



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

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	

PENGELOLAAN 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 Nurcholiz	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

PENDAMPINGAN PENERAPAN APLIKASI PENCATATAN TRANSAKSI KEUANGAN AGEN DAN RESELER UNTUK MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA KLINIK INUSA SKINCARE PLERET BANTUL

Jeki Kuswanto¹⁾, Nenden Ranuma Ratri²⁾

¹⁾ Fakultas Ilmu Komputer, Universitas AMIKOM Yogyakarta
Email : jeki@amikom.ac.id¹⁾, nenden.ratri@students.amikom.ac.id²⁾

Abstrak

Perkembangan teknologi telah menyebabkan kebutuhan hidup manusia menjadi semakin meningkat. Tidak hanya kebutuhan pokok yang meningkat tetapi kebutuhan gaya hidup pun ikut meningkat. Salah satunya adalah dari sektor gaya hidup dari industri kecantikan, peningkatan industri kecantikan di Indonesia menyebabkan variasi produk kecantikan yang lebih segment oriented. Klinik Kecantikan Inusa adalah Salah satu dari sekian banyak klinik yang ada di Indonesia Klinik yang berdiri pada tahun 2016 ini sekarang memiliki 7 cabang yang terletak di Yogyakarta, Jawa Timur dan Jawa Tengah. Dengan semakin banyak cabang yang dibuka maka akan banyak pula transaksi yang akan terjadi. Dalam hal ini untuk pemasaran produk-produk kecantikan, Inusa menggunakan agen dan reseller untuk menyalurkan serta memperkenalkan produk inusa ke customer. Namun saat ini untuk agen dan reseller belum memiliki sistem atau aplikasi webiste untuk mencatat transaksi dalam kegiatan penjualannya, dengan belum disuport oleh sistem atau aplikasi website tersebut maka agen dan reseller merasa kesulitan dalam menghitung penjualan serta omzet penjualan dari masing – masing reseller dan agen. Oleh sebab itu adapun luaran dari kegiatan ini adalah tersedianya sistem aplikasi website pencatatan transaksi keuangan agen dan reseler sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan mereka.

Kata Kunci : Industri Kecantikan, Inusa, agen, reseller, aplikasi website

1. PENDAHULUAN

Sistem informasi untuk saat ini Semakin berkembang di era globalisasi dan sudah menjadi kebutuhan yang penting untuk bisnis setiap perusahaan, tidak hanya sekedar untuk mendukung proses sebuah bisnis perusahaan saja akan tetapi bisa lebih dari itu, untuk mengendalikan bisnis disuatu perusahaan [1].

Aktivitas pembelian dapat disebut dengan prokuremen. Prokuremen merupakan suatu proses bisnis yang diawali dengan pemilihan sumber daya, aktivitas pembuatan order, dan perolehan barang dan jasa dari pemasok yang dilakukan oleh perusahaan[2]. Pembelian (purchasing) adalah akun yang digunakan untuk mencatat semua pembelian barang dagangan dalam satu periode [3].

Komunikasi Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam menyampaikan informasi, mengajak dan mengingatkan secara langsung maupun tidak langsung mengenai produk

atau layanan yang dimiliki [4]. komunikasi seperti ini penting dilakukan untuk memberitahukan informasi yang terkait perusahaan.

Usaha salon kecantikan berkembang dengan pesatnya dari tahun ke tahun. Berdasarkan riset yang dilakukan oleh PT. Prakarsa Sinergi Utama, sebuah perusahaan event management menyatakan bahwa data pertumbuhan salon kecantikan di Indonesia, khususnya di Jakarta terus mengalami peningkatan. Persentase pertumbuhannya mencapai 30% dibandingkan tahun lalu. Selain itu, perkembangan salon dapat dilihat oleh semakin banyaknya salon yang mengembangkan usahanya dengan membuka cabang dengan sistem franchise. Semakin banyak cabang yang dimiliki oleh salon menunjukkan bahwa salon tersebut telah berkembang [1].

Bisnis kecantikan di tanah air memang salah satu industri yang cukup menjanjikan dimana sekarang tampil cantik dan menarik sudah menjadi kebutuhan kaum hawa. Wajar jika klinik estetika selalu ramai dipadati pengunjung. Deretan treatment canggih yang dihadirkan klinik-klinik kecantikan seolah

memantik harapan bahwa siapa pun bisa cantik, asal dirawat dengan baik. Demand yang tinggi akan hadirnya klinik kecantikan berkualitas menginspirasi dr. Ika Nurmalita Sari untuk mendirikan Klinik Inusa pada Juni 2016. Saat itu, dirinya hanya dibantu 3 orang staf. Prosedur treatment pun dilakukan di ruangan kost sederhana berukuran 2x3 meter di dalam gang kecil di sudut Kota Pacitan. Pengalaman pahit turut menemani perjalanan Klinik Inusa dari waktu ke waktu. Pada awal berdiri, bahkan ada hari ketika Inusa tidak menerima pasien sama sekali. Lambat-laun, pasien mulai berdatangan. Berkat promosi mouth-to-mouth dari para customer, nama Inusa pun makin dikenal masyarakat. April 2017, Klinik Inusa resmi melakukan ekspansi untuk pertama kali dengan membuka 2 cabang baru di Lorok (Pacitan) dan Bantul.

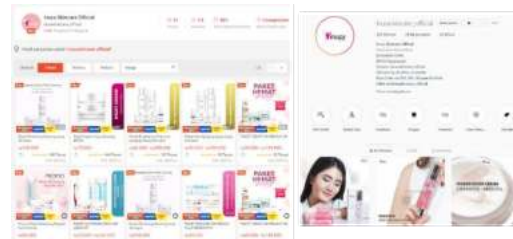
Transformasi digital, peningkatan pelayanan yang lebih customer centric, hingga penggunaan alat treatment yang lebih canggih menjadikan nama Inusa kian bersinar. Klinik Inusa kini mempunyai 7 cabang di 5 kota, yakni Pacitan, Lorok, Bantul, Wates, Berbah, Sleman, dan Muntilan termasuk pembukaan channel distribution bernama Inusa Digital.

Klinik Inusa Skincare merupakan Klinik kecantikan dengan dokter, apoteker, perawat & tenaga medis profesional. Peralatan treatment canggih di dunia kecantikan seperti: Laser, IPL, Hifu, RF, Hydropeel. Dan sudah memiliki 7 cabang. Adapun produk – produk dari inusa skincare ditunjukkan pada Gambar 1



Gambar 1 Produk – Produk Inusa Skincare

Saat ini proses promosi produk sudah menggunakan media sosial FB dan Instagram Ads ditambah lagi dengan beberapa marketplace juga sudah digunakan. Berikut adalah media sosial dan marketplace inusa skincare yang ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Media Mosial dan Makretplace Inusa Skincare

Inusa Skincare tidak hanya menggunakan sosial media dan marketplace saja untuk memasarkan produk hingga sampai ke customer, namun inusa juga menggunakan cara merekrut distributor, agen dan reseller untuk bisa membantu memasarkan produk inusa. Namun dalam berjalannya waktu ternyata terdapat kendala terkait pencatatan transaksi keuangan untuk agen dan reseller yang masih dilakukan secara manual oleh admin klinik inusa, sehingga terdapat beberapa kesulitan dalam menentukan jumlah transaksi agen dan reseller serta menghitung omzet yang didapat agen dan reseller dalam satu bulan transaksi, data omzet agen dan reseller dalam satu bulan digunakan untuk menentukan agen dan reseller yang mendapatkan omzet tertinggi dan nantinya akan dapat reward yang diberikan inusa skincare kepada agen dan reseller dengan omzet tertinggi dalam satu bulan.

1.1 Permasalahan Mitra

Setelah melakukan observasi langsung ke salah satu klinik inusa bantul kemudian melakukan wawancara dengan mitra yaitu Mbak Destiana adam beliau merupakan admin media social inusa dan admin untuk mengelola reseller dan agen dari klinik inusa, terdapat beberapa permasalahan dari calon mitra antara lain. Permasalahan tersebut telah didiskusikan dengan mitra dan sepakat membuat prioritas permasalahan yang akan diangkat anatar lain disajikan dalam Tabel 1. berikut ini.

Tabel 1. Daftar Masalah dan Prioritas

No	Permasalahan Mitra	Urutan Prioritas
1	Belum memiliki media aplikasi pencatatan transaksi keuangan agen dan reseller	Prioritas ke-1
2	Penentuan agen dan reseller dengan omzet tertinggi dalam satu bulan	Prioritas ke-2
3	Belum dapat menemukan cara atau metode promosi yang lebih baik untuk mendapatkan pesanan lebih banyak	Prioritas ke-3

1.2 Solusi yang Ditawarkan

Dari penentuan prioritas masalah pada Tabel 1. ditetapkan solusi dalam bentuk tabel, yang ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2 Daftar Masalah Prioritas dan Solusi

No	Permasalahan Mitra	Solusi yang Ditawarkan
1	Belum memiliki media aplikasi pencatatan transaksi keuangan agen dan reseller	Membuat Sebuah Sistem Aplikasi untuk mencatat transaksi agen dan reseller Klinik Inusa
	Penentuan agen dan reseller dengan omzet tertinggi dalam satu bulan	Membuat Sebuah Tool untuk dapat menentukan agen dan reseller dengan omzet tertinggi
	Belum dapat menemukan cara atau metode promosi yang lebih baik untuk mendapatkan pesanan lebih banyak	Membuatkan pelatihan digital marketing mini kepada reseller dan agen klinik inusa bantu

2. METODE PELAKSANAAN

Berikut adalah metode pelaksanaan kegiatan yang digambarkan dalam bentuk tabel yang disinkronkan dengan permasalahan dan target luaran. Adapun metode pelaksanaan kegiatan adalah seperti yang ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3 Metode Pelaksanaan

No	Permasalahan yang disepakati untuk Diselesaikan	Metode Pelaksanaan	Target Luaran
1	Belum memiliki media aplikasi pencatatan transaksi keuangan agen dan reseller	1. Identifikasi dan analisis masalah 2. Pembuatan media aplikasi	Tersedianya sistem Aplikasi Sistem Aplikasi untuk mencatat transaksi agen dan reseller Klinik Inusa
2	Penentuan agen dan reseller dengan omzet tertinggi dalam satu bulan	Pelatihan bidang manajemen yang meliputi : Pelatihan pengolahan dan penggunaan media social facebook, instagram dan website untuk peningkatan promosi	Bertambahnya konsumen dan jangkauannya lebih luas serta pesanan meningkat
3	Belum dapat menemukan cara atau metode promosi yang lebih baik untuk mendapatkan pesanan lebih banyak	Pelatihan wawasan budaya dan teknologi yang meliputi materi : 1. Pelatihan komputer dasar 2. Pelatihan pengolahan dan penggunaan website	pemahaman wawasan dan budaya teknologi informasi serta pemahaman teknik pendukung sistem informasi

3. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Mengenalkan Aplikasi Website Inusaskincare

Dalam pengenalan Aplikasi website ini diharapkan mitra khususnya reseller dan agen inusaskincare menjadi lebih faham terkait tentang fitur-fitur yang ada didalam aplikasi website. Adapun materi yang disampaikan meliputi seperti ditunjukkan pada tabel 4.

Tabel 4 Materi untuk pengenalan Aplikasi website inusaskincare

No	Materi	Bahasan
1	Pengenalan Fitur- fitur aplikasi website	Kegunaan dari aplikasi website untuk agen dan reseller
2	Membangun Website	Perlengkapan yang dibutuhkan untuk membangun website
3	Gabung reseller Inusaskincare	Pengenalan klinik Inusa & nikmati banyak keuntungannya gabung di Inusaskincare

Dalam mengenalkan Aplikasi Website Inusaskincare ini ditargetkan nantinya menghasilkan modul untuk pengenalan aplikasi dan fitur aplikasi website.

3.2 Aplikasi Website untuk agen dan reseller

Aplikasi Website yang akan dibuat dalam kegiatan ini adalah untuk membantu agen dan reseller inusaskincare dalam transaksi produk ataupun pemesanan produk inusaskincare, kemudian berfungsi untuk mencari yang ingin bergabung menjadi reseller Inusaskincare. Adapun spesifikasi website dapat dilihat seperti tabel 5.

Tabel 5. Spesifikasi Website

No	Spesifikasi	Detail
1	Nama Domain	inusaskincare.com
2	Kebutuhan Disk Space	7 GB
3	Bandwidth	Unlimited
5	Virtual Memory	4 GB
6	Isi Website	<ul style="list-style-type: none"> • Keterangan CV • Tim Dokter Inusa • Lokasi Klinik • Produk Inusa Skincare • Testi Konsumen Inusa • Reseller Klinik Inusa

3.3 Realisasi Pemecahan Masalah

Sebelum Kegiatan pengabdian dimulai, pengurus melakukan beberapa persiapan sebagai berikut:

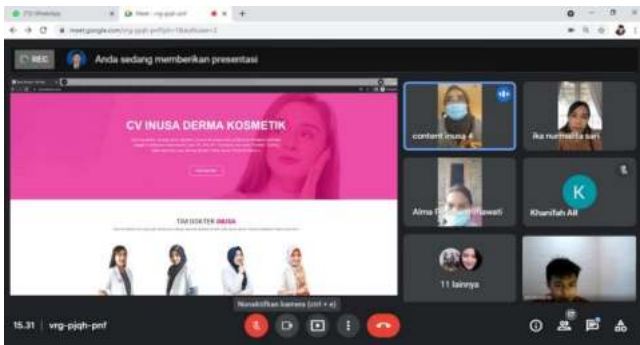
- 1) Melakukan studi pustaka tentang perancangan dan penerapan aplikasi Website untuk inusaskincare.
- 2) Melakukan studi pustaka tentang aplikasi pencatatan transaksi dan penentuan reward.
- 3) Menentukan perlengkapan yang dibutuhkan untuk merancang aplikasi website, yang meliputi

domain, hosting dan template dan konten website.

- 4) Merencanakan template atau bentuk website
- 5) Menunjuk seorang programmer dalam bidang website
- 6) Membuat modul untuk pengenalan website dan pengelolaan website

3.4 Pengenalan Website Kepada Mitra

Pelaksanaan Pengenalan aplikasi website kepada mitra dan agen reseller inusaskincare dikarekna masih pandemi covid 19 maka dilakukan dengan secara online menggunakan media google meeting, dalam kegiatan tersebut mencoba untuk membuka dan mengenali aplikasi website kepada mitra dan reseller agen, ditunjukkan pada gambar 3. sebagai berikut :



Gambar 3 Mengenalkan Aplikasi Website Inusaskincare

Adapun cara lain untuk pelaksanaan pengenalan Aplikasi website kepada mitra dan agen reseller juga dilakukan dengan menggunakan modul “Buku Panduan Penggunaan Aplikasi Website inusaskincare” dapat dilihat pada gambar 4. sebagai berikut:



Gambar 4. Halaman sampul Buku panduan Website Buku panduan Aplikasi website bersisi tentang pembahasan fitur – fitur yang ada di *dashboard*

aplikasi website inusaskincare, untuk manajemen produk, manajemen pemesanan produk.

3.5 Perancangan Website

Perancangan aplikasi website pada inusaskincare dibangun dengan nama domain inusaskincare.com, Kebutuhan Disk Space 7 GB, serta membutuhkan Bandwidth Unlimited Virtual Memory 4 GB adapun untuk Isi konten aplikasi Website terdiri dari Keterangan CV, Tim Dokter Inusa, Lokasi Klinik, Produk Inusa Skincare, Testi Konsumen Inusa, Reseller Klinik Inusa. Adapun halaman atas website ditunjukkan pada gambar 5.



Gambar 5. Halaman Aplikasi website

Aplikasi Website hasil kegiatan pengabdian masyarakat dapat digunakan mitra dan agen skincare inusa.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan mitra kami yaitu inusaskincare pleret bantul dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Mitra, reseller dan agen dapat mengenal aplikasi website untuk menunjang pemesanan dan transaksi di inusaskincare
2. Dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komputer berupa aplikasi dapat memasarkan untuk dapat bergabung menjadi reseller dan sebagai media promosi untuk produk inusaskincare

Ucapan Terimakasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat di dalam kegiatan ini:

- 1) Ketua program studi Teknik Komputer Universitas AMIKOM Yogyakarta
- 2) Mitra (InusaSkincare)

Daftar Pustaka

- [1] Dama Sari Eka, Fitriah Indah, Rachmadi Muhammad, 2017, *Sistem Manajemen Layanan Pelanggan Pada Della Skin Care Palembang Berbasis Android*, STMIK GI MDP PALEMBANG
- [2] Narandina, Lisabela, Rahayu Ningsih dan Widya Apriliah. 2014. *Perancangan program akuntansi pembelian dan penjualan barang dagang pada PT.DCI Cikarang: Jurnal Sistem Informasi STMIK ANTAR BANGSA*, Vol .III No.2 Agustus 2014
- [3] Septiningrum, Lia, Wawan Laksito, Tri Irawati. 2014. *Aplikasi Pembelian dan Penjualan Barang dan Jasa: Jurnal TIKomSiN* ISSN : 2338-4018
- [4] Kotler. (2013). *Manajemen Pemasaran Jilid 2*. Jakarta : Penerbit Erlangga.

