

## PENGEMBANGAN INSTRUMEN DAN EVALUASI PEMAHAMAN PRODUK BAGI DIVISI PENJUALAN MENGGUNAKAN QUIZIZZ PADA PT. ACTiV

Bahtera Alam Wijaksono<sup>1\*</sup>, Mohammad Fazrie<sup>2</sup>, Dudi Parulian<sup>3</sup>

<sup>123</sup>Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Indraprasta PGRI  
TB. Simatupang, Jl. Nangka Raya No.58 C, RW.5, Tj. Bar., Kec. Jagakarsa, Kota Jakarta Selatan, Daerah  
Khusus Ibukota Jakarta 12530

bahteraalam.wijaksono@unindra.ac.id<sup>1\*</sup>, mo.fazri@gmail.com<sup>2</sup>, paruliandudi@gmail.com<sup>3</sup>

(\*) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

### Abstract

The development of the industrial revolution 4.0 make technology is improvement, because of that make so many things activities all fields become very simple, especially in companies engaged in the IT sector. Seeing these conditions need to upgrade the capabilities of new and old personnel, specifically for the sales force. By seeing this the team became very interested making an activity that could improve the quality and performance of the personnel by providing evaluation and training, which is expected in the future to be able to help in carrying out their duties. This community service aims to be able to provide good utilization for the company in the future. The team will use Quizizz an e-learning media delivery because attractive and interactive and for the research method used the Quasi Experimental Design. For the evaluating of a product and for the medium purposive sampling we are using documentation, observasion, pretest and posttest, for data used in making these questions category volume, profitability, product and other relevant measures. The final results from material carried out by the team the results quite 85% - 95% in very good category. The conclusion from this study is that e-learning using Quizizz is very effective in improving the ability, which previously got enough marks very good at the assessment and Quizizz can be used as a data bank, which can be used continuously as a media e-learning for other staff at PT. Alfa Cipta Technology Virtual (ACTiV).

Keywords: data bank; e-learning; quasi experimental design; quizizz.

### Abstrak

Berkembangnya revolusi industri 4.0 membuat teknologi mengalami kemajuan, oleh karena itu membuat banyak hal aktivitas segala bidang menjadi sangat mudah terutama pada perusahaan yang bergerak di bidang IT. Melihat kondisi tersebut perlu adanya peningkatan kemampuan personel baru dan lama, khususnya pada *sales force*. Melihat hal tersebut tim menjadi sangat tertarik untuk membuat suatu kegiatan yang dapat meningkatkan kualitas dan kinerja para *personel* dengan memberikan evaluasi dan pelatihan, yang diharapkan kedepannya dapat membantu dalam menjalankan tugasnya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk dapat memberikan pemanfaatan yang baik bagi perusahaan dimasa yang akan datang. Tim menggunakan media Quizizz sebagai salah satu penyampaian *e-learning* dikarenakan menarik dan interaktif dan pada metode penelitian menggunakan *Quasi Experimental Design*, yang dijadikan untuk salah satu penilaian suatu produk dan medium *purposive sampling* kami menggunakan dokumentasi, *observasi*, *pretest* dan *posttest*, untuk data yang digunakan dalam pembuatan pertanyaan tersebut berdasarkan volume, profitabilitas, produk dan ukuran lain yang relevan. Hasil akhir dari materi yang dilakukan oleh tim hasilnya cukup 85% - 95% dengan kategori sangat baik. Kesimpulan dari penelitian ini adalah *e-learning* menggunakan Quizizz sangat efektif dalam meningkatkan kemampuan, yang sebelumnya mendapat nilai sangat baik dalam penilaian dan media Quizizz dapat dijadikan *bank data*, yang dapat digunakan terus menerus sebagai media *e-learning* untuk staf lainnya pada PT. Alfa Cipta Teknologi Virtual (ACTiV).

Kata kunci : bank data; e-learning; *quasi experimental design*; quizizz.

## PENDAHULUAN

Pada saat ini revolusi industri 4.0 dimana teknologi sudah sangat berkembang hingga mempermudah kegiatan dalam segala bidang, Semakin berkembangnya teknologi maka semakin berkembang pula metode dalam melakukan bisnis pada suatu perusahaan. Melihat hal tersebut perlu ada tindakan agar perusahaan dapat mengikuti perkembangan tersebut, khususnya pada bagian *sales force* dimana sebagai garda terdepan dalam perusahaan. Pemanfaatan *e-learning* dapat meningkatkan kualitas dan pengetahuan pada staf *sales force* yang lama maupun yang baru saja bergabung. Dengan begitu pengetahuan terkait produk yang dipasarkan akan mempunyai keseragaman pada saat memberikan informasi dan pada client perusahaan [1] terutama pada bidang marketing. Berkembangnya media industri menjadi salah satu masalah yang akan timbul dalam suatu perusahaan, dan salah satunya pada pemasaran yang strategik yang berusaha mengharmoniskan situasi lingkungan pada saat ini dengan sumberdaya yang dimiliki perusahaan. Terutama sosial media sudah menjadikan salah satu alat periklanan yang dapat dijadikan sebagai alat bantu meningkatkan daya saing untuk menunjang keberhasilan kinerja pemasaran (*marketing*). Seorang tenaga penjual merupakan penunjang dalam perusahaan untuk mendapatkan pelanggan [2], Harmonisasi tersebut ditunjukkan oleh kesesuaian sasaran pemasaran dan strategi untuk mencapainya dengan situasi internal dan eksternal yang dihadapi perusahaan.

Ada berbagai isu yang dipertimbangkan dalam analisis situasi. Sekali pun demikian, analisis situasi umumnya bersifat kualitatif. Sekalipun ada alat-alat (*tools*) yang dapat digunakan, namun keputusan tetap tergantung pada penilaian (*judgment*) pengambil keputusan pada organisasi.

Aspek terpenting dari analisis situasi adalah sifatnya yang berkelanjutan (*ongoing process*). Analisis situasi dilakukan bukan pada satu waktu, misalnya sehari atau seminggu, lalu berhenti dalam beberapa waktu kemudian. Data harus di-update setiap kali ada informasi penting. Pimpinan harus dapat mengakses informasi disetiap waktu agar dapat melakukan review terkait dengan sasaran, strategi, dan kinerja saat ini secara berkala. Pimpinan perlu memeriksa kinerja strategi pemasaran saat ini dalam hal volume penjualan, profitabilitas, pangsa pasar, dan ukuran-ukuran lain yang relevan. seperti kemampuan mengumpulkan informasi tentang pelanggan, menganalisis/memahami masalah pelanggan, dan menyesuaikan penawaran yang telah disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan [3]. Penelitian

formatif [4], menyatakan bahwa tenaga penjual memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja penjualan. Karena, tenaga penjual sebagai alat penggerak untuk komunikasi secara langsung dengan pelanggan, memberikan informasi suatu produk untuk menyakinkan pelanggan sehingga tertarik dan keluar keinginan untuk membeli produk [5]. Pertanyaan-pertanyaan tersebut timbul dan menjadi salah satu yang perlu diajukan apakah berupa kinerja perusahaan telah mencapai sasaran yang ditetapkan. Apabila sudah mencapai sasaran, apakah perlu ditetapkannya sasaran baru yang lebih tinggi untuk meningkatkan produktifitas. apabila belum tercapai sasaran perlu dipikirkan apakah sasaran perlu ditetapkan ulang dan apakah strategi perlu dirumuskan kembali.

Peningkatan kinerja penjualan sangat dipengaruhi dari kinerja tenaga penjual. Oleh karena hal tersebut, beberapa perihal yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan tenaga penjual antara lain: pelatihan untuk mengelola kemampuan tenaga penjual dalam mengelola performa kinerja yang dari tenaga penjual. Kegiatan/aktivitas penjualan sangat efektif apabila tenaga penjual memiliki kemampuan dan pengalaman yang tinggi. Belajar dari pengalaman adalah salah satu hal kunci sukses tenaga penjual dalam meningkatkan kinerja. Melihat hal tersebut dimana staf bagian marketing yang sebagai salah satu gerbang utama yang dijadikan acuan, dengan adanya kendala tersebut akan menjadi lebih rumit kembali apabila tim dari bagian marketing tidak bisa bekerja dengan baik. Agar dapat bekerja dengan baik maka perlunya evaluasi terhadap staf bagian marketing [6]. Masalah tersebut bukan hanya terdapat pada staf lama tetapi juga terdapat masalah pada pegawai baru yang belum mengetahui pola dan cara bekerja sebagai *sales* pada suatu perusahaan.

Permasalahan mitra berdasarkan uraian yang telah dirumuskan di atas dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- Perusahaan tidak dapat mengukur tingkat pemahaman *sales* terhadap produk yang terdapat diperusahaan.
- Perusahaan terdapat keterbatasan waktu *training* untuk *transfer knowledge* antara staf lama dengan staf yang baru saja masuk ke perusahaan.
- Kurangnya *knowledge* yang dimiliki dari staf yang baru bergabung, membuat staf baru kurang percaya diri dalam menjalankan tugasnya.
- Perusahaan belum mempunyai standar suatu evaluasi terkait dengan *sales force* dalam menangani suatu masalah timbul terkait dengan penjualan produk.

e. Perusahaan belum ada data *bank data* terkait dengan penjualan produk yang dapat dijadikan bahan evaluasi.

Identifikasi masalah dikarenakan perkembangan revolusi industri 4.0 sangat mempengaruhi kondisi dari suatu perusahaan dimana teknologi sekarang sudah menjadi salah satu *partner* dalam pengguna sehari-hari dalam mencari suatu informasi, dengan adanya hal tersebut dapat menjadi suatu kendala besar apabila staf yang tidak dapat mengikuti dari perkembangan yang saat ini berjalan. Disamping itu masih ada ketimpangan *knowledge* antara staf baru dengan staf lama terkait dengan pekerjaan khususnya pada bagian *sales force* dimana pengetahuan sales lama lebih baik dari pada sales baru. Pada saat ini perusahaan belum memiliki media yang standart yang dijadikan suatu penilaian *formatif* sebagai bahan evaluasi pada perusahaan yang terkait dengan *brainstroming* untuk staf-staf yang berkerja diperusahaan. Dikarenakan belum ada media untuk standart evaluasi, *sharing knowledge* antar staf menjadi sifatnya *personal* antar staf [7].

Tujuan kegiatan memanfaatkan aplikasi Quizizz sebagai media *e-learning* yang dijadikan evaluasi yang interaktif dan penggunaan *flexible platform* yang dapat digunakan dengan kebutuhan untuk pimpinan dalam melakukan evaluasi terkait dengan *knowledge* staf yang terdapat pada perusahaan. Pada pelatihan dan evaluasi tersebut agar dapat membantu para staf sales dalam meningkatkan *knowledge* dan pengalaman terkait dengan penjualan produk pada perusahaan. Media yang digunakan bisa dapat digunakan sebagai salah satu *standart evaluasi* pada perusahaan. Selain itu media yang digunakan dapat dijadikan sebagai bank data. Latar belakang berkembangnya teknologi maka semakin berkembangnya metode dalam melakukan proses bisnis suatu perusahaan. Melihat hal tersebut perlu ada tindakan agar perusahaan dapat mengikuti perkembangan tersebut, khususnya pada bagian *sales force* dimana sebagai garda terdepan dalam perusahaan. Memanfaatkan *e-learning* dapat meningkatkan kualitas dan pengetahuan terkait dengan produk yang dipasarkan akan mempunyai keseragaman pada saat memberikan informasi pada *client* perusahaan [8].

Masalah dan Kendala yang dialami oleh para staf dalam mengaplikasikan Quizizz. Berikut adalah kendala yang terjadi pada saat kegiatan berlangsung; Quizizz memerlukan suatu jaringan internet yang cukup handal, sehingga ketika diimplementasikan oleh para staf, beberapa staf sulit dalam mengakses web Quizizz. Staff yang menggunakan media *mobile phone* versi lama

mengalami kendala dari kecepatan *access* soal dan keterlambatan pada *submit* jawab dikarenakan tombol *screen* layar yang sangat kecil membuat nilai staf yang menggunakan *mobile phone* mendapatkan nilai yang cukup.

Manfaat pada kegiatan Program IPTEK sebagai berikut ini :

- a. Aplikasi Quizizz dapat digunakan sebagai pembuatan butir-butir soal terkait materi dan evaluasi.
- b. Aplikasi Quizizz dapat dilakukan secara online dengan menggunakan beberapa media laptop, tablet dan *smartphone*. Dengan menggunakan ini tidak terbatas ruang dan waktu.
- c. Butir-butir soal dan materi dapat dilakukan terus menerus, dikarenakan aplikasi ini menjadi salah satu bank data, yang kedepannya dapat digunakan kembali untuk staf baru khususnya bagian marketing.
- d. Aplikasi ini sudah memberikan fasilitas dalam pembuatan terkait dengan soal-soal sehingga pengelola selanjutnya tidak mengalami kesulitan dalam melakukan *update* butir-butir soal.
- e. Pembuatan *evaluasi* waktu dan harinya dengan menggunakan Quizizz bisa dilakukan beberapa kali, bertujuan agar dapat meningkatkan kualitas (*standart*).

Tinjauan Literatur.

- a. Penelitian ini menggunakan aplikasi Quizizz sebagai media evaluasi berbasis online yang dilakukan penelitian pada kelas 9H SMPN 10 Malang, metode yang digunakan pada penelitian adalah metode kuantitatif dengan menggunakan Quizizz sebagai angket untuk uji homogenitas. Pada pengujian tersebut siswa dijadikan object yang dimana dilakukan pada ulangan harian teks pidato persuasif mata pelajaran bahasa indonesia. Dengan media ini membuat semangat belajar siswa menjadi meningkat [9].
- b. Penelitian ini menggunakan aplikasi Quizizz berdampak sangat baik terhadap peningkatan kompetensi guru, dimana guru yang awalnya dalam membuat suatu materi soal dan evaluasi penilaian dengan menggunakan media kertas atau dengan menggunakan papan tulis. Adanya pandemi Covid-19 yang belum mereda guru sudah tidak dapat melakukan kegiatan mengajar secara langsung seperti yang biasa dilakukan. Melihat kendala tersebut secara *online conference* yang dikarenakan adanya aturan pemerintah dengan memanfaatkan aplikasi yang berbasis secara online dapat

- menggantikan kendala yang dialami oleh guru [10].
- c. Penelitian menggunakan instrumen evaluasi berbasis HOTS dengan menggunakan Quizizz pada materi pembelajaran termokimia pada kelas XI SMA/MA sederajat, dimana kualitas pembelajaran serta mengukur keterampilan peserta didik dimana yang menjadikan rujukan Kurikulum 2013 yang telah disempurnakan. Media Quizizz bisa membuat materi pembelajaran termokimia yang mencakup berdasarkan aspek substansi isi 89,00%, desain pembelajaran 90,00%, tampilan (komunikasi visual) 89,00% dan pemanfaatan software 95,00%. Respon pengguna menunjukkan kriteria sangat baik dengan persentase rata-rata sebesar 90,67% oleh guru dan persentase rata-rata sebesar 93,13% oleh peserta didik [11].
  - d. Pada penelitian ini melakukan efektivitas media pembelajaran pada masa pandemi yang sangat banyak sekali ditemukan kendala dalam proses pembelajaran yang dirasakan oleh guru dan siswa membuat hilangnya motivasi belajar membuat siswa merasa jenuh dan malas karena seringnya diberikan tugas. Dengan media *online* yang berkonsep pembelajaran berbasis *games* yang diberikan oleh guru sangatlah tepat untuk permasalahan yang terjadi pada siswa saat pembelajaran di rumah. Media aplikasi Quizizz yang memberikan banyak fitur menyenangkan bagi siswa karena mempermudah pembelajaran jarak jauh. Sehingga sangatlah efektif digunakan guru untuk mengetahui peningkatan perkembangan kognitif siswa. Berdasarkan *n-gain score* menyatakan nilai *mean* kelas eksperimen sejumlah 56,3363 atau 56% yang termasuk dalam kategori cukup efektif kepada siswanya [12].
  - e. Pada Penelitian ini melakukan evaluasi pembelajaran dimana aplikasi Quizizz memiliki peran yang positif dan signifikan dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa semester 3 PGSD STKIP Muhammadiyah Batang. Metode penelitian yang digunakan sebagai pengujian ada *Paired Sample T-Test* dengan menggunakan angket yang diberikan melalui *google form*. Tujuan angket ini untuk membuktikan bahwa penggunaan aplikasi Quizizz dalam evaluasi pembelajaran dapat mempengaruhi terhadap hasil belajar mahasiswa. Dimana konsentrasi mahasiswa dapat meningkat apabila pembelajaran yang diberikan sangat

menarik dan *inovative*, dan pada saat pengujian tingkat kesukaran soal diberikan waktu yang berbeda. Hasilnya menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi Quizizz memiliki peran yang positif dan signifikan dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa [13].

- f. Penelitian ini disusun sebagai usaha untuk melakukan pengkajian permasalahan pada penelitian. Permasalahan pada penelitian ini yakni perbedaan hasil peneliti terdahulu mengenai pengaruh pengalaman menjual terhadap peningkatan kinerja penjualan dengan menggunakan media *e-learning* Quizizz. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan maka dapat diketahui ada beberapa variabel yang memberikan pengaruh secara langsung maupun tidak langsung pada peningkatan kinerja penjualan perusahaan. *Effectiveness of sales activities* sangat dipengaruhi oleh *sales experience*. *Salesperson skill* termasuk bagian terpenting yang harus dimiliki seorang tenaga penjual dalam membentuk hubungan yang berkualitas dengan pelanggan [14].

Kegiatan pengabdian pada perusahaan saat ini dikarenakan belum atau tidak mempunyai *standart* yang digunakan perusahaan untuk melakukan evaluasi terhadap staf yang berkerja sehingga tidak dapat mengetahui batas dari pengetahuan staf yang bertugas, belum tersedianya media evaluasi yang dapat digunakan secara terus menerus dan dapat diandalkan. Belum tersedianya suatu media evaluasi yang dapat digunakan sebagai alat penilaian yang tidak menghambat pekerjaan para staf yang bertugas, dimana penggunaan media tersebut bisa dilakukan pada saat di luar ruangan kantor dan dapat menggunakan banyak media seperti HP, Laptop, *Mobile Phone* dan Tablet. Selain hal yang telah dijabarkan diatas dimana media yang digunakan ini dapat digunakan sebagai sumber *bank* data dan informasi yang baik untuk perusahaan kedepannya, dengan menggunakan evaluasi dapat meningkatkan SDM yang dimiliki oleh perusahaan sebagai aset yang baik.

#### METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Metode yang digunakan pada pengabdian masyarakat agar mencapai sasaran tersebut menggunakan Metode *Quasi Experimental Design* dengan menggunakan teknik yang digunakan untuk mengambil sampel "*Sampling Purposive*" pada pelatihan Aplikasi Quizizz. Teknik pengumpulan

data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi, observasi, *pretest* dan *posttest*. Penelitian dengan metode studi kasus merupakan penelitian yang dilakukan atas dasar sebuah permasalahan yang terjadi secara nyata tanpa adanya manipulasi. Permasalahan yang diangkat peneliti adalah permasalahan dalam bidang pendidikan dengan berdasar pada studi kasus.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dengan turun ke lapangan untuk melihat situasi proses di lapangan, dan pelaksanaan pengujian. Data yang diperoleh dibagi menjadi data *primer* (hasil test sebelum diberikan pelatihan) dan data *sekunder* (hasil setelah diberikan pelatihan agar dapat dievaluasi). Data diolah dan dianalisis dengan melakukan berbagai perhitungan, seperti perhitungan validitas butir soal. Perhitungan validitas butir soal bertujuan untuk mengetahui kualitas (tinggi rendahnya atau baik tidaknya) soal yang akan diberikan pada siswa. Menurut [15] [16] menghitung validitas butir soal, dapat menggunakan rumus *korelasi product* [16] moment berikut ini.

$$r_{xy} = \frac{N \sum X_e Y - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N \sum x^2 - (\sum X)^2][N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}} \quad [1]$$

Keterangan:

$r_{xy}$  : koefisien korelasi antara variabel X dan variabel Y

N : banyaknya peserta didik yang diteliti

$\sum X$  : jumlah skor tiap butir soal

$\sum Y$  : jumlah skor total

$\sum XY$  : jumlah perkalian X dan Y 45

Setelah itu, peneliti melakukan perhitungan reliabilitas soal dengan tujuan untuk menilai kegiatan soal ulangan harian. Menurut Arikunto [5], salah satu rumus yang dapat digunakan untuk menentukan reliabilitas soal berbentuk pilihan ganda adalah rumus *Spearman Brown* sebagai berikut:

$$r_i = \frac{2 \cdot rb}{1 + rb} \quad [2]$$

Keterangan:

$r_i$  : reliabilitas tes secara keseluruhan

$rb$  : korelasi *product moment* antara belahan pertama dan belahan kedua

Desain dan langkah kerja

Desain dan langkah kerja dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Desain dan langkah kerja dalam pelaksanaan program pengabdian Masyarakat

Prosedur dan tahapan pelaksanaan

- Observasi*  
Tim melakukan survei ke lokasi, yang akan dilaksanakan kegiatan.
- Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran
- Lokasi pelaksanaan pelatihan dilakukan di PT. ACTiV.
- Pembuatan Modul  
Tim menyusun modul pelatihan.
- Sosialisasi  
Tim akan kembali mengunjungi PT. ACTiV secara singkat menjelaskan gambaran kegiatan yang akan dilaksanakan.

Pelatihan

- Pengenalan dan pengertian tentang Aplikasi Quizizz pada Staf PT. ACTiV yang mencakup dasar-dasar dan penggunaan.
- Target kuota kegiatan ini adalah 20 peserta kegiatan dengan tanggal yang telah disepakati dengan pihak PT. ACTiV.
- Fasilitas seperti laptop, *whiteboard* dan *projector* disediakan sesuai kebutuhan bisa dari pihak PT. ACTiV.
- Pelatihan diselenggarakan dengan perpaduan antara teori dan praktek dengan perbandingan 30 : 70. Sejumlah penelitian membuktikan praktek langsung dapat meningkatkan pemahaman dalam belajar.

Target yang ingin dicapai pada kegiatan Program IPTEK Bagi Masyarakat (IbM) tentang Pelatihan Menggunakan Aplikasi Quizizz sebagai pengembangan instrument adalah:

- Memberikan pelatihan pemanfaatan aplikasi Quizizz dalam pembuatan materi pelatihan dan evaluasi interaktif sehingga dapat dimanfaatkan oleh staf lainnya.
- Setelah penyampaian materi selesai dilakukan oleh Tim, kemudian dilakukan praktik menggunakan Quizizz melalui laptop.

- c. Pelatihan dasar dilakukan 1 kali agar para *sales force* dapat lebih memahami dasar menggunakan Aplikasi Quizizz.
- d. Materi latihan dengan soal-soal yang telah disiapkan untuk mengetahui batas pengetahuan staf, dimana materi pelatihan diambil dari data yang dibutuhkan staf dalam menjalankan tugas. Butir-butir soal yang diberikan, sehingga tidak memberatkan para staf dalam menjawab pertanyaan soal yang diberikan.
- e. Pemberian materi berupa modul tentang penggunaan Aplikasi Quizizz, diskusi terbatas, dan praktik.
- f. Memperdalam *knowlage* staf khususnya bagian marketing terhadap produk-produk yang dijual oleh perusahaan.
- g. Hasil butir-butir soal yang dibuat kan menjadi *bank* data yang dapat digunakan kembali untuk melakukan evaluasi terhadap staf.

Kegiatan evaluasi yang dilakukan 2 (dua) kali bertujuan untuk mendapatkan hasil akhir dari penilaian dari *sales force*. Pada proses evaluasi dilakukan dengan menjawab butir-butir soal yang telah disiapkan oleh tim, butir-butir soal evaluasi ini diberikan dengan memanfaatkan fasilitas yang sudah terdapat pada media Quizizz [12]. Indikator keberhasilan dalam pelaksanaan pelatihan ada dua metode yang ditempuh, yaitu:

- a. Evaluasi sebelum pelatihan meliputi keterlibatan, kemampuan dan pengetahuan staf *sales force* dalam memahami produk yang menjadi tanggung jawab *sales force*.
- b. Evaluasi pasca pelatihan meliputi keterlibatan staf *sales force*, update dari kemampuan dan pengetahuan yang telah diberikan pemaparan materi dan pelatihan oleh tim pengabdian masyarakat.

Dari hasil evaluasi sebelum dan pasca pelatihan akan dilakukan *comparison* untuk melihat hasil pelatihan apakah efektif dalam pemberian materi [16].

Tabel 1 merupakan indikator penilaian yang digunakan sebagai acuan terhadap evaluasi sebelum dan sesudah melakukan pelatihan pada *sales force*.

% Nilai	Indikator penilaian
> 85	Staf <i>sales force</i> sangat memahami, menguasai produk-produk yang menjadi beban tugas sebagai <i>sales force</i>
70%	Staf <i>sales force</i> masih memerlukan informasi pelatihan agar dapat memahami, menguasai produk-produk yang menjadi beban tugas sebagai <i>sales force</i>

<50%	Staf <i>sales force</i> kurang memahami, menguasai produk-produk yang menjadi beban tugas sebagai <i>sales force</i>
------	--

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilaksanakan selama 4 (empat) hari yang dihadiri oleh peserta sebanyak lima belas (15) orang staff. Hasil kegiatan pada pengabdian masyarakat terdapat dua kesimpulan yang dihasilkan, dimana hasil yang pertama sebelum melakukan pelatihan dan sesudah melakukan pelatihan dapat memberikan hasil yang sangat berbeda, dimana nilai penilaian peserta akan lebih baik dari sebelum melakukan pelatihan. Pencapaian hasil kegiatan dari pengabdian masyarakat sama dengan kesimpulan yang terdiri dari pro dan kontra.

Pro; Berdasarkan refleksi, para staf dapat menjawab butir-butir soal berdasarkan materi secara interaktif (berbentuk permainan) dengan menggunakan konsep ranking dan random soal. Para staf kegiatan pengabdian masyarakat juga dapat mendapatkan laporan lengkap, yakni adanya jawaban benar-salahnya untuk setiap staf, serta persentase pencapaian yang dimana hasilnya langsung diterima oleh pimpinan perusahaan.

Kontra; Kesulitan yang dialami oleh para staf adalah Quizizz memerlukan jaringan internet yang handal, sehingga ketika diimplementasikan oleh para staf, beberapa staf sulit mengakses Quizizz. Selain itu juga perangkat media *mobile phone* mempengaruhi dari kecepatan Quizizz dalam menampilkan butir-butir soal.

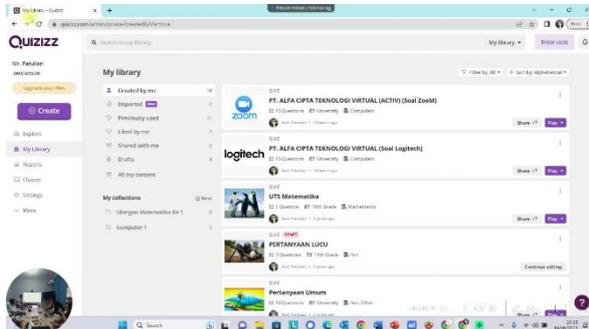
Pertama kali pemateri memberikan penjelasan terkait dengan penggunaan media Quizizz dapat dilihat pada Gambar 2 dimana penjelasan tersebut berkaitan dengan penggunaan secara singkat padat dan jelas. Dengan penjelasan pemateri peserta dapat dengan mudah memahami dan menggunakan aplikasi tersebut.



Gambar 2. Pemberian Materi Dasar

Pada Gambar 3 dan Gambar 4 pemateri memberikan butir-butir soal yang sebelumnya telah disiapkan dimana butir-butir soal dibagi menjadi

beberapa bagian sesuai dengan penjualan pada materi yang diberikan. Berikut butir-butir soal produk penjualan berupa Zoom dan Logitech.

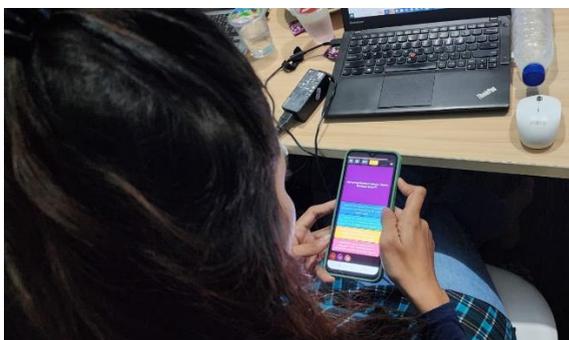


Gambar 3. Butir butir Soal Kepada Staf Sales Force



Gambar 4. Penyampaian Materi Kegiatan

Setelah penjelasan materi selesai peserta sudah dapat melakukan menjawab soal yang diberikan oleh pemateri berikut sales force sedang melakukan kegiatan dalam menjawab soal yang diberikan oleh pemateri Pada Gambar 5 Peserta Sales Force.



Gambar 5 Sales Force Menjawab Butir Butir Soal

Pada Gambar 6 dan 7 merupakan hasil evaluasi sebelum dan sesudah melakukan pelatihan yang diberikan tim. Hasil yang disajikan hasil screen shoot aplikasi dimana hanya 10 tingkat teratas yang akan ditampilkan dari 15 orang peserta yang mengikuti pelatihan.



Gambar 6 Score Peserta Sales Force sebelum Pelatihan



Gambar 7 Score Peserta Sales Force Pasca Pelatihan

Apabila dilihat dari Gambar 6 dan 7 dapat diambil suatu kesimpulan dari hasil penilaian peserta mengalami peningkatan yang cukup signifikan setelah diberikan pemaparan oleh pemateri.

Pada Gambar 8 berikut ini adalah penyerahan souvenir kegiatan dengan melakukan foto bersama dengan staf yang mendapatkan peringkat 1, 2 dan 3 dalam mengerjakan butir-butir soal yang berikan pemateri.



Gambar 8 Penyerahan Souvenir Kegiatan

Pada akhir dari kegiatan Tim juga melakukan foto bersama dengan sebagian staf yang mengikuti kegiatan pelatihan. Gambar 9 dijadikan salah satu bukti Tim telah melaksanakan tugas abdimas di PT. ACTIV.



Gambar 9 Penutupan Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan peserta

Pada Gambar 9 Penutupan kegiatan telah selesai dilakukan maka, tim abdimas melakukan sesi foto bersama dengan beberapa peserta kegiatan. dimana kegiatan sesi foto dilakukan diruangan kegiatan.



Gambar 10 Tingkat Kepuasan Peserta Pelatihan

Pada Gambar 10 merupakan hasil dari tingkat kepuasan telah mengikuti kegiatan pelatihan, dimana hasil pada kegiatan dapat dikatakan sangat baik dari segi materi dan pelatihan yang diberikan oleh tim.

Tabel 2. Tabel Indikator

Indikator	Pertanyaan
P1	Informasi kegiatan pada saat pelaksanaan kegiatan.
P2	Ketepatan waktu acara kegiatan berlangsung
P3	Menurut Saudara roundown acara kegiatan
P4	Menurut Saudara Materi pelatihan yang diberikan
P5	Saran dan Prasarana sudah dapat menopang kegiatan berlangsung
P6	Menurut saudara, bagaimana tema kegiatan ini
P7	Menurut saudara, bagaimana materi yang disampaikan oleh pemateri
P8	Menurut saudara bagaimana konsumsi yang diberikan

P9	Sarana dan prasarana yang digunakan pada saat kegiatan berlangsung
P10	Menurut saudara seberapa manfaat materi yang diberikan untuk saudara dalam meningkatkan pengetahuan.
P11	Apabila kegiatan ini diadakan kembali, seberapa minat saudara untuk berpartisipasi kembali?

Pada tabel 2 merupakan indikator yang digunakan dalam penilaian untuk mendapatkan tingkat kepuasan peserta pada saat kegiatan berlangsung.

### KESIMPULAN

Pencapaian hasil kegiatan dari Pengabdian Masyarakat sama dengan kesimpulan yang ditulis pada, yang terdiri dari pro dan kontra:

Berdasarkan hasil capaian pada Bab sebelumnya, maka kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan oleh Tim antara lain para staf *sales force* dapat menjawab butir-butir soal yang berdasarkan materi secara interaktif (berbentuk permainan) yang menggunakan ranking dan random soal.

Para staff pada kegiatan Pengabdian Masyarakat juga dapat mendapatkan laporan lengkap, yakni adanya jawaban benar-salahnya pada setiap peserta kegiatan, serta prosentase pencapaian quiz yang dimana hasilnya dapat diemailkan ke pimpinan PT. ACTIVE. Namun, terdapat kendala dan kesulitan yang dialami oleh para peserta (staf) dalam mem-aplikasikan Quizizz. Berikut adalah kendala yang terjadi pada saat kegiatan berlangsung; Quizizz memerlukan suatu jaringan internet yang cukup handal, sehingga ketika diimplementasikan oleh para peserta, beberapa peserta sulit dalam mengakses web Quizizz. Sedangkan penggunaan yang perangkat dengan menggunakan mobile phone mendapatkan kendala lambatnya soal yang berikan menyebabkan score yang didapatkan menjadi kurang baik.

Melihat hal yang terjadi dilapangan dapat disimpulkan dengan menggunakan aplikasi Quizizz ini sangat baik dan dapat membantu staf dalam meningkatkan pengetahuan terkait dengan produk-produk yang akan dijual oleh bagian marketing. Dengan menggunakan Quizizz sangat membantu staf baru saja bergabung dapat cepat memahami medan yang akan dijalani dalam penjualan produk dan yang paling penting seorang pimpinan dapat mengetahui kualitas dari staf bagian sales agar dapat memberikan motivasi, perhatian kepada staf terkait dalam meningkatkan pengetahuan terkait dengan produk yang terdapat pada perusahaan.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Maesya, "Learning Management System Berbasis Synchronous E-Learning". *Komputasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Komputer dan Matematika*, vol. 7, no. 2, pp. 1, 2020.
- [2] A.Vlachos, P., Theotokis, A., & G.Panagopoulos, N. (2010). Sales Force Reactions to Corporate Social Responsibility: Attributions, Outcomes, and the Mediating Role of Organizational Trust. *Elsevier Industrial Marketing Management*, 39(7), 1207–1218.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2010.02.004>
- [3] Abed, G. M., & Haghighi, M. (2009). The Effect of Selling Strategies on Sales Performance. *Business Strategy Series*, 10(5), 266–282.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1108/17515630910989169>
- [4] Arikunto, S. (2014). *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- [5] Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta, Jakarta.
- [6] Fitrah, M. (2018). *Metodologi penelitian: penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- [7] Fuady, M. J. 2017. "Pengembangan Aplikasi Evaluasi Pembelajaran Online Untuk Pendidikan Jarak Jauh." *Tekno* 26(2): 148–154.
- [8] H. Nelius "Aplikasi e-learning untuk Pembelajaran Online dan Blended". UKI PRESS Pusat Penerbitan dan Publikasi Universitas Kristen Indonesia, Jakarta 2020
- [9] Mardiana, T., & Purnanto, W. A. (2017). Google Form Sebagai Alternatif Pembuatan Latihan Soal Evaluasi. *University Research Ccolloquium*, 183–188. Retrieved from chrome-extension://gphandlahdpffmccakmbngmbjnjiiahp/http://journal.umngl.ac.id/index.php/urecol/article/download/1582/701
- [10] Purba, L. S. L. "Peningkatan Konsentrasi Belajar Mahasiswa Melalui Pemanfaatan Evaluasi Pembelajaran Quizizz Pada Mata Kuliah Kimia Fisika I." *Jurnal Dinamika Pendidikan*, 12(1),: 29–39.  
<https://doi.org/10.33541/jdp.v12i1.1028>.
- [11] Penggunaan Google Forms Sebagai Media Pemberian Tugas Mata Kuliah Pengantar Ilmu Sosial. *Jupiis: Jurnal Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial*, 10(1), 120.  
<https://doi.org/10.24114/jupiis.v10i1.9652>
- [12] Paramadhika, A. S., & Abadi, M. (2023). Implementasi Aplikasi Quizizz Sebagai Media Evaluasi Online Pada Pembelajaran Teks Pidato Persuasif Kelas Ix Smpn 10 Malang. 26–37.  
<https://doi.org/10.21776/ub.hastawiyata.2023.006.01.04>
- [13] Rocco, R. A., & Bush, A. J. (2016). Exploring Buyer-Seller Dyadic Perceptions of Technology and Relationships: Implications for Sales 2.0. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 10(1), 17–32.  
<https://doi.org/10.1108/JRIM-04-2015-0027>
- [14] Suminten, S., Bisri, B., Taufik, A., & ... (2022). Sosialisasi dan Pelatihan Penggunaan Aplikasi Quizizz Pada Pengurus TPQ Masjid Jami Darul Hikmah Depok. *Jurnal Abdimas ...*, 1(1), 27–34.  
<https://ejournal.kreatifcemerlang.id/index.php/abdimas/article/view/9%0Ahttps://ejournal.kreatifcemerlang.id/index.php/abdimas/article/download/9/5>
- [15] Utomo, E. P. (2019). Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sales Performance pada Perusahaan Media Periklanan : Studi Empirik pada Tenaga Penjual di RCTI. 8(1), 81–93.
- [16] Utomo, H. (2020). Penerapan Media Quizizz untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pelajaran Tematik Siswa Kelas IV SD Bukit Aksara Semarang. *Jurnal Kualita Pendidikan*, 1(3), 37–43.

## PELATIHAN DESIGN UI/UX DALAM MEMBANGUN WEBSITE PADA RW.013 CIPINANG MELAYU JAKARTA TIMUR

Lusa Indah Prahartiwi<sup>1</sup>, Wulan Dari<sup>2\*</sup>, Endang Pujiastuti<sup>3</sup>, Yuyun Yuningsih<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Prodi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Nusa Mandiri

Jl. Jatiwaringin Raya No. 2, Cipinang Melayu, Makasar, Jakarta Timur

e-mail: lusa.lip@nusamandiri.ac.id<sup>1</sup>, wulan.wld@nusamandiri.ac.id<sup>2\*</sup>, endang.epj@nusamandiri.ac.id<sup>3</sup>,

yuyun.yyg@nusamandiri.ac.id<sup>4</sup>

(\*) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

### Abstract

Rukun Warga is a community institution that was formed through deliberation of neighborhood association administrators in order to provide government services to the community that are recognized by the local government. However, along with the rapid development of information, the services provided by RW administrators. 013 Cipinang Melayu is still not optimal because it still uses a manual system. There is no information system to find out any information available in the RW area. 013 Cipinang Melayu is one of the obstacles in the field. Therefore, it is hoped that this web-based information system can reduce the risks faced by manual systems so that the services provided can be more effective and efficient. The results of this community service activity are in the form of a website-based community information system. By determining an attractive user interface/appearance of a website and the UX designer is tasked with determining how the website operates so as to produce an information system with a user interface that is effective for use. With this information system, it is hoped that it will make it easier for RW administrators and the public to collect data or obtain information.

Keywords: Information Systems; UI/UX Design; Website.

### Abstrak

Rukun warga merupakan lembaga masyarakat yang dibentuk melalui musyawarah pengurus rukun tetangga dalam rangka memberikan pelayanan pemerintah untuk masyarakat yang diakui oleh pemerintah daerah. Namun, seiring dengan perkembangan informasi yang pesat, pelayanan yang diberikan oleh pengurus RW. 013 cipinang melayu masih belum maksimal karena masih menggunakan sistem manual. Tidak adanya sistem informasi untuk mengetahui data setiap informasi yang ada di wilayah RW. 013 Cipinang Melayu menjadi salah satu kendala dilapangan. Oleh karena itu sistem informasi berbasis web ini diharapkan dapat mengurangi resiko yang dihadapi oleh sistem manual sehingga pelayanan yang diberikan dapat menjadi lebih efektif dan efisien. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa sistem informasi rukun warga berbasis website. Dengan menentukan user interface/tampilan sebuah website yang menarik dan desainer UX bertugas menentukan bagaimana website tersebut beroperasi sehingga menghasilkan sistem informasi dengan user interface yang efektif untuk digunakan. Dengan adanya sistem informasi tersebut, diharapkan dapat mempermudah pengurus RW maupun masyarakat dalam urusan pendataan ataupun mendapatkan informasi.

Kata kunci: Sistem Informasi; Design UI/UX; Website.

### PENDAHULUAN

Sistem informasi dan teknologi komputer berkembang sangat pesat sejalan dengan besarnya kebutuhan terhadap informasi. Oleh karena itu,

dengan adanya teknologi komputer, manusia diharapkan dapat membuat inovasi yang lebih baik lagi dalam peningkatan sistem informasi[1]. Dalam era teknologi informasi ditandai oleh kecepatan serta kemudahan dalam mendapatkan informasi

yang sedang dibutuhkan[2]. Salah satu teknologi tersebut adalah perangkat komputer dan juga smartphone yang memiliki manfaat untuk mengelola, mengakses dan menyebarkan berbagai informasi, dengan kemudahan akses informasi yang didapat menimbulkan banyak perubahan di masyarakat termasuk dalam hal mencari informasi kegiatan yang diselenggarakan oleh RW setempat.[3]

Situs web merupakan salah satu media untuk menyampaikan informasi. Informasi tersebut dapat berupa publikasi, promosi, juga komunitas di dunia maya. Eksistensi situs web telah menyampaikan kemudahan bagi penggunanya yaitu pengguna tidak perlu datang secara eksklusif untuk mencari informasi terkait dengan tempat tersebut. Cukup membuka internet pengguna dapat mencari informasi yang diinginkan melalui situs web tersebut[4]. Sistem informasi yang efisien & efektif, membantu mengoptimalkan proses bisnis, meningkatkan pengalaman pengguna, serta meningkatkan produktivitas[5].

RW. 013 Kelurahan Cipinang melayu merupakan salah satu organisasi yang harus beradaptasi dengan perkembangan saat ini untuk penyebaran informasi tentang profil RW, Program kerja (kegiatan) yang diselenggarakan, informasi pelayanan dan kegiatan lainnya secara online dengan menggunakan sistem informasi berbasis website. Berdasarkan alasan tersebut maka Universitas Nusa Mandiri mengadakan Pelatihan Design UI/UX dalam Membangun Website Pada RW 013 Cipinang Melayu Jakarta Timur.

RW yaitu bagian dari kerja lurah dan merupakan lembaga yang dibentuk melalui musyawarah pengurus RT di wilayah kerjanya yang di tetapkan oleh Pemerintah Desa atau Lurah. Disamping itu RW menjadi sebuah motor penggerak untuk mempercepat terwujudnya kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pelayanan, peningkatan peran serta masyarakat dalam pembangunan, pengembangan kemitraan, pemberdayaan masyarakat.

Berdasarkan Keputusan Presiden Nomor 4 Tahun 2009 tentang Penataan Lembaga Ketahanan Masyarakat Desa atau sebutan lain disebutkan bahwa Rukun Warga disingkat RW atau sebutan lain adalah lembaga yang dibentuk melalui musyawarah pangurus RT di wilayah kerjanya yang ditetapkan oleh Desa dan Kelurahan. [6]

Organisasi sosial kepemudaan karang taruna merupakan suatu wadah pembinaan, pengembangan serta pemberdayaan sebagai upaya mengembangkan kegiatan ekonomis produktif dengan pendayagunaan potensi yang tersedia

dilingkungan baik sumber daya alam yang telah ada maupun sumber daya manusia[7].

Menurut Peraturan Menteri Sosial Nomor 77/Huk/2010 tentang Pedoman Dasar Karang Taruna, Karang Taruna di definisikan sebagai organisasi sosial kemasyarakatan yang menjadi wadah & sarana pengembangan setiap anggota masyarakat yang tumbuh dan berkembang atas dasar kesadaran dan tanggung jawab sosial dari, oleh dan untuk masyarakat terutama generasi muda di wilayah Desa/kelurahan yang bergerak dibidang usaha kesejahteraan sosial. Karang taruna dimana anggotanya berisi generasi muda usia produktif dan gemar dengan adanya perkembangan teknologi digital terkini digital[8]. Anggota karang taruna dapat berkolaborasi untuk produktif dalam menghasilkan desain produk elektronik untuk memperoleh, knowledge, keterampilan tambahan dan mencerdaskan kehidupan bangsa khususnya generasi muda Indonesia[9].

Wibawanto mengemukakan bahwa Website merupakan sebuah alamat tertentu di WWW (*World Wide Web*) yang menyediakan informasi tertentu. Untuk membuka sebuah situs web, pengguna dapat menggunakan browser [10]. Website merupakan bagian dari kinerja internet yang dapat memberi dampak baik positif maupun negatif bagi pengetahuan masyarakat melalui transparansi dan aksesibilitas informasi sehingga informasi tentang profil dari rukun warga dapat sampai ke masyarakat[11]. Dalam konteks pembuatan atau membangun sebuah website untuk pengabdian masyarakat, website dapat dibuat untuk berbagai kalangan kepentingan seperti untuk organisasi masyarakat[12][13][14].

UI atau User Interface merupakan proses untuk menampilkan hasil pemrosesan data sistem dalam bentuk output atau tampilan yang dapat dilihat oleh pengguna (user). Dapat juga diartikan sebagai bagian visual dari website, software, maupun hardware dengan tujuan memudahkan user berinteraksi dengan perangkat yang digunakan. User Interface ditujukan untuk meningkatkan fungsi dari sistem, selain memberikan pengalaman bagi pengguna atau user experience. User Experience atau UX merupakan proses yang menggambarkan kemampuan interaksi pengguna terhadap interface dengan nyaman dan sesuai dengan pemahaman mereka. Tujuan dari UX adalah untuk meningkatkan kepuasan pengguna saat mengakses sebuah tampilan, baik dari sisi website, mobile, maupun desktop. UX memiliki tujuan sebagai penghubung antara pengguna dengan produk berdasarkan

experiences menggunakan perangkat dalam kurun waktu yang telah dilalui. [15]

UI dan UX merupakan salah satu perkembangan teknologi yang dapat memanfaatkan internet maupun sarana digital untuk melakukan perancangan atas produk yang dapat digunakan dan dilihat secara baik, serta meningkatkan kenyamanan dan juga kemudahan bagi pengguna [16].

Tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam mendesain sebuah aplikasi website dan dengan kegiatan ini diharapkan dapat belajar bagaimana melakukan User Research, sehingga akhirnya mendesain aplikasi Website dengan interaktif. Setelah mengikuti kegiatan ini, peserta mampu menentukan user interface/tampilan sebuah website. Sementara desainer UX bertugas menentukan bagaimana website tersebut beroperasi. Keduanya sama-sama bertugas untuk membuat user interface. Bagaimana semua elemen saling berhubungan dan menciptakan user interface yang efektif untuk digunakan.

Manfaat yang telah dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yakni RW. 013 telah memiliki website sehingga warga RW. 013 dapat langsung memanfaatkan website tersebut guna memenuhi kebutuhan surat menyurat seperti pengajuan surat pengantar izin menikah, surat keterangan kematian, surat keterangan domisili dan lain-lain.

## METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Metode pengabdian masyarakat disini merupakan pola, urutan dan tahapan yang dilakukan dalam menjalankan kegiatan pengabdian masyarakat. Adapun tahapan-tahapan yang perlu diikuti antara lain:

1. Analisa situasi mitra/masyarakat  
Pada tahap awal anggota pengabdian masyarakat melakukan survey di RW. 013 Cipinang Melayu untuk mengetahui situasi yang ada di lingkungan mitra yang dijadikan obyek pengabdian. Peserta yang difokuskan pada pengabdian ini adalah pengurus RW. 013 Cipinang Melayu.
2. Identifikasi masalah  
Setelah melakukan survey dan telah diketahui situasi di lingkungan mitra, selanjutnya anggota menganalisis dan mengidentifikasi permasalahan yang dialami mitra dan dari hasil identifikasi mitra anggota menemukan bahwa RW. 013 Cipinang Melayu membutuhkan organisasi/tim yang mengurus data warga dan sistem informasi RW. 013 Cipinang Melayu.

3. Menentukan atau merencanakan solusi pemecahan masalah

Setelah diperoleh permasalahan yang diangkat pada kegiatan pengabdian ini, anggota selanjutnya merencanakan solusi pemecahan dengan mencari solusi terbaik dimana pada kegiatan ini anggota memutuskan untuk membuat Rancang Bangun Sistem Informasi pada RW. 013 Cipinang Melayu.

4. Pendekatan sosial  
Sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan, anggota sebelumnya melakukan pendekatan sosial kepada mitra yang akan dilibatkan pada hari H pelaksanaan, dimana para anggota melakukan komunikasi dengan salah satu pengurus RW. 013 untuk mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini.

5. Pelaksanaan kegiatan  
Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat seluruh anggota sebelumnya melakukan perencanaan dan kesepakatan dengan mitra terkait waktu pelaksanaan sehingga diperoleh kesepakatan bahwa pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan pada Minggu, 11 Juni 2023 dimulai pada pukul 13.00-16.00 WIB. Dan untuk tempat pelaksanaan disepakati bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat diadakan secara offline di kediaman RW. 013 Cipinang Melayu dan dihadiri oleh pengurus RW.

6. Evaluasi kegiatan dan pelaporan  
Setelah kegiatan pengabdian selesai dilakukan, para anggota melakukan evaluasi pelaksanaan kegiatan untuk mengetahui kekurangan yang perlu dibenahi untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian selanjutnya dan dalam evaluasi ini para anggota melakukan pula pelaporan hasil kegiatan dan dilakukan upaya perencanaan solusi untuk kekurangan pada saat pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan pada 12 Juni 2023.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pelaksanaan pelatihan ini, peneliti membuat rangkaian solusi terhadap permasalahan yang dialami oleh pengurus RW. 013 Cipinang Melayu Jakarta Timur yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Solusi Permasalahan

Permasalahan	Solusi	Keterangan
Pengetahuan dalam desain UI pada pengurus RW. 013 masih tergolong rendah	Meningkatkan pengetahuan dalam mendesain website sistem informasi.	Pengurus RW. 013 dapat membuat website sistem informasi dengan user interface yang menarik.
Kemampuan dalam	Meningkatkan	Pengurus RW. 013

Permasalahan	Solusi	Keterangan
UX membuat sistem informasi masih kurang	kemampuan dalam bidang UX	dapat menciptakan sistem informasi yang interaktif dan user friendly

Sumber: Penelitian tahun 2023

Pada tabel 1. Menjelaskan terkait apa saja yang menjadi kendala atau permasalahan yang terjadi pada RW. 013 Cipinang Melayu Jakarta Timur terkait minimnya kemampuan dalam membuat sebuah website yang menarik sehingga dibuatkan tabel solusi atas permasalahan yang dialami oleh mitra atau RW. 013 Cipinang Melayu Jakarta Timur, sehingga kendala-kendala yang dialami oleh mitra tersebut dapat terbantu dengan solusi yang telah dibuatkan dengan cara merealisasikan kegiatan pelatihan design UI/UX dalam membangun *website*.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Jalan Jatiwaringin Raya RW.13 Kel. Cipinang Melayu, Kec. Makasar Jakarta Timur. Tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam mendesain sebuah aplikasi website dan dengan kegiatan ini diharapkan dapat belajar bagaimana melakukan *User Research*, sehingga akhirnya mendesain aplikasi *Website* dengan interaktif. Setelah mengikuti kegiatan ini, peserta mampu menentukan *user interface*/tampilan sebuah website. Sementara desainer UX bertugas menentukan bagaimana website tersebut beroperasi. Keduanya sama-sama bertugas untuk membuat user interface. Bagaimana semua elemen saling berhubungan dan menciptakan user interface yang efektif untuk digunakan. Peserta kegiatan ini dihadiri oleh pengurus dari RW. 013 Cipinang Melayu Jakarta Timur dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang. Berikut dokumentasi kegiatan yang telah dilakukan pada hari Minggu, 11 Juni 2023.



Gambar 1. Pemaparan Materi



Gambar 2. Kegiatan Pemaparan Materi oleh Tutor Ibu Endang Pujiastuti, M.Kom



Gambar 3. Proses Pendampingan Peserta dalam Pelatihan Design UI/UX dalam Membangun Website

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan metode ceramah, diskusi dan pelatihan membuat website. Peserta kegiatan diberikan pemaparan materi yang disampaikan oleh tutor dengan membahas menu-menu pada website yang telah dibuat dan tata cara maupun prosedur dari penggunaan website tersebut.



Gambar 4. Website RW. 013 Cipinang Melayu

Gambar 4. merupakan tampilan website RW. 013 Cipinang Melayu. Setelah tutor selesai menyampaikan materi secara keseluruhan, peserta diberikan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan. Kegiatan ini berjalan dengan lancar dan diakhiri dengan sangat memuaskan serta mendapat respon positif dari semua peserta.

Sebelum kegiatan berakhir maka peserta diminta untuk mengisi kuesioner serta memberikan tanggapan dan masukan terhadap pengabdian masyarakat yang telah selesai dilaksanakan. Rekap hasil dari kuesioner kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rekap Hasil Kuesioner

Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
Informasi kegiatan pada saat pelaksanaan	0	0	4	11	5
Materi/modul pelatihan/kegiatan	0	0	5	11	4
Sarana dan prasarana yang digunakan pada saat kegiatan berlangsung	0	0	3	12	5
Tema kegiatan	0	0	4	6	10
Tutor/Narasumber menyampaikan materi	0	0	1	11	8
Susunan acara berjalan dengan baik	0	0	4	10	6
Kegiatan ini memberikan manfaat bagi peserta	0	0	1	7	12
Kegiatan ini menambah wawasan peserta (mengenai tema yang disampaikan)	0	0	4	7	9
Kegiatan ini menambah keterampilan peserta sesuai dengan tema yang disampaikan	0	0	2	12	6
Kegiatan ini telah memenuhi harapan peserta	0	0	3	11	6
Kegiatan ini memberikan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi kepada peserta secara berkelanjutan	0	0	2	10	8
Hasil kegiatan ini dapat memberikan solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh peserta	0	0	4	10	6
Jika kegiatan ini diadakan kembali, seberapa besar minat anda untuk berpartisipasi kembali?	0	0	6	8	6

Sumber: Penelitian tahun 2023

Keterangan:

STP : Sangat Tidak Puas

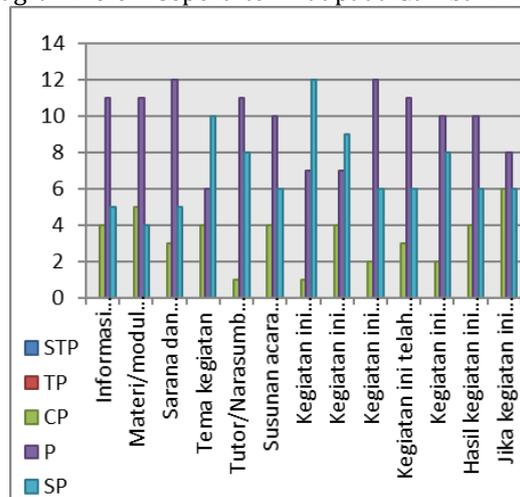
TP : Tidak Puas

CP : Cukup Puas

P : Puas

SP : Sangat Puas

Dari data pada Tabel 2 kemudian digambarkan secara visual dengan menggunakan diagram kolom seperti terlihat pada Gambar 4.



Gambar 5. Grafik Hasil Kuesioner Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Berdasarkan Gambar 5. maka terlihat bahwa secara umum peserta puas dalam mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang terselenggara.

Kegiatan pelatihan ini diakhiri dengan sambutan dari Ketua RW. 013 Cipinang Melayu, sambutan dari Wakil Rektor I Bidang Akademik, pemberian souvenir kepada mitra dan foto bersama dengan tim tutor dan juga peserta kegiatan. Adapun dokumentasi pada akhir kegiatan dapat dilihat pada Gambar 6 – Gambar 9 .



Gambar 6. Sambutan dari Ketua RW. 013 Cipinang Melayu



Gambar 7. Sambutan dari Wakil Rektor I Bidang Akademik Universitas Nusa Mandiri



Gambar 8. Pemberian Souvenir Kepada Peserta Mitra



Gambar 9. Bersama Peserta PkM, Dosen, dan Mahasiswa

Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini dalam bentuk pelatihan design UI/UX dalam membangun sebuah website dapat menambah pengetahuan peserta agar dapat membuat website yang menarik serta dapat meningkatkan mutu kualitas pengurus RW. 013.

### KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah diselenggarakan ini dapat

disimpulkan bahwa warga RW. 013 Cipinang Melayu Jakarta Timur telah memiliki sistem pendataan warga melalui jaringan internet atau melalui website yang telah dibuat. Sehingga warga dapat memanfaatkan website tersebut sebagai media komunikasi dan dapat melihat dokumentasi setiap kegiatan yang telah dilakukan. Serta pencarian data dapat dilakukan dengan efektif dan efisien karena sudah terdokumentasi dengan baik melalui database.

### UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih untuk semua pihak yang telah mendukung kegiatan pengabdian masyarakat ini:

1. Ketua dan Pengurus RW. 013 Cipinang Melayu Jakarta Timur.
2. Tim dan panitia pengabdian masyarakat yang telah bekerja keras dan berkontribusi demi tercapainya kegiatan ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Haryogi, M. Iqbal, I. Teknologi, and B. Sarana, "Sistem Informasi Pencatatan Laporan Produksi Harian Berbasis Web ( Studi Kasus Pada UD Yuli )," vol. 1, no. 2, 2022.
- [2] R. B. B. Sumantri, R. Suryani, and R. A. Setiawan, "Pelatihan Desain Prototipe Sistem Informasi Siswa SMK Menggunakan FIGMA," vol. 2, no. 3, pp. 767-773, 2023.
- [3] C. Nizar, "Rancang Bangun Sistem Informasi Sewa Rumah Kost (E-Kost) Berbasis Website," *J. Sist. Inf. dan Sains Teknol.*, vol. 3, no. 1, pp. 1-10, 2021.
- [4] M. Haikal, R. S. Kusuma, S. E. Nauvanda, and M. Safitri, "Perancangan User Interface Dan User Experience Pada Web Mb Tours and Travel Bekasi," *JIKA (Jurnal Inform.*, vol. 6, no. 3, p. 271, 2022.
- [5] D. F. Suriyanto *et al.*, "PKM Pelatihan Figma untuk Desain Prototipe Sistem Informasi," *Vokatek J. Pengabdi. Masy.*, vol. 1, no. 2, pp. 57-63, 2023.
- [6] M. S. Amalia, "EFEKTIVITAS KEDUDUKAN RUKUN WARGA (RW) DALAM MENYALURKAN ASPIRASI MASYARAKAT DAN PEMBANGUNAN BERDASARKAN PERWALI NOMOR 49 TAHUN 2020 TENTANG LEMBAGA KEMASYARAKATAN DAN KELURAHAN DI KOTA CIREBON (STUDI KASUS PADA KELURAHAN KARYAMULYA, KECAMATAN KESAMBI, KO," 2023.
- [7] S. Widodo, S. Tinggi, I. Kesehatan, A.

- Surakarta, and I. Artikel, "APLIKASI DIGITALIS SEDERHANA DALAM UPAYA PENINGKATAN PEREKONOMIAN PADA KADER KESEHATAN DI DESA JETIS KABUPATEN SUKOHARJO," 2020.
- [8] R. F. Naryanto, M. K. Delimayanti, I. D. Herunandi, and A. Bahatmaka, "Pelatihan Desain Produk Elektronik untuk Eksplorasi Kompetensi Pemuda Karang Taruna di Rt09/Rw04 Kelurahan Bulustalan Semarang," vol. 5, no. 1, pp. 11–21, 2022.
- [9] A. Haisam Arrasyid, R. Rimanda, U. S. Puadah, and A. N. Aeni, "Sharing Pelatihan Canva Dalam Pembuatan Konten Islami," *J. Pengabdi. Masy. Indones.*, vol. 2, no. 1, pp. 99–103, 2022.
- [10] Y. Yuningsih, E. Pujiastuti, W. Dari, and L. Mazia, *Pemrograman web menggunakan codeigniter 4 dan bootstrap*. Sleman: Teknosain, 2022.
- [11] N. Wahyuni, R. A. Al Khairi, Muhammad Rafi Annisa, and V. Indriana, "Pembuatan Website Untuk Keterbukaan Informasi Dan Publikasi RW 01 Kelurahan Tangkerang Selatan," pp. 1–23, 2023.
- [12] P. Airlangga, H. Harianto, and A. Hammami, "Pembuatan dan Pelatihan Pengoperasian Website Desa Agrowisata Gondangmanis," *Jumat J. Pengabdi. Masy. Bid. Inform.*, vol. 1, no. 1, pp. 9–12, 2020.
- [13] A. R. Kusuma and M. Risal, "Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia dan Pelatihan Pembuatan Website Desa di Desa Loa Duri Ulu," *Plakat (Pelayanan Kpd. Masyarakat)*, vol. 2, no. 2, p. 140, 2020.
- [14] T. Irham Maulana, "Pelatihan Pembuatan Website Carrd . Co Sebagai Media Personal Branding Untuk Pemuda Di Desa Serang," *J. An-Nizam J. Bakti Bagi Bangsa*, vol. 01, pp. 127–133, 2022.
- [15] N. Kurnia Ningrum, W. Mulyono, I. Utomo, and U. Zahrotul, "Rancang Bangun Design UI/ UX pada Aplikasi PANTAU menggunakan Pendekatan Design Thinking," *Elkom J. Elektron. dan Komput.*, vol. 15, no. 2, pp. 422–433, 2022.
- [16] H. Dafitri, E. Panggabean, N. Wulan, and ..., "Pelatihan Pembuatan Desain UI/UX Website UMKM Profile Labscarpe dengan Aplikasi Figma: Pelatihan Desain UI/UX Website UMKM," *J. Pengabdi. ...*, vol. 3, no. 2, pp. 1972–1980, 2023.

## PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA SAUNG BATIK BASWET MELALUI INOVASI VARIASI MODEL DESAIN DAN TEKNOLOGI DIGITAL

Ria Manurung<sup>1\*</sup>, Putu Samuel Prihatmajaya<sup>2</sup>, David Kristian Paath<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Komputerisasi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Komputer Yos Sudarso

<sup>2</sup>Teknik Informatika, Sekolah Tinggi Ilmu Komputer Yos Sudarso

<sup>3</sup>Teknik Multimedia dan Jaringan, Sekolah Tinggi Ilmu Komputer Yos Sudarso

Jl. SMP 5 Karang Klesem, Purwokerto, Kabupaten Banyumas

ria.manurung74@gmail.com<sup>1\*</sup>, putu.samuel@stikomios.ac.id<sup>2</sup>, davidkristianpaath@gmail.com<sup>3</sup>

(\*) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

### Abstract

Saung Baswet's batik group business is categorized as a small and medium-sized enterprise. It is, therefore, very vulnerable to business continuity because it has several areas for improvement: weak capital, weak marketing, weak management skills, and weak innovation. Its produces and sells both written and printed batik. The objectives and benefits of this service activity are to create product design innovations with new patterns, namely Nagasari Flowers. They were creating direct marketing and expanding Saung Batik's marketing area at a lower cost, bringing Saung Batik closer to its customers by promoting products to be sold and creating two-way communication through the web and e-mail. Facilitate stock management and make displaying the latest products from Saung Batik easier. The results of service activities are that problems of its partners in field of batik innovation have been resolved. Design of this batik group has increased and is expected to characterize group's style. Marketing Batik products of the group becomes effective and efficient because the market reach is not limited. The solution offered is to provide Android-based online marketing and sales facilities. The batik marketing and sales application is named "E-Saung Baswet," which can reach the entire archipelago and global market as a new market share with one tool, namely a smartphone. The application is registered in Playstore, so all internet users can access it. Increased partner empowerment was achieved 100% through training on Android-based marketing and sales computer application programs and training on innovative batik designs.

Keywords: Dewa-Ndaru; Flower; Global; Nagasari; Pattern.

### Abstrak

Usaha kelompok batik Saung Baswet termasuk dalam kategori usaha kecil menengah, oleh karena itu sangat rentan terhadap kelangsungan usaha, karena memiliki beberapa kelemahan, yaitu lemah permodalan, lemah pemasaran, lemah keterampilan manajemen, dan lemah inovasi. Saung Batik Baswet memproduksi dan menjual batik tulis maupun batik cap. Tujuan dan manfaat kegiatan pengabdian ini yaitu menciptakan inovasi design produk dengan corak baru yaitu Bunga Nagasari atau bunga dewa Ndaru. Menciptakan pemasaran langsung dan memperluas wilayah pemasaran Saung Batik dengan biaya yang lebih murah. Mendekatkan Saung Batik kepada para konsumennya melalui promosi produk-produk yang akan dijual dan membuat komunikasi dua arah melalui web dan e-mail. Memudahkan pengelolaan stok dan memudahkan menampilkan produk-produk terbaru dari Saung Batik. Hasil dari kegiatan pengabdian yaitu permasalahan mitra Saung Batik Baswet untuk bidang inovasi batik telah bisa diselesaikan. Desain Kelompok pembatik ini telah bertambah dan diharapkan dapat menjadi ciri khas corak dari kelompok. Pemasaran Batik hasil produk kelompok Saung Batik Baswet menjadi efektif dan efisien karena jangkauan pasar tidak terbatas. Solusi yang ditawarkan yaitu menyediakan sarana pemasaran dan penjualan secara Online berbasis Android. Aplikasi pemasaran dan penjualan batik diberi nama "E-Saung Baswet" yang dapat menjangkau seluruh nusantara dan pasar global sebagai pangsa pasar baru dengan satu alat yaitu smartphone. Aplikasi terdaftar di Playstore sehingga semua pengguna internet dapat mengaksesnya. Peningkatan pemberdayaan

mitra tercapai 100%, melalui pelatihan program aplikasi komputer pemasaran dan penjualan berbasis Android dan pelatihan desain batik hasil inovasi.

Kata kunci: Dewa-Ndaru; Bunga; Global; Nagasari; Corak.

## PENDAHULUAN

Beberapa daerah di Indonesia memiliki ciri khas corak batik yang menggambarkan budaya, sosial, kepercayaan dan sejarah daerah tersebut[1]. Begitu juga dengan Kabupaten Banyumas yang memiliki corak batik tersendiri[2]. Sama halnya dengan dunia perbatikan di daerah lain, Batik Banyumas juga mengalami pasang surut dalam perkembangannya. Bisnis batik sempat berjaya pada kisaran tahun 1965-1970-an. Inovasi dan kreasi perlu dilakukan untuk menghasilkan sesuatu yang baru yang diterima pasar, namun tanpa meninggalkan identitasnya[3]. Dukungan Pemerintah Kabupaten Banyumas diwujudkan dalam pemakaian seragam batik oleh seluruh pegawai Pemkab.

Sebagai batik pedalaman, Batik Banyumasan banyak menampilkan motif tumbuh-tumbuhan dan hewan. Ini berkaitan dengan lingkungannya yang berada di kaki Gunung Slamet, gunung tertinggi di Jawa Tengah. Apa yang ditampilkan cenderung lugas dan tegas mewakili karakter masyarakatnya yang apa adanya[4] dan [5]. Sekarsurya, Sidoluhung, Jahe Puger, Cempaka Mulya, Khantil, Ayam Puger, Madu Bronto, Jahe Srim pang, Lumbon (Lumbu), Sungai Serayu, Gunungan, Batu Waljinan, Kawung Jenggot, Dunia Baru, Satria Busana dan Pring Sedapur. Nama-nama yang disebutkan tersebut merupakan beberapa contoh motif Batik Banyumas [6].

Salah satu kelompok pembatik "Saung Batik Baswet" dengan ketua Ibu Fitria Fara Azizah berada di Desa Banjarsari Wetan Kabupaten Banyumas. Pada awalnya dimulai di Temanggung pada tahun 2009 dan 7 tahun terakhir pindah ke Kabupaten Banyumas karena mengikuti suami. Usaha kelompok batik Saung Baswet termasuk dalam kategori usaha kecil menengah, oleh karena itu sangat rentan terhadap kelangsungan usaha, karena memiliki beberapa kelemahan, yaitu lemah permodalan, lemah pemasaran, lemah keterampilan manajemen, dan lemah inovasi. Saung Batik Baswet memproduksi dan menjual batik tulis maupun batik cap. Batik tulis sendiri adalah batik yang benar-benar dilukis secara langsung di atas kain dengan menggunakan canting dari tembaga. Hal ini membuat batik tulis menjadi istimewa karena motifnya yang eksklusif dan tidak akan ada yang bisa menyamai persis 100%[7]. Batik tulis dibuat dengan cara mengecap kain menggunakan canting cap (seperti menggunakan stempel).

Selama ini Saung Batik menerima pesanan dari instansi pemerintah desa, kelurahan, kecamatan, sekolah-sekolah untuk bahan pembuatan seragam atau sebagai cinderamata bila ada kunjungan tamu di instansi pemerintah, masih sangat terbatas karena belum dikenal masyarakat secara luas dan coraknya masih sangat terbatas sesuai pesanan. Motifnya masih tradisional yang hampir sama dengan motif yang dibuat oleh pengrajin batik lainnya di wilayah kabupaten Banyumas. Oleh karena itu kurang diminati oleh konsumen umum bila dititipkan di galeri-galeri batik yang ada di wilayah Purwokerto. Karena pengrajin batik yang lain juga membuat corak yang hampir sama.

Pemasaran yang dilakukan masih terbatas pada sosial media seperti WhatsApp, Instagram dan relasi antar relasi, pertemanan dan lingkungan kerabat. Pemasaran dilakukan dengan mengirimkan produk batik berupa foto melalui status profil di WhatsApp dan Instagram. Hal ini dipandang belum efektif karena status atau profil tidak bisa bertahan lama, ada batas unggahnya, kalau sudah lewat batasnya maka profil tersebut akan hilang sehingga penambahan konsumen sangat lambat dari tahun ke tahun sehingga penjualan batik kelompok ini belum dapat memberikan kesejahteraan pada kelompoknya. Pangsa pasar kelompok ini masih terbatas di sekitar wilayah Temanggung, Purbalingga, Purwokerto, Banyumas.

Tujuan dan manfaat kegiatan pengabdian ini yaitu menciptakan inovasi design produk dengan corak baru yaitu Bunga Nagasari atau bunga dewa Ndaru dan menciptakan pemasaran langsung untuk memperluas wilayah pemasaran Saung Batik dengan biaya yang lebih murah karena sistem pemasaran akan mendekatkan Saung Batik kepada para konsumennya melalui promosi produk-produk yang akan dijual dan membuat komunikasi dua arah melalui web dan e-mail[8] sehingga memudahkan pengelolaan stok dan memudahkan menampilkan produk-produk terbaru dari Saung Batik[9].

Batik adalah hasil karya bangsa Indonesia yang merupakan perpaduan antara seni dan teknologi oleh leluhur bangsa Indonesia[10]. Seiring dengan perkembangan teknologi maka perlu dilakukan inovasi yaitu menemukan sesuatu hal yang baru atau melakukan berbagai pembaruan yang terbentuk dalam sebuah produk, ide, desain, dan lain sebagainya[11]. Desain diterjemahkan

sebagai seni terapan, arsitektur, dan berbagai pencapaian kreatif lainnya. Dalam sebuah kalimat, kata “desain” bisa digunakan baik sebagai kata benda maupun kata kerja. Sebagai kata kerja, “desain” memiliki arti “proses untuk membuat dan menciptakan obyek baru”[12]. Desain akan menjadi sebuah produk, merupakan suatu yang bersifat kompleks, yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba, yang di dalamnya termasuk kemasan, harga, prestise perusahaan dan pelayanan jasa perusahaan yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya[13].

Sehubungan dengan hal di atas maka Tim PKM-PMP melakukan pemberdayaan yaitu upaya untuk membangun kemampuan masyarakat, dengan mendorong, memotivasi, membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki dan berupaya untuk mengembangkan potensi itu menjadi tindakan nyata[14] dan [15]. Pemberdayaan ini didukung dengan teknologi yaitu ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang keterampilan dalam menciptakan alat hingga metode pengolahan guna membantu menyelesaikan berbagai pekerjaan manusia[16]. Teknologi juga sudah menjangkau bidang digital yaitu penggambaran dari suatu keadaan bilangan yang terdiri dari angka 0 dan 1 atau off dan on (bilangan biner). Digital berasal dari kata Digitus, dalam bahasa Yunani berarti jari jemari[17] dan [18].

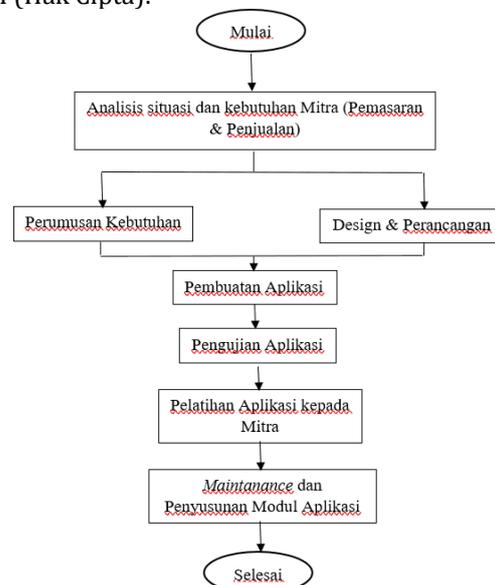
Kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat melatih kemampuan daya cipta kelompok untuk menciptakan inovasi corak baru tanpa meninggalkan identitas aslinya yaitu ciri khas Banyumasan. Kegiatan pengabdian ini juga untuk menciptakan pemasaran langsung dan memperluas wilayah pemasaran Saung Batik dengan biaya yang lebih murah. Hasil kreasi corak batik akan dapat digunakan kelompok Saung Batik Baswet dalam produksinya untuk masa mendatang.

## METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Permasalahan dalam bidang produksi dengan menyediakan peralatan untuk inovasi produk berupa 2 cap batik dari tembaga. Prinsip kerja untuk permasalahan ini yaitu: Tim PMP akan mendesain dan melatih corak baru yaitu bunga Nagasari atau bunga Dewa Ndaru, dan melatih kemampuan daya cipta kelompok untuk menciptakan inovasi corak baru tanpa meninggalkan identitas aslinya yaitu ciri khas Banyumasan. Sedangkan untuk bidang pemasaran yaitu melakukan analisis kebutuhan pemasaran dan penjualan mitra, kemudian membuat satu aplikasi pemasaran dan penjualan berbasis Android dengan tema “ E- Saung Batik Baswet”. Sistem Informasi

Pemasaran dan Penjualan Saung Batik ini adalah sebuah konsep sistem informasi yang mengatur tentang pemasaran, persediaan produk dan penjualan produk batik hasil produksi dari Saung Batik Baswet berbasis Android agar dapat memperluas jangkauan pangsa pasar secara global sehingga bisa meningkatkan omzet penjualan. Sistem ini dapat dioperasikan dimanapun melalui *smartphone*.

Tim PMP juga melakukan pelatihan untuk penggunaan aplikasi sistem pemasaran dan penjualan berbasis Android tersebut. Pelatihan diberikan dalam bentuk demonstrasi dan pendampingan tentang cara penggunaan aplikasi tersebut. Buku panduan penggunaan aplikasi juga disusun dan diterbitkan untuk digunakan oleh mitra Saung Batik Baswet. Pelatihan ini bertujuan agar mitra Saung Batik Baswet mampu meningkatkan kinerja proses pemasaran dan penjualan dengan menggunakan aplikasi berbasis Android melalui *Smartphone*. Tahapan kegiatan dapat dilihat pada gambar 1. diagram alir di bawah ini yang dimulai dengan analisis situasi dan kebutuhan Mitra untuk bidang pemasaran dan penjualan. Kemudian dilanjutkan dengan perumusan masalah kemudian *design* dan perancangan kebutuhan. *Design* yang dirancang yaitu bunga Nagasari bagian kelopak bunga dan daun Nagasari. Setelah itu Tim membuat aplikasi E-Saung Batik Baswet, lalu dilakukan pengujian aplikasi tersebut. Dan setelah aplikasi sudah jadi secara keseluruhan maka dilaksanakan pelatihan penggunaan aplikasi tersebut kepada kelompok Saung Batik Baswet dan sekaligus penyusunan modul aplikasi untuk memudahkan kelompok Saung Batik Baswet dalam menggunakan aplikasi tersebut dan juga persyaratan pengajuan HKI (Hak Cipta).



Gambar 1. Diagram Alir Bidang Pemasaran & Penjualan

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Peralatan untuk inovasi desain batik berupa 2 cap batik dengan motif bunga Nagasari atau bunga Dewa Ndaru (Bunga dan daun) dari tembaga yang dapat digunakan oleh Kelompok Saung Batik Baswet. Kedua Cap batik ini sebagai motif baru yang dapat menjadi ciri khas desain kelompok Saung Batik Baswet. Tim pengabdian PMP melaksanakan pelatihan kepada kelompok dengan menggunakan desain kedua cap batik pada gambar 3 di bawah ini. Gambar 2 menunjukkan Cap Mbatik yang terbuat dari tembaga dengan motif bunga dan daun Nagasari. Gambar 4 memperlihatkan kain hasil desain Cap Batik yang telah selesai dicap dengan menggunakan 2 cap mbatik bunga Nagasari.



Gambar 2. Desain Bunga Nagasari dari Tembaga



Gambar 3. Mencap Desain Bunga Nagasari pada Kain



Gambar 4. Hasil Desain Batik setelah Dicap



Gambar 5. Kain dibentangkan di atas Sepanram



Gambar 6. Melakukan Pewarnaan pada Kain Batik

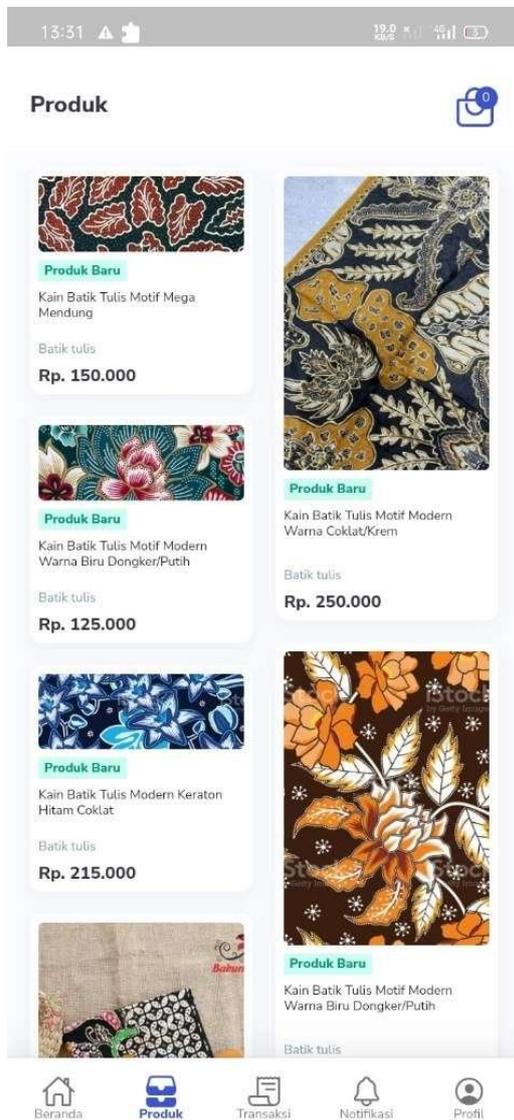
Kain yang sudah selesai dicap dibentangkan di atas sepanram (sejenis kayu persegi empat) untuk diwarnai seperti pada Gambar 5. Kain batik tersebut diwarnai sambil dijemur supaya cepat kering seperti yang terlihat pada gambar 6.

Tim PKM PMP juga melaksanakan pelatihan kepada kelompok Saung Batik Baswet untuk penggunaan Aplikasi Pemasaran dan Penjualan “E-Saung Batik Baswet” berbasis Android yang dapat dicermati pada gambar di bawah ini.



Gambar 7. Tampilan Awal Aplikasi

Gambar 7 merupakan tampilan awal aplikasi yang memperlihatkan menu *login* namun sebelumnya harus membuat akun terlebih dahulu dengan mengklik tombol “Daftar”. Gambar 8 merupakan tampilan produk yang dapat dilihat dan dipilih oleh konsumen sebelum memasukkan barang ke dalam keranjang.



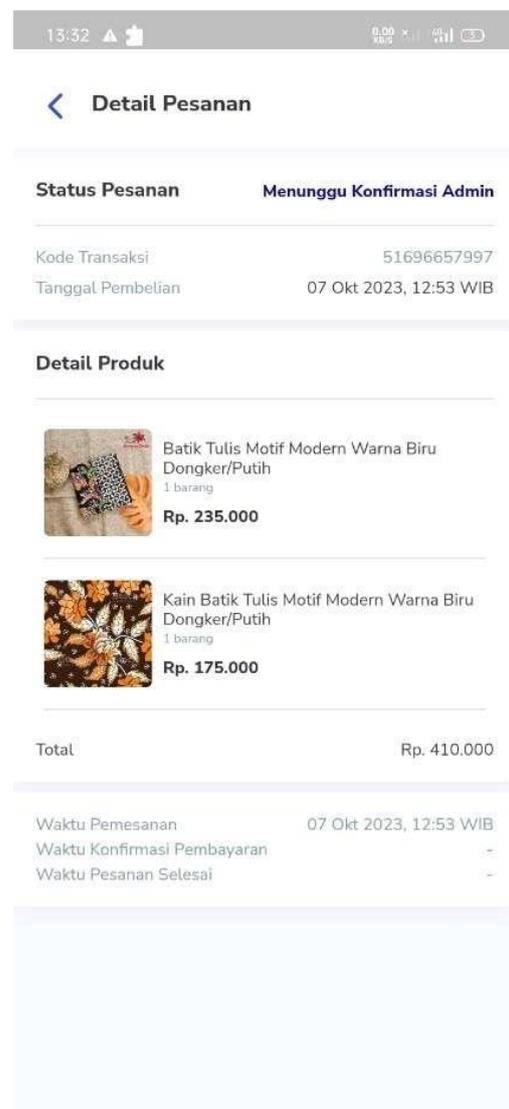
Gambar 8. Tampilan Produk pada Aplikasi



Gambar 9. Bersama Kelompok Saung Batik Baswet

Gambar 9 adalah sebagian anggota dari kelompok Saung Batik Baswet, yang keseluruhan berjumlah 15 orang namun yang aktif sekitar 5 s/d 10 orang saja.

Pada gambar 10 menunjukkan detail pesanan konsumen. Bila ada konsumen yang akan membeli produk maka akan masuk ke dalam keranjang dan kemudian dapat dilihat detail pesanan yang telah dilakukan oleh konsumen. Gambar 10 juga menunjukkan status pesanan apakah sudah dibayarkan dan pembayaran tersebut apakah sudah mendapatkan konfirmasi dari admin yaitu kelompok Saung Batik Baswet.



Gambar 10. Detail Pesanan Konsumen

Pada gambar 11 merupakan tampilan notifikasi yang dapat dilihat konsumen pada aplikasi di smartphone. Tampilan ini memperlihatkan tahapan proses pesanan, apakah

pesanan sudah dikirim atau masih dalam proses penyiapan produk oleh penjual.



Gambar 11. Notifikasi Dilihat Konsumen

## KESIMPULAN

Permasalahan mitra Saung Batik Baswet yaitu inovasi batik telah bisa diselesaikan. Desain Kelompok pembatik ini telah bertambah dan diharapkan dapat menjadi ciri khas corak dari kelompok. Pemasaran Batik hasil produk kelompok Saung Batik Baswet menjadi efektif dan efisien karena jangkauan pasar tidak terbatas. Solusi yang ditawarkan yaitu menyediakan sarana pemasaran dan penjualan secara *Online* berbasis Android. Aplikasi pemasaran dan penjualan batik diberi nama "E-Saung Baswet" yang dapat menjangkau seluruh nusantara dan pasar global sebagai pangsa pasar baru dengan satu alat yaitu *smartphone*. Aplikasi terdaftar di *Playstore* sehingga semua pengguna internet dapat mengaksesnya. Peningkatan pemberdayaan mitra tercapai 100%, melalui pelatihan program aplikasi komputer pemasaran dan penjualan berbasis Android dan pelatihan desain batik hasil inovasi. Dengan adanya kegiatan PKM PMP ini, diharapkan dapat menuntaskan permasalahan yang ada pada mitra Saung Batik, yaitu bidang pemasaran, penjualan dan bidang desain inovasi cap batik.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada KEMDIKBUDRISTEK Dirjen Vokasi untuk hibah skema Pemberdayaan Masyarakat Pemula (PMP) yang telah disetujui untuk didanai pada pendanaan tahun 2023. Terimakasih juga kepada LPPM STIKOM Yos Sudarso Purwokerto dan Kelompok Saung Batik Baswet di Desa Banjarsari Wetan Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. P. B. Asri, "Perlindungan Hukum Terhadap Kebudayaan Melalui World Heritage Centre Unesco," *J. Huk. Ius Quia Iustum*, vol. 25, no. 2, 2018, doi: 10.20885/iustum.vol25.iss2.art3.
- [2] N. S. Sapiai, J. Awang, R. A. Bakar, F. A. Rahman, and A. A. Rahman, "Reka Corak Batik Kontemporer Berinspirasi," *e-Proceeding Int. Conf. Lang. Educ. Humanit. Soc. Sci.*, 2020.
- [3] N. NurFauzi, "Analisis Video Iklan Batik Sukabumi Sebagai Identitas Kultural Bangsa Indonesia," *J. Dasarupa Desain Dan Seni Rupa*, vol. 2, no. 3, 2022, doi: 10.52005/dasarupa.v2i3.97.
- [4] M. I. Fauzi, "Pemaknaan Batik sebagai Warisan Budaya Tak Benda," *J. Indones. Cult. Beliefs*, vol. 1, no. 1, 2022, doi: 10.55927/jicb.v1i1.1366.
- [5] A. Dermawan, Y. F. Siahaan, and ..., "Batik Information Based E-Commerce," *Al'adzkiya Int. ...*, vol. 1, no. 2, 2020.
- [6] A. A. Trixie, "Filosofi Motif Batik Sebagai Identitas Bangsa Indonesia," *J. Des. Creat. Ind.*, vol. 1, no. 1, 2020.
- [7] A. Ikhwan and M. K. Dewi, "Pengaruh Faktor Sosial, Pribadi, Harga, dan Desain Terhadap Keputusan Pembelian Batik Lokal Melalui Teknologi Informasi," *J. Kalibr.*, vol. 18, no. 2, 2021, doi: 10.33364/kalibrasi/v.18-2.737.
- [8] G. Lauren and M. Murtiwiayati, "Rancang Bangun Aplikasi Pembelajaran Budaya Indonesia Untuk Anak Sekolah Dasar Berbasis Android," *J. Ilm. Komputasi*, vol. 12, no. 2, 2019.
- [9] U. Hartono, A. Kistyanto, F. Fatoni, Y. Isbanah, and I. D. C. Arifah, "Peningkatan Pangsa Pasar UMKM Batik Melalui Optimalisasi Pemasaran Digital Berbasis Web," *J. Abdi Insa.*, vol. 9, no. 2, 2022, doi: 10.29303/abdiinsani.v9i2.540.
- [10] H. Nugroho, "Pengertian Motif Batik dan Filososfinya," *Kementerian Perindustrian*, 2020. .
- [11] A. Dwimahendrawan and N. A. Saputri, "Peran

- Akademisi, Business, dan Pemerintah dalam Mengembangkan Desa Wisata Batik Berbasis Inovasi Produk di Kabupaten Banyuwangi,” *Maj. Ilm. Dian Ilmu*, vol. 21, no. 1, 2022, doi: 10.37849/midi.v21i1.240.
- [12] I. B. A. Wijaya, “Reaktualisasi Motif Batik Pada Elemen Desain Interior Berbasis Teknologi,” *Lintas Ruang J. Pengetah. dan Peranc. Desain Inter.*, vol. 7, no. 1, 2019, doi: 10.24821/lintas.v7i1.3068.
- [13] R. S. Setiaji, “Begitu pula dalam menciptakan sebuah karya seni dan desain dapat memanfaatkan teknologi,” *Imaji*, vol. Vol. 18, N, 2020.
- [14] K. Endah, “Pemberdayaan Masyarakat : Menggali Potensi Lokal Desa,” *Moderat J. Ilm. Ilmu Pemerintah.*, vol. 6, no. 1, 2020.
- [15] R. S. Darwis, Y. S. Miranti, S. R. Saffana, and S. Yuandina, “Kewirausahaan Sosial Dalam Pemberdayaan Masyarakat,” *Focus J. Pekerj. Sos.*, vol. 4, no. 2, 2022, doi: 10.24198/focus.v4i2.37495.
- [16] M. A. F. Habib, “Kajian Teoritis Pemberdayaan Masyarakat Dan Ekonomi Kreatif,” *J. Islam. Tour. Halal Food, Islam. Travel. Creat. Econ.*, vol. 1, no. 2, 2021, doi: 10.21274/ar-rehla.v1i2.4778.
- [17] A. Mustanir, U. Muhammadiyah, and S. Rappang, “Pemberdayaan Masyarakat Kewirausahaan Entrepreneurship Community Empowerment,” *Jurnal*, no. February, 2019.
- [18] N. Ashshidiqy and H. Ali, “Penyelarasan Teknologi Informasi Dengan Strategi Bisnis,” *J. Ekon. Manaj. Sist. Inf.*, vol. 1, no. 1, 2019, doi: 10.31933/jemsi.v1i1.46.

## IMPLEMENTASI PENGGUNAAN ALAT EDUKASI KARTU BERGAMBAR (*FLASH CARD*) DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN BAHASA INGGRIS SISWA

Muya Syaroh Iwanda Lubis<sup>1</sup>, Rani Rahim<sup>2\*</sup>, Asrindah Nasution<sup>3</sup>, Nurhayati<sup>4</sup>, Putri Anggraini<sup>5</sup>, Dwi Sartika<sup>6</sup>

<sup>1,5</sup>Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Dharmawangsa

<sup>2,6</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharmawangsa

<sup>3</sup>Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Dharmawangsa

<sup>4</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharmawangsa

Jl. K.L. Yos Sudarso No. 224 Medan

muyasyarohiwanda@dharmawangsa.ac.id <sup>1</sup>, ranirahim@dharmawangsa.ac.id <sup>2\*</sup>,

asrindanasution90@dharmawangsa.ac.id <sup>3</sup>, nurhayati@dharmawangsa.ac.id <sup>4</sup>, puang1852@gmail.com <sup>5</sup>,

sartikadwi2006@gmail.com <sup>6</sup>

(\* ) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

### Abstract

Students' interest in learning English is still low, which means students' English language skills are also low. This is because during the learning process in the classroom, teachers do not use learning media such as educational tools. Educational tools are very important if applied in learning. This is because educational tools can increase students' learning motivation so that learning is more meaningful, innovative and creative. Therefore, the service team carries out service activities regarding the use of educational tools in classroom learning. This service activity aims to increase students' interest in learning and also students' English language skills. This service activity was carried out at MIS Nurul Hidayah Medan. Participants in this activity were class V students consisting of 30 students. This activity will be carried out on September 6 2023. This activity will be carried out in 3 stages. The first stage is to give a pretest to students before carrying out implementation activities using picture card educational tools (flash cards). The second stage is implementing the use of flash cards in English lessons. The third stage is giving a posttest to students after carrying out implementation activities using picture card educational tools (flash cards). The results of this activity were that the student response was very good and students were more interested in learning using the flash card educational tool and there was an increase in student ability obtained from the N-Gain score which was in the medium category. So it can be concluded that the flash card educational tool can improve students' English language skills.

Keywords: educational tools; flash cards; implementation; students' English abilities; use.

### Abstrak

Masih rendahnya minat siswa dalam belajar bahasa Inggris sehingga membuat kemampuan bahasa Inggris yang dimiliki oleh siswa juga rendah. Hal ini dikarenakan ketika proses pembelajaran di dalam kelas, guru tidak menggunakan media pembelajaran seperti alat edukasi. Alat edukasi sangat penting jika diterapkan dalam pembelajaran. Hal ini dikarenakan alat edukasi dapat meningkatkan motivasi belajar siswa sehingga pembelajaran lebih bermakna, inovatif dan kreatif. Oleh karena itu, tim pengabdian melakukan kegiatan pengabdian mengenai penggunaan alat edukasi dalam pembelajaran di kelas. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan minat belajar siswa dan juga kemampuan bahasa Inggris siswa. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di MIS Nurul Hidayah Medan. Peserta dalam kegiatan ini adalah siswa kelas V yang terdiri dari 30 orang siswa. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 6 September 2023. Kegiatan ini dilakukan dengan 3 tahapan. Tahapan pertama yaitu memberikan *pretest* kepada siswa sebelum dilakukan kegiatan implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Tahapan kedua yaitu

mengimplementasikan penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) dalam pelajaran bahasa Inggris. Tahapan ketiga yaitu memberikan *posttest* kepada siswa setelah dilakukan kegiatan implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Hasil dari kegiatan ini adalah respon siswa sangat baik dan siswa lebih tertarik belajar menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) serta terdapat peningkatan kemampuan siswa yang diperoleh dari *N-Gain score* yang berada pada kategori sedang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) dapat meningkatkan kemampuan bahasa Inggris siswa.

Kata kunci: alat edukasi; kartu bergambar; implementasi; kemampuan bahasa Inggris siswa; penggunaan.

## PENDAHULUAN

Sumber belajar menjadi salah satu permasalahan pendidikan di Indonesia. Guru masih mengalami kesulitan dalam memilih dan menggunakan sumber belajar secara optimal [1]. Hal ini disebabkan karena guru hanya menggunakan buku teks pelajaran dari pemerintah saja, tidak memanfaatkan lingkungan sekitar, tidak merujuk materi yang diperoleh dari perpustakaan, dan tidak merujuk pada alamat web tertentu. Sumber belajar terdiri dari beberapa macam, salah satunya adalah bahan ajar. Guru dituntut untuk mampu menyusun bahan ajar yang inovatif dan kreatif sesuai kurikulum, perkembangan kebutuhan peserta didik, dan perkembangan teknologi informasi [2].

Agar pembelajaran lebih efektif dan bermakna bagi siswa, maka guru dituntut untuk dapat mengembangkan sebuah media yang dapat digunakan oleh siswa dalam proses pembelajaran di kelas. Dengan adanya media yang dikembangkan oleh guru maka kemampuan siswa khususnya *english vocabulary* dalam pelajaran bahasa Inggris dapat meningkat. Memang tidaklah mudah bagi guru untuk dapat mengembangkan sebuah media agar *english vocabulary* siswa meningkat. Namun hal inilah yang sangat diperlukan oleh siswa dalam pembelajaran di kelas untuk saat ini.

Bahan ajar dibutuhkan dalam semua mata pelajaran yang ada di sekolah dan salah satunya adalah pelajaran matematika. Bahan ajar dapat membantu siswa dalam memahami konsep dan menyelesaikan soal-soal matematika. Bahan ajar dapat menggantikan beberapa peran guru sehingga pembelajaran tidak berpusat kepada guru melainkan siswa [3]. Padahal bahan ajar yang memiliki gambar dan warna yang bervariasi membantu siswa untuk mengingat lebih baik, karena siswa akan lebih tertarik pada bahan ajar yang *full colour* serta bergambar [4]. Penggunaan bahan ajar yang tepat akan dapat memotivasi siswa untuk menciptakan pembelajaran yang menarik dan menyenangkan [5].

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada salah satu guru ahasa Inggris di

sekolah tersebut mengatakan bahwa siswa merasa kesulitan dalam pelajaran bahasa Inggris terutama dalam *vocabulary*. Selama ini pembelajaran yang dilakukan guru hanya menggunakan metode ceramah dan buku yang digunakan hanya buku teks pelajaran saja. Guru jarang menggunakan alat edukasi dikarenakan minimnya alat edukasi yang ada di sekolah. Sehingga kemampuan siswa dalam pelajaran bahasa Inggris juga masih kurang. Oleh karena itu, sangat penting bagi guru untuk mengembangkan sebuah alat edukasi agar pembelajaran lebih efektif, inovatif dan menarik.

Dalam pelajaran bahasa Inggris, siswa perlu penguasaan dalam kosakata. Kosakata adalah jumlah kata yang jika digabungkan akan membentuk bahasa [6]. Kosakata merupakan faktor penting dalam belajar Bahasa Inggris. Agar siswa dapat menguasai kosakata dalam Bahasa Inggris dengan jumlah yang banyak maka siswa perlu banyak latihan. Semakin banyak keterampilan kosakata yang dimiliki, maka semakin baik kemampuan berbahasa yang dimiliki oleh siswa. Dengan adanya alat edukasi, memudahkan guru dalam mentransfer ilmu pengetahuan dan memudahkan siswa dalam memahami pelajaran di kelas [7]. Penyampaian materi dan pesan dalam proses pembelajaran akan semakin mudah dan efektif, sehingga akan meningkatkan minat serta motivasi siswa dalam belajar.

Salah satu alat edukasi yang cocok digunakan untuk meningkatkan kemampuan bahasa Inggris siswa adalah alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Alat edukasi ini berisi gambar-gambar (seperti hewan, buah-buahan, benda-benda dan lainnya) yang dapat melatih siswa dan memperkaya kosakata. Kartu tersebut menjadi petunjuk dan merangsang siswa untuk merespon dengan baik [8]. Penggunaan alat edukasi ini bukan saja dapat mempermudah dan mengefektifkan proses pembelajaran, akan tetapi juga bisa membuat proses pembelajaran lebih menarik [9]. Media kartu bergambar yang dibuat dapat meningkatkan semangat belajar siswa. Karena dalam pembelajarannya dilakukan dengan bermain. Dengan media ini, siswa menjadi aktif serta belajar sambil bermain.

Keunggulan dari media kartu bergambar ini adalah gambar-gambar yang disajikan sesuai dengan kehidupan sehari-hari siswa atau benda-benda yang ada di sekitar siswa. Dengan demikian, maka siswa akan lebih tertarik untuk belajar bahasa Inggris. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh [10] yang menyimpulkan bahwa media kartu kata yang berhasil dikembangkan dan mampu membaca permulaan. Dengan melalui beberapa tahapan yang dimulai dari tinjauan beberapa ahli pembelajaran, uji kelompok kecil, dan uji lapangan (kelompok besar). Sama halnya dengan penelitian mengenai media kartu bergambar yang pernah dilakukan oleh [11] berdasarkan hasil penelitian maka diperoleh bahwa multimedia dinyatakan valid untuk digunakan dengan hasil perhitungan ahli media 75%, ahli materi 93,75%, kepada audiens/siswa yaitu individu 94,37%, kelompok kecil 94,7% dan uji coba lapangan 93,3%.

Hal ini didukung juga dengan pendapat [12] bahwa latihan untuk pengayaan kosakata sangat dianjurkan dengan menggunakan *flash card* agar siswa dapat menambah kosakata dan mengingat dengan mudah mereka sambil melihat gambarnya. *Flash card* adalah kartu permainan yang dilakukan dengan cara menunjukkan gambar kepada anak satu per satu secara cepat (1 gambar per detik) untuk memicu otak kanan agar anak dapat menerima informasi yang ada dihadapan mereka dan sangat efektif untuk membantu anak belajar membaca dengan cara mengingat gambar dan bentuk, serta memperbanyak perbendaharaan kata di usia sendiri mungkin. Media kartu bergambar yang dikembangkan sudah efektif digunakan dalam pembelajaran bagi siswa, alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) yang dibuat dapat meningkatkan semangat belajar siswa [13]. Karena dalam pembelajarannya dilakukan dengan bermain. Dengan alat edukasi ini, siswa menjadi aktif serta belajar sambil bermain.

**METODE PENGABDIAN MASYARAKAT**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan 3 tahapan, yaitu :

1. Memberikan *pretest* kepada siswa sebelum dilakukan kegiatan implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Hal ini bertujuan untuk mengetahui pengetahuan awal siswa.
2. Implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) pada siswa. Dalam kegiatan ini, tim pengabdian telah membuat alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) bahasa Inggris. Alat edukasi tersebut diterapkan kepada siswa selama pembelajaran bahasa Inggris. Hal

ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan bahasa Inggris siswa.

3. Memberikan *posttest* kepada siswa, setelah dilakukan implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Hal ini bertujuan untuk mengukur adanya peningkatan kemampuan bahasa Inggris siswa.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan berdasarkan hasil dari *pretest* dan *posttest* yang telah dikerjakan oleh siswa. Selain itu juga berdasarkan pengamatan selama kegiatan tersebut berlangsung. Sedangkan teknik analisis data diperoleh dari hasil perhitungan sebelum dan sesudah diterapkannya alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) dengan menggunakan *N gain score*.

Untuk menghitung kemampuan siswa, maka terlebih dahulu ditentukan nilai *gain*nya. Dalam menghitung *gain* digunakan rumus yaitu :

$$gain = \frac{skor\ postes - skor\ pretes}{skor\ maksimal\ butir\ soal - soal\ pretes} \quad (1)$$

Adapun kriteria dari indeks *gain* dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Klasifikasi Indeks *Gain*

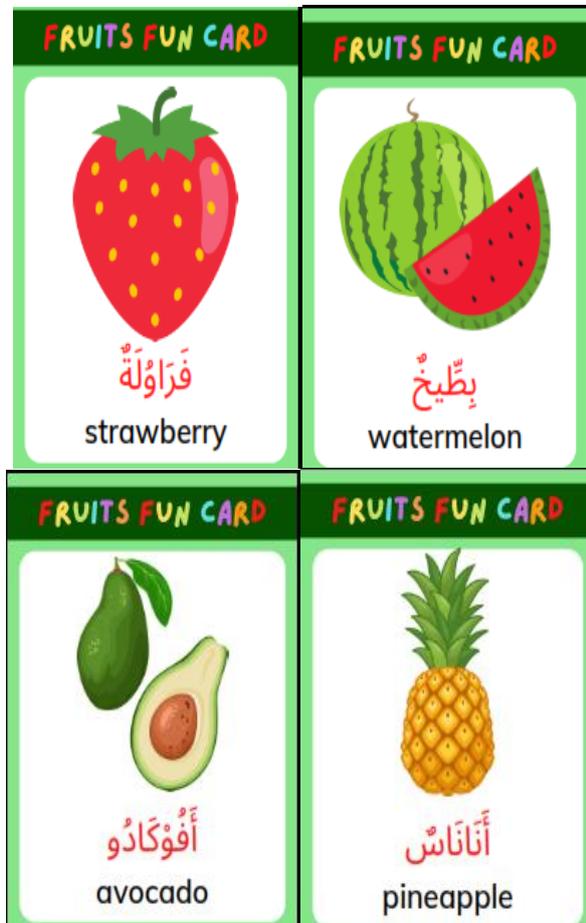
Besarnya Indeks <i>Gain</i> ( <i>g</i> )	Kategori
$g < 0,3$	kategori rendah
$0,3 \leq g \leq 0,7$	kategori sedang
$g > 0,7$	Kategori tinggi

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di MIS Nurul Hidayah Medan pada tanggal 6 September 2023. Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian ini adalah siswa/i kelas V MIS Nurul Hidayah Medan Tahun Ajaran 2023/2024 yang terdiri dari 30 orang siswa. Durasi kegiatan ini dilaksanakan selama 1 hari.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada tahap awal kegiatan ini, tim pengabdian melakukan tahap persiapan yaitu observasi. Setelah dilakukan observasi, maka tim pengabdian membuat alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Alat edukasi yang sudah dibuat oleh tim pengabdian akan diimplementasikan kepada siswa. Selain itu, tim pengabdian menyusun rencana dan jadwal kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan di sekolah tersebut. Pada tahap berikutnya, tim pengabdian memberikan *pretest* kepada siswa sebelum dilakukan kegiatan implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). *Pretest* ini bertujuan untuk mengetahui pengetahuan awal siswa sebelum menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Selanjutnya adalah tahap

pelaksanaan. Tahap pelaksanaan adalah implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) pada siswa. Tampilan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) yang diimplementasikan pada pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tampilan Alat Edukasi Kartu Bergambar (*Flash Card*)

Alat edukasi yang digunakan pada kegiatan pengabdian ini dibuat dalam bentuk kartu yang berisi gambar buah-buahan. Dengan pembuatan kartu bergambar (*flash card*) dapat memudahkan siswa dalam mengingat nama-nama buah dalam bahasa Inggris sehingga dapat meningkatkan kemampuan bahasa Inggris siswa dan dapat meningkatkan motivasi belajar bahasa Inggris siswa.

Dalam tahap implementasi ini, tim pengabdian melakukan implementasi kepada siswa mengenai penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Pada gambar 2 tim pengabdian menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) yang telah disiapkan

sebelumnya untuk diimplementasikan dalam pelajaran bahasa Inggris.



Gambar 2. Tim pengabdian sedang menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) dalam pelajaran bahasa Inggris

Setelah tahap implementasi penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*), tahapan berikutnya adalah tim pengabdian memberikan angket respon siswa untuk melihat ketertarikan siswa dalam belajar menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*).

Tabel 2. Respon Siswa Dalam Menggunakan Alat Edukasi Kartu Bergambar (*Flash Card*)

No.	Pertanyaan	Jawaban	Frekuensi	
			Siswa	%
1.	Apakah Anda menyukai kartu bergambar ini ?	Ya	28	93,33%
		Tidak	2	0,67%
2.	Apakah kartu bergambar ini mudah Anda pahami?	Ya	26	86,67%
		Tidak	4	13,33%
3.	Apakah kartu bergambar membuat nilai bahasa Inggris Anda meningkat?	Ya	27	90%
		Tidak	3	10%

Dari tabel 2 menampilkan hasil persentase respon siswa terkait penggunaan alat edukasi kartu bergambar yang diterapkan dalam pelajaran bahasa Inggris. Sebanyak 28 siswa (93,33%) menyukai kartu bergambar dan 2 siswa (0,67%) tidak menyukai kartu bergambar, 26 siswa (86,67%) mudah memahami pelajaran bahasa Inggris dengan menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) dan 4 siswa (13,33%) tidak mudah memahami pelajaran bahasa Inggris dengan menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*), kemampuan 27 siswa (90%) meningkat setelah menggunakan alat edukasi kartu bergambar

(*flash card*) dan kemampuan 3 siswa (10%) belum meningkat setelah menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Oleh karena itu, dari hasil yang diperoleh bahwa siswa lebih tertarik belajar Bahasa Inggris dengan menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*).

Dalam mengajarkan bahasa asing (bahasa Inggris) bagi anak usia dini dapat menjadi lebih mudah dan memberi rangsangan dengan menggunakan alat bantu benda-benda dan objek [14]. Hal ini sejalan dengan [15] bahwa penggunaan media gambar yang menarik, memberi hiburan, humoris, serta alur cerita yang memiliki kemiripan dengan dunia siswa. Dan pada akhirnya membuat minat baca dan tugas yang diberikan dari guru dapat diselesaikan siswa dengan baik.

Selain angket respon siswa, tahap terakhir adalah memberikan *posttest* kepada siswa. Hal ini bertujuan untuk melihat peningkatan kemampuan siswa setelah menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*). Adapun hasil peningkatan kemampuan bahasa Inggris siswa sebelum dan sesudah menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Peningkatan Kemampuan Bahasa Inggris Siswa Sebelum Dan Sesudah Menggunakan Alat Edukasi Kartu Bergambar (*Flash Card*)

No.	Kode Siswa	Skor		Gain
		Pretes	Postes	
1.	S1	19	40	0,64
2.	S2	21	38	0,55
3.	S3	35	39	0,24
4.	S4	17	34	0,49
5.	S5	19	37	0,55
6.	S6	17	38	0,60
7.	S7	22	38	0,53
8.	S8	37	44	0,47
9.	S9	38	49	0,79
10.	S10	21	40	0,61
11.	S11	23	37	0,48
12.	S12	35	38	0,18
13.	S13	19	37	0,55
14.	S14	16	33	0,47
15.	S15	22	41	0,63
16.	S16	29	39	0,43
17.	S17	20	42	0,69
18.	S18	18	34	0,47
19.	S19	20	41	0,66
20.	S20	36	46	0,63
21.	S21	22	40	0,60
22.	S22	20	40	0,63
23.	S23	21	42	0,68
24.	S24	36	39	0,19
25.	S25	20	37	0,53
26.	S26	36	40	0,25
27.	S27	14	34	0,53
28.	S28	21	38	0,55
29.	S29	37	45	0,53
30.	S30	21	38	0,55
<b>Jumlah Rata-Rata Kategori</b>			<b>15,66</b> <b>0,52</b> <b>Sedang</b>	

Peningkatan kemampuan bahasa Inggris siswa sebelum dan sesudah menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) dengan menggunakan rumus gain ternormalisasi. Sehingga diperoleh rata-rata gain kemampuan bahasa Inggris siswa sebesar 0,52 dan berada pada kategori sedang. Dari kategori tersebut dapat disimpulkan bahwa kemampuan bahasa Inggris siswa cukup meningkat setelah penerapan kartu bergambar (*flash card*) dalam pembelajaran. Sehingga kedepannya media pembelajaran ini dapat diimplementasikan oleh guru mata pelajaran pada pembelajaran bahasa Inggris.

Tahap terakhir adalah tim pengabdian melakukan foto bersama dengan siswa/i kelas V MIS Nurul Hidayah Medan yang dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Foto Bersama Tim Pengabdian dengan Siswa/I MIS Nurul Hidayah Medan

### KESIMPULAN

Kegiatan yang telah dilaksanakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini telah menghasilkan kesimpulan yaitu siswa lebih tertarik belajar menggunakan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*), terjadinya peningkatan kemampuan bahasa Inggris siswa yang cukup meningkat. Selain itu guru juga mendapatkan pengetahuan mengenai penggunaan alat edukasi kartu bergambar (*flash card*) sehingga alat edukasi tersebut dapat dijadikan sebagai media pembelajaran kedepannya. Dari pelaksanaan kegiatan tersebut, diharapkan terjadi peningkatan mutu ajar dan luaran yang dihasilkan pada siswa/i di MIS Nurul Hidayah Medan.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana kegiatan PKM mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah

memberikan dana hibah kepada tim pengabdian, Universitas Dharmawangsa yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada tim pengabdian dalam melaksanakan kegiatan pengabdian tersebut, MIS Nurul Hidayah Medan yang telah memberikan kesempatan untuk dapat melaksanakan kegiatan tersebut serta pihak-pihak yang ikut serta membantu kelancaran kegiatan tersebut.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. d. Safitri, "Kajian Teori: Pengembangan Bahan Ajar Berbasis Kontekstual Materi Aritmetika Sosial untuk Meningkatkan Kemampuan Berpikir Kritis Matematis pada Pembelajaran Preprospec Bantuan TIK," dalam *Prisma, Prosiding Seminar Nasional Matematika 4*, 2021.
- [2] K. & I. L. Ahmad, "Pengembangan Bahan Ajar Perkembangan Anak Usia SD Sebagai Sarana Belajar Mandiri Mahasiswa," *Perspektif Ilmu Pendidikan*, vol. 22, pp. 183-193, 2020.
- [3] F. d. Suciara, "Pengembangan Modul Berbentuk Komik Berbasis Kontekstual untuk Pembelajaran Matematika di SMA," *Jurnal Edukasi Dan Penelitian Matematika*, vol. 7, no. 1, pp. 60-66, 2020.
- [4] R. Rahim, "Implementasi Penggunaan Bahan Ajar Berbasis Komik untuk Meningkatkan Kemampuan," *Jurnal Abdidias*, vol. 3, no. 3, pp. 519-524, 2022.
- [5] A. Sorraya, "Pengembangan Bahan Ajar Teks Prosedur Kompleks dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia untuk Kelas X SMK," *E-Journal NOSI*, vol. 2, no. 2, 2019.
- [6] Horby, *Oxford Advanced Learner's Dictionary or Current English*, Newyork: Oxford University Press, 2019.
- [7] R. R. Asrindah Nasution, "The development of flashcard media to improve students' english vocabulary in english lessons at Islamic elementary school," *JINoP (Jurnal Inovasi Pembelajaran)*, vol. 8, no. 2, pp. 215-223, 2022.
- [8] S. S. M. A. R. Rani Rahim, "Media Pembelajaran," *The development of comic-based teaching material using contextual approach to students of amalyatul huda elementary school medan*, vol. 12, no. 1, pp. 1-11, 2022.
- [9] W. Sanjaya, *Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar Proses Pendidikan*, Jakarta: Kencana, 2019.
- [10] Rumidjan, "Pengembangan Media Kartu Kata untuk Melatih Keterampilan Membaca Permulaan Pada Siswa Kelas 1 SD," *Jurnal Sekolah Dasar*, vol. 26, no. 1, pp. 62-68, 2020.
- [11] D. Ardiansyah, "Pengembangan Multimedia Pembelajaran Vocabulary Materi Buah-Buahan Berbasis Mobile Pada Mata Pelajaran Bahasa Inggris Kelas III SD," *JINOTEP (Jurnal Inovasi Teknologi Pembelajaran)*, vol. 5, no. 2, pp. 69-73, 2019.
- [12] Suyanto, *English For Young Learners*, Jakarta: Bumi Aksara, 2020.
- [13] M. Hasan, *Pendidikan Anak Usia Dini*, Yogyakarta: Diva Press, 2019.
- [14] Purwanto, "Pengembangan Bahan Ajar Berbasis Kontekstual Pada Materi Himpunan Berbantu Video Pembelajaran," *Pendidikan Matematika FKIP Univ. Muhammadiyah Metro*, vol. 4, no. 1, pp. 67-77, 2015.
- [15] Mirnawati, "Penggunaan Media Gambar dalam Pembelajaran Untuk Meningkatkan Minat Baca Siswa," *Didaktika*, vol. 9, no. 1, pp. 98-112, 2020.

## PEMANFAATAN PLATFORM MARKETPLACE UNTUK EKSPANSI BISNIS UMKM LOKAL

Fatmawati<sup>1\*</sup>, Siti Nur Khasanah<sup>2</sup>, Narti<sup>3</sup>, Maruloh<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Nusa Mandiri  
Jl. Jatiwaringin Raya No.02, Kecamatan Makasar Jakarta Timur  
fatmawati.fmw@nusamandiri.ac.id <sup>1\*</sup>, siti.skx@nusamandiri.ac.id <sup>2</sup>, narti.nrx@nusamandiri.ac.id <sup>3</sup>,  
maruloh.mru@nusamandiri.ac.id <sup>4</sup>  
(\* ) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

### Abstract

The use of information technology in Gelam Jaya MSMEs has been used daily. However, restrictions on the use of information technology, especially the use of social media and marketplaces for business expansion, are still very passive.. Activity devotion to public this is very important remember the vital role of MSMEs in economy local. MSMEs often face challenge in promote product they in a way wide . Utilization of marketplace platforms can help local MSMEs to achieve more market share big , increase sales , and increase Power competitive they in the digital era. The purpose of activity This that is, to give training and support technical to local MSMEs so that they can leverage marketplace platforms to scale sale products and services they teach local MSMEs about importance digitalization in operate business them and give necessary skills in operate online . The activity method used in devotion This with method presentation material in a way direct with provide tutorials to participants . With held activity devotion public this is a local MSMEs can grow and develop , give contribution positive for the economy local , as well create impact positive social for owner business and society local. Activity This in line with efforts to strengthen Power MSME competitiveness in the digital era and promote economy local , sustainable.

Keywords: marketplaces; MSMEs; online business; product; promotion.

### Abstrak

Penggunaan teknologi informasi di UMKM Gelam Jaya sudah digunakan sehari-hari. Akan tetapi pembatasan dalam penggunaan teknologi informasi khususnya pemanfaatan sosial media dan *marketplace* untuk ekspansi bisnis masih sangat pasif. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sangat penting mengingat peran vital UMKM dalam ekonomi lokal. UMKM seringkali menghadapi tantangan dalam memasarkan produk mereka secara luas. Pemanfaatan platform *marketplace* dapat membantu UMKM lokal untuk mencapai pangsa pasar yang lebih besar, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan daya saing mereka dalam era digital. Tujuan dari kegiatan ini yaitu untuk memberikan pelatihan dan dukungan teknis kepada UMKM lokal agar mereka dapat memanfaatkan platform *marketplace* untuk meningkatkan penjualan produk dan layanan mereka, mengajarkan UMKM lokal tentang pentingnya digitalisasi dalam menjalankan bisnis mereka dan memberikan keterampilan yang diperlukan dalam beroperasi secara online. Metode kegiatan yang digunakan dalam pengabdian ini dengan cara presentasi materi secara langsung dengan memberikan tutorial kepada peserta. Dengan diadakannya kegiatan pengabdian masyarakat ini UMKM lokal dapat tumbuh dan berkembang, memberikan kontribusi positif pada ekonomi lokal, serta menciptakan dampak sosial yang positif bagi pemilik usaha dan masyarakat setempat. Kegiatan ini sejalan dengan upaya untuk memperkuat daya saing UMKM dalam era digital dan mempromosikan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

Kata kunci: *marketplace*; UMKM; bisnis online; produk; promosi.

## PENDAHULUAN

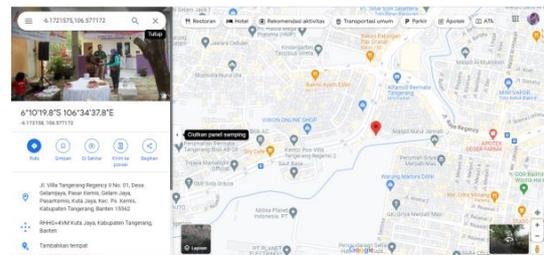
Kemajuan teknologi informasi pada masa ini berlangsung dengan sangat cepat. Internet adalah salah satu kanal informasi yang efektif dan efisien. Pengaruh teknologi internet secara signifikan menciptakan dampak positif pada dunia bisnis[1]. Teknologi saat ini terus berkembang dan manfaat dari internet sangat dirasakan oleh para pelaku usaha dan penggunanya. Beberapa orang merasa ketergantungan dengan adanya internet, termasuk aktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk menjalankan usahanya khususnya di masa setelah pandemi Covid-19 [2]. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor usaha yang memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM juga berhasil menjadi payung bagi Indonesia dalam menghadapi badai ekonomi[3]. Seiring perubahan perilaku konsumen di era digital menjadi satu peluang bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) dalam memperluas akses pasar serta menjadi tantangan beradaptasi[4]. Terdapat dua jenis marketplace, yaitu marketplace horizontal dan marketplace vertikal. Marketplace horizontal menawarkan berbagai produk kepada konsumen secara umum, sementara marketplace vertikal memfokuskan penjualan pada jenis produk tertentu secara spesifik[5].

Pihak yang terlibat dalam UMKM memegang peran kunci dalam mendukung peningkatan kapasitas digitalisasi. Keterlibatan langsung dalam pengambilan keputusan antara penyedia layanan platform sosial dan pelaku UMKM menjadi esensial, memastikan pembentukan kebijakan sejalan dengan tujuan yang diinginkan[6]. Perlu diketahui bahwa UMKM di Indonesia telah menjadi fondasi utama dalam ekosistem ekonomi. Fakta menarik bahwa 99% pelaku usaha di Indonesia berada di sektor UMKM semakin memperkuat perannya. UMKM tidak hanya memberikan kontribusi signifikan, mencapai 60% dari produk domestik bruto nasional dan menyerap 97% tenaga kerja yang terdampak pandemi. Namun, dari jumlah UMKM yang ada saat ini, hanya 16% yang telah terlibat dalam ekosistem ekonomi digital[7]. Berdasarkan data BPS pada tahun 2017, rasio wirausaha di Indonesia masih sangat rendah, yaitu berada pada kisaran 3,1%. Rendahnya wirausaha di Indonesia disebabkan salah satunya oleh kekhawatiran masyarakat untuk bersaing dan berkompetisi [8].

Penggunaan teknologi informasi di UMKM Gelam Jaya sudah digunakan sehari-hari, tetapi pembatasan dalam penggunaan teknologi informasi

khususnya pemanfaatan sosial media dan *marketplace* untuk ekspansi bisnis masih sangat pasif. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah belum adanya kemampuan pemasaran mencakup pemanfaatan media sosial dan *marketplace* untuk promosi produk dan transaksi jual beli selain itu UMKM sebagai penjual produk masih melakukan transaksi dengan cara konvensional [9]. Melihat dari permasalahan yang dialami maka solusi yang ditawarkan oleh peneliti adalah dengan mengadakan pelatihan pemanfaatan *marketplace* [10] dan tujuan dari kegiatan ini yaitu untuk membantu UMKM lokal memahami dan menggunakan *platform marketplace* secara efektif, tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menyebarkan pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat, memperluas cakupan dampak positif dari informasi dan kreativitas[11].

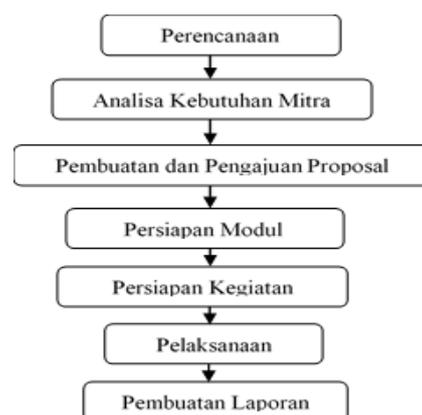
Pada gambar 1 merupakan peta lokasi kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Gelam Jaya Pasar Kemis Berdikari Tangerang, Jl. Villa Regency Tangerang II No. 01 Ds. Gelam Jaya Kec. Pasar kemis Kab. Tangerang.



Gambar 1. Peta Lokasi UMKM Gelam Jaya Pasar Kemis Berdikari

## METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Gambar 2 merupakan bagan alur dari metode pengabdian masyarakat yang akan dilakukan.



Gambar 2. Bagan Alur Metode Pengabdian Masyarakat

Tahapan metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, untuk para pelaku usaha UMKM Gelam Jaya Pasar Kemis, yaitu:

1. **Perencanaan Kegiatan**  
Mengatur lokasi dan mitra kegiatan pengabdian masyarakat, khususnya fokus pada bantuan dalam teknologi informasi, melibatkan pemikiran strategis dalam perencanaan.
2. **Analisis Kebutuhan**  
Mitra Berinteraksi aktif dengan mitra untuk memahami kebutuhan mendesak yang harus ditangani segera.
3. **Pembuatan dan Pengajuan Proposal**  
Setelah mengidentifikasi permasalahan mitra, tim dosen dari Universitas Nusa Mandiri menyusun proposal yang kemudian diajukan ke LPPM Universitas Nusa Mandiri sebagai langkah konkret.
4. **Persiapan Modul sebagai Bahan Ajar**  
Menyiapkan materi pembelajaran yang relevan dengan permasalahan mitra, menciptakan modul sebagai panduan yang efektif.
5. **Persiapan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat**  
Menyiapkan peralatan untuk pelaksanaan luring, termasuk aspek-aspek praktis seperti kebutuhan konsumsi selama kegiatan.
6. **Pelaksanaan**  
Dalam tahap ini, tutor memberikan materi edukatif dan bimbingan yang terfokus pada pemecahan masalah yang dihadapi oleh mitra.
7. **Pembuatan Laporan**  
Memberikan laporan komprehensif kepada LPPM Universitas Nusa Mandiri, menandakan penyelesaian sukses dari kegiatan pengabdian masyarakat.

Metode kegiatan yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini dengan cara presentasi materi secara langsung atau *offline* [12], memberikan tutorial kepada para peserta yang hadir dan kemudian memberikan kesempatan kepada peserta untuk melakukan tanya jawab maupun diskusi mengenai materi yang disampaikan [13]. Adapun selama kegiatan penyuluhan berlangsung, panitia serta tim bersinergi dengan tujuan:

1. Peserta diharapkan dapat dengan mudah memahami setiap materi yang disampaikan oleh tutor, menciptakan pengalaman pembelajaran yang bermakna.
2. Rencana implementasi pengetahuan yang diperoleh tidak hanya memudahkan, tetapi juga menginspirasi setiap peserta untuk mengintegrasikan konsep baru dalam kegiatan sehari-hari mereka.

3. Kita berharap bahwa peserta tidak hanya menjadi penerima informasi, tetapi juga agen perubahan yang aktif, menyebarkan nilai dan manfaat kegiatan Pengabdian Masyarakat melalui berbagai platform media sosial.
4. Dengan memanfaatkan teknologi, diharapkan para peserta dapat merangkul dan mengaplikasikan ilmu baru yang diperoleh, menciptakan dampak positif dalam penggunaan teknologi untuk kemajuan masyarakat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Bentuk Kegiatan

Kegiatan ini berupa penyuluhan dengan tema “Pemanfaatan Platform *Marketplace* untuk Ekspansi Bisnis UMKM Lokal” dilaksanakan secara *Offline/luring*.

### Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Sabtu 7 Oktober 2023, kegiatan dimulai dari jam 08.30 sd 12.00 WIB. Kegiatan ini diikuti oleh komunitas UMKM, jumlah peserta yang hadir pada saat kegiatan sebanyak 20 Orang, kegiatan bertempat di Kantor Kelurahan DS. Gelam Jaya Kec. Pasar kemis Kab. Tangerang.

### Manfaat yang dirasakan oleh Mitra

1. Mitra UMKM melaporkan peningkatan yang signifikan dalam penjualan mereka setelah menggunakan platform *marketplace*. Kemampuan untuk menjangkau pasar yang lebih luas secara online telah meningkatkan aksesibilitas produk mereka.
2. Mitra UMKM mengalami diversifikasi pelanggan dengan menarik konsumen dari wilayah yang lebih luas melalui platform *marketplace*. Hal ini membantu mengurangi ketergantungan pada pelanggan lokal.
3. UMKM lokal mendapatkan keuntungan visibilitas yang lebih besar di dunia maya, yang membantu meningkatkan kesadaran dan kepercayaan konsumen terhadap produk mereka.
4. Mitra UMKM melaporkan peningkatan pendapatan bersih, yang secara langsung berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan pemilik usaha dan karyawan.
5. UMKM lokal mengembangkan keterampilan digital mereka, termasuk kemampuan untuk mengelola toko *online*, strategi pemasaran *online*, dan penggunaan platform *marketplace*.

UMKM dapat menggunakan teknologi pemasaran melalui *marketplace* dan berdasarkan

*marketplace* ini memiliki dampak yang baik bagi perkembangan [14] dan UMKM melihat peningkatan keberlanjutan bisnis mereka dengan mendiversifikasi saluran penjualan dan meningkatkan daya saing dalam pasar.

### Peningkatan Sebelum dan Setelah Kegiatan

Tabel 1 merupakan data kondisi yang dialami oleh UMKM setelah adanya kegiatan pengabdian masyarakat dan sebelum kegiatan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kondisi yang dialami oleh UMKM mengalami peningkatan mulai dari jumlah produk yang terjual, jumlah konsumen, serta keterampilan digital para pelaku usahanya.

Tabel 1. Peningkatan Kegiatan

Indikator Peningkatan	Sebelum Kegiatan	Setelah Kegiatan
Jumlah Produk Terjual	10 produk/Minggu	15 produk/Minggu
Jumlah Pelanggan Baru (per minggu)	5 pelanggan	10 pelanggan
Keterampilan Digital	Dasar	Lanjutan

### Kontribusi Mitra:

1. Mitra UMKM berpartisipasi aktif dalam pelatihan dan bimbingan yang diberikan, menunjukkan semangat untuk memahami dan menerapkan konsep pemanfaatan platform *marketplace*.
2. Mitra memberikan feedback konstruktif selama dan setelah kegiatan pengabdian, membantu dalam penyesuaian pendekatan pelatihan agar lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.
3. Mitra yang berhasil mengimplementasikan strategi pemanfaatan platform *marketplace* berbagi pengalaman sukses mereka dengan mitra lain, meningkatkan motivasi dan semangat kolaboratif di antara UMKM lokal.
4. Beberapa mitra bersedia terlibat dalam aktivitas promosi bersama, seperti kampanye online untuk mendukung produk-produk UMKM lokal yang diunggah di platform *marketplace*.

Kegiatan pengabdian berlangsung selama 3 jam terdiri dari pembukaan, penyampaian materi, diskusi, tanya jawab dan pengisian kuesioner.



Gambar 3. Pembukaan Kegiatan

Terlebih dahulu kegiatan dibuka oleh ketua pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat dengan menyampaikan tujuan dari dilaksanakannya kegiatan ini.



Gambar 4. Penyampaian Materi

Selanjutnya pada Gambar 4 penyampaian materi oleh tutor mengenai Pemanfaatan *Platform Marketplace* untuk Ekspansi Bisnis UMKM Lokal. Pada kegiatan ini tutor membahas secara detail manfaat ekspansi bisnis melalui platform *marketplace*, seperti akses ke pasar yang lebih luas, peningkatan penjualan, dan potensi pertumbuhan bisnis. Selain itu juga tutor menjelaskan tentang jenis-jenis platform *marketplace* yang umum digunakan, panduan langkah demi langkah untuk mendaftar dan mengatur akun di *platform marketplace*. Diakhir materi juga menjelaskan bagaimana cara mengelola produk dan layanan serta bagaimana cara meningkatkan sistem layanan pelanggan dalam melakukan promosi bisnis *online*[15].



Gambar 5. Peserta Pengabdian Masyarakat

Gambar 5 menunjukkan para peserta UMKM yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat dilanjutkan dengan melalui sesi tanya jawab, kegiatan pengabdian masyarakat berjalan dengan lancar, dan antusiasme peserta terlihat begitu membara dalam mengikuti setiap tahap kegiatan.

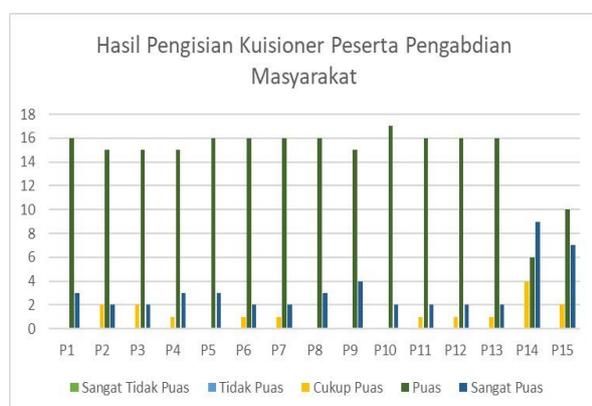
Selanjutnya setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai dilaksanakan dilanjutkan dengan

foto bersama antara peserta dan panitia pelaksana seperti yang ditampilkan pada Gambar 6.



Gambar 6. Foto Bersama

Setelah kegiatan selesai untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan yang telah dilaksanakan, para peserta diberikan kuesioner terkait dengan kegiatan yang telah berlangsung. Adapun grafik hasil kuesioner peserta pengabdian masyarakat pada komunitas UMKM dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Grafik Hasil Kuesioner Peserta Pengabdian Masyarakat

Berdasarkan hasil pengisian kuisisioner yang ditampilkan pada gambar 7 dapat dilihat bahwa rata-rata responden merasa puas terhadap pelatihan mengenai Pemanfaatan *Platform Marketplace* Untuk Ekspansi Bisnis UMKM Lokal.

Adapun detail dari pertanyaan kuisisioner yang telah diberikan kepada peserta pengabdian masyarakat dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Pertanyaan Kuisisioner Peserta

Kode	Pertanyaan
F2-1	Informasi kegiatan pada saat pelaksanaan
F2-2	Materi/modul pelatihan/Kegiatan
F2-3	Sarana dan prasarana yang digunakan pada saat kegiatan berlangsung
F2-4	Menurut anda, bagaimana Tema kegiatan ini
F2-5	Menurut anda, bagaimana materi yang disampaikan oleh Tutor/Narasumber menyampaikan materi

- F2-6 Susunan acara berjalan dengan baik
- F3-1 Menurut anda kegiatan ini memberikan manfaat bagi peserta
- F3-2 Kegiatan ini menambah wawasan peserta(mengenai tema yang disampaikan)
- F3-3 Kegiatan ini menambah keterampilan peserta sesuai dengan tema yang disampaikan
- F3-4 Kegiatan ini memperhatikan Keselamatan dan Kesehatan kerja (K3)
- F3-5 Kegiatan ini memberikan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi kepada peserta secara berkelanjutan
- F3-6 Hasil kegiatan ini dapat memberikan solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh peserta
- F3-7 Kegiatan ini dilakukan sesuai dengan kaidah metode ilmiah (dilakukan secara terstruktur dan sistematis)
- F4 Seberapa besar minat anda untuk berpartisipasi
- F5 Bagaimana persepsi anda terhadap kegiatan ini secara keseluruhan

Tabel 2 diatas merupakan pertanyaan-pertanyaan kuisisioner yang dipersiapkan peneliti untuk para peserta pengabdian masyarakat yaitu untuk mengevaluasi berbagai aspek kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan dan juga untuk perbaikan di pengabdian selanjutnya. Dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan ini, peneliti dapat memperoleh wawasan tentang efektivitas kegiatan, dampaknya pada peserta, dan bagaimana kegiatan ini dapat ditingkatkan di masa mendatang.

## KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu para peserta UMKM lokal dapat mengakses pasar yang lebih besar dan juga dapat mencapai pelanggan di wilayah yang lebih luas bahkan global. Selain itu pemanfaatan *platform marketplace* dapat membantu UMKM lokal mengurangi biaya operasional dengan menyediakan infrastruktur transaksi, pembayaran *online* dan layanan pengiriman terpadu serta *platform marketplace* memungkinkan UMKM untuk dengan cepat memperluas bisnis mereka tanpa harus menghadapi tantangan pembangunan infrastruktur sendiri. Kegiatan berjalan dengan baik tanpa adanya kendala, kerjasama yang baik antara panitia, peserta dan mitra sehingga kegiatan berjalan tepat waktu sesuai dengan waktu yang sudah direncanakan dan peserta semakin memahami pentingnya memanfaatkan digital marketing untuk memasarkan produk atau layanan mereka.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada tim dan panitia yang sudah bekerjasama dengan baik dan para peserta UMKM dan pihak kelurahan Gelam Jaya yang sudah

mensupport kegiatan pengabdian masyarakat, sehingga kegiatan berjalan dengan baik dan lancar.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Ardilla and N. H. Hadinata, "Sistem informasi marketplace produk usaha mikro kecil menengah (umkm)," *J. Digit. Teknol. Inf.*, vol. 5, no. 2, p. 86, 2022, doi: 10.32502/digital.v5i2.4986.
- [2] L. Hanim, E. Sopyono, and Maryanto, "Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19," *ATRABIS J. Adm. Bisnis*, vol. 6, no. 2, pp. 233–247, 2021, doi: 10.38204/atrabis.v6i2.512.
- [3] Afriyeni, D. Marlius, and F. Susanti, "Pelatihan Penyusunan Proposal Usaha Dan Analisis Laporan Keuangan Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Kepulauan Mentawai," *JPKBP J. Pengabd. ....*, vol. 01, no. 01, pp. 1–10, 2023, [Online]. Available: <https://ojs.akbpstie.ac.id/index.php/JPKBP/article/view/428%0Ahttps://ojs.akbpstie.ac.id/index.php/JPKBP/article/viewFile/428/194>
- [4] D. S. Fuadi, A. S. Akhyadi, and I. Saripah, "Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial," *Diklus J. Pendidik. Luar Sekol.*, vol. 5, no. 1, pp. 1–13, 2021, doi: 10.21831/diklus.v5i1.37122.
- [5] Y. Dewi, L. Widyasari, and A. T. Ramadhan, "Jurnal Politeknik Caltex Riau Pengembangan dan Penerapan Sistem Informasi Marketplace UMKM," *J. Komput. Terap.*, vol. 8, no. 2, pp. 266–278, 2022, [Online]. Available: <https://jurnal.pcr.ac.id/index.php/jkt/>
- [6] Normansyah, A. Siregar, and E. Pangidoan, "Umkm Menuju Ekonomi Digital di Kelurahan Sidomukti Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan," *Communnity Dev. J.*, vol. 3, no. 3, pp. 1735–1738, 2022.
- [7] B. Arianto, "Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19," *ATRABIS J. Adm. Bisnis*, vol. 6, no. 2, pp. 233–247, 2021, doi: 10.38204/atrabis.v6i2.512.
- [8] P. Fadhillah and A. Yuniarti, "Pemberdayaan UMKM: Melihat Peluang Bisnis UMKM di Era Digital di Desa Ujunge Kecamatan Tanasitolo Kabupaten Wajo," *Pengabd. Masy. dan Ris. Pendidik.*, vol. 2, no. 1, pp. 291–298, 2023.
- [9] C. S. Bangun and S. Purnama, "Optimalisasi Pemanfaatan Digital Marketing untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)," *Adi Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 3, no. 2, pp. 89–98, 2023.
- [10] S. Musa, S. Nurhayati, and R. Zubaedah, "Peningkatan Kompetensi pemasaran Produk Warga Belajar Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat Melalui Pelatihan Marketplace dan Canva," vol. 6, no. 6, pp. 2–11, 2022.
- [11] Nurfauziah, S. Mulyati, Suhartini, K. N. Anindya, and T. L. W. Utami, "Pendampingan Pengelolaan Keuangan UMKM dalam Rangka Meningkatkan Peran UMKM sebagai Penopang Pariwisata di Desa Jeblog," *J. Pengabd. Masy. Indones.*, vol. 3, no. 4, pp. 587–596, 2023.
- [12] D. Nurahman, Yulistina, Y. Yuniarthe, R. A. Sari, and D. Haryati, "Literasi Digital Pada Aspek Hukum Bisnis UMKM Kelompok Usaha PKK Desa Wisata Pulau Pahawang," *J. Pengabd. Masy. Indones.*, vol. 2, no. 2, pp. 142–147, 2023.
- [13] Raymond, D. L. Siregar, A. D. Putri, M. G. Indrawan, and R. R. Yusran, "Pelatihan Pencatatan Biaya Bahan Baku untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM Ikan Hias," *J. Puan Indones.*, vol. 5, no. 1, pp. 53–61, 2023.
- [14] B. Harto *et al.*, "Strategi Social Media Marketing Melalui Dukungan Teknologi Informasi dalam Kajian Kualitatif Pada UMKM Kota Bandung," *Komversal*, vol. 5, no. 2, pp. 244–261, 2023, doi: 10.38204/komversal.v5i2.1499.
- [15] Narti, Fatmawati, S. N. Khasanah, and Maruloh, "OPTIMALISASI MED-SOS SEBAGAI ALAT PROMOSI BISNIS ONLINE BAGI IBU-IBU POKJA KELURAHAN SUKASARI TANGERANG," vol. 1, no. 1, pp. 13–16, 2023.

## IMPLEMENTASI TEKNOLOGI INFORMASI *RESOURCE* UPAYA PENINGKATAN LAYANAN DAN MANAJEMEN DATA PERKUBURAN KEPADA MASYARAKAT

Helmi Kurniawan<sup>1\*</sup>, Yusfrizal<sup>2</sup>, Yahya Tanjung<sup>3</sup>, Farhan Sya'Bandi Nasution<sup>4</sup>, Muhammad Andy Syahputra<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Informatika, fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Potensi Utama

<sup>2,4,5</sup>Program Studi Rekayasa Sistem Komputer, fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Potensi Utama

Jl. K.L. Yos Sudarso KM 6,5 No.3A Tanjung Mulia Medan

Helmikurniawan77@gmail.com <sup>1\*</sup>, yusfrizal80@gmail.com <sup>2</sup>, yahyasbn25@gmail.com <sup>3</sup>,

farhansyabandi300@gmail.com <sup>4</sup>, andysyahputra40@gmail.com <sup>5</sup>

(\*) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

### Abstract

The Badan Pengelola Perkuburan Islam (BPPI) is an organization that manages cemeteries and provides burial service facilities to the community. BPPI in managing cemetery data experiences problems in data management and cemetery information service facilities are not updated and are slow. The facts found by the PKM team when visiting BPPI were the lack of data management knowledge and skills in using information technology to manage data and service facilities for the community. These findings prove that BPPI has not implemented information technology in managing cemetery data. Based on these findings, the implementing team has prepared a series of activities using structured training and mentoring methods through Community Based Empowerment (PBM) activities. PBM activities are expected to optimize the application of resource information technology and data management training with information technology as an effort to increase the knowledge and skills of BPPI administrators in managing cemetery data. By implementing hybrid-based resource information technology, administrators are helped in managing cemetery data management and the public can use hybrid-based applications to search and find information on cemetery locations online so that cemetery information services are provided more quickly and accurately. The results that have been achieved from PBM activities are an increase in knowledge by 81.93% and an increase in skills for BPPI administrators by 74.37%.

Keywords: cemetery; data management; hybrid; information services; resource information technology.

### Abstrak

Badan Pengelola Perkuburan Islam (BPPI) merupakan organisasi yang mengelola perkuburan dan memberikan fasilitas layanan perkuburan kepada masyarakat. BPPI dalam pengelolaan data perkuburan mengalami kendala dalam manajemen data dan fasilitas layanan informasi perkuburan tidak update serta lambat. Fakta temuan tim PKM ketika melakukan kunjungan ke BPPI yaitu rendahnya pengetahuan manajemen pengelolaan data dan keterampilan menggunakan teknologi informasi untuk mengelola data dan fasilitas layanan kepada masyarakat. Temuan ini membuktikan bahwa BPPI belum menerapkan teknologi informasi dalam mengelola data perkuburan. Berdasarkan temuan tersebut, maka tim pelaksana menyusun rangkaian kegiatan dengan metode pelatihan dan pendampingan terstruktur melalui kegiatan Pemberdayaan Berbasis Masyarakat (PBM). Kegiatan PBM diharapkan dapat mengoptimalkan penerapan teknologi informasi *resource* dan pelatihan manajemen data dengan teknologi informasi sebagai upaya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengurus BPPI dalam memajemen data perkuburan. Dengan mengimplementasikan teknologi informasi *resources* berbasis *hybrid* ini pengurus terbantu dalam pengelolaan manajemen data perkuburan dan masyarakat dapat menggunakan aplikasi berbasis *hybrid* dalam mencari dan menemukan informasi letak perkuburan secara *online* sehingga layanan informasi

perkuburan disajikan lebih cepat dan akurat. Hasil yang telah dicapai dari kegiatan PBM adalah peningkatan pengetahuan sebesar 81,93% serta peningkatan keterampilan pengurus BPPI sebesar 74,37% bagi pengurus BPPI.

Kata kunci: perkuburan; manajemen data; *hybrid*; layanan informasi; teknologi informasi *resource*.

## PENDAHULUAN

Perkuburan merupakan tempat lokasi pemakaman bagi masyarakat, dimana dikelola oleh organisasi, badan, atau lembaga perhimpunan masyarakat. Keorganisasian masyarakat perkuburan yang ada di wilayah kecamatan Medan Helvetia dikelola oleh Badan Pengelola Perkuburan Islam atau dikenal dengan BPPI beralamat di jalan Beringin II No. 93 kecamatan Medan Helvetia, Provinsi Sumatera Utara. Secara topografis posisi Badan Pengelola Perkuburan Islam (BPPI) berada diantara pemukiman yang padat dan dekat dengan kantor kelurahan Helvetia Medan. Tim Pengusul PBM-Universitas Potensi Utama pada tanggal 18 Januari 2023 melakukan kunjungan pertama ke BPPI sebagai mitra pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kunjungan dilakukan untuk mengobservasi kondisi BPPI dan berdiskusi terkait kendala layanan informasi dan manajemen data perkuburan kepada masyarakat yang dihadapi oleh BPPI [1].

Dalam pengelolaan perkuburan umum, BPPI sudah melakukan manajemen pengelolaan data perkuburan yang dijalankan oleh tenaga perkuburan dan tenaga administrasi dalam pengelolaan data perkuburan. Secara profesionalisme, tenaga administrasi bagian perkuburan sudah menggunakan komputer untuk membuat pengelolaan dan laporan dengan aplikasi excel dan word sedangkan untuk petugas perkuburan masih menggunakan pencatatan buku dan kwitansi untuk penguburan dan iuran perkuburan. Pada pelaksanaan kegiatan layanan yang diberikan BPPI kepada masyarakat mengenai informasi dan data perkuburan yang dibutuhkan masyarakat selama ini masyarakat harus datang ke kantor BPPI dan ke area perkuburan. Pada area perkuburan masyarakat yang melakukan ziarah ke kubur untuk menemukan kuburan yang dituju harus meminta bantuan layanan dari petugas lapangan untuk menunjukkan dimana letak kuburan yang akan diziarah oleh ahli waris atau kerabat dari keluarga dikarenakan kubur yang diziarah tidak ditemukan, adanya pemindahan/pembongkaran lokasi kuburan dan adanya kuburan yang ditimpa. Informasi mengenai pemindahan/pembongkaran lokasi kuburan dan adanya kuburan yang ditimpa tidak diketahui oleh ahli waris atau kerabat keluarga karena tidak adanya pemberitahuan yang diberikan

oleh pengelola kubur sehingga ini menjadi suatu permasalahan yang muncul di masyarakat [2][3].

Hasil analisis permasalahan menunjukkan bahwa saat ini yang menjadi perhatian pengelola kubur yaitu dalam hal memberikan pelayanan kepada masyarakat berupa pemberian informasi umum tentang ketentuan layanan perkuburan, biaya retribusi pelayanan perkuburan dan pemindahan/pembongkaran kubur serta proses pelayanan tersebut masih belum terintegrasi ke penerapan teknologi informasi dan tenaga pendukung dalam memajemen data perkuburan kurang akan pengetahuan berupa teknologi informasi dalam menangani pengelolaan data kubur [4]. Berdasarkan temuan tersebut maka BPPI perlu pendampingan untuk menemukan solusi yang tepat berhubungan dengan pemanfaatan teknologi informasi dalam manajemen data perkuburan dan upaya peningkatan layanan informasi kepada masyarakat dengan aplikasi berbasis *hybrid* [5][6].

Adanya panduan penggunaan program aplikasi layanan informasi dan manajemen data perkuburan berbasis *hybrid* yang dapat membantu pengurus BPPI untuk memajemen data perkuburan sebagai upaya peningkatan layanan kepada masyarakat oleh tim pengusul kepada BPPI untuk solusi atas kendala yang dihadapi BPPI dalam mengintegrasikan teknologi informasi dalam layanan dan manajemen data perkuburan. Implementasi teknologi informasi *resource* merupakan penerapan teknologi informasi berupa dibangunnya aplikasi layanan informasi dan pengelolaan data perkuburan berbasis *hybrid* yaitu dapat diakses dimana dan kapan saja karena menggunakan internet [7][4]. Untuk mendukung agar PBM berjalan di mitra dengan baik maka dilaksanakan pendampingan ke mitra berupa kegiatan *workshop* untuk meningkatkan pemahaman ilmu pengetahuan dan *skill* untuk meningkatkan pemahaman keterampilan dalam mengoperasikan komputer, internet dan *smartphone* bagi pengelola perkuburan BPPI dan STM. Keterampilan komputer, internet dan *mobile* Android digunakan untuk mengelola data perkuburan, mencari informasi dan memberikan laporan perkuburan sebagai pengembangan pengetahuan dalam meningkatkan manajemen data kubur dan layanan informasi data perkuburan kepada masyarakat yang dikelola oleh BPPI Kecamatan Medan Helvetia [8][9].

Kegiatan PBM akan fokus pada tujuan pendampingan berupa *workshop*/pelatihan menjalankan dan menggunakan aplikasi *Hybrid* untuk meningkatkan manajemen data dan layanan informasi data perkuburan kepada masyarakat sesuai dengan masalah mitra [10][11].

## METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Metode pelaksanaan dalam kegiatan PBM ini dilakukan dalam tiga langkah, yakni sosialisasi, pelatihan (*workshop*) dan pendampingan terstruktur dalam rangka menerapkan pemanfaatan teknologi informasi dalam manajemen data dan layanan informasi kepada masyarakat berbasis *hybrid* sebagai upaya peningkatan ilmu pengetahuan dan keterampilan kepada mitra [12].

1. Metode pelaksanaan kegiatan pada pengabdian PBM ini sebagai berikut:

- a. Awal mencari dan menemukan lokasi mitra sebagai tempat pelaksanaan PBM dalam hal ini Badan Pengelola Perkuburan Islam (BPPI) sebagai mitra berlokasi di Kecamatan Medan Helvetia.
- b. Berdiskusi pertemuan 1 tim pengusul dengan pengurus BPPI dengan cara melakukan wawancara kepada ketua dan sekretaris pengurus, bagian administrasi perkuburan dan petugas lapangan serta pengambilan beberapa data pendukung.
- c. Tim pelaksana melakukan analisa permasalahan yang dihadapi oleh BPPI dari sistem yang berjalan saat ini untuk memberikan solusi berupa Implementasi teknologi informasi *resources* yaitu penerapan sumber teknologi informasi guna memperbaiki manajemen pengelola data perkuburan dengan meningkatkan SDM melalui pelatihan dan *workshop* untuk pembekalan ilmu pengetahuan dan *skill* dalam teknologi informasi berbasis *hybrid*
- d. Pertemuan ke 2 tim pelaksana akan membuat Perancangan aplikasi berbasis *hybrid* yang didesain oleh tim pengusul yang akan diperlihatkan dan dikomunikasikan kembali kepada mitra [13][14].
- e. Tim pengusul dengan pengurus BPPI membuat rancangan yang sudah disepakati atas aplikasi yang akan di implementasikan pada pengelola data perkuburan di Pertemuan ke 2.
- f. Tim pengusul mulai merancang aplikasi manajemen data perkuburan dan pelayanan informasi data perkuburan kepada

masyarakat berbasis *hybrid* yang dapat diakses melalui web komputer dan *smartphone* [4][15][16][17].

- g. Uji coba aplikasi pengelolaan data perkuburan berbasis *hybrid* yang telah dihasilkan guna menemukan *bug* atau *error* dari aplikasi manajemen data dan layanan informasi perkuburan berbasis *hybrid* yang dapat diakses kepada masyarakat melalui *smartphone* yang dibangun.
  - h. Tim Pelaksana PBM melakukan *revisi* Program berdasarkan hasil uji coba yang yang dicoba oleh mitra, dan akan memvalidasi keseluruhan aplikasi pelayanan informasi dan manajemen data perkuburan kepada masyarakat berbasis *hybrid* serta membuat modul penggunaan program aplikasi.
  - i. Tim pengusul PBM melaksanakan kegiatan berupa *workshop*/pelatihan yang dilaksanakan oleh 2 tim pelaksana. Pada tim pertama akan mempresetansikan berupa penjelasan pengetahuan teknologi informasi *resource* berhubungan dengan aplikasi berbasis *hybrid*. Tim kedua akan mempresentasikan cara menjalankan dalam penggunaan aplikasi *hybrid* pada internet berbasis web dan android, dimana pada kegiatan ini tersedia modul atau buku petunjuk aplikasi *hybrid*.
  - j. Pada Pelatihan kedua akan dilakukan kembali kegiatan menjalankan dan menggunakan aplikasi *hybrid* kepada pengurus BPPI, STM dan masyarakat sebagai penerapan Aplikasi Layanan Informasi dan Manajemen data perkuburan berbasis *Hybrid* oleh Tim Pelaksana PBM .
  - k. Penyerahan perangkat pendukung dan aplikasi layanan informasi dan manajemen data perkuburan berbasis *hybrid* kepada mitra oleh Tim Pelaksana PBM.
  - l. Menganalisis peningkatan pengetahuan dan keterampilan pengurus BPPI setelah dilakukan penerapan dan implementasi informasi teknologi berbasis *hybrid* dalam manajemen data perkuburan dan layanan informasi kepada masyarakat [18].
  - m. Evaluasi dan monitoring hasil kegiatan PBM sebagai bentuk dari kajian untuk tahap diseminasi lanjutan pada pengembangan keterampilan para pengurus BPPI pasca pelaksanaan kegiatan PBM.
2. Melakukan pendekatan yang ditawarkan yakni sosialisasi PBM yang dilakukan pada kelompok organisasi STM yang terdapat di lingkungan BPPI Kecamatan Medan Helvetia serta

kelompok masyarakat yang terdapat pada lingkup BPPI dengan melibatkan lembaga mitra sebagai narahubung. BPPI berperan mentransfer teknologi yang telah diperoleh dari kegiatan PBM yang diberikan kepada kelompok organisasi STM lainnya di sekitar lokasi BPPI Kecamatan Medan Helvetia. Melalui kegiatan PBM ini diharapkan BPPI menjadi *pioneer* dan menggandeng lembaga atau badan pengelolaan perkuburan lainnya untuk mau menerima inovasi teknologi informasi layanan dalam pengelolaan manajemen data perkuburan, meningkatkan keterampilan tenaga administrasi dan petugas lapangan perkuburan dalam menerapkan informasi teknologi *resource* berbasis *hybrid*, serta memiliki keterampilan berpikir kritis, inovatif dan berwawasan maju dalam mengelola atau memanajemen data perkuburan kepada masyarakat. Kegiatan *transfer knowledge* yang dilakukan BPPI dilakukan melalui komunikasi antara BPPI ke STM dan masyarakat sekitar dalam hal penggunaan teknologi informasi berbasis *hybrid* sebagai layanan informasi dan manajemen data perkuburan.

3. Partisipasi BPPI dalam pelaksanaan kegiatan PBM dimaksudkan untuk mendukung program organisasi dalam suksesnya peningkatan kualitas mutu layanan informasi dan manajemen data yang terintegrasi ke sistem teknologi informasi *resource* dalam bentuk dihasilkan aplikasi berbasis *hybrid* dan Revolusi Industri 4.0. Peningkatan layanan informasi dan keterampilan menjadi salah satu target utama dalam meningkatkan kualitas layanan informasi dan manajemen data kepada masyarakat. Partisipasi BPPI juga sangat diharapkan untuk aktif dalam kegiatan PBM [14]. Hal ini bertujuan agar kegiatan yang dilaksanakan dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan target serta capaian yang ingin dicapai. Dalam proses penerapan transfer teknologi tepat guna di BPPI Kecamatan Medan Helvetia melalui Program Peremberdayaan Berbasis Masyarakat (PBM KemendikbudRistek), hal yang didapat dari partisipasi mitra binaan, yaitu mitra binaan dapat menerima dan menerapkan teknologi informasi *resource* terintegrasi teknologi yang salah satunya adalah sistem manajemen data perkuburan berbasis *hybrid* sebagai solusi dari upaya peningkatan layanan informasi dan manajemen data perkuburan kepada masyarakat.
4. Kegiatan PBM ini dapat diterapkan dengan baik, maka sangat diperlukan proses penyuluhan dua

arah, dimana partisipasi mitra dalam hal ini sangat diperlukan. Tujuannya tak lain agar pengurus BPPI merasa bahwa kegiatan ini memang berguna bagi pengurus BPPI, sehingga dalam penyampaian dan praktiknya dapat terlaksana secara efektif dan efisien.

5. Melakukan evaluasi dan pelaporan terhadap keberhasilan kegiatan PBM yang telah ditetapkan, yakni sebagai berikut:
  - a. Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara kontinu dan berkelanjutan. Hal ini bertujuan agar hasil PBM ini dapat dirasakan seluruh masyarakat di mitra, yaitu BPPI Kecamatan Medan Helvetia.
  - b. Pelatihan dilakukan setelah peserta mengikuti proses sosialisasi tentang implementasi informasi teknologi *resource* yang terintegrasi pada sistem aplikasi layanan dan manajemen data berbasis *hybrid* serta peningkatan layanan informasi. Kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan perancangan dan pengembangan sistem aplikasi layanan dan manajemen data berbasis *hybrid*, serta penerapan sistem aplikasi layanan dan manajemen data berbasis *hybrid* yang dipandu secara langsung oleh Tim PBM Universitas Potensi Utama.
  - c. Pada pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, materi diberikan melalui modul petunjuk penggunaan aplikasi berbasis *Hybrid* dalam bentuk *hardcopy* maupun dalam bentuk *softcopy*. Sedangkan pelaksanaan praktek akan dilakukan secara langsung (*face-to-face training*) melalui dialog interaktif. Sehingga dari hasil pelatihan dan pendampingan akan terjadi peningkatan terkait pengetahuan, pemahaman dan keterampilan pengurus BPPI dalam menerapkan aplikasi berbasis *hybrid* untuk meningkat layanan dan manajemen data hingga dapat mengembangkan keterampilan tenaga administrasi dan petugas lapangan BPPI Kecamatan Medan Helvetia.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PBM yang telah dijalankan pada BPPI sesuai dengan metode maupun tahapan langkah-langkah yang disusun sebagai rangkaian kegiatan yang menghasilkan target capaian luaran yang telah ditentukan. Adapun target capaian yang dihasilkan pada pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui beberapa tahapan yang telah dilaksanakan pada pelatihan dan

pendampingan dalam implementasi teknologi informasi *resource* yaitu mengelola manajemen data perkuburan dengan teknologi internet dan mobile android memberikan pemahaman ilmu pengetahuan dan keterampilan kepada mitra [19].

Berdasarkan tahapan tersebut, hasil yang dicapai dalam pelaksanaan PKM yang dilaksanakan dapat mengukur ketercapaian dari kegiatan PBM di mitra sebelum dan sesudah kegiatan yang telah dilaksanakan melalui isian data kuesioner yang dibagikan tim pelaksana kepada peserta pelatihan diikuti oleh mitra yang berjumlah 20 peserta. Hasil pengisian kuesioner oleh peserta menunjukkan keadaan peserta sebelum dan sesudah pelatihan yang diikuti oleh mitra, sebelum dilaksanakan pelatihan bahwa:

1. Peserta dalam menggunakan perangkat *smartphone* lebih diutamakan untuk komunikasi dan melihat media sosial.
2. Sebanyak 55,88% yang paham dan sangat dari peserta untuk menambah aplikasi pada *smartphone* telah mengetahui dari aplikasi *playstore*, dan 44,12% tidak paham peserta pelatihan belum mengetahuinya.
3. Peserta pelatihan dalam menggunakan *smartphone* tingkat pemahaman pengetahuan masih kurang untuk mencari informasi pada website.
4. Peserta pelatihan belum mengetahui adanya program aplikasi layanan informasi dan manajemen data perkuburan berbasis *Hybrid* yang menggunakan web dan *smartphone*.

Kondisi mitra sesudah dilaksanakan kegiatan pendampingan berupa pelatihan oleh tim pelaksana PBM bahwa:

1. Peserta pelatihan mengetahui adanya program aplikasi layanan informasi dan manajemen data perkuburan berbasis *Hybrid* yang menggunakan web dan *smartphone* secara *online*.
2. Peserta pelatihan mampu menggunakan aplikasi *hybrid* perkuburan dengan *smartphone* untuk mencari tempat makan perkuburan secara *online*.
3. Peserta pelatihan khususnya Pengurus BPPI mampu menjalankan dan mengoperasikan program aplikasi teknologi informasi layanan informasi dan manajemen data perkuburan secara *online*.
4. Peserta pelatihan menjadi lebih paham dalam menggunakan teknologi informasi *resource* dalam menambah ilmu pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan perangkat komputer dan *smartphone*[5][17].

Pada gambar 1. pertemuan tim pelaksana dengan pengurus BPPI dalam membuat rancangan aplikasi perkuburan berbasis *hybrid*, dimana tim

pelaksana meminta prosedur kegiatan yang dilakukan oleh pengurus perkuburan dalam hasil kegiatan layanan perkuburan dan data-data yang dibutuhkan untuk kegiatan manajemen data perkuburan sebagai bahan untuk perancangan aplikasi berbasis *hybrid*.



Gambar 1. Koordinasi dan Diskusi dengan Pengurus dan STM BPPI

Pada gambar 2 tim pelaksana, pengurus dan petugas lapangan BPPI melakukan pertemuan untuk mendapatkan data yang ada di perkuburan berdasarkan informasi yang diberikan oleh petugas lapangan perkuburan



Gambar 2. Wawancara data dengan Pengurus dan Petugas Perkuburan BPPI

Pada gambar 3 dan gambar 4 merupakan kegiatan pelatihan dan sosialisasi oleh tim pelaksana sebagai implementasi dari aplikasi layanan informasi dan manajemen data perkuburan kepada pengurus BPPI, STM dan masyarakat untuk dapat menjalankan dan menggunakan aplikasi berbasis *hybrid* yang telah dibangun.



Gambar 3. Pelatihan sosialisasi aplikasi *Hybrid* BPPI

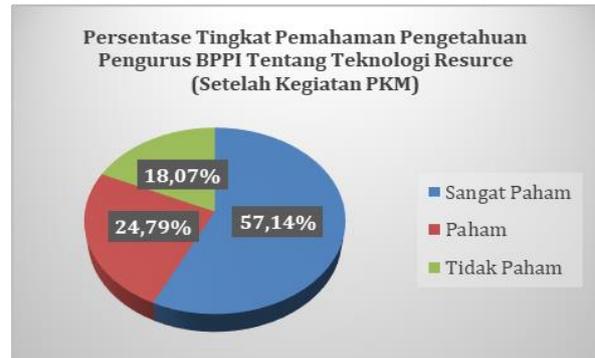


Gambar 4. Pelatihan Implementasi Program Aplikasi Berbasis *Hybrid*

Hasil perhitungan tingkat pengetahuan pengurus BPPI terkait implementasi teknologi informasi *resource* sebagai layanan informasi dan manajemen data perkuburan kepada masyarakat berbasis *hybrid* sebelum kegiatan PKM terlihat pada Gambar 5 dan tingkat pengetahuan setelah kegiatan PKM terlihat pada Gambar 6.



Gambar 5. Grafik Perhitungan Persentase Tingkat Pemahaman Pengetahuan Pengurus BPPI Sebelum Kegiatan PKM



Gambar 6. Grafik Perhitungan Persentase Tingkat Pemahaman Pengetahuan Pengurus BPPI Setelah Kegiatan PKM

Gambar 5 menunjukkan tingkat pengetahuan dari pengurus BPPI sebelum pelatihan teknologi informasi *resource* menunjukkan 32,77% tidak paham dan pengurus yang paham dan sangat paham sebesar 67,23% yang telah memiliki pengetahuan mengenai teknologi informasi. Sementara itu gambar 6 menunjukkan peningkatan pengetahuan setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan implementasi Teknologi Informasi *Resource* pada BPPI tingkat pengetahuan pengurus BPPI yang paham dan sangat paham menjadi 81,93%, persentase ini menunjukkan adanya peningkatan yang cukup signifikan untuk pemahaman pengetahuan teknologi informasi *resource* bagi pengurus BPPI.

Hasil perhitungan peningkatan keterampilan pengurus BPPI berhubungan dengan implementasi teknologi informasi *resource* sebagai layanan informasi dan manajemen data perkuburan kepada masyarakat berbasis *hybrid* sebelum kegiatan PKM tersaji pada Gambar 7 dan tingkat keterampilan setelah kegiatan tersaji pada gambar 8.



Gambar 7. Grafik Perhitungan Persentase Tingkat Keterampilan Pengurus BPPI Sebelum Kegiatan PKM



Gambar 8. Grafik Perhitungan Persentase Tingkat Keterampilan Pengurus BPPI Setelah Kegiatan PKM

Gambar 7 menunjukkan persentase tingkat keterampilan dari pengurus BPPI sebelum pelatihan teknologi Informasi *resource* menunjukkan 44,12% tidak paham dan pengurus yang paham dan sangat paham sebesar 55,88% yang telah memiliki keterampilan mengenai teknologi informasi. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan implementasi Teknologi Informasi *Resource* pada BPPI tingkat keterampilan pengurus BPPI seperti pada Gambar 8 yaitu yang paham dan sangat paham menjadi 74,37%, persentase ini menunjukkan adanya peningkatan yang cukup signifikan untuk keterampilan teknologi informasi *resource* bagi pengurus BPPI.

Gambar 9 menampilkan aplikasi berbasis *hybrid* yang telah dibangun dan digunakan untuk kegiatan operasional pengelolaan manajemen data dan informasi perkuburan dalam meningkatkan layanan kepada masyarakat.



Gambar 9. Tampilan Halaman Admin Aplikasi Pengolahan Data Perkuburan dan Layanan Informasi Kepada Masyarakat

## KESIMPULAN

Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan yang telah dilaksanakan oleh Tim Pelaksana PBM terhadap BPPI melalui kegiatan pendampingan berupa pelatihan menghasilkan terbangunnya aplikasi manajemen pengelolaan data perkuburan berbasis *hybrid*, tercapainya peningkatan pemahaman pengetahuan pengurus BPPI dalam memahami teknologi informasi *resource* pengelolaan data perkuburan untuk yang paham dan sangat paham sebesar 81,93%, ketercapaian juga meningkatnya pemahaman keterampilan pengurus BPPI dalam menjalankan dan menggunakan program aplikasi berbasis *hybrid* terhadap pengurus BPPI yang paham dan sangat paham sebesar 74,37%, tersedianya modul petunjuk penggunaan program aplikasi berbasis *hybrid* yang dapat membantu pengurus BPPI dalam menjalankan dan menggunakan aplikasi tersebut. Tercapainya peningkatan yang cukup signifikan pada kemampuan administrasi manajemen data perkuburan untuk menerapkan teknologi informasi *resource* berupa aplikasi berbasis *hybrid* dan mengembangkannya sesuai dengan layanan dan pengelolaan data yang tersistem dan terdokumentasi. Ini menunjukkan bahwa kegiatan pelaksanaan PBM yang telah dilaksanakan oleh tim pelaksana terhadap BPPI telah berhasil dan untuk ke depannya BPPI dapat mengembangkan sarana dan prasarana yang ada di lokasi perkuburan berupa adanya sistem pemantauan dilokasi perkuburan untuk keamanan dan menjaga objek-objek yang ada diperkuburan.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada PBM yang dilaksanakan berjalan dengan lancar, hal ini terealisasi berkat pendanaan yang diberikan oleh kemendikbudristek dan dukungan dari Universitas Potensi Utama serta BPPI sebagai mitra untuk tempat pelaksanaan kegiatan PBM ini dan tak lupa para peserta pelatihan, STM, masyarakat yang terlibat dalam PKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Silva, M. S. A. E., & Lima, C. G. D. S. (2018). The role of information systems in human resource management. *Management of Information Systems*, 16, 113-126.
- [2] Yustanti, N., & Susanti, M. (2021). Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi Dan Sumber Daya Manusia Terhadap Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan. *Jurnal Inovasi*

- Penelitian, 1(5), 1043-1052. <https://doi.org/10.47492/jip.v1i5.379>.
- [3] Primawanti, Eka Putri, and Hapzi Ali. 2022. "Pengaruh Teknologi Informasi, Sistem Informasi Berbasis Web Dan Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan (Literature Review Executive Support Sistem (Ess) for Business)." *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 3 (3): 267–85
- [4] Feri Tirtoni, Rugaya, Ika Ratna Indra Astutik, PKM Pelatihan Hilirisasi dan Inovasi Aplikasi Belajar.id Berbasis Interactive class (IC) Bagi Guru SD Untuk Mendukung Gerakan Nasional Transformation of *Hybrid Learning Education Strategy Towards the Post-Covid 19 Pandemic Era* (One Account For Various Act , *Procedia of Social Sciences and Humanities: Vol. 3 (2022): Proceedings of the 1st SENARA 2022*.
- [5] Wardhani, R. A. N., & Indratmoko, J. A. (2022). Peningkatan Motivasi dan Hasil Belajar Mahasiswa dengan Penerapan *Hybrid Learning*. *Education Journal: Journal Education Research and Development*, 6(2), 221–230. <https://doi.org/https://doi.org/10.31537/ej.v6i2.754>
- [6] Srivastava, S., Dev, S., & Bajaj, B. (2021). Human resource information system use, satisfaction, and success. *International Journal of Enterprise Information Systems (IJEIS)*, 17(1), 106-124.
- [7] Martono. (2020). Pengembangan dan Implementasi Sistem Informasi Sumber Daya Manusia. *Jurnal PROCESSOR*, 15(1), 43–53. <https://doi.org/10.33998/processor.2020.15.1.792>
- [8] A. Safira and R. Gama Harta Nugraha Nur, "Implementasi Sistem Enterprise *Resource Planning* Berbasis Odoo Modul Sales Dengan Metode RAD Pada PT XYZ," *J. Ind. Serv.*, vol. 5, no. 1, pp. 49–58, 2019.
- [9] M. Abdullah, "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Manajemen Penggunaan Ruang Kuliah ( Studi Kasus Jurusan Teknik Elektro dan Komputer Universitas Syiah Kuala )," vol. 4, no. 3, pp. 44–51, 2019.
- [10] Siti Maisa Zahara, Cris Kuntadi, & Rachmat Pramukty. (2023). Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS EKONOMI*, 1(3), 87–98. <https://doi.org/10.54066/jmbe-itb.v1i3.311>
- [11] S. Utomo and D. B. Jaman, "Perancangan Perangkat Lunak Manajemen Keuangan Pribadi Berbasis Mobile *Hybrid*," *J. Inf. Syst. Res.*, vol. 3, no. 4, pp. 712–717, 2022, doi: 10.47065/josh.v3i4.1995.
- [12] Zaeniah, -, Muttaqin, Z., Samsumar, L. D., Budiamin, M., & Yusuf, M. (2022). Pelatihan Keterampilan Dasar Komputer Dan Teknologi Informasi Bagi Perangkat Desa Pemepek. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 02(02), 1453–1458. <https://stp-mataram.e-journal.id/Amal>.
- [13] E. V. Kurniawan, H., Yusfrizal, Y., & Haryanto, "Peningkatan Pengetahuan Dan Pemahaman Dalam Berinternet Sebagai Keamanan Dalam Berinternet," *PUBLIDIMAS (Publikasi Pengabd. Masyarakat)*, vol. 2, no. 1, pp. 196–204, 2022.
- [14] Jogyanto, 2019. Analisis & Desain Sistem Informasi, Edisi IV, ANDI. Yogyakarta.
- [15] K. Khoirudin, A. F. Daru, and A. Nugroho, "Hybrid Mobile Application Dengan Metode Service Oriented Architecture," *J. Inform. Upgris*, vol. 5, no. 1, 2019, doi: 10.26877/jiu.v5i1.2900.
- [16] S. Badria, H. Kurniawan, U. P. Utama, T. Informatika, and U. P. Utama, "Design and Build an Android-Based Online Pet," *J. Manajemen, Inform. Rekayasa Perangkat Lunak dan Teknol. Komun.*, vol. 1, no. 2, pp. 44–51, 2022.
- [17] Pady Sembiring, A., Faza, S., & Lukcyhasnita, A. (2022). PKM Penerapan Teknologi Sistem Informasi Manajemen Desa untuk Meningkatkan Pelayanan Yang Prima Kepada Masyarakat pada Desa. Perbulan, Kec. Lau Balang, Kab. Karo, Sumut. *Journal of Computer Science Community Service*, 2(1), 71–76.
- [18] A. Setiawan, I. Handriani, and Saepurrahman, "Sistem Pencatatan Dan Pendataan Manajemen Sumber Daya Manusia Dengan Model Scrum ( Studi Kasus : Pt Bintang Trans Khatulistiwa )," *JSAI*, vol. 2, pp. 105–115, 2019.
- [19] S. Badria, H. Kurniawan, U. P. Utama, T. Informatika, and U. P. Utama, "Design and Build an Android-Based Online Pet," vol. 1, no. 2, pp. 44–51, 2022.

## PEMBERDAYAAN DAN PENDAMPINGAN *E-COMMERCE* UMKM DESA KRIYAN KECAMATAN KALINYAMATAN KABUPATEN JEPARA

M. Rifqy Roosdhani<sup>1</sup>, Ali<sup>2</sup>, Muchammad Sholahuddin<sup>3\*</sup>

<sup>1,2</sup>Manajemen, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

<sup>3</sup>Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Jl. Taman Siswa (pekeng) Tahunan Jepara, Jawa Tengah

E-mail: rr@unisnu.ac.id<sup>1</sup>, ali@unisnu.ac.id<sup>2</sup>, shola\_lppm@unisnu.ac.id<sup>3\*</sup>

(\*) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

### Abstract

Micro, small and medium enterprises (MSMEs) have an important role in the Indonesian economy. Indonesia's increasing economic growth cannot be separated from the role of MSMEs. In particular, the contribution of MSMEs to Gross Domestic Product (GDP). Of course, e-commerce can also be an access for MSMEs to enter international markets. As technology develops, it becomes easier to do this, so this opens up opportunities for MSMEs to be able to optimize company operations and e-commerce. To make this happen, of course, cooperation from various parties is needed, from the government, e-commerce practitioners, academics, economic actors, and of course community support. It is hoped that e-commerce will be able to encourage the progress of MSMEs in Indonesia and especially in Kriyan Village in order to increase Indonesia's economic growth. The community service method is carried out through socialization, lectures and discussions, mentoring/practice and evaluation so that targets and goals are achieved according to targets. The result of this service activity is that the MSMEs are very enthusiastic about participating in online marketing training. Kriyan Village MSMEs have used social media as a marketing medium with a composition of 90% Instagram, 25% Tiktok and 50% Facebook, or it could be said that 85% of the skills of Kriyan Village MSMEs have increased so that they are able to operate digital marketing in promotional media. MSMEs not only know this, but they can also identify social media models that can be used as marketing material.

Keywords: digital marketing; e-commerce; kriyan village; MSMEs.

### Abstrak

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mempunyai peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Dapat kita lihat bahwa peran UMKM sangatlah membantu dalam perkembangan ekonomi Indonesia. Khususnya kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). *E-commerce* tentunya juga bisa menjadi akses bagi pelaku UMKM untuk dapat memasuki pasar internasional. Dalam perkembangannya teknologi semakin mudah untuk dilakukan sehingga hal ini membuka peluang bagi para UMKM untuk dapat mengoptimalkan dan *e-commerce* operasional perusahaan. Dalam mewujudkan tentunya dibutuhkan kerja sama berbagai pihak baik dari pemerintah, praktisi *e-commerce*, kalangan akademisi, pelaku ekonomi, serta tentunya dukungan masyarakat. Diharapkan, penggunaan *e-commerce* dapat mendorong kemajuan pada UMKM di Indonesia dan khususnya di Desa Kriyan demi meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Metode pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan Sosialisasi, Ceramah dan diskusi, Pendampingan/praktik dan evaluasi agar target dan tujuan tercapai sesuai sasaran. Hasil kegiatan pengabdian ini yakni UMKM tersebut sangat antusias mengikuti pelatihan pemasaran online. UMKM Desa Kriyan telah menggunakan media sosial sebagai media pemasaran dengan komposisi Instagram 90%, Tiktok 25% dan Facebook 50%, atau dapat dikatakan 85% kemampuan Pelaku UMKM Desa Kriyan meningkat sehingga mampu mengoperasikan *digital marketing* dalam media promosi. Para UMKM tidak hanya mengetahui hal tersebut, tetapi mereka juga dapat mengidentifikasi model-model media sosial yang dapat dijadikan bahan pemasaran.

Kata Kunci: pemasaran digital; *e-commerce*; desa kriyan; UMKM.

## PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil, dan menengah (UMKM) mempunyai kedudukan berarti dalam perekonomian warga Indonesia. UMKM ialah merupakan salah satu pilar terutama dalam perekonomian Indonesia. Bersumber pada informasi Departemen Koperasi serta UKM, jumlah UMKM saat ini menggapai 64, 2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61, 07% ataupun senilai 8. 573, 89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia menunjukkan penyerapan 97% dari total tenaga kerja yang ada saat ini dan bisa menghimpun hingga 60, 4% dari total investasi. Tetapi, tingginya jumlah UMKM di Indonesia pula tidak terlepas dari tantangan yang ada pada era saat ini [1]. UKM memiliki kedudukan berarti yang strategis dalam pembangunan ekonomi di negara- negara maju. Dikala ini UKM telah bisa tingkatkan pangsa pasar mereka dengan melakukan perdagangan secara elektronik. Sehingga transaksi bisa dicoba secara online serta pelanggan bisa berasal dari segala belahan dunia. Pemakaian internet telah merambat ke bermacam aspek kehidupan seperti pada aspek pembelajaran, penjualan, serta interaksi sosial. Disat ini telah banyak bermacam media penjualan secara daring. Penjualan secara daring bisa menghemat waktu dan biaya dalam pelaksanaannya [2]. UMKM pada sektor pariwisata tentunya dapat menggunakan *e-commerce*. Website adalah sarana promosi yang memungkinkan pelanggan masuk dengan mudah dan efisien. Perdagangan elektronik, juga dikenal sebagai *e-commerce*, adalah hasil dari teknologi data yang berkembang sangat cepat untuk pertukaran barang, jasa, dan informasi melalui sistem elektronik seperti internet, TV, dan lainnya [3].

Akses internet yang sudah terhubung dengan jaringan komputer, merupakan suatu alat bisnis yang berharga, cepat, dan berkembang pesat karena *fleksibel*, ekonomis, dan mudah digunakan [4]. Seperti yang disebutkan sebelumnya, *e-commerce* tentu dapat menjadi peluang besar bagi UMKM untuk memasarkan dan mengembangkan bisnis mereka. Penggunaan *e-commerce* dapat memperluas akses pasar dan menciptakan lapangan kerja baru, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia [5].

Namun, pelaku UMKM wajib melaksanakan bermacam inovasi dalam menciptakan produk-produk/jasa yang berkualitas dan berdaya saing yang kemudian dapat dipasarkan melalui *e-commerce*. Pelaku usaha harus cepat melakukan transformasi pemasaran dari konvensional ke digital [6]. Apakah produk atau layanan yang

berkualitas merangsang minat konsumen sehingga melalui *e-commerce*, UMKM dapat memperluas pasar dan menarik pelanggan? Tentu saja semakin banyak pelanggan baru. Oleh karena itu, peluang ekspor juga bisa terwujud [7]. Strategi pemasaran digital tentunya akan sangat membantu para pelaku UMKM untuk mencapai cakupan pasar yang lebih luas dan meminimalkan kegiatan dilapangan[8]

Selain itu, hal ini juga perlu diimbangi dengan penataan administrasi yang baik bagi pelaku UMKM. Perlunya pengembangan website dan *e-commerce* sebagai media atau media untuk mempromosikan dan memasarkan produk usaha UMKM. Minimnya pemanfaatan *e-commerce* tentunya akan berdampak pada rendahnya daya saing pelaku usaha dan akan tertinggal dibandingkan UMKM dengan perusahaan-perusahaan besar yang telah menggunakan *e-commerce* (bisnis *online*) sebagai kegiatan pemasaran yang efektif dan efisien [9]. Bisnis internet juga bisa menjadi jalan bagi UMKM untuk memasuki pasar produk. Inovasi yang terkomputerisasi menjadi peluang bagi UMKM untuk memasuki sektor bisnis yang mendunia. Dengan terciptanya inovasi, biaya akan menjadi lebih murah dan semakin membuka peluang bagi UMKM untuk menggunakan bisnis berbasis web dalam aktivitasnya.

*E-commerce* setidaknya menerapkan kebermanfaatan yang baik bagi pelaku bisnis dalam suatu perusahaan [10]. Menurut [11] menyatakan bahwa manfaat penggunaan *E-Commerce* yaitu (1) sumber pendapatan baru mungkin lebih menjanjikan dan tidak tersedia dalam sistem perdagangan tradisional; (2). dapat meningkatkan pangsa pasar (*market exposure*); (3). mengurangi biaya operasional (*operating cost*); (4). jangkauan yang diperluas (*global reach*); (5). meningkatkan loyalitas pelanggan; (6). mempersingkat waktu produksi dan pemasaran; (7). meningkatkan rantai pendapatan (*value chain*).

Salah satu media yang dapat dimanfaatkan dalam bisnis *online* adalah Web [12]. Dimana Internet mempunyai tingkat pertumbuhan paling cepat dibandingkan media lain dalam mendukung *e-commerce*. Tantangan dalam pemasaran digital adalah penyiapan sumber daya manusia dan keuangan untuk mendukung kegiatan pemasaran digital [13]. Ada dua aspek utama yang dapat mendorong perkembangan Internet dan menjadikannya lebih populer di *e-commerce*, yaitu (1) Jaringan web memiliki cakupan yang sangat luas, cepat, mudah dijangkau, dan terjangkau serta sederhana; (2) Web melibatkan informasi elektronik sebagai media data untuk mengirimkan pesan atau informasi sehingga data dapat dikirim

dan diterima secara tepat dan efektif, baik sebagai kumpulan informasi elektronik maupun informasi yang terkomputerisasi.

*E-commerce* membawa banyak manfaat bagi perkembangan UMKM, baik di dalam negeri maupun internasional. Modal yang dikeluarkan untuk pemasaran melalui media digital atau *online* juga relatif kecil [8], apa pun kasusnya, bukan berarti pengelolaannya tanpa masalah. Salah satu kendala bagi para *visioner* bisnis atau pelaku UMKM adalah rendahnya pemahaman terhadap inovasi dan kelesuan dalam meningkatkan pemanfaatan bisnis berbasis digital dalam menjalankan bisnisnya [14]. Banyak orang merasa mereka tidak mahir dalam inovasi dan lamban dalam mempelajari inovasi baru. Padahal, para pebisnis UMKM harus proaktif mempelajari inovasi baru untuk mengembangkan usahanya. Selain itu, sistem TI yang belum tersebar merata di berbagai wilayah dan akses internet yang masih terbatas, terutama di daerah terpencil di Indonesia, membuat UMKM sulit menjangkau wilayah mana pun saat menjalankan bisnis berbasis web.

Tentu saja diperlukan kerja sama di semua lini, termasuk antara pemerintah baik itu pemerintah pusat maupun daerah, dari praktisi *e-commerce*, dari kalangan akademisi, pelaku ekonomi, serta tentunya dukungan masyarakat untuk menemukan solusi atas permasalahan kendala tersebut. Secara khusus, pemerintah sebagai lembaga administratif, pendukung dan percepatan memainkan peran penting dalam memberikan pendirian hukum yang kuat kepada pelaku UMKM baik yang *offline* maupun berbasis web, memperkuat dan memberdayakan produk-produk lingkungan dan pelaku bisnis lokal termasuk UMKM. serta mengenai keamanan pelanggan. Tentu saja, bisnis *online* diharapkan dapat menjadi semangat bagi kemajuan UMKM di Indonesia untuk mendorong perkembangan ekonomi negara [15].

Oleh karena itu, mengapa sangat diperlukan adanya *transformasi* digitalisasi dalam hal pemasaran, agar kedepan nantinya para pemuda atau khususnya masyarakat desa Kriyan dapat meningkatkan pemasaran produk sehingga dapat terbentuk keluarga yang mampu memenuhi kebutuhannya sendiri dan lebih berkontribusi terhadap pembangunan

## METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Tim pengabdian melakukan metode pengabdian kepada masyarakat dengan kegiatan, Sosialisasi, Ceramah dan diskusi, Pendampingan/praktik dan evaluasi agar target

dan tujuan tercapai sesuai sasaran. Berikut rincian metode pelaksanaan program pengabdian masyarakat.

### 1. Sosialisasi/Persiapan

Kegiatan persiapan ini dilakukan sebelum dilaksanakan kegiatan pelatihan, yang meliputi analisis kebutuhan dan perancangan media. Pada kegiatan ini tim pengusul melakukan observasi dan wawancara ke lokasi desa Kriyan untuk mengetahui kondisi masyarakat Desa Kriyan dan UMKM Desa. Setelah mengetahui permasalahan yang dihadapi, tim pengabdian merancang materi yang akan diberikan kepada mitra.

### 2. Pelaksanaan kegiatan

Metode ini juga sangat penting, tidak terlepas dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat, maka dari itu metode ini dipilih agar tim pengabdian sebagai pembicara dapat dengan mudah menyampaikan konsep-konsep penting kepada peserta, Sosialisasi dapat dipahami dan dipahami dengan jelas. Metode yang disampaikan sama halnya ketika tim pengabdian melaksanakan perkuliahan meliputi presentasi lisan dengan menampilkan gambar-gambar yang menarik dan penyajian yang relatif singkat, cepat dan mudah sehingga peserta dapat dengan mudah menarik minat dan memusatkan perhatian peserta, diskusi dapat berlangsung dengan nyaman dan positif.

### 3. Pendampingan/Praktik

Cara ini tidak pernah dilupakan dan terus digunakan karena menunjukkan proses pemanfaatan digital sebagai media pemasaran yang sederhana, tanpa biaya, dan cerdas melalui ponsel pintar atau *Handphone* yang mereka gunakan sehari-hari sehingga mempermudah peserta dalam penggunaan teknologi. Peserta dikumpulkan di laboratorium komputer untuk berlatih menggunakan atau menggunakan media dalam pemasaran *online*. Dengan demikian, kita bisa mengajak seluruh peserta untuk tampil positif, langsung dan bisa ditelusuri, sehingga jika ada kesalahan bisa diperbaiki dan dijelaskan, dan sebaliknya jika benar bisa dievaluasi dan didukung dengan semangat yang tinggi. Hal ini tentunya ada interaksi langsung antara tim pengabdian dengan peserta kegiatan.

### 4. Evaluasi

Kegiatan evaluasi ini dilakukan di akhir kegiatan. Kegiatan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana efektivitas bimbingan teknis dalam pemasaran *online* dengan menggunakan media dan perangkat yang telah disediakan panitia. Evaluasi yang dilakukan juga meliputi

pengecekan hasil pendampingan yang telah dikerjakan oleh peserta dalam pemasaran *online*, serta memberikan masukan bila ada kekurangan.



Gambar 1. Pelatihan *E-commerce* UMKM Desa Kriyan

Tim pengabdian menjelaskan bagaimana langkah awal dalam memulai bisnis, khususnya untuk pelaku UMKM Desa Kriyan. Salah satu cara unggulan yakni dengan memanfaatkan teknologi yang ada saat ini diantaranya *facebook, instagram, Twitter* dsb.



Gambar 2. Sambutan Kepala Desa Kriyan Pemerintah Desa Kriyan selalu mendukung kegiatan pengabdian yang dilaksanakan oleh Dosen Unisnu Jepara, sebetulnya banyak sekali potensi unggulan Desa Kriyan yang belum diketahui oleh masyarakat sehingga dengan pendampingan ini diharapkan usaha atau produk lokal UMKM Desa Kriyan dapat dikenal oleh masyarakat luas.



Gambar 3. Pendampingan dan Praktik Penggunaan Media Teknologi Untuk Mitra UMKM

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Bentuk dari Program Pengabdian Masyarakat ini adalah “Pendampingan *E-commerce* UMKM Desa Kriyan Kecamatan Kalinyamatan Kabupaten Jepara”. Dari hasil pengamatan dan evaluasi oleh tim pelaksana terhadap pelaksanaan Pendampingan *E-commerce* UMKM yang dilaksanakan di desa tersebut dapat dijelaskan beberapa hal sebagai berikut.

### Proses Pelatihan

Pelaksanaan kegiatan pendampingan dan pelatihan *E-commerce* UMKM dapat dikatakan berhasil. Pada tahap awal tim pengabdian melakukan koordinasi dengan Pemerintah Desa di Desa Kriyan Kecamatan Kalinyamatan Kabupaten Jepara dan Pemerintah Desa Memberikan feedback yang baik kepada tim pelaksana program bahwa mereka siap menjadikan desa Kriyan sebagai tempat untuk kegiatan pendampingan *e-commerce* bagi UMKM. Selain itu, pihak Pemerintah Desa bekerjasama dengan BPD Desa dan UMKM juga siap mempersiapkan lokasi dan warga yang akan mengikuti kegiatan tersebut. Tanggapan positif ini dilanjutkan dengan diskusi teknis mengenai pelaksanaan operasional kegiatan. Tim pengabdian dan desa menyepakati jangka waktu pelaksanaan kegiatan *e-commerce* bagi UMKM untuk dilaksanakan mulai dari tanggal 02 Januari s/d 17 Januari 2022. Setelah menyepakati waktu pelaksanaan dan teknis kegiatan, kedua belah pihak akan membagi tugas. Pemerintah Desa Kriyan dipercaya untuk menyiapkan ruangan dan perangkat keras yang diharapkan dapat membantu pelaksanaan pelatihan serta mempersiapkan anggota UMKM yang berminat mengikuti latihan, sedangkan kelompok pelaksana merencanakan penyiapan materi atau perlengkapan lainnya, dokumentasi, arsip dan laboratorium untuk pelatihan.

Pelaksanaan kegiatan sangat menarik. Sebanyak 40 UMKM asal Desa Kriyan mengikuti kegiatan tersebut. Workshop dibagi menjadi dua tahap, tahap pertama adalah presentasi kelompok dan tahap pelatihan atau pembekalan untuk beberapa kelompok, yang sebelumnya dilakukan melalui platform Instagram. Seluruh generasi muda yang terlibat mengikuti workshop tersebut dengan sangat antusias. Hal ini terlihat dari antusiasme peserta pada setiap pertemuan. Antusiasme yang sangat besar tersebut serta materi dan metode praktis yang digunakan sangat erat kaitannya dengan kehidupan sehari-hari para pelaku UMKM saat ini, khususnya media sosial. Pada sesi-sesi yang memaparkan materi terkait *digital marketing*,

peserta tampak memperhatikan pemateri dengan baik. Begitu pula pada saat latihan live melalui Instagram, seluruh peserta terlihat mengikuti diskusi yang berlangsung di grup.

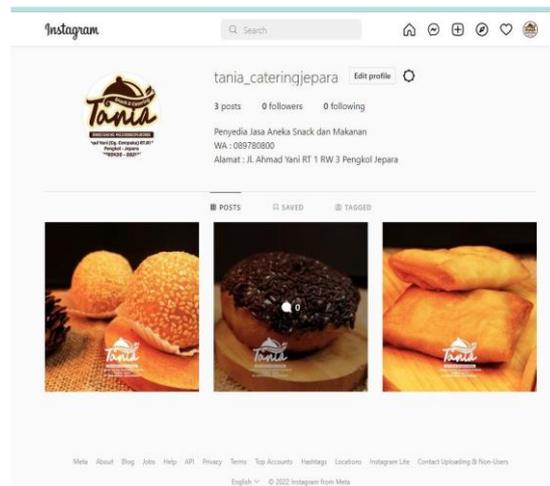
## Hasil Kegiatan

Setelah dilaksanakannya kegiatan pendampingan program pengabdian tentang *e-commerce* di Desa Kriyan, beberapa capaian atau hasil pelaksanaan kegiatan yang dapat dicapai antara lain: (1). Sebanyak 40 warga desa Kriyan mengikuti workshop pemasaran digital ini tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang pemasaran digital. (2). Warga ini antusias mengikuti kursus pelatihan pemasaran online yang diselenggarakan oleh tim pengabdian UNISNU Jepara. (3). Mereka memperoleh informasi tentang pemanfaatan media sosial, khususnya ide dan model promosi. (4). Selain mengetahui hal tersebut, mereka juga bisa membedakan model media sosial lainnya yang bisa dijadikan bahan promosi. (5). Pemerintah Desa Kriyan menjawab tegas program pemerintah daerah yang dikoordinasikan oleh UNISNU Jepara dan percaya bahwa latihan bantuan komparatif dapat dilakukan kembali di Desanya dengan sub tema kegiatan lainnya.

Berdasarkan hasil penilaian pre-test yang dilakukan oleh tim pengabdian, dapat dijelaskan bahwa peserta UMKM desa Kriyan menggunakan media sosial sebagai media pemasaran dengan Instagram 90%, penggunaan Tiktok di 25% dan Facebook di 50% namun belum dikelola secara optimal. Hasil evaluasi setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan terhadap pelaku usaha UMKM di desa Kriyan menunjukkan bahwa 100% peserta cukup memahami cara melakukan digital marketing, 75% cukup memahami cara membaca hasil penilaian digital marketing, dan memiliki kemampuan dalam menciptakan digital marketing. Peserta juga selalu membuat Konten secara konsisten dengan positioning produk. Peserta juga aktif menggunakan fitur Instagram Stories dengan lebih sering mengunggah feed.



Gambar 4. Hasil pembuatan Facebook UMKM



Gambar 5. Hasil pembuatan Instagram UMKM

Dengan demikian kegiatan ini selanjutnya menambah peningkatan informasi dan cara pandang baru bagi UMKM mengenai pemanfaatan media sosial berbasis web yang dapat dijadikan media promosi dengan ide promosi yang terkomputerisasi. Masyarakat Desa Kriyan merasakan manfaat langsung dari terselenggaranya program pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh kelompok dosen UNISNU Jepara

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) Desa Kriyan Kabupaten Jepara yang dilaksanakan oleh tim PKM melalui banyak tahapan operasional secara teknis terlaksana dengan baik dan sesuai dengan jadwal kegiatan PKM. Hasil monitoring dan evaluasi menunjukkan bahwa pengusaha mitra PKM mempunyai kapasitas dan kemampuan yang cukup dalam membuat desain iklan produk komersial dengan gambar dan bahasa yang menarik. Kegiatan ini juga berdampak pada peningkatan penjualan produknya dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya. Dari kegiatan atau proyek pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan oleh tim dosen UNISNU Jepara, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: (1). Sebelum mengikuti acara pelatihan *e-commerce* ini, warga Desa Kriyan belum memahami konsep pemasaran digital berbasis media sosial sehingga belum bisa mengoptimalkan penggunaan media sosial. (2). Beberapa UMKM di Desa Kriyan menggunakan media online untuk mempromosikan produknya. (3). Setelah mengikuti pelatihan dan konsultasi UMKM mengenai *e-commerce*, pengetahuan dan wawasan tentang UMKM semakin meningkat, generasi muda khususnya yang berkecimpung di UMKM pedesaan siap untuk

memikirkan ide promosi tahap selanjutnya dan memiliki opsi untuk lebih menyederhanakan tampilan konten promosi dengan pemanfaatan *e-commerce*. (4). Kemampuan UMKM di Desa Kriyan telah meningkat hingga 85% sehingga dapat menggunakan media sosial sebagai media untuk memasarkan produknya (5). Aksi program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan UNISNU Jepara ini merupakan salah satu cara untuk menjalin silaturahmi antara Unisnu Jepara dan Pemerintah Desa Kriyan.

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih khususnya kepada LPPM Unisnu Jepara yang telah mendukung dan mensupport kegiatan ini, mitra pengabdian yakni pemerintah desa Kriyan Kalinyamatan Kabupaten Jepara dan para UMKM Desa Kriyan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] H. Biro Komunikasi, Layanan Informasi, dan Persidangan Perekonomian, Kementerian Koordinator Bidang Limanseto, "UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia," 2021. .
- [2] T. Hariono, H. Ashoumi, H. Q. Tabiin, and ..., "PKM Pembuatan E-Commerce Desa Banjarsari," *Jumat Inform. ...*, vol. 2, no. 2, pp. 2-6, 2021.
- [3] D. H. dkk Romindo, Muttaqin, *E-commerce Implementasi, Strategi dan Inovasinya*. yayasan kita menulis, 2019.
- [4] K. Nurjaman, "Pemberdayaan E-Commerce di Kalangan Pelaku UMKM di Indonesia," *J. Abdimas Perad.*, vol. 3, no. 1, pp. 34-40, 2022.
- [5] Pusdiklat Keuangan Umum, "E-Commerce untuk UMKM Dan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia," 2019. .
- [6] F. M. Fossen and A. Sorgner, "Digitalization of work and entry into entrepreneurship," *J. Bus. Res.*, vol. 125, no. December 2018, pp. 548-563, 2021.
- [7] Pratiwi Nila Sari, "Di Masa Pandemi Covid-19 Dengan Di Masa Pandemi Covid-19 Dengan," *Fik Uas*, vol. 19, no. 1, pp. 11-19, 2023.
- [8] S. Lianardo, K. D. Sartika, Y. R. Prasetyawati, and R. A. Cahyadi, "Pendampingan Digital Marketing Untuk Pemberdayaan UMKM," *J. Servite*, vol. 2, no. 2, p. 104, 2022.
- [9] P. R. Silalahi, I. H. Wahyudi, M. Taufiq, N. Annisa, and Z. Rahman, "Peran E-Commerce dalam Menopang Keberhasilan UMKM di Indonesia", *JMS*, vol. 7, no. 4, Dec. 2022.
- [10] P. L. T. Irawan, Kestrilia Rega Prilianti, and Melany, "Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Melalui Implementasi E-Commerce di Kelurahan Tlogomas," *J. SOLMA*, vol. 9, no. 1, pp. 33-44, Apr. 2020.
- [11] D. Purwaningtias, *E-Business Konsep Dasar E-Business di Era Digital*, Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2020.
- [12] S. Nugraha and D. Nuraeni, "Peran Teknologi Internet Dalam E-Commerce," *J. Civ. Soc. Stud.*, vol. 5, no. 2, pp. 181-191, 2021.
- [13] D. Hendarsyah, "Pemasaran Digital Dalam Kewirausahaan," *IQTISHADUNA J. Ilm. Ekon. Kita*, vol. 9, no. 1, pp. 25-43, Jun. 2020.
- [14] S. Rahayu, P. G. Diatmika, and I. Fitriani, "Pelatihan dan sosialisasi pemanfaatan e-commerce dalam meningkatkan strategi pemasaran umkm di kabupaten sumbawa," *J. Pengemb. ...*, no. 2003, pp. 226-230, 2021.
- [15] T. P. Robustin, F. Fauziyah, and ..., "Pelatihan Pemasaran Online (Online Marketing) pada Usaha Kerajinan Qusna Akar Trendy Craft," *Prog. ...*, vol. 5, no. 2, pp. 166-170, 2022.