



Muhammadiyah Center for Entrepreneurship and Business Incubator

PTMA

BUSINESS MATCHING STUDENTPRENEUR BOOTCAMP 2026

LabeLINK Studio

Smart Labeling & Custom Branding Solution

"Dari Kemasan Biasa Menjadi Brand yang Berkesan"

Ketua

Alif Fitrah Ramadhan – 41187007240008

Anggota

Vabellian Naomi (41187007240006)

Haifa Sya'bannia (41187007250015)

bunga adistya suryadinatha (41187007250011)

Pembimbing

Seta Samsiana ST., MT

**Universitas Muhammadiyah Indonesia
2026**

PROPOSAL KEGIATAN BUSINESS MATCHING

LABELINK STUDIO Smart Labeling & Custom Branding Solution

Tagline:

"Dari Kemasan Biasa Menjadi Brand yang Berkesan"

1. ABOUT US

Profil Perusahaan

LabelInk Studio merupakan usaha kreatif yang menyediakan layanan desain dan pencetakan label custom untuk berbagai kebutuhan branding produk, kemasan, botol, gelas, tumbler, souvenir, hampers, dan merchandise.

Usaha ini hadir sebagai solusi bagi UMKM, pelaku usaha kuliner, komunitas, sekolah, kampus, hingga perusahaan yang membutuhkan identitas visual profesional dengan biaya yang terjangkau dan proses yang cepat.



Gambar 1. Gambaran produk

Melalui teknologi printer label dan desain digital, LabelInk Studio membantu meningkatkan nilai jual produk sekaligus memperkuat citra merek pelanggan.

Visi

Menjadi penyedia layanan custom labeling dan branding UMKM terdepan yang mendukung pertumbuhan bisnis kreatif Indonesia.

Misi

- Membantu UMKM membangun identitas merek yang profesional.
- Menyediakan layanan desain dan cetak label berkualitas.
- Mendorong transformasi digital branding bagi usaha kecil.
- Menghasilkan produk yang inovatif, cepat, dan terjangkau.

- e. Menjadi mitra branding bagi masyarakat dan pelaku usaha.

2. PROBLEM AND SOLUTION

Dalam upaya meningkatkan daya saing di pasar, pelaku UMKM sering kali berhadapan dengan berbagai hambatan yang menghalangi potensi pertumbuhan produk mereka. Tantangan-tantangan ini umumnya berkisar pada keterbatasan akses terhadap desain berkualitas serta kendala biaya operasional yang sering kali kurang berpihak pada bisnis skala kecil.

Kurangnya identitas visual yang kuat dan kemasan yang kurang menarik sering kali membuat produk UMKM sulit menonjol di tengah persaingan. Selain itu, hambatan teknis seperti tingginya batas minimum pesanan (MOQ) pada percetakan konvensional sering kali menjadi beban finansial tersendiri. Untuk menjawab permasalahan tersebut, diperlukan pendekatan yang tidak hanya fokus pada aspek estetika, tetapi juga pada fleksibilitas biaya dan personalisasi produk.

Tabel 1. berikut menyajikan pemetaan komprehensif mengenai masalah-masalah utama yang sering dihadapi oleh UMKM, mulai dari identitas merek hingga kebutuhan akan produk yang unik, beserta solusi praktis yang ditawarkan untuk mengatasinya:

Tabel 1. Masalah dan Solusi

	⚠ Titik Masalah	➔ Solusi Kami
	Banyak UMKM belum memiliki identitas merek yang menarik.	✓ Menyediakan desain label profesional dengan harga terjangkau.
	Kemasan produk terlihat kurang menarik sehingga sulit bersaing.	✓ Memberikan label custom yang secara instan meningkatkan tampilan produk.
	Biaya percetakan konvensional relatif mahal untuk skala kecil.	✓ Melayani pemesanan dalam jumlah kecil tanpa minimum order (MOQ) besar.
	Pelanggan modern membutuhkan produk yang personal dan unik.	✓ Menyediakan layanan personalisasi nama, logo, dan desain sesuai kebutuhan.

3. MARKET SIZE

Analisis pangsa pasar ini bertujuan untuk memetakan potensi penyerapan layanan branding oleh berbagai sektor. Dengan berfokus pada solusi atas kendala identitas visual dan efisiensi biaya produksi bagi usaha skala kecil, kami mengidentifikasi segmentasi target konsumen serta proyeksi potensi pasar seperti pada Tabel 2. Dan Tabel 3. berikut:

Tabel 2. Segmentasi Target Konsumen

Sektor Target	Sub-Sektor / Spesifikasi	Kebutuhan Strategis Branding
UMKM Kuliner	Minuman Kekinian, Kopi, Catering, Bakery, & Frozen Food	Mebutuhkan label tahan air dan desain profesional untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar kompetitif.
Pendidikan	Sekolah, Kampus, & Organisasi Mahasiswa	Kebutuhan akan label inventaris khusus dan atribut identitas kelompok yang bersifat personal.
Event & Komunitas	Seminar, Workshop, Pernikahan, & Ulang Tahun	Memerlukan layanan personalisasi desain dan nama untuk menciptakan kesan eksklusif pada setiap acara.
Perusahaan	Merchandise & Souvenir Perusahaan	Penguatan citra profesional melalui produk kustom unik untuk kebutuhan klien atau karyawan.

Tabel 3. Proyeksi Potensi Pasar

Indikator Pasar	Data / Estimasi
Total Market (Indonesia)	±65.000.000 unit UMKM
Target Pasar Awal (0,001%)	650 Pelanggan
Rata-rata Transaksi	Rp50.000 / pelanggan
Proyeksi Potensi Omzet	Rp32.500.000

Data di atas menunjukkan bahwa dengan hanya menjangkau ceruk pasar yang sangat kecil (0,001%), bisnis ini sudah memiliki potensi pendapatan yang signifikan. Skalabilitas ini didorong oleh kemampuan layanan kami dalam memberikan solusi bagi UMKM yang sebelumnya terhambat oleh tingginya biaya percetakan konvensional dan syarat minimal order (MOQ) yang besar

4. BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

Guna mentransformasikan solusi atas kendala branding UMKM menjadi kerangka kerja yang berkelanjutan, kami menyusun Business Model Canvas (BMC). Model ini memetakan strategi operasional dalam menghadirkan layanan branding yang profesional namun tetap terjangkau. Fokus utama kami adalah memberikan fleksibilitas bagi pelaku usaha kecil melalui layanan desain kustom tanpa batasan minimal order yang memberatkan.

Tabel 4. merangkum sembilan elemen kunci yang menjadi pondasi bisnis dalam menciptakan nilai tambah bagi konsumen serta memastikan efisiensi operasional:

Tabel 4. Fondasi Bisnis

Komponen	Deskripsi Strategis
Value Proposition	Solusi branding cepat, murah, tanpa minimal order (No MOQ), serta layanan personalisasi desain yang unik.
Customer Segments	Fokus pada pelaku UMKM (Kuliner, Kopi, dsb), sektor pendidikan (sekolah/kampus), serta komunitas penyelenggara event.
Customer Relationship	Pendekatan personal melalui layanan Konsultasi Desain untuk memastikan hasil sesuai identitas merek.
Channels	Pemanfaatan media sosial visual (Instagram & TikTok) sebagai galeri produk dan WhatsApp untuk layanan pemesanan.
Key Activities	Fokus pada proses kreatif (Desain), produksi (Cetak Label/Stiker), dan pemasaran digital yang edukatif.
Key Resources	Keahlian perangkat lunak desain dan kepemilikan perangkat printer label berkualitas tinggi untuk produksi mandiri.
Key Partners	Kerjasama dengan supplier bahan baku stiker, mitra percetakan eksternal, serta jaringan komunitas UMKM lokal.
Cost Structure	Pengalokasian dana untuk bahan baku produksi (kertas/tinta) serta biaya promosi untuk menjangkau pasar baru.
Revenue Streams	Arus pendapatan dari penjualan produk fisik (label/stiker) dan jasa layanan kreatif (pembuatan desain logo).

5. COMPETITION

Untuk memposisikan bisnis secara strategis, penting bagi kita untuk memahami lanskap kompetisi di industri percetakan dan branding. Saat ini, pelaku UMKM memiliki beberapa pilihan kanal produksi, namun masing-masing memiliki batasan yang sering kali menjadi

hambatan bagi usaha skala kecil.

Analisis ini membandingkan layanan kita dengan pemain pasar yang ada, dengan fokus pada bagaimana solusi kita mampu mengisi celah (gap) yang ditinggalkan oleh kompetitor, terutama terkait fleksibilitas pesanan dan personalisasi desain. Tabel 5. merupakan pemetaan keunggulan dan kelemahan kompetitor utama:

Tabel 5. Analisis Kompetisi

Kompetitor	Keunggulan Utama	Kelemahan / Kendala bagi UMKM
Percetakan Umum (Konvensional)	Memiliki kapasitas produksi yang sangat besar dan cepat untuk skala industri.	Menetapkan Minimum Order Quantity (MOQ) yang sangat tinggi, sehingga memberatkan arus kas UMKM.
Digital Printing	Menawarkan variasi produk yang beragam dengan kualitas cetak yang stabil.	Struktur harga cenderung tetap tinggi atau relatif mahal untuk pemesanan dalam satuan kecil.
Marketplace Sticker (Template)	Harga produk sangat murah karena menggunakan sistem cetak massal.	Tidak custom penuh; desain bersifat kaku/template sehingga sulit membangun identitas merek yang unik.

Berdasarkan tabel di atas, layanan ini hadir sebagai solusi jalan tengah yang mengambil keunggulan dari setiap kompetitor namun membuang kelemahannya. Kita menawarkan harga yang kompetitif tanpa membebani pelanggan dengan MOQ yang tinggi, serta tetap memberikan kebebasan personalisasi desain penuh agar produk UMKM memiliki identitas unik yang mampu bersaing di pasar

6. COMPETITIVE ADVANTAGE

Untuk membedakan layanan kami dari kompetitor dan menjawab tantangan nyata yang dihadapi oleh UMKM, kami mengandalkan lima pilar keunggulan kompetitif. Keunggulan ini tidak hanya fokus pada kualitas produk, tetapi juga pada efisiensi proses dan kemudahan akses. Dengan mengintegrasikan solusi atas kendala biaya dan desain, kami memposisikan diri sebagai mitra strategis yang mampu mendukung pertumbuhan merek UMKM secara cepat dan fleksibel. Tabel 6. Merupakan rincian keunggulan kompetitif yang menjadi nilai jual utama kami:

Tabel 6. Keunggulan Kompetitif

Aspek Keunggulan	Deskripsi Strategis
Fast Printing	Proses produksi yang sangat efisien, mampu menyelesaikan pesanan dalam hitungan jam untuk mendukung kebutuhan mendesak pelanggan.
No Minimum Order	Menghilangkan hambatan biaya dengan melayani pesanan mulai dari satuan hingga ribuan, solusi tepat bagi UMKM yang terkendala modal stok.
Custom Design	Menawarkan fleksibilitas penuh dalam personalisasi desain, logo, dan nama sesuai karakter unik setiap produk pelanggan.
Affordable Price	Memberikan standar harga yang sangat kompetitif dan transparan, khusus dirancang agar tetap terjangkau bagi anggaran pelaku usaha kecil.
Digital Ordering	Kemudahan akses melalui ekosistem digital; pemesanan dapat dilakukan secara praktis melalui WhatsApp dan media sosial untuk efisiensi waktu.

Kombinasi antara kecepatan produksi dan fleksibilitas pesanan (No MOQ) merupakan kunci utama kami dalam memenangkan pasar UMKM yang dinamis. Dengan memberikan layanan desain profesional yang terjangkau, kami memastikan bahwa keterbatasan biaya bukan

lagi menjadi penghalang bagi pelaku usaha lokal untuk memiliki kemasan produk yang mampu bersaing di level nasional maupun global

7. MARKET ADOPTION

Untuk memastikan solusi branding kami dapat menjangkau target pasar secara efektif, kami menerapkan strategi Market Adoption yang komprehensif. Strategi ini dirancang untuk menjembatani kesenjangan antara kebutuhan UMKM akan identitas visual dan layanan yang kami tawarkan. Dengan mengombinasikan kehadiran digital yang kuat, interaksi langsung di komunitas, serta program insentif yang menarik, kami bertujuan untuk membangun kepercayaan pelanggan sejak tahap awal.

Pendekatan ini secara khusus menargetkan hambatan utama UMKM seperti masalah biaya dan akses desain yang sulit, sehingga mempermudah mereka untuk beralih ke kemasan yang lebih profesional. Tabel 7. Merupakan rincian rencana adopsi pasar kami:

Tabel 7. Strategi Market Adoption

Kategori	Strategi & Kanal	Penjelasan Strategis
Strategi Online	Instagram, TikTok, FB Marketplace, & WA Business	Memanfaatkan platform visual untuk menampilkan portofolio desain dan video proses produksi guna membangun <i>brand awareness</i> serta melayani pemesanan secara instan.
Strategi Offline	Kolaborasi UMKM, Event Kampus, Bazar, & Seminar	Membangun jejaring melalui kehadiran fisik di pusat aktivitas ekonomi kreatif untuk memberikan edukasi langsung mengenai pentingnya kemasan produk dalam meningkatkan daya saing.
Program Promosi	Gratis Desain Pertama, Diskon Pelanggan Baru, Paket Reseller, & Referral	Menghilangkan hambatan psikologis pelanggan baru terhadap biaya dengan memberikan insentif awal, sekaligus mendorong pertumbuhan organik melalui skema kemitraan.

Seluruh program promosi di atas, seperti "Gratis desain pertama", dirancang khusus untuk mengatasi masalah UMKM yang belum memiliki identitas merek karena kendala biaya atau keahlian desain. Dengan mempermudah akses di awal, kami yakin adopsi pasar akan tumbuh secara berkelanjutan.

8. TEAM

Keberhasilan dalam menghadirkan solusi branding yang komprehensif bagi UMKM didorong oleh tim multidisiplin yang memiliki kompetensi di bidang teknologi informasi, desain kreatif, dan manajemen operasional. Di bawah bimbingan para ahli, tim ini bekerja secara sinergis untuk mengintegrasikan aspek teknis produksi dengan strategi komunikasi pemasaran.

Struktur tim ini dirancang untuk memastikan setiap solusi atas kendala branding, seperti identitas visual dan efisiensi biaya produksi, dapat diimplementasikan dengan standar kualitas yang tinggi. Tabel 8. Merupakan profil anggota tim beserta pembagian tanggung jawab strategisnya:

Tabel 8. Struktur Organisasi Tim

Posisi	Nama (NIM)	Tanggung Jawab Utama
Pembina	Retno Nugroho Whidhiasih, S. Kom, M. Kom	Memberikan arahan strategis dan supervisi tingkat tinggi terhadap pengembangan bisnis.
Pembimbing	Seta Samsiana ST., MT	Memberikan bimbingan teknis dan manajerial dalam pelaksanaan program.

Ketua Tim	Alif Fitrah R (41187007240008)	Memimpin koordinasi tim, menyusun konsep dasar bisnis, serta mengelola perizinan dan kemitraan strategis.
PJ Produksi & QC	Vabellian Naoni (41187007240006)	Melakukan riset produk, mengembangkan formula pengolahan, serta memastikan desain label estetik sesuai standar kriya.
PJ Keuangan & Operasional	Haifa Sya'bannia (41187007250015)	Mengelola estimasi modal awal, merancang sistem bagi hasil, dan mendata potensi kerja sama dengan mitra bisnis.
PJ Hubungan Masyarakat	Bunga Adistyia S. (41187007250011)	Mengelola kanal media sosial, menyusun narasi produk (<i>storytelling</i>), dan menjadi narahubung utama bagi calon konsumen.

Pembagian tugas ini secara langsung mendukung penyelesaian masalah yang dihadapi UMKM. Misalnya, fokus PJ Produksi pada "desain label estetik" secara langsung menjawab masalah UMKM yang belum memiliki identitas merek yang menarik. Sementara itu, PJ Humas mendukung perluasan jangkauan pasar melalui strategi *storytelling* yang telah direncanakan dalam tahap adopsi pasar.

9. TRACTION

Traksi bisnis ini merupakan bukti nyata dari validitas solusi yang kami tawarkan kepada pelaku UMKM. Dengan mengatasi hambatan utama seperti tingginya biaya percetakan dan kebutuhan akan desain yang personal, kami telah berhasil menarik minat pasar di tahun pertama. Proyeksi pertumbuhan di tahun kedua menunjukkan skalabilitas bisnis yang tinggi, di mana kepercayaan pelanggan yang meningkat akan mendorong volume produksi label secara signifikan.

Tabel 9. Merupakan ringkasan pencapaian saat ini dan target pertumbuhan untuk tahun mendatang:

Tabel 9. Traksi dan Target Pertumbuhan

Indikator Performa	Tahun Pertama (Pencapaian)	Target Tahun Kedua (Proyeksi)
Jumlah Pelanggan	50 Pelanggan	100 Pelanggan
Volume Produksi Label	100 Label Tercetak	25.000 Label Tercetak
Estimasi Omzet Bulanan	Rp1.000.000 – Rp2.000.000	Rp2.500.000 – Rp5.000.000

Lonjakan target produksi pada tahun kedua didasari oleh strategi peningkatan loyalitas pelanggan melalui layanan desain label profesional yang terjangkau serta kemudahan pemesanan tanpa minimum order. Hal ini memungkinkan pelanggan UMKM untuk melakukan pesanan ulang (*repeat order*) dalam volume yang lebih besar seiring dengan perkembangan skala bisnis mereka. Dengan model ini, kami optimis dapat melipatgandakan omzet bulanan melalui efisiensi produksi dan perluasan jangkauan pasar.

10. FINANCIAL PLANNING

Perencanaan keuangan ini mencerminkan efisiensi model bisnis yang dirancang khusus untuk memberikan solusi branding bagi UMKM. Dengan struktur modal awal yang rendah, kami mampu mengatasi hambatan utama dalam industri percetakan konvensional, yaitu biaya produksi

yang mahal bagi skala usaha kecil.

Pengalokasian modal difokuskan pada pengadaan perangkat produksi mandiri yang mendukung fleksibilitas pemesanan tanpa batas minimum (No MOQ), sehingga memungkinkan kami menawarkan harga yang sangat terjangkau kepada pelanggan. Proyeksi margin laba yang tinggi menunjukkan bahwa model bisnis ini tidak hanya solutif bagi masalah identitas merek UMKM, tetapi juga memiliki ketahanan finansial dan potensi keuntungan yang sangat menjanjikan.

A. Alokasi Modal Awal

Tabel 10. ini merangkum kebutuhan investasi awal untuk memulai operasional produksi branding:

Tabel 10. Alokasi Modal Awal

Komponen Kebutuhan	Estimasi Biaya
Printer Label (Perangkat Utama)	Rp300.000
Kertas Sticker (Bahan Baku)	Rp100.000
Tinta (Konsumsi Produksi)	Rp50.000
Kemasan (Packaging Produk)	Rp25.000
Promosi (Pemasaran Digital)	Rp25.000
Total Modal Awal	Rp500.000

B. Proyeksi Performa Keuangan Bulanan

Berdasarkan target pasar awal, Tabel 11. Merupakan estimasi performa keuangan dalam satu siklus operasional:

Tabel 11. Proyeksi Keuangan Bulanan

Indikator Keuangan	Nilai Estimasi
Total Pendapatan	Rp1.000.000
Biaya Operasional Bulanan	Rp200.000
Laba Bersih	Rp800.000
Margin Laba	80%

Analisis Keuangan Strategis:

- Efisiensi Modal:** Dengan modal awal yang hanya Rp500.000, bisnis ini mampu menjawab Problem 3 mengenai mahalnya percetakan konvensional dengan cara menghadirkan layanan cetak mandiri yang lebih lincah.
- Profitabilitas Tinggi:** Margin laba sebesar 80% dimungkinkan karena fokus layanan terletak pada jasa kreatif (desain) dan penggunaan teknologi cetak label yang efisien, yang secara langsung mendukung solusi identitas merek bagi UMKM.
- Skalabilitas:** Rendahnya biaya operasional (Rp200.000) memungkinkan bisnis ini untuk tetap bertahan meskipun dalam volume pesanan yang fluktuatif, sehingga sangat cocok dengan pasar UMKM yang dinamis.

11. CONTACT

Sebagai langkah nyata dalam mendukung transformasi visual dan penguatan merek UMKM, kami membuka pintu kolaborasi seluas-luasnya. LabelInk Studio berkomitmen untuk menjadi mitra strategis yang responsif dan mudah dijangkau oleh para pelaku usaha yang ingin meningkatkan nilai jual produknya melalui desain profesional dan solusi percetakan tanpa batas

minimum order.

Kehadiran kami di berbagai kanal komunikasi bertujuan untuk memastikan setiap kebutuhan personalisasi dan konsultasi branding dapat dilayani dengan cepat dan efisien. Tabel 12. merupakan detail kontak resmi kami:

Tabel 12. Informasi Kontak LabelInk Studio

Informasi	Detail Kontak
Nama Bisnis	LabelInk Studio
Lokasi Operasional	Bekasi, Jawa Barat
WhatsApp (Hotline)	0822-6072-9750
Email Resmi	aliffitrah852@gmail.com
Instagram	@labelink.studio
Marketplace	Shopee / Tokopedia

Kami percaya bahwa identitas merek yang kuat adalah kunci bagi UMKM untuk naik kelas. Melalui kanal-kanal di atas, kami siap memberikan layanan desain kustom, label estetik, dan konsultasi branding yang terjangkau guna menjawab tantangan persaingan pasar saat ini

12. PENUTUP

LabelInk Studio hadir sebagai jawaban strategis atas tantangan fundamental yang dihadapi UMKM, yaitu keterbatasan akses terhadap branding profesional yang ekonomis. Dengan mengintegrasikan teknologi cetak label mutakhir dan keahlian desain digital, kami tidak hanya meningkatkan estetika kemasan, tetapi juga memberikan identitas merek yang mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

Fokus utama kami adalah menghilangkan hambatan biaya percetakan konvensional melalui layanan yang fleksibel, cepat, dan tanpa batas minimum order (No MOQ), sehingga pelaku usaha kecil dapat memperkuat citra produk mereka tanpa beban modal yang besar. Kami percaya bahwa keberhasilan UMKM dalam membangun identitas visual yang unik adalah kunci bagi pertumbuhan ekonomi kreatif yang inklusif dan berkelanjutan.

Melalui program Studentpreneur Bootcamp 2026, LabelInk Studio berkomitmen untuk bertransformasi menjadi mitra branding yang inovatif dan modern. Kami siap memberikan dampak nyata dalam membantu produk-produk lokal naik kelas, serta mendukung akselerasi pertumbuhan ekonomi kreatif di Indonesia.

"Karena produk yang baik layak memiliki identitas yang hebat."



Labelink Studio

Dari Kemasan Biasa Menjadi Brand yang Berkesan

Alif Fitrah R | Informatika
Universitas Muhammadiyah Indonesia

Tantangan Utama UMKM



Identitas Visual Lemah

Kemasan polos membuat produk sulit menonjol di tengah persaingan pasar yang padat.



Beban Biaya Tinggi

Syarat Minimum Order Quantity (MOQ) percetakan sangat tinggi, menggerus modal kerja skala kecil.



Keterbatasan Desain

Hanya mengandalkan template kaku yang gagal menciptakan identitas merek eksklusif.

Solusi Cerdas: LabelInk Studio

Smart Labeling & Custom Branding Solution

- ✓ Identitas Merek Profesional & Unik
- ✓ Harga Terjangkau untuk Modal UMKM
- ✓ Tanpa Minimal Order (No MOQ)



Layanan Komprehensif Kami



Penjualan Produk Fisik

Cetak label dan stiker kustom premium untuk berbagai media (kemasan produk, botol, gelas, souvenir, hampers, hingga merchandise).



Jasa Layanan Kreatif

Pembuatan desain identitas merek dan logo profesional yang dikerjakan secara kustom 100%, lepas dari batasan template kaku.

Mengapa Memilih LabelInk?



Fast Printing

Selesai dalam hitungan jam.



No Minimum Order

Bisa pesan dari skala satuan hingga ribuan.



Custom Design

Personalisasi visual 100%.



Affordable Price

Transparan & ramah modal bootstrapping.



Digital Ordering

Praktis via WhatsApp & Medsos tanpa antre.

Potensi Pasar Luas & Terarah



Proyeksi Omzet Awal:
Rp 32.500.000

Model Bisnis & Validasi Traksi



50

Pelanggan Awal

(Telah menggunakan layanan di tahun pertama)



Rp1-2 Juta

Omzet per Bulan

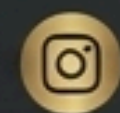
(Aliran dana masuk tervalidasi)

Rencana Akselerasi Pertumbuhan



Salam Studentpreneur Universitas Muhammadiyah Indonesia.

Terima Kasih.



@labelink.studio



0822-6072-9750



Scan untuk
Diskusi/Pemesanan