



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](mailto: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](mailto: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

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

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

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

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

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

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

## PEMBUATAN APLIKASI SISTEM INFORMASI RESELLER PADA HOMESWEETHOME JOGJA BERBASIS ANDROID

Melany Mustika Dewi<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup> Fakultas Ilmu Komputer, Universitas AMIKOM Yogyakarta  
Email : [melany@amikom.ac.id](mailto:melany@amikom.ac.id)<sup>1)</sup>

### Abstrak

*Homesweethome.jogja adalah usaha mikro kecil menengah di bidang penjualan dan reseller garment. Usaha ini memiliki permasalahan dalam proses operasional yang menggunakan aplikasi Whtasapp. Owner menghabiskan banyak waktu untuk melayani pelanggan maupun reseller yang menanyakan informasi mengenai produk tanpa melihat jam kerja. Reseller juga mengeluhkan owner yang kurang respon ketika ada pertanyaan seputar produk. Untuk itulah akan dibangun aplikasi sistem reseller berbasis android yang dapat di akses setiap saat. Aplikasi ini memiliki menu katalog dan share gambar produk yang akan memudahkan owner maupun reseller dalam. Pengabdian ini akan dilakukan dengan metode wawancara serta observasi langsung pada mitra. Proses pembangunan aplikasi dengan menggunakan metode System Development Life Cycle. Hasil dari pengabdian adalah telah dibangunnya aplikasi berbasis android yang membantu kinerja operasional toko.*

**Kata kunci:** sistem informasi, reseller, katalog produk, android, firebase

### 1. PENDAHULUAN

Homesweethome.jogja adalah nama toko dari usaha mikro kecil menengah milik Meilinda Putri yang bergerak di bidang penjualan dan *reseller* garment. Dampak dari pandemik, pemilik mencoba membuka usaha ini pada awal maret 2021. Pemilik menjual produk garment untuk kamar tidur, ruang tamu dan kamar mandi seperti sprei, sarung bantal, selimut, bedcover, handuk, bantal, gordena, hiasan dinding dan banyak lagi. Sistem operasional usaha yang dilakukan saat ini melalui *online* dengan media sosial maupun *offline* dengan langsung melihat produk di toko. Pemilik juga membuatkan Instagram dengan nama homesweethome.jogja agar masyarakat luas dapat mengetahui produk apa saja yang dijual tanpa harus datang ketoko dikarenakan ketakutan akan pandemi.

*Owner* menggunakan media sosial *Whatsapp* untuk operasional *reseller* sehingga *reseller* bisa kapan saja untuk berkomunikasi. *Reseller* adalah penjual yang melakukan penjualan kembali dari produk penjual lain dengan kesepakatan bersama [1]. Dengan naiknya jumlah *reseller* selama pandemi, pemilik mulai kesulitan dalam pelayanan. Salah satu permasalahan yang muncul adalah ketika *reseller* meminta gambar – gambar dari produk untuk dishare ke media sosial, *owner* harus mengirim gambar berkali – kali ke *reseller* yang berbeda. Masalah lain muncul ketika *reseller* kehilangan gambar tersebut dikarenakan terhapus

atau sebab lain yang mengharuskan *owner* mengirim gambar lagi. Selain itu *reseller* juga sering kali menanyakan mengenai deskripsi maupun ketersediaan dari suatu produk. Dari permasalahan tersebut sistem operasional melalui *whatsapp* dirasa masih kurang memberikan kontribusi yang membantu dan tidak efektif sehingga membuat *owner* kehabisan waktu hanya untuk mengirim gambar dan menjawab pertanyaan *reseller* seputar produk . Pada sisi *reseller* sistem operasional tersebut memiliki kekurangan yaitu keterbatasan dalam informasi produk dan *owner* yang tidak cepat dalam merespon.

Sehingga perlu adanya suatu aplikasi sistem informasi berbasis android yang dapat mengakses gambar dan deskripsi produk setiap saat. Sistem ini diharapkan dapat membantu *reseller* untuk mengetahui gambar dan deskripsi produk maupun untuk *sharing* gambar ke media sosial serta membantu *owner* dalam melakukan pengelolaan gambar dan deksripsi. Sistem tersebut dapat dikatakan sebagai katalog produk yang berperan penting dalam membuat daftar produk yang berisi gambar dan deskripsi produk secara elektronik [4]. Pengambilan data untuk proses pembuatan aplikasi ini akan dilakukan dengan metode observasi dan wawancara langsung ke objek. Hasil akhir dari pengabdian ini adalah membangun aplikasi sistem informasi *reseller* berbasis android khusus untuk UMKM Homesweethome.jogja

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan untuk pelaksanaan dari kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut :

### 1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara dan observasi langsung ke mitra. Data yang didapat akan digunakan untuk membuat rancangan aplikasi. Wawancara adalah dengan memberikan pertanyaan kepada mitra. Observasi yaitu dengan melakukan pengamatan langsung pada mitra untuk mengetahui bagaimana proses reseller berjalan [2]. Berikut adalah permasalahan yang disepakati bersama untuk menjadi prioritas dijelaskan dalam Tabel 1.

**Tabel 1. Daftar Permasalahan dan Tawaran Solusi**

No	Permasalahan Mitra	Solusi
1	Belum adanya katalog produk yang dapat diakses setiap waktu dan <i>uptodate</i>	Pembuatan aplikasi katalog reseller berbasis mobile
2	Belum adanya fitur untuk share katalog ke media sosial	Pembuatan aplikasi mobile dengan fitur share katalog ke media sosial
3	Belum adanya daftar reseller	Pembuatan aplikasi yang dapat mencatat daftar reseller
4	Belum adanya pencatatan produk masuk dan keluar	Pembuatan aplikasi dengan fitur produk masuk dan keluar

### 2. Pembuatan Aplikasi

Aplikasi yang akan dibuat berbasis android dengan pertimbangan mudah untuk akses dimana saja dan kapan saja. Pembuatan aplikasi ini dibantu oleh mahasiswa, untuk rancangannya di kerjakan oleh tim Dosen. Metode pengembangan aplikasi yang digunakan adalah System Development Life Cycle dengan langkah sebagai berikut :

#### 1. Analisis

Analisa permasalahan dilakukan dengan wawancara dan observasi, hasilnya seperti yang sudah di jabarkan pada Tabel 1.

#### 2. Desain

Desain sistem terdiri dari *server* dan *client*. Penerapan *server* menggunakan Google Firebase sebagai basis data dan *service server* sedangkan *client* menggunakan *smartphone* Android [3]. Dari sisi desain aplikasi menggunakan Figma sebagai aplikasi rancangan *user interface*.

### 3. Implementasi

Aplikasi android dibangun menggunakan *software Android Studio* dan basis data *Google Firebase*, nantinya aplikasi ini akan di upload ke *Google Play Store* dengan ekstensi \*.apk.

### 3. Presentasi Aplikasi

Presentasi aplikasi yang sudah jadi ke Mitra dan meminta mereka memberikan *feed back* atau komentar jikalau ada menu atau fungsi yang kurang.

### 4. Praktik penggunaan Aplikasi ke Mitra

Tahapan ini adalah membimbing mitra untuk dapat menggunakan aplikasi yang telah dibuat.

## 3. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Hasil dari aplikasi reseller yang telah dibangun menghasilkan dua pengguna aplikasi yaitu owner atau pemilik dan reseller. Berikut pada Tabel 2 adalah daftar menu dari masing – masing pengguna.

**Tabel 2. Daftar Menu Aplikasi**

No	Menu	Owner	Reseller
1	Halaman Login	✓	✓
2	Halaman Feed	✓	✓
3	Halaman Akun	✓	✓
4	Menu Kelola Produk	✓	-
5	Menu Kelola Transaksi	✓	-
6	Menu Daftar Reseller	✓	-
7	Menu Laporan Barang	✓	-
8	Menu Alamat	-	✓
9	Menu Akun	✓	✓
10	Fitur Bagikan Gambar	✓	✓

Implementasi dari menu pada Tabel 2 adalah sebagai berikut :

#### 1. Halaman Login

Gambar 1 adalah halaman *sign-in* bisa menggunakan *user* dan *password* maupun menggunakan nomor *handphone*.



Gambar 1. Halaman Login

## 2. Halaman Feed

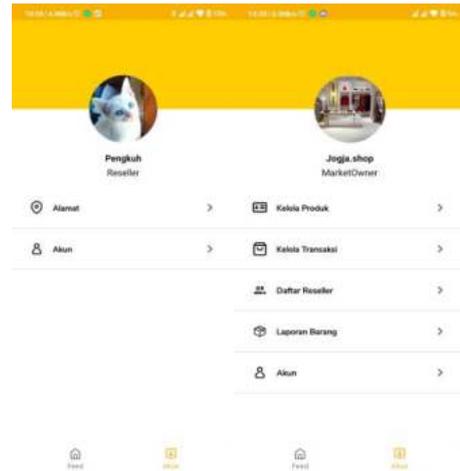
Pada halaman *feed* terdapat katalog produk. Tersedia menu pencarian dan menu kategori untuk memilih produk sesuai yang diinginkan seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Halaman Feed

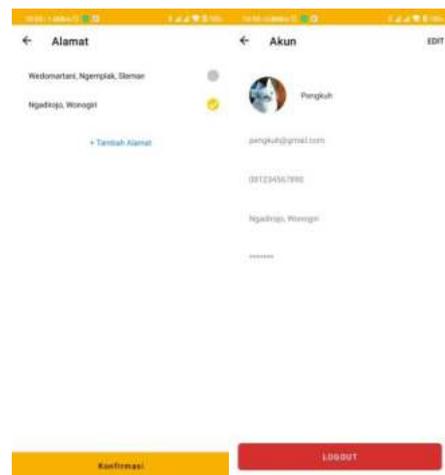
## 3. Halaman Akun

Pada Gambar 3 adalah halaman akun *Reseller* yang berisi menu Alamat dan menu Akun sedangkan untuk *Owner* mempunyai menu yang lebih kompleks.



Gambar 3. Halaman Akun

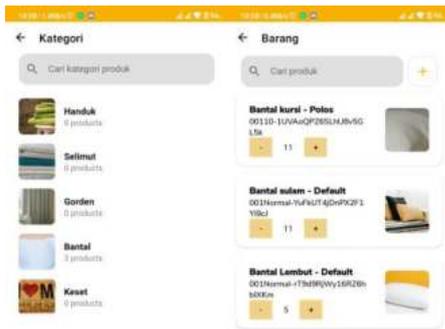
Menu alamat berisikan daftar alamat pengguna dan menu Akun berisikan profil pengguna serta tombol *logout* seperti pada Gambar 4.



Gambar 4. Menu Alamat dan Akun

## 4. Halaman Kelola Produk

Gambar 5 adalah halaman kelola kategori yang harus dipilih terlebih dahulu sebelum mengelola produk.



Gambar 5. Halaman Kelola Produk

5. Halaman Kelola Transaksi dan Halaman Daftar Reseller

Halaman kelola transaksi adalah halaman khusus *owner* untuk mengelola transaksi yang masuk. Halaman *Reseller* adalah daftar dari reseller yang telah bergabung serta terdapat fitur Kirim Pesan yang akan terhubung ke aplikasi *Whatsapp*. Halaman Kelola Transaksi dan Halaman Daftar *Reseller* dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Halaman Kelola Transaksi dan Halaman Daftar Reseller

6. Halaman Laporan Barang

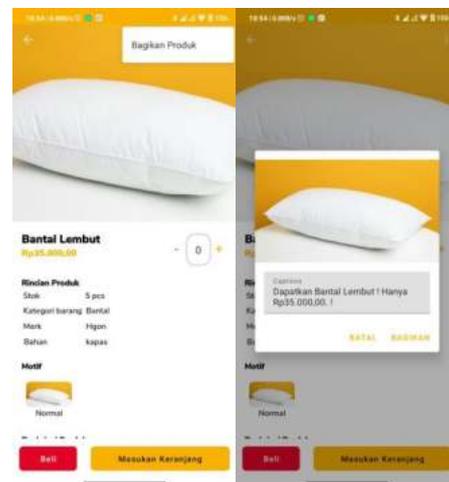
Gambar 7 adalah halaman Laporan Barang yang mempunyai dua menu yaitu untuk status barang yang Masuk dan Keluar. Pada halaman ini terdapat fitur *Export* yang berfungsi untuk membuat laporan barang masuk dan keluar ke dalam file excel sehingga memudahkan *owner* lebih mudah untuk membuat rekap barang.



Gambar 7. Halaman Status Barang

7. Fitur Bagikan Produk

Fitur membagikan foto produk beserta dekripsinya dapat dilakukan dengan klik tombol bagikan produk pada sisi kanan atas seperti pada Gambar 8. Fitur ini dapat membagikan ke beberapa media sosial seperti *Whatsapp*, *Instagram*, *Telegram* dan aplikasi lainnya.



Gambar 9. Menu Bagikan Produk

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Adanya aplikasi sistem reseller berbasis mobile memudahkan dalam melakukan operasional produk.
- 2) Fitur katalog dapat memudahkan reseller untuk melihat informasi produk dan

- deksripsinya setiap saat tanpa takt kehilangan informasi.
- 3) Fitur bagikan produk ke media sosial memudahkan reseller dan owner untuk membagikan gambar dan deskripsi produk ke media sosial.
  - 4) Semua data tersimpan secara digital, sehingga dapat menanggulangi permasalahan buku hilang, rusak atau robek.
  - 5) Adanya menu pencarian memudahkan owner maupun reseller untuk mencari barang yang diinginkan.
  - 6) Terdapat Menu unduh untuk laporan barang masuk dan keluar.
  - 7) Kegiatan terlaksana dengan lancar dari proses pengumpulan data hingga penyerahan aplikasi.

### **Ucapan Terimakasih**

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Amikom Yogyakarta atas pendaan yang telah diberikan pada kegiatan pengabdian sehingga dapat terlaksananya kegiatan pengabdian pada UMKM Homesweethome.jogja dengan lancar. Serta ucapan terima kasih kepada mitra pengabdian pada UMKM Homesweethome.jogja atas kerjasamanya.

### **Daftar Pustaka**

- [1] M. Muhammad and T. D. Santosa, "Pengembangan sistem informasi manajemen reseller," *Prosiding HUBISINTEK*, vol. 1, p. 130, 2020.
- [2] A. Fajrianto, "RANCANG BANGUN APLIKASI PENJUALAN PAKAN TERNAK ONLINE," *Jupersatek (Jurnal Perencanaan, Sains, Teknologi, dan Komputer)*, vol. 3, pp. 337-345, 2020.
- [3] A. Suheryadi, K. A. Cahyanto, M. L. Sifa, Diyanto and A. D. P, "Pengembangan Aplikasi Mobile Pencatatan Transaksi," *POLBAN*, vol. 10, no. 1, 2019.
- [4] S. R. a. R. C. I. Firmansyah, "Pengembangan Aplikasi Katalog Produk Usaha Kecil Menengah Berbasis Android," *Jurnal Algoritma*, vol. 17, no. 2, pp. 212 - 217, Jan. 2021.

