



LEMBAGA PENGABDIAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

ISSN: 2615-2657

2021



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT

Sinergi Institusi Pendidikan dengan Masyarakat
melalui Kegiatan Pengabdian Masyarakat
Yogyakarta, 28 November 2020



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT 2020

SINERGI INSTITUSI PENDIDIKAN DENGAN MASYARAKAT MELALUI KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Yogyakarta, 28 November 2020

Penerbit :

Lembaga Pengabdian Masyarakat
Universitas Amikom Yogyakarta
Telp.(0274) 884 201 ext 611
Email : abdimas@amikom.ac.id



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT 2020

SINERGI INSTITUSI PENDIDIKAN DENGAN MASYARAKAT MELALUI KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

ISSN 2615-2657

Editor : **Mulia Sulistiyono, M.Kom**
Rizqi Sukma Kharisma, M.Kom

Kulit Muka : **Bernadhed, M. Kom.**

Penerbit :

Lembaga Pengabdian Masyarakat
Universitas Amikom Yogyakarta
Telp. (0274) 884 201 ext 611
Email : abdimas@amikom.ac.id

Cetakan I, Januari 2021

Hak cipta dilindungi Undang-Undang Hak Cipta
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh bagian isi buku ini tanpa
izin tertulis dari penerbit.



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT 2020

SINERGI INSTITUSI PENDIDIKAN DENGAN MASYARAKAT MELALUI KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Reviewer:

Agus Purwanto., M.Kom.

**Anggit Dwi Hartanto,
M.Kom. Mei P.**

Kurniawan, M.Kom.

Rizqi Sukma Kharisma, M.Kom.

**Windha Mega Pradnya Duhita,
M.Kom. Mardhiya Hayaty, S.T.,
M.Kom.**

Lilis Dwi Farida, S.Kom., M.Eng.

Sumarni Adi, S.Kom., M.Cs.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Salam Sejahtera Bagi Kita Semua.

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas hidayah-Nya maka Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2020 dapat terselenggara. Kegiatan ini merupakan Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat yang pertama kali diadakan di Universitas Amikom Yogyakarta. Seminar ini merupakan salah satu program kerja Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Amikom Yogyakarta yang dimana untuk meningkatkan minat publikasi hasil pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan oleh kalangan akademis di Universitas Amikom Yogyakarta pada khususnya.

Di dalam kalangan akademis perguruan tinggi mengenal dengan kewajiban Tri Dharma Perguruan Tinggi. Salah satu bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi adalah pengabdian masyarakat. Kegiatan pengabdian masyarakat merupakan sebuah usaha kalangan akademisi secara langsung mengatasi permasalahan-permasalahan masyarakat. Banyak permasalahan-permasalahan masyarakat yang dapat diselesaikan dengan menerapkan keilmuan yang dimiliki oleh para akademisi.

Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2020 merupakan sebuah wadah kepada kalangan akademis Universitas Amikom Yogyakarta dalam mempublikasikan hasil pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan. Diharapkan dengan adanya media ini dapat menjadi jembatan para pengabdian dan masyarakat dalam memperoleh informasi.

Dalam Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2020 ini sebagai keynote speaker adalah Bapak Putut Purwandono, S.E., M.S.E., M.Sc. yang menjabat sebagai Kepala Sub Bagian Kerja Sama Pemerintah Kota Yogyakarta. Dalam Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2020 terdapat 89 pemakalah yang bersedia mengirimkan makalahnya untuk dipublikasikan pada seminar ini. Makalah telah melalui proses review dan editing.

Kami mengucapkan terimakasih kepada seluruh pemakalah yang telah bersedia mempublikasikan makalah hasil pengabdian pada seminar ini. Kami ucapkan terimakasih kepada segenap civitas akademik Universitas Amikom Yogyakarta atas dukungan sarana maupun prasarana sehingga acara ini dapat terlaksana. Kepada keynote speaker kami juga mengucapkan terimakasih atas kesediaannya untuk membuka wawasan dan membagi pengalaman tentang pengabdian masyarakat.

Akhir kata kami segenap panitia Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2020 mohon maaf sebesar-besarnya jika dalam penyelenggaraan acara masih banyak kekurangan. Kami terbuka untuk mendapatkan kritik dan masukan guna semakin memperbaiki kegiatan ini kedepannya. Semoga acara ini dapat bermanfaat seluruh akademisi dan masyarakat.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Ketua Panitia Seminar Hasil
Pengabdian Masyarakat 2020

Mulia Sulistiyono, M.Kom.

Daftar Isi

Seminar Hasil Sinergi Institusi Pendidikan dengan Masyarakat melalui Kegiatan Pengabdian Masyarakat

PENINGKATAN MANAJEMEN PENGELOLAAN USAHA TERNAK LELE MELALUI PEMANFAATAN TEKNOLOGI APLIKASI BERBASIS ONLINE Ade Pujiyanto	Halaman 1-6
PENINGKATAN LITERASI INFORMASI MENGHADAPI INFODEMIC BAGI SISWA SMP DI ERA PANDEMI COVID-19 Aditya Maulana Hasymi, Gardyas Bidari Adninda	7-12
PENINGKATAN KUALITAS PEMBELAJARAN DENGAN SISTEM MONITORING PENGAJIAN PADA YAYASAN INSAN PRIMA DI MASA PANDEMI COVID-19 Afrig Aminuddin	13-18
PEMBERDAYAAN PEREMPUAN TANGGUH BENCANA PADA KOMUNITAS OMAH PARENTING YOGYAKARTA Afrinia Lisditya, Tanti Prita Hapsari	19-24
PENERAPAN VIRTUAL ASSISTANT E-COMMERCE DALAM MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN PRE-ORDER DI USAHA JAS FORMAL CARPIGIANI Agit Amrullah	25-30
E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA BONSAI WALUYO Agung Nugroho	31-36
PKM PENINGKATAN BRANDING PRODUK UNTUK MENUNJANG STRATEGI PEMASARAN ONLINE UKM "SERBA BISA TAILOR" SAAT PENDEMI COVID-19 Agus Fatkhurohman	37-42
STRATEGI PENJUALAN ONLINE DALAM PENGUATAN BUMMAS UNTUK MENYONGSONG NEW NORMAL MARKET Ali Mustopa	43-48
PEMANFAATAN MICROSOFT POWERPOINT SEBAGAI SOLUSI STRATEGI VISUAL DIGITAL MARKETING UNTUK UMKM DI MASA PANDEMI Alvian Alrasid Ajibulloh	49-54
PENGEMBANGAN GERAKAN NGAJI LITERASI DI LINGKUNGAN SANTRI DENGAN MOBILE JOURNALISM Andreas Tri Pamungkas	55-60
PEMBUATAN APLIKASI SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PADA VIO LAOUNDRY Andriyan Dwi Putra	61-66
PELATIHAN KOMUNIKASI MARKETING DAN DIGITAL BRANDING DI TENGAH COVID-19 BAGI PELAKU USAHA DESA GENTAN Angga Intueri Mahendra	67-71
INISIASI PENGELOLAAN INFORMASI BISNIS UNTUK ANGGOTA KOMUNITAS DAKWAH EKONOMI SYARIAH Anggrismono	72-77
PENINGKATAN PERILAKU BERSIH SEHAT UNTUK MENDUKUNG KESIAPAN TATANAN BARU DI LINGKUNGAN SEKOLAH TK ABA SURYOCONDRO Ani Hastuti Arthasari	78-83

SOCIAL CHAMPAIGN PENGGUNAAN PEMBALUT RAMAH LINGKUNGAN Ardiyati, Rina Pramitasari	84-89
DIGITALISASI MEDIA PEMBELAJARAN PADA PAUD TERPADU ALLIFA Arifiyanto Hadinegoro, Andrian Tri Muryanto	90-95
PENYUSUNAN WEBSITE ASOSIASI PROFESI IKATAN AHLI PERENCANAAN (IAP) DIY SEBAGAI WADAH PUBLIKASI DAN KOMUNIKASI Bagus Ramadhan, Pramudhita Ferdiansyah	96-101
PELATIHAN PEMBUATAN GAME UNTUK SISWA SD MUHAMMADIYAH KADISOKA Bayu Setiaji, Windha Mega PD	102-107
PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN PADA RENDANG “UNI LEN” MUJA MUJU TIMOHO Bety Wulan Sari	108-113
PEMANFAATAN TEKNOLOGI INTERNET UNTUK PELAKSANAAN KERJA DARI RUMAH DI MSV STUDIO Bhanu Sri Nugraha	114-119
PEMANFAATAN POSTER SEBAGAI MEDIA SOSIALISASI MENGHADAPI PANDEMI COVID-19 DI DESA DRONO, KLATEN Deani Prionazvi Rhizky, Ni'mah Mahnunah	120-125
PEMANFAATAN MEDIA PEMBELAJARAN PENGENALAN BENTUK UNTUK ANAK USIA PAUD Dina Maulina	126-131
LITERASI PERILAKU HIDUP BERSIH DAN SEHAT MENGHADAPI NEW NORMAL AKIBAT WABAH COVID-19 MELALUI MEDIA DIGITAL DAN KONVENSIONAL Dwi Pela Agustina, Renindya Azizza Kartikakirana	132-137
WORKSHOP PENYELENGGARAAN KEGIATAN BELAJAR MENGAJAR (KBM) DAN UJIAN ONLINE UNTUK GURU KIMIA SMA N 7 YOGYA Eli Pujastuti, Stara Asrita	138-143
PENINGKATAN KETRAMPILAN MELALUI PELATIHAN BUDIKDAMBER DALAM UPAYA KETAHANAN PANGAN DAN EKONOMI MASYARAKAT KAMPUNG PASEKAN DI MASA PANDEMI COVID-19 Fahrul Imam Santoso	144-149
OPTIMALISASI PENGGUNAAN TEKNOLOGI WEB UNTUK PROGRAM TAHFIDZ AL-QURAN PADA YAYASAN SABILUL MUTAQIN MARGAMULYA Ferian Fauzi Abdulloh	150-155
PEMBUATAN WEBSITE KAMPUNG SEBAGAI MEDIA PENUNJANG PERWUJUDAN KELEMBAGAAN KREATIF Ferri Wicaksono, Haryoko	156-161
STRATEGI BRANDING DAN PROMOSI ONLINE “WARUNG SEMBAKO ARFA” DI MASA PANDEMI COVID-19 Fitri Juniwati Ayuningtyas	162-167
PENGUATAN KEPEKAAN LINGKUNGAN PADA ANAK USIA DINI MELALUI CERITA BERGAMBAR Fitria Nucifera	168-173
WORKSHOP ONLINE (WSO) MENUJU KEMANDIRIAN EKONOMI KREATIF DITENGAH PANDEMI COVID-19 DI KECAMATAN PLAYEN, KABUPATEN GUNUNGGIDUL, YOGYAKARTA Fitria Nuraini Sekarsih, Ali Mustopa	174-179

PENINGKATAN KETAHANAN BENCANA PANDEMI COVID-19 DI SMP NEGERI 1 BANTUL Gardyas Bidari Adninda, Aditya Maulana Hasyimi	180-185
PENINGKATAN KUALITAS SDM DALAM PENGELOLAAN KEUANGAN PADA FIA SOUVENIR DENGAN MENGGUNAKAN APLIKASI KEUANGAN BERBASIS MOBILE Haryoko, Ferri Wicaksono	186-191
PELATIHAN PEMANFAATAN APLIKASI SMARTPHONE UNTUK PEMBUATAN VIDEO PENDEK PADA STAFF BADAN PENGAWAS DAN PEMILU (BAWASLU) SLEMAN Ika Asti Astuti	192-197
DIGITAL MARKETING SEBAGAI SARANA PENINGKATAN PROMOSI SEKOLAH DI MASA PANDEMI COVID-19 Ike Verawati	198-203
PELATIHAN DIGITAL FORENSIC DAN PENELUSURAN HOAX BAGI BADAN PENGAWAS PEMILIHAN UMUM (BAWASLU) KABUPATEN SLEMAN Irwan Oyong	204-209
MOTIVASI DAN KETRAMPILAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MEMBENTUK WIRAUSAHA MUDA PADA REMAJA ISLAM GADING TULUNG (RIGT) Ismadiyanti Purwaning Astuti	210-215
PELATIHAN DIGITAL MARKETING USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) SEBAGAI MEDIA PENUNJANG PROMOSI PENJUAL BUNGA HIAS DI KECAMATAN RUMBIA Jeki Kuswanto	216-221
PEMERDAYAAN REMAJA PUTRI DALAM MEMPRODUKSI HAND SANITIZER DAN DISINFECTAN MANDIRI SEBAGAI UPAYA PENCEGAHAN WABAH COVID-19 Jurni Hayati	222-227
PENINGKATAN KETAHANAN USAHA MIKRO KELOMPOK DISABILITAS TUNA RUNGU DI TENGAH PANDEMI COVID-19 Laksmindra Saptyawati	228-233
PENERAPAN E-COMMERCE BERBASIS WEBSITE UNTUK MEDIA PEMASARAN DAN IKLAN PADA SUMBER LEATHER Lukman, Muhammad Abdul Malik	234-239
PELATIHAN DARING PEMBUATAN DAN DESAIN SERTA MANAJEMEN KONTEN WEBSITE UNTUK STAF DAN PANWASCAM BAWASLU SLEMAN M. Nuraminudin	240-245
PEMANFAATAN TEKNOLOGI BERBASIS CLOUD UNTUK MENDUKUNG PENGELOLAAN ADMINISTRASI SEKOLAH Majid Rahardi	246-251
MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN USAHA MENGGUNAKAN SISTEM INVENTORY PADA GERAJ MILKSHAKE Moch Farid Fauzi	252-257
PENINGKATAN KEMAMPUAN EDITING PENJUALAN BISNIS TEMPLATE CREATIVE MARKET PADA ORGANISASI KEPEMUDAAN Muhammad Misbahul Munir	258-263
PENGENALAN E-LEARNING DENGAN MENGGUNAKAN APLIKASI GOOGLE DI TK ABA AL IHSAN GUNA MEMBANTU PROSES PEMBELAJARAN DI MASA PANDEMI COVID-19 Ninik Tri Hartanti	264-269

PENGENALAN KONSEP URBAN FARMING SEBAGAI ALTERNATIF SOLUSI KETAHANAN PANGAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI DESA DRONO, KLATEN	270-275
Ni'mah Mahnunah, Deani Prionazvi Rhizky, Irfan Rifani	
PENDAMPINGAN OPTIMALISASI DIGITAL MARKETING DENGAN MEMANFAATKAN GOOGLE ADS	276-281
Nuri Cahyono	
SOSIALISASI DAN PENYULUHAN PEMANFAATAN LIMBAH TERNAK MENJADI BIOGAS SERTA PENATAAN KANDANG UNTUK PENINGKATAN KAPASITAS WARGA DAN KUALITAS LINGKUNGAN	282-287
Nurizka Fidali, Hanantyo Sri Nugroho	
PEYULUHAN DAN PENETAPAN DALAM UPAYA PENCEGAHAN PENCEGAHAN COVID-19 DI DUSUN SAMPANGAN	288-293
Pramudhita Ferdiansyah, Bagus Ramadhan	
PENINGKATAN KUALITAS FISIK AREA DESA WISATA MELALUI PENATAAN TATA GUNA LAHAN DESA WISATA JONGGRANGAN	294-299
Prasetyo Febriarto, Agustina Rahmawati	
IMPLEMENTASI TEKNOLOGI BUDIDAYA URBAN FARMING DENGAN SISTEM AQUAPONIC SKALA RUMAHAN UNTUK PENINGKATAN KUALITAS LINGKUNGAN PERKOTAAN DAN MENDUKUN KETAHANAN PANGAN MASYARAKAT DI MASA	300-305
RR. Sophia Ratna Haryati	
PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING DALAM UPAYA MENINGKATKAN CUSTOMER ENGAGEMENT PADA BINAR BATIK	306-311
Rakhma Shafrida Kurnia	
PEMETAAN PARTISIPATIF RUMAH WARGA KAMPUNG GOWONGAN UNTUK MEMPERMUDAH DISTRIBUSI BANTUAN KEPADA WARGA TERDAMPAK PANDEMI COVID-19	312-317
Renindya Azizza Kartikakirana, Dwi Pela Agustina	
PENGUATAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM PENGARUSUTAMAAN GENDER DI LINGKUNGAN HIMPUNAN MAHASISWA ISLAM	318-323
Rezki Satris, Wahid Miftahul Ashari	
URGensi TOILET RAMAH DIFABEL PADA RUMAH TINGGAL PENYANDANG DISABILITAS	324-329
Rhisa Aidilla Suprpto, Seftina Kuswardini	
PENINGKATAN KETAHANAN EKONOMI MASA PANDEMI COVID-19 MELALUI PROGRAM KOMUNIKASI PEMASARAN ONLINE PRODUK KULINER SAMUDRA JAYA	330-335
Rivga Agusta	
PENGURANGAN KERENTANAN MASYARAKAT TERHADAP PENYEBARAN COVID-19 MELALUI PENYUSUNAN RENCANA AKSI PENATAAN SISTEM SIRKULASI KAWASAN PERUMAHAN DENGAN PEMBATASAN SOSIAL SKALA LOKAL	336-341
Rivi Neritarani	
PENGOLAHAN NILAI RAPOR SISWA PADA GURU DI MASA PANDEMI COVID-19 DAN PENGOPERASIAN MINI LCD PROYEKTOR DI SDIT IBNU 'ABBAS X SENTOLO KULON PROGO	342-347
Rumini	
PENGEMBANGAN STRATEGI PEMENUHAN KONSUMSI MANDIRI SELAMA MASA PANDEMI PADA KOMUNITAS URBAN FARMING	348-353
Seftina Kuswardini, Rhisa Aidilla Suprpto	

MENINGKATKAN KETERAMPILAN WARGA TERDAMPAK COVID 19 DENGAN PELATIHAN DESAIN GRAFIS DAN DIGITAL MARKETING PADA PADUKUHAN MANTUP RT 8	354-359
Septi Kurniawati Nurhadi	
PEMBERDAYAAN PROGRAM LITERASI MEDIA KUAT LAWAN CORONA MENUJU NEW NORMAL ACTIVITY DI LINGKUNGAN DAWIS KUNYIT PERUMAHAN KORPRI - SEMARANG	360-365
Sheila Lestari Giza Pudrianisa	
PENGEMBANGAN WEBSITE SEBAGAI SARANA INFORMASI BAGI SEKOLAH SMK MAARIF 2 PIYUNGAN	366-371
Sri Mulyatun, Joko Dwi Santoso	
PEMANFAATAN KOMIK SEBAGAI MEDIA INFORMASI ALTERNATIF TENTANG COVID 19 DI DESA DRONO KLATEN	372-377
Stara Asrita, Eli Pujastuti	
OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN DASAWISMA ALAMANDA PERUMNAS MINOMARTANI	378-383
Supriatin, Cahya Wahyu Sanditama	
BIMBINGAN MANAJEMEN USAHA BAGI ENTREPRENEUR START UP	384-389
Tanti Prita Hapsari	
PENINGKATAN KOMPETENSI TENTOR LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR G-SMART DENGAN MEMANFAATKAN E-LEARNING	390-395
Theopilus Bayu Sasongko	
PEMASARAN DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIFITAS ANGGOTA KARANG TARUNA BHAKTI PERTIWI	396-401
Toto Indriyatmoko	
PEMANFAATAN TEKNOLOGI BERBASIS CLOUD UNTUK Mendukung KEGIATAN BELAJAR MENGAJAR SERTA PENGELOLAAN ADMINISTRASI SEKOLAH SELAMA PROSES WORK FROM HOME PADA SMK NEGERI 1 TEMANGGUNG	402-407
Uyock Anggoro Saputro	
UPAYA PENGURANGAN SAMPAH ORGANIK PADA MASA PANDEMI COVID-19 DENGAN ALAT BIOPORI JUMBO	408-413
Vidyana Arsanti, Subektiningsih	
PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR RT-RW NET DALAM Mendukung PEMBELAJARAN DARING PADA MASYARAKAT TEGALSARI	414-419
Wahid Miftahul Ashari, Rezki Satris	
PENINGKATAN KEMAMPUAN ANALISIS SPASIAL BERBASIS SISTEM INFORMASI GEOGRAFIS UNTUK PENGAJAR GEOGRAFI SEKOLAH MENENGAH ATAS	420-425
Widiyana Riasasi	
TEKNOLOGI CLOUD UNTUK PENINGKATAN KUALITAS KBM SECARA DARING PADA SD MUHAMMADIYAH KADISOKA	426-431
Windha Mega PD, Bayu Setiaji	
PENINGKATAN PELAYANAN PEMBAYARAN PAUD TERPADU ALLIFA MENGGUNAKAN FASILITAS G-SUITE	432-437
Wiwi Widayani	
STRATEGI UPGRADING UMKM PECEL ERA COVID-19	438-443
Yusuf Amri Amrullah	
PELATIHAN PENULISAN KARYA ILMIAH DI MASA PANDEMI BAGI SISWA MTs SALAFIYAH 2 GRESIK	444-449
Zahrotus Sa'idah, Azizah Giani Rahmah	

PENERAPAN DIGITAL PARENTING MELALUI LITERASI MEDIA ONLINE UNTUK MEMBANTU KPM PKH DESA AMBARKETAWANG PADA KONDISI NEW NORMAL PASCA PANDEMI COVID-19 Andika Agus Slameto, Mulia Sulistiyono	450-455
PEMANFAATAN GOOGLE CLOUD SEBAGAI MEDIA PEMBELAJARAN JARAK JAUH DI MASA PANDEMI COVID-19 Muhammad Tofa Nurcholis, Mulia Sulistiyono	456-461
TEKNIK AIDA DAN COPYWRITING UNTUK MENINGKATKAN OMZET ERA PANDEMI COVID-19 Bahrun Ghozali, Yusuf Amri Amrullah	462-467
OPTIMALISASI DESAIN KONTEN INSTAGRAM MENGGUNAKAN TEMPLATE POWEPOINT UNTUK MEMBANGUN BRANDING USAHA RUMAHAN KUKULALA.DEPOK KAB. SLEMAN Dwi Rahayu	468-473
GERAKAN PRODUKTIF DAN HIDUP SEHAT SERTA PENCEGAHAN LANJUTAN PASCA PANDEMI COVID-19 Kusnawi	474-479
PEMANFAATAN MEDIA RUANG SIAR GURU SEBAGAI PLATFORM GURU UNTUK MENYAMPAIKAN KEGIATAN BELAJAR MELALUI MEDIA ONLINE Nurfian Yudhistira	480-485
MODERNISASI PRODUKSI PERTANIAN DALAM RANGKA PENINGKATAN KESEJAHTERAAN PETANI Citra Desy Aisyah Alkis	486-491
PENINGKATKAN MINAT BELAJAR ANAK DI RUMAH SELAMA PANDEMI COVID-19 DENGAN APLIKASI VEKTOR PADA PAUD SOKAPALUPI MINOMARTANI YOGYAKARTA Mei Parwanto Kurniawan	492-497
PEMANFAATAN WEBSITE SEBAGAI MEDIA INFORMASI DAN PROMOSI DI MASA PANDEMI COVID 19 PADA SPS ASPARAGUS II CONDONG CATUR KABUPATEN SLEMAN Ikma	498-503
APLIKASI PENCATATAN TAHFIDZ PADA PONDOK PESANTREN TARUNA ALQURAN PUTERA Atik Nurmasani, Alfonso Aryando Sabilillah, Naris Sefri Syaifuddin	504-509
MEMBANGKITKAN BISNIS KULINER TERDAMPAK COVID-19 MELALUI MULTIMEDIA Alfie Nur Rahmi, Moch Farid Fauzi	510-515
PEMANFAATAN ALIRAN SUNGAI UNTUK PLTA MINI SEBAGAI ALAT PERAGA BELAJAR SISWA SAAT PENDEMI COVID-19 DI DUKUH SENTONO Ika Nur Fajri	516-519
PEMANFAATAN SMS GATEWAY UNTUK AKTIVITAS REMINDER JADWAL DAN SOSIALISASI PROLANIS DI PUSKESMAS BERBAH Hendra Kurniawan	520-525
PELATIHAN KEMAMPUAN DASAR FOTOGRAFI SEBAGAI MEDIA DOKUMENTASI DAN PUBLIKASI BAGI BADAN PENGAWAS PEMILIHAN UMUM (BAWASLU) KABUPATEN SLEMAN Dhimas Adi Satria	526-531

PKM PENINGKATAN BRANDING PRODUK UNTUK MENUNJANG STRATEGI PEMASARAN ONLINE UKM “SERBA BISA TAILOR” SAAT PENDEMI COVID-19

Agus Fatkhurohman

Prodi SI Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas AMIKOM Yogyakarta
Email : agusfatkhurohman@amikom.ac.id

Abstrak

Pada situasi seperti saat ini, banyak negara yang ikut terkena dampak Pandemi Covid-19 termasuk negara Indonesia yang akibatnya banyak sektor ikut terkena dampaknya, seperti sektor industri, sektor pendidikan, sektor kesehatan dan banyak lainnya. Karena suatu wabah Covid-19 saat ini mau tidak mau semua sektor harus merubah pola kerja dan bahkan pola kehidupan sehari-hari. Peraturan pemerintah yang menerapkan untuk social distancing maupun physical distancing untuk menekan angka laju penularan covid-19 di negara Indonesia. Sektor ekonomi juga mengalami banyak gejolak. Semenjak peraturan pemerintah menerapkan aturan pembatasan aktifitas social diluar rumah dan dilarang untuk berkegiatan yang melakukan atau mengundang kerumunan warga, mengakibatkan sebagian besar orang hanya beraktifitas di dalam rumah. Akibatnya roda perputaran perkeonomian pun menjadi kacau, dan tidak sedikit pula yang sangat susah untuk menyesuaikan. Banyak masyarakat yang pendapatan pekerjaannya turun drastis bahkan sampai kehilangan pekerjaan. Terlebih lagi dalam sektor UMKM. Dari sekian banyak sektor pelaku bisnis disini saya fokuskan untuk sektor penyedia jasa, karena yang biasanya jasa tersebut dapat menghasilkan sebuah penghasilan dengan baik otomatis sekarang menjadi sepi sampai kehilangan pelanggan, akibatnya untuk bertahan pun menjadi susah, seperti halnya sektor jasa menjahit pakaian “Serba Bisa Tailor” yang mau diangkat untuk kegiatan ini. Karena sepi pelanggan maka penghasilannya pun menjadi berkurang tidak seperti biasanya.

Kata kunci: Covid-19, Ekonomi, UKM, UMKM

1. PENDAHULUAN

Serba Bisa Tailor merupakan UMKM yang bergerak di bidang jasa, lebih tepatnya jasa penjahit pakaian. Usaha ini merupakan usaha rumahan dan juga sebagai pendorong utama keluarga. Serba Bisa Tailor ini juga sudah mempunyai beberapa pelanggan, biasanya kebanyakan pelanggan memilih order jasa untuk membuat baju-baju seragam sekolah. Selain baju seragam sekolah biasanya juga sering mendapat orderan untuk jahit mukena, jahit gamis dan perlengkapan untuk Haji dan Umroh. Usaha rumahan Serba Bisa Tailor ini mengandalkan tiga buah mesin jahit yang cukup bagus untuk menopang usahanya tersebut yang terdiri dari 1 mesin manual/tradisional dan 2 mesin elektrik/listrik. Selain itu dalam hal pengerjaan juga hanya dikerjakan oleh satu orang saja yaitu oleh pemilik yang sekaligus sebagai Kepala Keluarga. Namun tidak menutup kemungkinan suatu saat nanti akan menambah karyawan jika memang sudah mendapatkan orderan yang banyak dan

stabil. Berikut ini gambaran dari lokasi Serba Bisa Tailor.



Gambar 1. Tampak Depan Lokasi Serba Bisa Tailor

Dari gambar diatas menunjukkan bahwa UMKM Serba Bisa Tailor ini belum terdapat media informasi yang dapat menampilkan informasi jasa-jasa yang dijual oleh Serba Bisa Tailor seperti semacam Spanduk maupun X Banner. Selain itu dibawah ini juga terdapat gambaran

situasi ruang kerja dari Serba Bisa Tailor seperti berikut ini.



Gambar 2. Situasi ruang Kerja Serba Bisa Tailor

Setiap pesanan dikerjakan dengan sangat telaten dan sangat teliti, dengan menggunakan mesinmesin tersebut sehingga hasilnya pun tidak diragukan lagi, sehingga pelanggan yang sebelumnya sudah menyelesaikan order jahitnya pasti melakukan order lagi. Namun selain dari segi pengerjaan terkait jahit-menjahit, banyak masyarakat yang telah menjadi pelanggan Serba Bisa Tailor ini hanya dengan promosi perorangan atau sering disebut sebagai promosi dari mulut ke mulut. Jadi dalam hal promosinya masih menerapkan model lama secara konvensional dengan promosi perorangan tanpa media apapun. Akibatnya UMKM Serba Bisa Tailor yang bergerak dalam bidang jasa ini hanya dikenal di kalangan masyarakat sekitar saja.

Hal ini dikarenakan untuk jasa jahit Serba Bisa Tailor ini hanya mengandalkan pelanggan tetap yang datang untuk menjahit atau sekedar permak baju, dengan adanya peraturan pemerintah yang menerapkan aturan untuk di rumah saja ini menjadikan pelanggan tetap jasa tukang jahit menjadi berhenti berlangganan. Selain itu dalam sektor Pendidikan yang biasanya juga menjadi pelanggan jasa jahit baju untuk menjahit seragam, kali ini berhenti berlangganan juga karena semua sekolah menerapkan proses belajar mengajar di rumah yang sering disebut dengan sekolah di rumah. Akibatnya pendapatan setiap bulannya untuk jasa jahit Serba Bisa Tailor ini menjadi turun drastis, dan bahkan hampir bisa dikatakan tidak ada pelanggan lagi. Beberapa daerah yang terkena dampak langsung untuk sektor retailnya yaitu Manado, Bali, Kepulauan Riau, Bangka Belitung, Medan, Jakarta, Yogyakarta, Bogor, Bekasi, dan selain itu akibat penyebaran covid-19 ini sektor investasi, perdagangan, usaha mikro kecil dan menengah(UMKM) dan juga wisatawan terkena dampaknya pula[1].

Setelah kejadian krisis ekonomi pada tahun 1997-1998 jumlah UMKM bukan menunjukkan tren menurun tetapi justru malah mengalami peningkatan, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja pada tahun 2012 yang tersalurkan melalui pengusaha Indonesia yang semakin bertambah menjadi 56.539.560 unit, dan dari jumlah tersebut di dominasi oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah(UMKM) sebanyak 56.534.591 unit tau sekitar 99,99% yang sisanya seminar 0,01% atau 4.968 unit terdiri dari usaha besar, sehingga dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan seperti Bank

karman sekitar 60-70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan[2].

Untuk agar tetap bisa menyesuaikan dengan keadaan seperti saat ini dan untuk bertahan hidup dalam setiap bulannya UMKM Serba Bisa Tailor ini merubah haluan dari yang biasanya mendapat orderan baju, gamis, dan seragam sekarang berpindah membuat masker untuk bisa dijual ke masyarakat. Melihat tren saat ini banyak yang membutuhkan masker kain, maka Serba Bisa Tailor ini memproduksi masker kain, namun dikarenakan media promosi kurang gencar dan tidak menggunakan media apapun akibatnya penjualan masker kain pun juga tidak selancar yang dibayangkan.



Gambar 3. Produk Masker dari Serba Bisa Tailor

Dari uraian yang telah dibahas sebelumnya dan setelah wawancara dengan mitra selaku UMKM Serba Bisa Tailor maka dapat disimpulkan beberapa permasalahan yang akan diselesaikan dalam bentuk kerja sama kegiatan Pengabdian Masyarakat ini yaitu sebagai berikut :

No	Permasalahan	Urutan Prioritas
1	Kurangnya media informasi dan promosi yang mengakibatkan UMKM ini kurang dikenal di kalangan masyarakat luas	Prioritas ke -1
2	Tidak ada sarana dan fasilitas untuk menunjang mempromosikan produk dan jasa melalui media online	Prioritas ke -3
3	Tidak adanya inovasi produk yang cukup unik yang bisa bersaing dengan produk lain	Prioritas ke-2

Gambar 4. Tabel Permasalahan yang terjadi

2. METODE PELAKSANAAN

Atas dasar latar belakang permasalahan yang sedang terjadi dalam Serba Bisa Tailor selaku objek, maka perlu dibuat sebuah strategi penyelesaian masalah dari beberapa permasalahan yang sedang terjadi dengan membuat beberapa agenda kegiatan antara lain sebagai berikut :

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

Permasalahan	Pelaksanaan
- Kurangnya media informasi dan promosi yang mengakibatkan UMKM ini kurang dikenal di kalangan masyarakat luas.	- Mengadakan pelatihan terkait strategi promosi, dan bagaimana cara membuat media promosi yang bagus. - Membuat media informasi mengenai

	produk dan jasa yang dijual
- Tidak ada sarana dan fasilitas untuk menunjang mempromosikan produk dan jasa melalui media online	- Mengadakan pelatihan tentang pembuatan media penjualan online melalui beberapa situs e-commerce - Mengadakan Pelatihan mengenai foto produk untuk membuat sebuah media promosi yang bagus dan menjual
- Tidak adanya inovasi produk yang cukup unik yang bisa bersaing dengan produk lain	- Mengadakan pelatihan tentang pengembangan inovasi produk. - Mengadakan pelatihan tentang bagaimana cara branding produk, pengemasan produk agar menarik

Dari uraian tabel diatas untuk penyelesaian terkait media promosi akan lebih digencarkan dengan menggunakan media sosial. Karena penggunaan media sosial untuk saat ini sudah semakin beralih bukan hanya sekedar untuk bertukar kabar atau mungkin untuk buat album foto, tetapi penggunaan media sosial saat ini sudah mulai bergeser penggunaannya untuk sarana promosi produk, jasa, ataupun suatu tempat.

Berdasarkan beberapa data dalam penelitian sebelumnya yang pernah mengatakan bahwa anak-anak generasi Y, Z dan Alfa tau lebih sering disebut sebagai generasi Millenial yaitu dimana generasi Y ini merupakan kelahiran antara 1980 hingga 1995, kemudian generasi Z merupakan kelahiran antara 1995 hingga 2010, dan kemudian generasi Alfa lahir pada masa 2010 dan sesudahnya menjadikan media internet sebagai sarana utama pendamping kegiatan utama, seperti penggunaan ponsel, e-mail, atau berkomunikasi melalui media online dengan pembuktian lebbig dari 90% kelompok usia 18-29 tahun selalu aktif dalam dunia online dan media sosial seperti, youtube, blog, Facebook dan media hearing sosial yang lain[3].

3. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Dalam Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini mempunyai target terhadap luaran yang akan dicapai, hal ini didasari dari suatu solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang menjadi kendala dalam mitra agar sesuai dengan target yang telah ditentukan atau disepakati oleh mitra. Dengan begitu kegiatan Pengabdian Masyarakat ini akan dapat diukur tingkat keberhasilannya sesuai dengan luaran yang

ditentukan di awal. Dalam pencapaian membuat sebuah target luaran dari kegiatan Pengabdian Masyarakat ini akan menghasilkan beberapa produk sebagai sarana untuk menunjang pemasaran melalui media online. Dari segi inovasi produk, packaging produk sampai bentuk foto untuk media poster promosi di media online mempunyai sebuah spesifikasi khusus untuk dapat tercapainya sesuai dengan tujuan di awal. Berikut gambaran mengenai dari hasil pelaksanaan kegiatannya.

1. Mengadakan Pelatihan Online Strategi Promosi.

Pelatihan ini dilaksanakan secara online melalui media google meeting, peserta dalam pelatihan ini adalah objek selaku UKM Serba Bisa Taylor. Dalam pembahasan pelatihan online ini akan dilakukan secara berkala guna sekaligus sebagai pendampingan UKM tersebut. Dengan beberapa pokok bahasan yang akan disampaikan secara berkala. Sesuai dengan rencana pelatihan online akan dilakukan sebanyak 4 kali tatap muka secara online.

2. Membuat Media Promosi

Dalam hal keterkaitan dengan hal promosi online disini metode yang dilakukan adalah dengan membuat akun Instagram, hal ini dipilih karena media Instagram saat ini sedang banyak peminatnya. Selain itu media Instagram lebih mudah dipakai untuk promosi selain fitur unggulannya menampilkan beberapa foto produk maupun foto feed yang mudah untuk dilihat oleh publik.

3. Mengadakan Pelatihan tentang Media E-Commerce

Dalam hal keterkaitan dengan pemasaran online atau lebih sering disebut E-Commerce, untuk menunjang hal tersebut maka diadakan pelatihan online mengenai beberapa situs e-commerce yang dapat dimanfaatkan untuk menjual produk secara online. Yang dipilih dalam hal ini adalah penggunaan situs e-commerce olx.com dan Tokopedia.com. Berikut ini adalah bukti saat kegiatan pelatihan secara online.



Gambar 4. Pelaksanaan Pelatihan Online

4. Mengadakan Pelatihan tentang Foto Produk

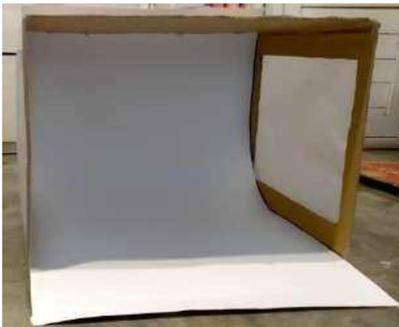
Berbicara tentang foto, khususnya terkait dengan foto produk yang akan dijual. Maka bentuk foto ini sangat berpengaruh besar. Karena foto ini hal

paling utama dan yang paling pertama kali dilihat oleh pelanggan (calon pembeli). Maka dari itu strategi foto ini perlu disiasati dan dibuat semenarik mungkin agar produknya cepat laku. Untuk menghasilkan foto yang bagus, mungkin juga perlu memperhatikan alat, terkait dengan pencahayaan/studio foto dan sudut foto serta pelengkapannya. Seperti penggunaan foto box mini studio dan aksesoris pelengkap.



Gambar 5. Pelatihan Online Foto Produk

Selain itu dari hasil pelatihan tersebut menghasilkan sebuah output produk berupa peralatan penunjang fotografi yaitu studio mini foto seperti gambar di bawah ini.



Gambar 6. Mini Studio Foto Produk

Dan setelah peralatan penunjang foto terpenuhi, perlu pelengkapannya dengan strategi foto dari sudut angel yang bagus seperti contoh di bawah.



Gambar 7. Sudut Foto yang menarik

5. Mengadakan Pelatihan tentang Pengembangan Produk

Dalam proses bisnis penjualan yang dilakukan secara online ini kita harus pintar membuat sebuah inovasi terbaru atau menambah pengembangan produk. Kenapa hal ini perlu dilakukan, karena dalam persaingan penjualan online ini sangat ketat

dan persaingan antar penjual juga tinggi. Maka ketika berjualan online perlu melakukan strategi pengembangan produk agar bisa selalu bersaing dengan yang lain.

Disini sebelumnya objek yang hanya menjual jasa jahit dan menjual beberapa produk masker, sekarang menambah inovasi produk terbaru dengan menjual jaket/hoodie.



Gambar 8. Kegiatan Pelatihan Online Pengembangan Produk

Dan setelah pelatihan muncul gambaran ide mengenai pengembangan produk yang tadinya hanya produksi masker sekarang bertambah menghasilkan jaket/hoodie seperti ini.



Gambar 9. Jaket/Hoodie hasil pengembangan produk

6. Mengadakan Pelatihan tentang Strategi Pengemasan Produk/Branding Produk

Walaupun bentuk promosi dan penjualan sudah dilakukan secara online, namun ada hal yang harus diperhatikan agar produk-produk kita selalu dilirik dan dibeli oleh pelanggan, yaitu tentang metode pengemasan produk.

Dalam pengemasan produk ini harus dibuat semenarik mungkin agar barang yang dijual juga terlihat bagus. Karena tanpa disadari pembeli biasanya sangat memperhatikan bentuk packaging atau pengemasan, Ketika pengemasan terlihat rapi dan bagus maka kesan yang terbangun oleh pembeli tersebut juga akan bagus hasilnya, dan akan memberikan dampak pada penilaian performa penjualan online yang mana itu sangat berpengaruh besar terhadap akun-akun penjualan online melalui situs e-commerce.



Gambar 10. Packaging Produk yang dihasilkan

4. KESIMPULAN

Dari Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan ini terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil selama berjalannya kegiatan ini dan dirangkum dalam beberapa point seperti dibawah :

1. Kegiatan ini bersifat positif dan bagus untuk pengembangan UKM.
2. Meskipun terdapat beberapa kendala terkait penyesuaian metode pemasaran online, akan tetapi untuk bisa bersaing tetap ada potensi dalam ukm ini.
3. Perlu pendampingan yang lebih lagi terkait pemasaran produk, dan perlu lebih gencar lagi untuk promosi.
4. Dengan berlangsungnya kegiatan pengabdian masyarakat ini, UKM Serba Bisa Tailor menjadi lebih terbantu untuk memulai Kembali usaha dengan pengembangan inovasi produk terbaru.

Ucapan Terimakasih

Terima Kasih sebesar-besarnya kepada UKM Serba Bisa Tailor yang telah bekerja sama dengan Universitas Amikom Yogyakarta yang diwakilkan oleh Dosen Prodi Sistem Informasi, sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar dan proses tukar ilmu menjadi sangat bermanfaat dan berarti.

Daftar Pustaka

- [1] Hanoatubun Silpa, 2020, "Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia", EduPsyCouns Journal, Volume 2 Nomor 1.

- [2] Hamzah Lies Maria, Agustien Devi, 2019, "Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM Di Indonesia", Jurnal Ekonomi Pembangunan Volume 8 No 2 Juli
- [3] Setyowardhani Hapsari, Susanti Hera, Riyanto, 2019, "Optimalisasi Media Sosial Sebagai Alat Promosi Untuk Desa Wisata Lebakmuncang", Dinamisia Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol. 3, Special Issue Juni.
- [4] Kusumawardhani Ratih, Kurniawan Soni Ignatius, Ningrum Nonik Kusuma, 2020, "Pelatihan Pemasaran Digital dan Manajemen Usaha Untuk Akses Kinerja UKM Pengrajin Bmbu di Desa Tirtoadi, Mlati, Sleman", Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Vol. 5, No. 1

