



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

ISSN: 2615-2657

2022

PROSIDING

Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat

Sinergi Institusi Pendidikan dengan Masyarakat
melalui Kegiatan Pengabdian Masyarakat
Yogyakarta, 27 November 2021



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT 2021

SINERGI INSTITUSI PENDIDIKAN DENGAN MASYARAKAT MELALUI KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Yogyakarta, 27 November 2021

Penerbit :

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

Universitas Amikom Yogyakarta

Telp.(0274) 884 201 ext 611

Email : abdimas@amikom.ac.id



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT 2021

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.**
Cetakan I, Januari 2022

Penerbit :

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

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 2021

SINERGI INSTITUSI PENDIDIKAN DENGAN MASYARAKAT MELALUI KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Reviewer:

**Dr. Andi Sunyoto, M.Kom
Emha Taufiq Luthfi, M.Kom
Sudarmawan, M.T
Hanif Al Fatta, M.Kom
Rizqi Sukma Kharisma, M.Kom**

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Salam Sejahtera Bagi Kita Semua.

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas hidayah-Nya maka Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2021 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 2021 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 2021 terdapat 105 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.

Akhir kata kami segenap panitia Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2021 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 2021

Mulia Sulistiyono, M.Kom.

Daftar Isi

Seminar Hasil Sinergi Institusi Pendidikan dengan Masyarakat melalui Kegiatan Pengabdian Masyarakat

PEMBUATAN PERANGKAT BELAJAR SECARA ONLINE KEPADA GURU PAUD KB RUMAH ANAK PINTAR ISLAMI (RAPI) Ade Pujiyanto	Halaman 1-6
MEMBANGUN KECAKAPAN ABAD 21 PADA SISWA SEKOLAH MENENGAH PERTAMA MELALUI JURNALISME DIGITAL Aditya Maulana Hasymi, Gardyas Bidari Adninda	7-12
PENINGKATAN SECURITY AWARENESS PADA WILAYAH DESA TEGALSARI BERBASIS VISUAL DALAM Mendukung GUNUNGKIDUL SMART CITY Agjit Amrullah	13-18
PENERAPAN DAN PEMBUATAN DESAIN PACKAGING DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA TARIK PRODUK HOME INDUSTRI KUE DAN MINUMAN "ANISYA" DI KECAMATAN NGAGLIK, KABUPATEN SLEMAN Agung Nugroho	19-24
PENGEMBANGAN VIDEO PROMOSI DAN PRESENTASI KAMPUNG MINAWISATA SIBUDIDIKUCIR GARONGAN Ahmad Sa'di, Ria Andriani	25-30
PKM PENERAPAN STRATEGI DIGITAL MARKETING DIDUKUNG APLIKASI MOBILE "QASIR" DALAM TOKO AR-RAUDHAH Agus Fatkhurohman	31-36
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT SYSTEM "CREATIVE BATIK" DALAM PENINGKATAN CUSTOMER RELATIONSHIP DI MASA PANDEMI COVID-19 Ainul Yaqin , Alfriadi Dwi Atmoko, Wiji Nurastuti MT	37-42
PEMBUATAN MEDIA PROFILING KAMPUNG MINAWISATA SIBUDIDIKUNCIR GARONGAN Ali Mustopa	43-48
PEMANFAATAN INSTAGRAM SEBAGAI MEDIA PROMOSI EATDULU.ID PADA ERA PANDEMI COVID-19 Andriyan Dwi Putra	49-54
PEMANFAATAN SAMPAH DAPUR MENJADI PUPUK ORGANIK CAIR (POC) DAN PEMASARANNYA MELALUI MARKETPLACE Anna Baita, M. Kom., Fajrul Falahudin Rasyid	55-60
PENINGKATAN KUALITAS PEMBELAJARAN ONLINE DENGAN GAMIFIKASI Ani Hastuti Arthasari	61-66
PEMANFAATAN E-COMMERCE DESA WISATA JIPANGAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 Anik Sri Widawati , Hanafi, Netci Hesvindrati	67-72
PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DIGITAL KOMUNITAS SEDEKAH YOGYAKARTA Anggrismono	73-78
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PELATIHAN PEMBUATAN VIDIO PROMOSI PRODUK Ardiyati, Akhmad Dahlan	79-84
DIGITALISASI ADMINISTRASI SEKOLAH Arifiyanto Hadinegoro	85-90
PELATIHAN DIGITAL MARKETING DALAM PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK KEMBENG ROSO USAHA MIKRO BANYUMILI Arvin Claudy Frobenius	91-95

VIRTUAL TOUR VIDEO WISATA Pemandian Alami Blue Lagoon Atika Fatimah , Haryoko	96-101
PEMBUATAN APLIKASI Pencatatan Data Karyawan Sebagai Pendukung Administrasi Yayasan Taruna Alquran Atik Nurmasani, Febri Dwi Kurniawan , Oxsal Christal Pamula	102-107
Peningkatan Keterampilan Penerapan Cyber Security Bagi Guru SMK Negeri 2 Yogyakarta Banu Santoso, Afin Nur Ikhsan , Rendi Prasetyawan	108-113
Peningkatan Kemampuan Digital Marketing Untuk Strategi Pemasaran Khayra Cakes Bety Wulan Sari	114-119
Pemanfaatan Sosial Media Untuk Konten Promosi Jasa Enggal Jaya Las Bhanu Sri Nugraha	120-125
Sosialisasi Pemasaran Online Di UMKM Ibu Sejahtera Deani Prionazvi Rhizky	126-131
Pengembangan dan Pelatihan Strategi Pemasaran Di Bumdes Remboko Melalui Disain Visual Dwi Pela Agustina, Renindya Azizza Kartikakirana, Dwi Erfanni Bimantara, Fadlurahman Hanif	132-137
Workshop Peningkatan Kemampuan Karyawan UMKM Dalam Marketing Digital Pada Laundry Eve Eli Pujastuti	138-143
Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM Masyarakat Dusun Gebang, Panggang Gunungkidul Fahrul Imam Santoso	144-149
Peningkatan Keterampilan Penggunaan Media Pembelajaran Berbasis Internet Di Kebun Belajar Rumah Tumbuh Ferian Fauzi Abdulloh	150-155
Penerapan Model Bisnis Kanvas Untuk Pengembangan Usaha Olstore Malik Selama Pandemi Covid-19 Fitri Juniwati Ayuningtyas	156-161
Pembuatan dan Pengenalan Toponim Kalurahan Bener, Kemantren Tegalrejo, Kota Yogyakarta Melalui Film Bergambar Fitria Nuraini Sekarsih	162-167
Pelatihan Sociopreneurship Tahap 2 Dalam Rangka Peningkatan Kapasitas Karang Taruna Kampung Banaran Gardyas Bidari Adninda , Aditya Maulana Hasymi	168-173
Pelatihan Daring Pembuatan Video Pembelajaran Online dan Kuis Interaktif Serta Pemanfaatan Google Application Pada Tk Pertiwi Pandak Baturaden Banyumas Haryoko	174-179
Pelatihan Digital Marketing Untuk Askomta Sebagai Sarana Meningkatkan Promosi Usaha Di Masa Pemulihan Ekonomi Akibat Pandemi Covid-19 Hendra Kurniawan	180-185
Pemanfaatan Digital Marketing dan Pencatatan Keuangan Digital Pada Toko Kelontong Di Masa Pandemi Covid-19 Ismadiyanti Purwaning Astuti	186-191

PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH MASYARAKAT PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI KELURAHAN KOTABARU	192-197
Ika Afianita Suherningtyas, Rizky , Sola Tri Astuti , Desri Wahyuni	
DIGITAL MARKETING DAN BRAND AWERENESS UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN PADA JMKM	198-203
Ike Verawati	
PELATIHAN PEMBUATAN VIDEO MENGGUNAKAN PREMIERE UNTUK PEMUDA PEMUDI KARANG TARUNA P3L DUSUN PANGGUNGAN LOR KALURAHAN TRIHANGGO	204-209
Ika Asti Astuti	
PENINGKATAN KOMPETENSI GURU MELALUI PEMBUATAN GAME EDUKATIF UNTUK MENUNJANG PROSES BELAJAR MENGAJAR PESERTA DIDIK PADA BA AISIYIAH JABUNG	210-214
Ika Nur Fajri	
PEMANFAATAN E-COMMERCE UNTUK PEMASARAN PADA USAHA SNACK DAN JAJANAN PASAR DI MASA PANDEMI COVID 19	215-220
Ikmah , Anik Sri Widawati	
MEDIA PEMBELAJARAN SOCIOFUN BERBASIS MOBILE SEBAGAI PENUNJANG PROSES PEMBELAJARAN SOSIOLOGI KELAS X DI SMAN 1 TURI	221-226
Irma Rofni Wulandari , Laily Nur Hamidah , Yuli Astuti, Lilis Dwi Farida	
PELATIHAN MEDIA SOSIAL BRANDING UNTUK KAMPUNG MINAWISATA SIBUDIDIKUNCIR GARONGAN	227-232
Irwan Setiawanto, Kusnawi	
PELATIHAN YOUTUBE CONTENT CREATION UNTUK SARANA PUBLIKASI KAMPUNG MINAWISATA SIBUDIDIKUNCIR GARONGAN	233-238
Joko Dwi Santoso, Erfina Nurussa'adah	
PENDAMPINGAN PENERAPAN APLIKASI PENCATATAN TRANSAKSI KEUANGAN AGEN DAN RESELER UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA KLINIK INUSA SKINCARE PLERET BANTUL	239-244
Jeki Kuswanto, Nenden Ranuma Ratri	
PEMERDAYAAN REMAJA PUTRI UNTUK MENDORONG PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF DI DUSUN GEBANG KELURAHAN WEDOMARTANI	245-250
Jurni Hayati	
SOSIALISASI DAN EDUKASI ETIKA KOMUNIKASI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL PADA CLUB PANJI SAKTI (CPS) SINGARAJA	251-256
Kadek Kiki Astria	
PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN SOSIAL UMKM DELDV	257-262
Laksmindra Saptyawati	
KAMPANYE POLA HIDUP SEHAT DAN SAFETY RIDE DALAM BERSEPEDA SERTA PEMBENAHAN ADMINISTRASI PADA ECOSMO JOGJA	263-268
Lukman	
PEMBUATAN W EBSITE SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN BEEIS MADU	269-274
M. Nuraminudin , Tisih Lara Bangun Sasongko	
PEMBUATAN APLIKASI SISTEM INFORMASI RESELLER PADA HOMESWEETHOME.JOGJA BERBASIS ANDROID	275-280
Melany Mustika Dewi	

PEMANFAATAN MEDIA PEMBELAJARAN INTERAKTIF ONLINE UNTUK Mendukung Kegiatan Belajar dari Rumah (BDR) pada Masa Pandemi COVID-19 di TK Budi Luhur 1 Majid Rahardi	281-286
IKLAN untuk Meningkatkan Penyebaran Informasi pada Startup Matrash Yogyakarta dengan Motion Grafis Mei Parwanto Kurniawan , Deden Maulana Yusuf	287-292
PENGEMBANGAN Strategi Promosi Pariwisata Desa Ledhok Blotan melalui Media Sosial Monika Pretty Aprilia	293-298
Meningkatkan Transformasi Bisnis dengan Pengelolaan Transaksi Penjualan menggunakan Aplikasi Kasir Berbasis Android Moch Farid Fauzi, Alfie Nur Rahmi	299-304
Membangun Website sebagai Penunjang Promosi Sekolah "SMK Bina Harapan Sleman" Muhammad Misbahul Munir	305-310
Pengenalan Aplikasi Google Form dalam Pembelajaran Jarak Jauh bagi Guru di SLB C Wiyata Dharma 2 Sleman Ninik Tri Hartanti	311-315
Pelatihan Teknik Dasar Fotografi Smartphone sebagai Media Menumbuhkembangkan Kreativitas bagi Pemuda pada Masa Pandemi COVID-19 di Desa Drono, Klaten Ni'mah Mahnunah, Irfan Rifani, Vanny Namiroh	316-321
Pelatihan Foto Produk untuk Meningkatkan Pemasaran Digital Toko Delapan Bakery Nurfian Yudhistira	322-327
Meningkatkan Branding dan Layanan Digital pada Bumi Perkemahan Taman Tunas Wiguna Babarsari Nuri Cahyono	328-333
Penyuluhan Desa Wisata Alam sebagai Upaya Peningkatan Kapasitas Warga dan Kualitas Lingkungan Desa Jonggrangan Nurizka Fidali	334-339
Peningkatan Literasi Digital: Perempuan Cerdas Tangkal Berita Hoaks Novita Ika Purnamasari, Roghaya Indah Pratiwi , Razan Arvin Pradipa	340-345
Menggalakkan Kegiatan Penghijauan Aktifitas Berkebun Tanaman Hias di Masa Pandemi Prasetyo Febriarto, Rezki Satris	346-351
Strategi Branding dan Instagram Marketing untuk Meningkatkan Brand Awareness pada Azka Roti Rakhma Shafrida Kurnia	352-357
Pengenalan Model Hunian Sehat Produktif di Lingkungan Perkotaan untuk Keluarga Sejahtera di Masa Pandemi COVID19 RR. Sophia Ratna Haryati	358-364
Literasi dan Inisiasi Pemberdayaan Masyarakat di Tengah Pandemi COVID-19 dalam Rangka Meningkatkan Kualitas Hidup Masyarakat Renindya Azizza Kartikakirana, Dwi Pela Agustina	365-370
Pelatihan Strategi Digital Marketing pada UKM Pukis Klaten Ria Andriani , Ahmad Sa'di	371-376

PELATIHAN FOTOGRAFI PRODUK DENGAN SMART PHONE DALAM RANGKA PENINGKATAN KOMPETENSI KOMUNIKASI PEMASARAN PELAKU UMKM MUNDU SAREN	377-382
Riski Damastuti	
PENANDA KAWASAN SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENGUATAN IDENTITAS KAWASAN DESA WISATA SIDOWARNO	383-388
Rhisa Aidilla Suprpto, Seftina Kuswardini	
EDUKASI PEMASARAN ONLINE UMKM KULINER DAPUR FARIDA DI YOGYAKARTA	389-394
Rivga Agusta	
GERAKAN BIJAK BERSOSIAL MEDIA PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI RT 05 KUJONSARI	395-400
Sannya Pestari Dewi, Ulul Azmiyati , Akbar Stallyno	
PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI SEBAGAI SARANA PENGEMBANGAN DESA WISATA WIRUN SEBAGAI SENTRA KERAJINAN GAMELAN	401-406
Seftina Kuswardini, Rhisa Aidilla Suprpto	
MENINGKATKAN PERFORMA AREA WISATA DENGAN SISTEM ZONASI DAN PENINGKATAN KAPASITAS PEDAGANG	407-412
Septi Kurniawati Nurhadi , Gardana Purnama	
LITERASI MEDIA, DAN DIGITAL BRANDING "WISATA GOA LANGSE", GUNUNG KIDUL YOGYAKARTA	413-418
Sheila Lestari Giza Pudrianisa	
EDUKASI DAN PEMANFAATAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEBSITE PADA NOUNA BAKERY BANTUL	419-424
Sharazita Dyah Anggita	
PENINGKATAN KAPASITAS GURU DALAM PEMBELAJARAN DARING BAGI SEKOLAH SMK MAARIF 2 PIYUNGAN	425-429
Sri Mulyatun	
PELATIHAN DIGITAL MARKETING UNTUK OPTIMALISASI PEMASARAN USAHA MAKANAN DASAWISMA ALAMANDA PERUMNAS MINOMARTANI SLEMAN YOGYAKARTA	430-435
Supriatin, Ani Restiyani	
PERENCANAAN USAHA YANG BERBASIS EKONOMI KREATIF BAGI KELOMPOK MILENIAL	436-441
Tanti Prita Hapsari	
PELATIHAN PEMBUATAN VIDEO PEMBELAJARAN BAGI PENDIDIK DI SMP NEGERI 5 WONOGIRI	442-446
Toto Indriyatmoko	
PENGENALAN IOT APLIKATIF UNTUK SANTRI PONDOK INFORMATIKA AL MADINAH	447-452
Uyock Anggoro Saputro	
GALERI OLAH SAMPAH SEBAGAI INOVASI PENGOLAHAN SAMPAH TERPADU DI KELURAHAN BENER	453-458
Vidyana Arsanti	
PEMANFAATAN INSTAGRAM ADS SEBAGAI SOLUSI STRATEGI MARKETING ONLINE UNTUK UMKM (ALEMBANA COFFEE)	459-464
Wahyu Kristian Natalia	
PENGENALAN TEKNOLOGI MONITORING KEGUGUPAN PADA LEMBAGA PELATIHAN KOMUNIKASI	465-470
Wahyu Sukestiyastama Putra	
PERAN BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDES) LUHUR SEMBADA DALAMMENINGKATKAN PEREKONOMIAN DANDAYASAING DI DESASIDOLUHUR, KEC.GODEAN-KAB.SLEMAN	471-476
Widiyanti Kurnianingsih	

PENGLOLAAN DATA SISWA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 2 DEPOK SLEMAN DEPOK BERBASIS WEBGIS Widiyana Riasasi	477-481
APLIKASI MOBILE SMART EDU-ECON SEBAGAI PENGEMBANGAN TEKNIK MENGAJAR PADA PELAJARAN EKONOMI KELAS X Yuli Astuti, Angga Arindra Shonta, Irma Rofni Wulandari , Wiwi Widayani , Erni Seniwati	482-487
STRATEGI PENINGKATAN OMSET DENGAN DIGITAL MARKETING DI UMKM BATIK JUMPUTAN (ROEMAH DJOEMPOETAN SRIHADI) Yusuf Amri Amrullah	488-493
PELATIHAN DAKWAH DIGITAL BAGI PARA DA'I JAM'IYYAH MUBALLIGHIN SUNAN PANDANARAN (JAMUSPA) MUDA DI YOGYAKARTA Zahrotus Saidah, Sri Mulyani Majid	494-499
WEBSITE SEBAGAI MEDIA INFORMASI SHOES CLEANING CARE CLEANROOM PADA ERA PANDEMI COVID-19 Dwi Nurani	500-505
WEBSITE COMPANY PROFILE BANK SAMPAH "SUMBER BERKAH" Rumini	506-511
PEMANFAATAN TEKNOLOGI AUGMENTED REALITY UNTUK MEMBANTU PROSES BELAJAR DAN MENGAJAR ANAK-ANAK Mulia Sulistiyono, Andi Sunyoto, Muhammad Adli Zul Hazmi	512-517
PEMANFAATAN TEKNOLOGI BERBASIS CLOUD UNTUK MENDUKUNG KEGIATAN BELAJAR MENGAJAR SEKOLAH DI MASA PANDEMI Achimah Sidauruk	518-523
PENDAMPINGAN BRANDING DAN PACKAGING UMKM KELUARGA PRA SEJAHTERA Ahlihi Masruro	524-529
PEMANFAATAN MARKETPLACE DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN BAGI PENJUALAN PRODUK UMKM Andika Agus Slameto	530-535
PELATIHAN PEMBUATAN MEDIA AJAR BERBASIS VIDEO DAN FOTO UNTUK GURU SEKOLAH TAMAN KANAK-KANAK Muhammad Tofa Nurholis	536-541
PELATIHAN PROGRAM MADRASAH DIGITAL DI PONPES SAAT PANDEMI COVID-19 Muhammad Idris Purwanto	542-547
REALISASI KONSEP FRAMING SABLON DAN PELATIHAN PENGGUNAAN ALAT SABLON PRESISI FRAMING PADA KONVEKSI Bernadhed	548-553
PELATIHAN MANAJEMEN KONTEN MEDIA SOSIAL DAN WEB PROFILING PADA KONVEKSI BERKART Rum M Andri	554-559
REDESIGN KEMASAN PRODUK DAN PENGADAAN DAN PELATIAN MESIN PRESS KEMASAN UNTUK UKM MAMA YUMMY Yudhi Sutanto	560-565
PELATIHAN MANAJEMEN KELAS DARING UNTUK GURU SMK ISLAM MOYUDAN YOGYAKARTA DI MASA PANDEMI COVID-19 Rizqi Sukma Kharisma	566-571

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT SYSTEM “CREATIVE BATIK” DALAM PENINGKATAN CUSTOMER RELATIONSHIP DI MASA PANDEMI COVID-19

Ainul Yaqin¹⁾, Alfriadi Dwi Atmoko²⁾, Wiji Nurastuti MT³⁾

^{1,2)} Fakultas Ilmu Komputer, Universitas AMIKOM Yogyakarta

³⁾ Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas AMIKOM Yogyakarta

Email : ainulyaqin@amikom.ac.id¹⁾, alfriadiatmoko@amikom.ac.id²⁾, wiwitab@amikom.ac.id³⁾

Abstrak

Usaha Micro, Kecil Menengah (UMKM) merupakan pilar dalam pembangunan ekonomi Nasional dan UMKM mampu memberikan kontribusi dalam hal penyerapan tenaga kerja serta perannya dalam sektor pemerataan pendapatan dan wadah sosial ekonomi masyarakat. Salah satu bentuk UMKM yang berlokasi di Selokraman Kotagede Yogyakarta adalah Creative Batik yang bergerak dalam bidang fashion lebih khusus dalam dunia batik kontemporer. Creative batik telah memulai usaha dari tahun 2011 memiliki tujuan berfokus pada pelestarian batik sebagai fashion. Dalam pelaksanaannya Creative Batik berharap mengedepankan konsep customer relationship serta manajemen laporan keuangan dalam urusan internal.

beberapa kendala dalam hal pelayanan di masa pandemi Covid-19 serta memetakan customer. Begitu juga dalam hal laporan keuangan yang masih belum menerapkan secara keilmuan akuntansi dikarenakan minimnya pengetahuan stake holder dalam Creative Batik. Harapan dari Creative Batik dengan menjadi mitra dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat TDPT dapat mengoptimalkan penerapan customer relationship dengan Teknologi utamanya Customer Relationship Management System serta mampu membuat laporan keuangan yang baik.

Luaran dari Kegiatan ini adalah peningkatan hubungan pelanggan dengan penerapan customer relationship management system (CRMS), peningkatan kemampuan pengelolaan CRMS, serta peningkatan penyusunan laporan keuangan.

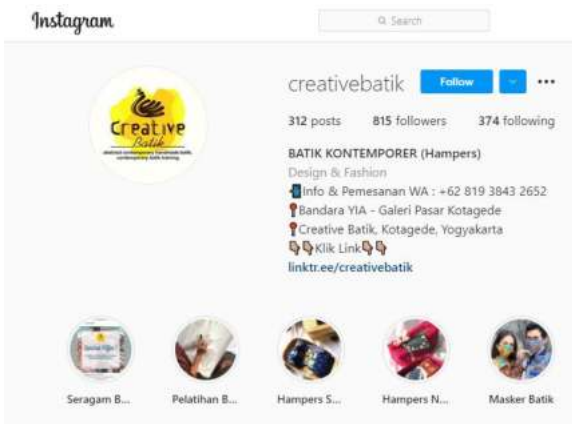
Kata kunci: Customer Relationship, CRMS, Pelatihan Laporan Keuangan

1. PENDAHULUAN

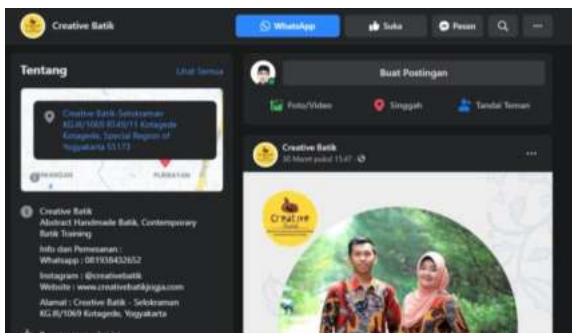
Usaha Micro, Kecil Menengah (UMKM) merupakan pilar dalam pembangunan ekonomi Nasional. UMKM mampu memberikan kontribusi dalam hal penyerapan tenaga kerja serta perannya dalam sektor pemerataan pendapatan dan wadah sosial ekonomi masyarakat.[1] Dalam pelaksanaan UMKM di Indonesia ini semakin didukung oleh pemerintah dengan adanya Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang cipta kerja (UU Cipta Kerja) diantaranya berdasarkan Pasal 90 ayat (1) memberikan insentif dan kemudahan bagi usaha menengah dan besar yang bermitra dengan UMK. Kemudahan Fasilitas Pembiayaan dan Insentif Fiskal Dalam Pasal 92 UU Cipta Kerja.[2]

Salah satu bentuk UMKM yang bergerak dalam bidang fashion yakni Creative Batik yang berfokus dalam pelestarian Batik Kontemporer sebagai fashion. Creative Batik beralamatkan di jalan JL. Selokraman, KG III/1069 RT49 RW11, Purbayan di kecamatan Kotagede Yogyakarta. Creative batik mendapatkan legalitas di tahun 2011 dan hingga saat ini telah memiliki 12 anggota tim.

Dalam pelaksanaannya Creative Batik menerapkan konsep customer relationship menggunakan media social berupa IG seperti pada gambar 1 serta menggunakan FB seperti pada gambar 2.



Gambar 1. Instagram Creative Batik



Gambar 2. FB Creative Batik

Dalam perjalanannya pengelolaan Creative Batik mengalami kendala yang merupakan efek dari masa pandemi Covid-19 seperti halnya penurunan omset dikarenakan kebijakan-kebijakan pemerintah seperti halnya PSBB[3], efek lainnya dikarenakan penurunan daya beli masyarakat[4]. Dikarenakan efek pandemi Covid-19 pihak Creative Batik merasakan ketidak optimalan dalam hal Customer Relationship yang telah dilaksanakan dikarenakan selama ini hanya berfokus pada sektor penjualan.

Customer Relationship Management System(CRMS) adalah teknologi inovatif yang berupaya meningkatkan kepuasan, loyalitas, dan profitabilitas terhadap pelanggan dengan memperoleh, mengembangkan, dan memelihara hubungan dan interaksi pelanggan yang efektif dengan konsumen[5][6].

Permasalahan yang muncul dari hasil wawancara dengan Ibu Khaleli Nungki sebagai pemilik Creative Batik terkait kegiatan customer relationship adalah :

1. Penerapan Customer Relationship yang telah diterapkan baru menggunakan IG dan Facebook serta sering kali kehilangan data pelanggan yang disimpan dalam bentuk chat

2. Pembuatan Laporan Keuangan dalam hal manajemen keuangan Creative Batik.
3. Penjualan produk yang masih menggunakan pemesanan via aplikasi Whatsapp

Berdasarkan permasalahan Creative Batik membutuhkan waktu yang cukup lama dalam proses layanan penerapan *Customer Relationship* dan kurang efisien dalam hal waktu. Maka permasalahan tersebut diharapkan dapat tersolusikan jika diterapkan menggunakan *Customer Relationship Management System* (CRMS).

Target dan luaran kegiatan abdimas dengan Creative Batik sebagai mitra kami dalam kegiatan program Hibah Pengabdian Masyarakat Skema Terjadwal Perguruan Tinggi (TDPT) Universitas AMIKOM Yogyakarta Tahun 2021 diharapkan dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi kerja dalam layanan bidang Customer Relationship.

Target luaran dari program ini tersediannya aplikasi CRMS berbasis website dimana terdapat pengiriman pesan otomatis terhadap customer berdasarkan kasus tertentu. Target lainnya adalah pendampingan pelatihan instalasi dan pengoperasian menggunakan CRMS untuk peningkatan kempuan staff Creative Batik. Kegiatan ini diberitakan juga dalam media cetak yakni Koran.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini disinkronkan dengan permasalahan dan target luaran. Adapun pelaksanaan kegiatan sebagai berikut :

1. Tersediannya media CRMS berbasis website. Kegiatan yang dilaksanakan adalah membangun sebuah website menggunakan metode SDLC (System development life Cycle)[7]
2. Pemahaman pengoperasian menggunakan CRMS untuk meningkatkan kemampuan staf Creative Batik, utamanya mengelola data *customer* . Kegiatan yang dilaksanakan dengan cara pendampingan pelatihan pengoperasian menggunakan komputer, utamanya mengelola data customer dengan CRMS.
3. Peningkatan pemahaman pelaporan keuangan. Kegiatan yang dilaksanakan Pendampingan dan Pelatihan manajemen laporan keuangan UMKM.

3. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

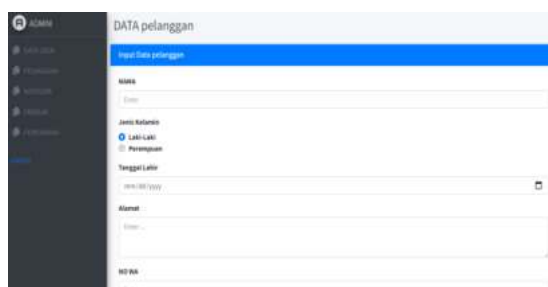
Mengacu pada rencana kegiatan yang seluruhnya telah dilaksanakan berikut adalah hasil dan capaian yang sudah dilakukan sesuai target yang dicapai sebagai berikut :

1. Sebelum tersedianya aplikasi CRMS diadakan pertemuan awal untuk membahas terkait kendala dan fitur-fitur apa saja yang akan ditampilkan dalam CRMS
2. Dalam kegiatan ini tersedia aplikasi CRMS yang dibangun bersama mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan abdimas ini dan CRMS nantinya akan diinstalasi dalam website creative batik. Untuk aplikasi CRMS dapat dilihat pada gambar 3.

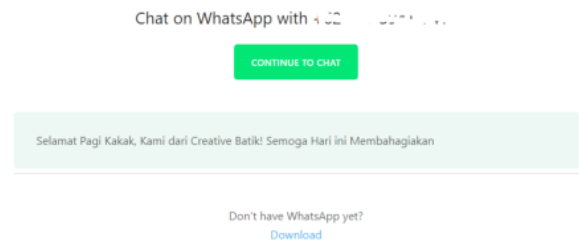


Gambar 3. CRMS Creative Batik

Dalam CRMS ini nantinya akan tersedianya halaman untuk mengelola data pelanggan seperti gambar 4. Halaman ini digunakan untuk mengelola customer dan dapat mengirimkan pesan via whatsapp web dari aplikasi CRMS. Seperti gambar 5



Gambar 4. Halaman pelanggan CRMS Creative Batik



Gambar 5. Kirim pesan wa CRMS Creative Batik

Untuk menjaga keamanan dalam penggunaan halaman admin user diharapkan dapat melakukan login pada halaman login seperti gambar 6.



Gambar 6. Login CRMS Creative Batik

3. Terlaksananya pelatihan pertama adalah instalasi CRMS untuk staff atau operator dari pihak Creative Batik utamanya dalam hal konfigurasi web CRMS yang tersedia. Pelatihan dilakukan secara online seperti gambar 7



Gambar 7. Pelatihan Instalasi CRMS Creative Batik

4. Pelatihan Kedua Terlaksana dengan staff Creative Batik untuk pendampingan memberikan tutorial dalam mengoperasikan aplikasi CRMS yang sudah terinstalasi dengan baik. Pelatihan kedua dapat dilihat pada gambar 8



Gambar 8. Pelatihan Pengoperasian CRMS Creative Batik

5. Pelatihan ketiga sekaligus tambahan dalam kegiatan pengabdian ini dilakukan pelatihan manajemen keuangan. kegiatan ini diberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan excel bersama bapak Alfriadi Dwi Atmoko, S.E., M.Si., Ak., CA.

Pelatihan ini dilaksanakan secara offline berama pelaku UMKM lainnya seperti di Sleman. Pelatihan terlihat pada gambar 9



Gambar 9. Pelatihan Keuangan UMKM

6. Dalam kegiatan abdimas ini juga Hasil dari kegiatan pengabdian ini akan dipublikasikan dalam media cetak yakni surat kabar/koran lokal yakni koran tribun terbit pada tanggal 28 November 2021.
7. Luaran lainnya dalam kegiatan abdimas ini adalah HKI yang telah didaftarkan pada bulan November 2021

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dalam program Hibah Pengabdian Masyarakat Skema Terjadwal Perguruan Tinggi (TDPT) Universitas AMIKOM Yogyakarta Tahun 2021 yang telah dilakukan, kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Tersedianya aplikasi CRMS dapat membantu kegiatan manajemen dalam UMKM Creative Batik utamanya dalam hal Customer Relationship.
2. Pendampingan Pelatihan menggunakan CRMS berhasil menambah pengetahuan para operator dalam hal penggunaan dengan berbagi informasi dan prosedur yang telah ditetapkan.
3. Pelatihan penyusunan laporan keuangan menambah pengetahuan pelaku UMKM secara khusus bagi Creative Batik

Untuk Kegiatan abdimas TDPT 2021 ini diperlukan beberapa saran yang dapat ditindak lanjuti:

1. Untuk melihat dan mencapai hasil yang diinginkan dalam pengabdian masyarakat yang telah dilakukan disarankan agar kegiatan ini dilakukan secara kontinyu dalam bentuk kerjasama atau program lain berupa UMKM Binaan.
2. Perlunya adanya maintenance sistem CRMS secara berkala di UMKM Creative Batik agar dapat membantu dalam kegiatan.

Ucapan Terimakasih

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini terlaksana karena dukungan dari beberapa pihak. Pada kesempatan ini, Pelaksana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat menyampaikan rasa hormat dan terimakasih kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Universitas AMIKOM Yogyakarta, atas pendanaan dan bantuan pada pelaksanaan kegiatan Abdimas TDPT 2021.

Selanjutnya kami ucapkan terima kasih atas kerjasamanya sebagai mitra kami Creative Batik dan khususnya Ibu Khaleli Nungki sebagai pemilik dari Creative Batik. Serta seluruh civitas akademika Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah turut membantu kegiatan Abdimas TDPT 2021.

Daftar Pustaka

- [1] R. Budiarto and dkk., Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2015.

- [2] R. Indonesia, “Undang-Undang Republik INDONESIA nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja.” 2020.
- [3] N. Sunardi, R. Lesmana, Kartono, Rudy, and W. Hasbiyah, “Peran Manajemen Keuangan dan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan bagi Umkm Pasar Modern Intermoda Bsd City Kota Tangerang Selatan di Tengah Pandemi Covid-19 ,” *J. Abdi Masy. Humanis*, vol. 2, no. 1, Oct. 2020.
- [4] M. Yuniati and R. Amini, “Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Daya Beli Masyarakat NTB,” *J. Penelit. Manaj.*, vol. 2, no. 2, pp. 362–368, Dec. 2020.
- [5] Y. Baashar et al., “Customer relationship management systems (CRMS) in the healthcare environment: A systematic literature review,” *Computer Standards and Interfaces*, vol. 71. Elsevier B.V., p. 103442, 01-Aug-2020, doi: 10.1016/j.csi.2020.103442.
- [6] F. Simbolon, “Model Pengukuran Kinerja Customer Relationship Management Dalam Industri Perbankan,” *BINUS Bus. Rev.*, vol. 5, no. Mei, pp. 278–287, 2014.
- [7] A.F. Sibero, 2011, *Kitab Suci WEB programming*. Yogyakarta: Mediakom

