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 1(1), 25–29.
- Widuri, N. R. (2004). Pameran, Media Komunikasi Antara Perpustakaan Dengan Pengguna. *Baca: Jurnal Dokumentasi Dan Informasi*, 28(2), 120–126.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.14203/j.baca.v28i2.84>
- Wijaya Darma, I. R. (2018). *Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat*. XVI(1).
- Wulandira, A., & Sudrajat, A. (2023). *SISTEM PEMBELIAN KREDIT UNTUK FOOD AND BEVERAGE PADA BEST WESTERN PLUS KEMAYORAN HOTEL*.





FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA INDONESIA

bind.umm.ac.id | bahasasastra@umm.ac.id | @bahasaindonesiaumm | BAHASASASTRAUMM

LEMBAR HASIL CEK PLAGIASI

Ketua Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia FKIP UMM menyatakan bahwa:

Nama : Ira Suciarti

NIM : 202010080311022

Telah melakukan uji kesamaan Karya Ilmiah dalam bentuk Tugas Akhir (Skripsi) dengan hasil sebagai berikut:

Bagian Skripsi (BAB)	Presentase Hasil Kesamaan
BAB I Pendahuluan	4%
BAB II Kajian Pustaka	2%
BAB III Metode Penelitian	4%
BAB IV Hasil dan Pembahasan	4%
BAB V Kesimpulan dan Saran	4%

Berdasarkan presentase hasil uji kesamaan, dapat disimpulkan bahwa hasil deteksi plagiasi telah memenuhi syarat dan ketentuan yang telah diatur pada Peraturan Rektor No. 2 Tahun 2017.

Malang, 30 Maret 2024
Ketua Program Studi,



Arif Setiawan, M.Pd

Catatan

*Wajib diisi dengan hasil ketikan bukan tulisan tangan

Kampus I

Jl. Bandung 1, Malang, Jawa Timur
P: +62 341 651 253 (Hunting)
F: +62 341 460 435

Kampus II

Jl. Bendungan Sulaimi No. 198 Malang, Jawa Timur
P: +62 341 651 149 (Hunting)
F: +62 341 582 080

Kampus III

Jl. Raya Tlogomas No 246 Malang, Jawa Timur
P: +62 341 464 318 (Hunting)
F: +62 341 460 435
E: webmaster@umm.ac.id

