

**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2022
NOMOR : 1270-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2022**

Pada hari ini Jumat tanggal 16 bulan Agustus tahun 2022 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.
Jabatan : Dosen Tetap
Fakultas : Teknolgi Informasi
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul "**Pengembangan Website Fuku Elektronik sebagai Sarana Digital Marketing**"
- (2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.
- (3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

Pasal 2

- (1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.
- (2). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 6.000.000,- (enam juta rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (3). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap I akan diberikan setelah penandatanganan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran wajib.
- (5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 3

- (1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama**.
- (2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode II, terhitung sejak **Juli – Desember 2022**

Pasal 4

- (1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua**.
- (2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama**.
- (3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.
- (4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 5

- (1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran wajib.
- (2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat
- (4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.
- (5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.
- (6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Senapenmas 2022, Serina Untar V 2022, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional**.
- (7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.
- (8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.
- (9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Desember 2022**

Pasal 6

- (1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.
- (2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 7

- (1). Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, **Pihak Kedua** dibantu oleh Asisten Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat yang identitasnya sebagai berikut:
 - a. Ferbian Loekman/825190005/Fakultas Teknologi Informasi
- (2). Pelaksanaan asistensi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) ditetapkan lebih lanjut dalam Surat tugas yang diterbitkan oleh **Pihak Pertama**.

Pasal 8

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.
- (2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.
- (3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.

Pihak Kedua

Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PENGEMBANGAN *WEBSITE* FUKU ELEKTRONIK SEBAGAI SARANA *DIGITAL*
*MARKETING***

Disusun oleh:

Ketua Tim

Lina, S.T., M.Kom., Ph.D. 0320027901/10301014

Anggota (Mahasiswa)

Ferbian Loekman 825190005

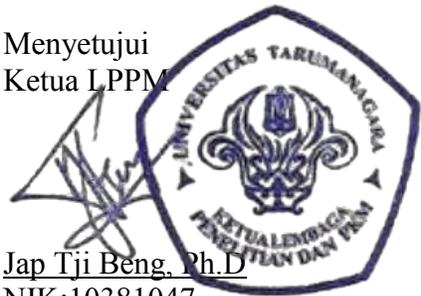
**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
2022**

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode II/Tahun 2022

1. Judul : Pengembangan *Website* Fuku Elektronik sebagai Sarana *Digital Marketing*
2. Nama Mitra PKM : Fuku Elektronik
3. Ketua Tim Pengusul
- a. Nama dan gelar : Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.
 - b. NIK/NIDN : 10301014/0320027901
 - c. Jabatan/gol. : Lektor Kepala
 - d. Program studi : Teknik Informatika
 - e. Fakultas : Teknologi Informasi
 - f. Bidang keahlian : Pattern Recognition/Artificial Intelligence
 - g. Alamat kantor : Sekretariat FTI, Gedung R, Lantai 11, UNTAR, Jakarta
 - h. Nomor HP/Telpon : 081394943394
4. Mahasiswa yang Terlibat
- a. Jumlah Anggota (Mahasiswa) : 1 orang
 - b. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Ferbian Loekman/825190005
 - c. Nama & NIM Mahasiswa 2 : -
 - d. Nama & NIM Mahasiswa 3 : -
 - e. Nama & NIM Mahasiswa 4 : -
5. Lokasi Kegiatan Mitra :
- a. Wilayah mitra : DKI Jakarta
 - b. Kabupaten/kota : Jakarta Barat
 - c. Provinsi : DKI Jakarta
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra : 8 km
6. Metode Pelaksanaan : Luring/Daring
7. Luaran yang dihasilkan
- a. Luaran Wajib : publikasi pada seminar/jurnal nasional
 - b. Luaran Tambahan : HKI
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Periode 2 (Juli – Desember)
9. Pendanaan
- a. Biaya yang disetujui LPPM : Rp 9.500.000

Jakarta, 2 Desember 2022

Menyetujui
Ketua LPPM



Jap Tji Beng, Ph.D.
NIK:10381047

Pelaksana

Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.
NIK/NIDN: 10301014/0320027901

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Permasalahan Mitra	4
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN	5
2.1 Solusi Permasalahan	5
2.2 Luaran Kegiatan PKM	6
BAB III METODE PELAKSANAAN	8
3.1 Langkah/Tahapan Pelaksanaan	8
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM	9
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim	9
BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	10
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	10
DAFTAR PUSTAKA	11
LAMPIRAN	12
1. Materi yang disampaikan pada kegiatan PKM.....	12
2. Foto kegiatan.....	13
3. Luaran wajib.....	14
4. Luaran tambahan.....	15

RINGKASAN

Fuku Elektronik merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan alat-alat elektronik. Seiring dengan industri *e-commerce* yang berkembang semakin pesat di Indonesia, Fuku Elektronik pun telah mengembangkan basis bisnisnya dari penjualan melalui toko fisik ke media jual beli *online*. Sistem pemasaran yang berjalan saat ini dari Fuku Elektronik adalah melalui pemasaran katalog produk pada aplikasi *online* yang terdapat pada *e-commerce* ternama seperti Tokopedia. Sebagai bentuk keterlibatan perguruan tinggi dalam mendukung berkembangnya usaha mikro, tim kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) merancang *website* yang dapat membantu sebagai media digital marketing untuk Fuku Elektronik sebagai mitra PKM. Proses pengembangan dimulai dari analisis kebutuhan sistem, desain tampilan antarmuka, pengembangan *website*, pengujian terhadap keseluruhan fungsi, serta implementasi sistem. Luaran yang ditargetkan pada kegiatan PKM ini adalah purwarupa *website* Fuku Elektronik yang memiliki sertifikasi HKI dari Kemenhumkam Republik Indonesia, serta publikasi pada seminar atau jurnal nasional bidang pengabdian kepada masyarakat.

Kata kunci: perancangan website, e-commerce, digital marketing

BAB I

PENDAHULUAN

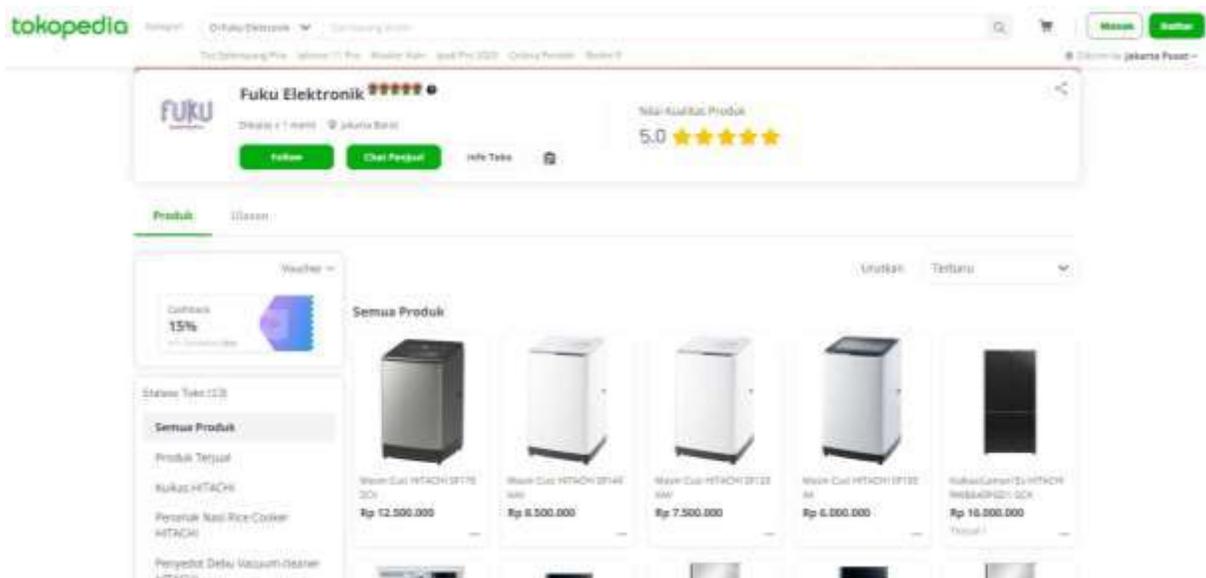
1.1 Analisis Situasi

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi, terjadi pula pergeseran orientasi dalam dunia usaha dan organisasi yang semakin banyak melibatkan penggunaan teknologi komputer serta telekomunikasi secara signifikan. Penggunaan teknologi ini meliputi keseluruhan aspek dalam operasional toko, baik pemasaran, penjualan, inventori, logistik, maupun analisis bagi pemilik. Target yang ingin dicapai oleh toko baik profit maupun non-profit tentunya adalah untuk meningkatkan kinerja toko.

Bidang bisnis dan perdagangan yang berkembang saat ini sangat terpengaruh dengan perkembangan teknologi informasi khususnya dalam penggunaan internet [1]. *Online shop* merupakan sarana atau toko untuk menawarkan barang dan jasa lewat internet sehingga pengunjungnya dapat melihat barang-barang di toko secara *online* [2]. Selanjutnya, transaksi jual beli banyak dilakukan melalui media internet atau *e-commerce*, seperti pada situs *marketplace* seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, dan sebagainya. Bagi calon pembeli, setelah melakukan pemilihan terhadap produk yang diinginkan dan melakukan transaksi pembayaran secara *online*, pembeli dapat menunggu pengiriman ke alamat yang dituju. Pembeli mendapatkan kemudahan yaitu tidak perlu keluar rumah untuk berbelanja. Sedangkan bagi penjual, keberadaan toko *online* memudahkan pemasaran sehingga keberadaan toko serta katalog produk yang dijualnya dapat diakses oleh seluruh penjuru dunia yang memiliki akses internet.

Mitra pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Fuku Elektronik yang merupakan usaha mikro yang menjual berbagai alat elektronik rumah tangga, mulai dari penanak nasi hingga lemari es. Lokasi dari Fuku Elektronik berada pada Jalan Pengukiran III, Pekojan, Jakarta Barat. Saat ini, Fuku Elektronik dijalankan sepenuhnya oleh pemiliknya, dibantu dengan beberapa orang pegawai. Sebagaimana toko *online*, penjualan produk dilakukan melalui aplikasi *online* ternama seperti Tokopedia. Sedangkan proses pencatatan penjualan, dan stok barang masih dilakukan secara manual. Hal ini tentunya sangat tidak efektif dan efisien dalam pemrosesan pesanan dalam jumlah besar. Selain itu pencatatan stok dan pemeriksaan secara manual juga sangat rentan terhadap *human error*.

Proses pemesanan produk pada Fuku Elektronik adalah sebagai berikut 1) Calon pembeli memilih produk yang tersedia dan melakukan transaksi pembelian di *e-commerce* ternama, 2) Pemilik merespon dan memproses pesanan, 3) Pemilik toko melakukan permintaan *pickup* sesuai dengan ekspedisi yang dipesan oleh pembeli, 4) Barang dikirim oleh kurir ekspedisi (pihak ketiga), pengecualian untuk barang besar seperti kulkas dan mesin cuci (area Jabodetabek), maka barang dikirim oleh kurir pribadi, hanya kuitansi yang dikirimkan oleh kurir ekspedisi (pihak ketiga), 5) Pesanan tiba di alamat pembeli dan pembeli mengkonfirmasi selesainya pesanan, 6) Dana pembelian diterima oleh pemilik toko. Proses ini dilakukan untuk setiap transaksi pembelian yang terjadi. Selanjutnya, pemilik dari Fuku Elektronik akan melakukan rekapitulasi penjualan serta pembaruan stok secara manual. Proses ini telah dijalankan selama beberapa tahun sejak Fuku Elektronik didirikan. Gambar 1 menunjukkan tampilan katalog toko *online* Fuku Elektronik pada situs *marketplace* Tokopedia.



Gambar 1. Tampilan katalog produk Fuku Elektronik pada situs *marketplace* Tokopedia

Jika mengikuti tren, penjualan produk masa kini juga dapat dilakukan melalui media sosial yang tidak berbayar atau tidak terkena biaya administrasi. Banyak toko *online* yang kemudian melakukan pemasaran melalui media sosial, seperti Instagram, Facebook, dan media lainnya. Namun sampai saat ini Fuku Elektronik sebagai pelaku usaha mikro belum memiliki akun media

sosial satupun untuk mempromosikan produk yang dijual. Selama ini sejak Fuku Elektronik berdiri pemilik lebih memilih untuk memasarkan produk yang dijual hanya melalui situs *marketplace* (fitur TopAds di Tokopedia). Dengan memasarkannya di *marketplace* ternama tentu saja sangat membantu Fuku Elektronik untuk meningkatkan pemasaran/penjualan, biaya untuk iklan dapat disesuaikan dengan keinginan pemilik toko, pemilik toko juga dapat mengatur berapa jumlah uang yang dikeluarkan untuk iklan perharinya. Selain itu, pemilik juga dapat memilih secara manual produk unggulan yang ingin diiklankan. Saat ini Fuku Elektronik beroperasi pada bangunan milik pribadi, sehingga dana untuk penyewaan tempat penyimpanan produk serta usaha keras untuk pencatatan transaksi dan stok barang secara manual tidak diperlukan. Gambar 2 menampilkan tempat penyimpanan produk Fuku Elektronik.



Gambar 2. Tampilan tempat penyimpanan Fuku Elektronik

Melalui deskripsi di atas, terlihat bahwa Fuku Elektronik saat ini masih mengandalkan sistem *digital marketing* yang tergantung pada penggunaan fitur *marketplace* (TopAds) dan proses penjualan melalui situs *marketplace*. Selain itu, proses pencatatan stok barang dan rekapitulasi penjualan juga masih dilakukan secara manual oleh pemilik dan staf toko.

1.2 Permasalahan Mitra

Masalah utama yang dihadapi oleh mitra adalah belum adanya media *digital marketing* yang dapat menampilkan katalog produk yang mendukung proses penjualan secara *online* yang dikelola sepenuhnya oleh Fuku Elektronik. Sejauh ini, pemilik mendaftarkan pada satu situs *marketplace* terkenal yakni Tokopedia. Akan tetapi, pada situs tersebut, Fuku Elektronik harus bersaing dengan keberadaan toko lainnya serta masih harus melakukan pencatatan rekapitulasi transaksi penjualan secara manual.

Untuk membantu masalah dari usaha mikro di atas, tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat mengusulkan pembuatan *website* untuk Fuku Elektronik yang dapat dikelola sepenuhnya oleh pemilik. Tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat akan melakukan analisis kebutuhan dengan wawancara kepada pemilik, membuat rancangan purwarupa, pengujian, serta implementasi pada Fuku Elektronik. Luaran dari kegiatan ini adalah berupa purwarupa *website* yang diharapkan membantu Fuku Elektronik mempromosikan produknya, serta publikasi pada seminar atau jurnal nasional pengabdian kepada masyarakat yang bermanfaat bagi peningkatan keilmuan di bidang teknologi informasi.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Berdasarkan pada permasalahan mitra seperti tertera pada Bab 1, bahwa masalah utama yang dihadapi oleh mitra adalah belum dimilikinya media promosi yang dikelola sendiri oleh mitra untuk dapat menampilkan katalog produk dan memproses penjualan secara *online*. Fuku Elektronik masih mengandalkan toko *online* yang berada pada situs *marketplace* ternama seperti Tokopedia. Demikian pula untuk rekapitulasi transaksi penjualan dan stok barang, Fuku Elektronik melakukannya secara manual oleh pemilik serta staf toko. Hal ini sangat tidak efisien dikarenakan membutuhkan waktu pengerjaan yang cukup lama serta berpeluang besar mengalami kesalahan akibat *human error*. Untuk mengatasi masalah ini, tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat mengusulkan pembuatan *website* untuk Fuku Elektronik yang diharapkan dapat menjadi media *digital marketing* baru bagi toko.

Salah satu penerapan ICT dan internet dalam bidang bisnis dan perdagangan adalah *electronic commerce (e-commerce)* [3]. Manfaat dan keuntungan menggunakan *e-commerce* adalah sebagai media promosi dalam rangka meningkatkan volume penjualan, baik untuk penjualan *online* maupun konvensional [4]. Kegiatan promosi merupakan sebuah unsur dalam pemasaran yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan tentang produk perusahaan [5]. Promosi dapat menggunakan berbagai media dan saluran informasi yang ada untuk menampilkan informasi terhadap produk barang atau jasa yang dipasarkan. Selain itu, promosi juga melibatkan kalimat persuasif untuk menarik calon pembeli. Digital marketing merupakan upaya penerapan dan pemanfaatan teknologi dalam proses pemasaran [6]. Dengan menggunakan teknologi, kegiatan promosi dapat dilakukan dengan lebih menarik dengan melibatkan teks dinamis, grafik, gambar, suara, animasi, atau bahkan video. Selain itu, kegiatan promosi berbasis teknologi memiliki keuntungan dari segi kemudahan pembaharuan informasi serta biaya yang lebih murah dibandingkan dengan metode konvensional.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di usaha mikro Fuku Elektronik ini memiliki fokus untuk merancang *website* sebagai media promosi utama. *Website* yang dibuat ini nantinya dapat digunakan oleh mitra untuk menampilkan informasi toko, katalog produk yang dijual, serta pencatatan transaksi penjualan. Melalui *website* ini pembeli dapat memilih produk yang ingin

dibeli, memasukkannya ke keranjang belanja, dan menerima informasi cara pembayaran terhadap pembelian. Sementara, bagi pemilik toko, terdapat notifikasi bagi penjual jika ada transaksi pembelian dari pembeli yang meliputi tanggal pemesanan, produk yang dipesan, serta informasi pembayaran. Selanjutnya, mitra dapat melakukan pemrosesan terhadap pesanan jika pembelian telah terkonfirmasi dan memberikan informasi *tracking* pesanan sesuai kurir yang dipilih. Informasi pengiriman pesanan hingga selesainya pesanan dapat dipantau oleh kedua belah pihak.

Selain transaksi penjualan, *website* yang dirancang ini juga menampilkan informasi yang dapat ditentukan dan diperbaharui secara mandiri oleh penjual, seperti informasi profil toko, sejarah berdirinya toko, informasi produk baru, harga promo terhadap produk tertentu, voucher terhadap pembelian dengan jumlah tertentu, serta ulasan lainnya. Keberadaan *website* ini juga dapat memperlancar operasional toko terkait pencatatan rekapitulasi penjualan, pencatatan stok barang, notifikasi terhadap stok yang menipis, dan lain sebagainya. Dengan media ini, diharapkan fokus dari pemilik dapat diarahkan pada pengelolaan inventori dari toko serta koordinasi dengan *supplier*.

Media baru yang dirancang yaitu berupa *website* Fuku Elektronik tidak ditujukan untuk menggantikan media lainnya, melainkan berfungsi sebagai media promosi tambahan bagi toko mitra. Hal ini disebabkan karena mitra masih membutuhkan media lainnya untuk mempertahankan penjualan, serta implementasi sistem baru memerlukan pelatihan khusus selama beberapa waktu tertentu bagi pemilik maupun staf di Fuku Elektronik yang tidak memiliki latar belakang pendidikan komputer. Namun demikian, mitra akan melakukan evaluasi terhadap efektivitas penggunaan keseluruhan media secara periodik dan mengharapkan keberadaan *website* dengan sistem yang lengkap dapat menjadi media utama bagi kegiatan operasional Fuku Elektronik di masa depan.

2.2 Luaran Kegiatan

Sesuai dengan solusi yang diusulkan oleh tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk permasalahan mitra Fuku Elektronik, maka luaran dari kegiatan ini adalah berupa:

1. Luaran wajib: publikasi ilmiah pada jurnal ber-ISSN atau prosiding dalam temu ilmiah pengabdian kepada masyarakat.
2. Luaran tambahan: purwarupa *website* Fuku Elektronik sebagai media promosi yang mendapatkan sertifikasi Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dari Kemenhumkam Republik Indonesia.

No.	Jenis Luaran	Target Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN atau	-
2	Prosiding dalam temu ilmiah	Sudah dilaksanakan (published)
Luaran Tambahan		
1	Publikasi di jurnal internasional	-
2	Publikasi di media massa	-
3	Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	Bersertifikat (website)
4	Teknologi Tepat Guna (TTG)	-
5	Model/purwarupa/karya desain	-
6	Buku ber ISBN	-

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 *Software Development Life Cycle*

Dalam bidang teknologi informasi, terdapat tahapan pengembangan terhadap suatu perangkat lunak termasuk pengembangan *website* yang dinamakan dengan *Software Development Life Cycle* (SDLC). Tahapan proses yang terdapat dalam rekayasa web mencakup perencanaan, analisis, perancangan, pengujian, serta implementasi sistem. Pada pengembangan *website* untuk Fuku Elektronik ini akan digunakan metodologi *agile* untuk mengakomodasi permintaan *user* serta menjamin kesesuaian rancangan yang dihasilkan.

Pada tahap pertama dalam pengembangan sistem, dilakukan beberapa analisis terhadap hal berikut, yaitu [7]:

1. Estimasi: dilakukan estimasi waktu, biaya dan sumber daya yang diperlukan dalam pengembangan sistem
2. Analisis resiko: dilakukan diskusi antara *user* dengan tim pengembang mengenai resiko apa yang mungkin terjadi
3. Penjadwalan: dilakukan pembuatan jadwal rinci oleh *project manager* dan menjelaskan bagaimana urutan modul dikembangkan
4. Monitoring: dilakukan untuk mengawasi kegiatan proyek, jadwal kerja, dan penggunaan sumber daya

Tahapan selanjutnya adalah membuat rancangan (*design*) terhadap tampilan antar muka *website* dan tabel basis data yang dibutuhkan. Rancangan akan dibuat oleh tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan dikomunikasikan dengan pihak Fuku Elektronik sebagai *end user*.

Pada tahap pengembangan, akan digunakan platform Wix.com. Pengembangan sepenuhnya akan dikelola oleh tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Jadwal pengembangan juga diupayakan sesingkat mungkin untuk kemudian dilakukan pengujian dengan data mitra dan kesesuaian terhadap keinginan *user*.

Tahap pengujian diawali dengan melakukan pengujian terhadap setiap modul dan fungsi yang ada pada *website*. Selanjutnya dilakukan pengujian oleh mitra dalam bentuk *user acceptance test*. Jika terdapat ketidaksesuaian, maka tim segera melakukan perbaikan dan pengujian ulang.

Tahapan terakhir dalam pengembangan sistem ini adalah tahap implementasi. Tahap ini dilakukan pada lokasi mitra dengan peralatan yang dimiliki oleh mitra. Proses implementasi juga dilakukan melalui hosting pada domain yang telah disewa. Pada tahap ini juga dibuka kesempatan bagi pemilik dan staf toko untuk belajar menggunakan sistem yang telah dikembangkan.

3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Mitra pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Fuku Elektronik. Personil yang terlibat dari Fuku Elektronik adalah pemilik usaha beserta beberapa orang staf. Pemilik usaha berperan dalam memberikan informasi kebutuhan sistem dan rancangan *website* yang diinginkan. Selain itu, pemilik usaha juga menyediakan katalog produk (termasuk foto, deskripsi, dan harga), contoh toko *online* yang dimiliki mitra yang saat ini masih aktif di dalam situs *marketplace*, serta bersedia menjadi administrator *website* yang akan dibuat bersama dengan beberapa staf lainnya.

3.3 Uraian Kepakaran dan Tugas Anggota Tim

No	Nama Anggota	Posisi	Kepakaran	Uraian Tugas
1	Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.	Ketua Tim	Pattern Recognition/ AI/ Web Development	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis sistem 2. Desain sistem 3. Pengujian sistem 4. Penyusunan proposal dan laporan
2	Ferbian Loekman (825190005)	Anggota Tim (Mahasiswa)	Sistem Informasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desain <i>interface</i> 2. Pembuatan sistem 3. Pembuatan dokumentasi sistem

BAB IV

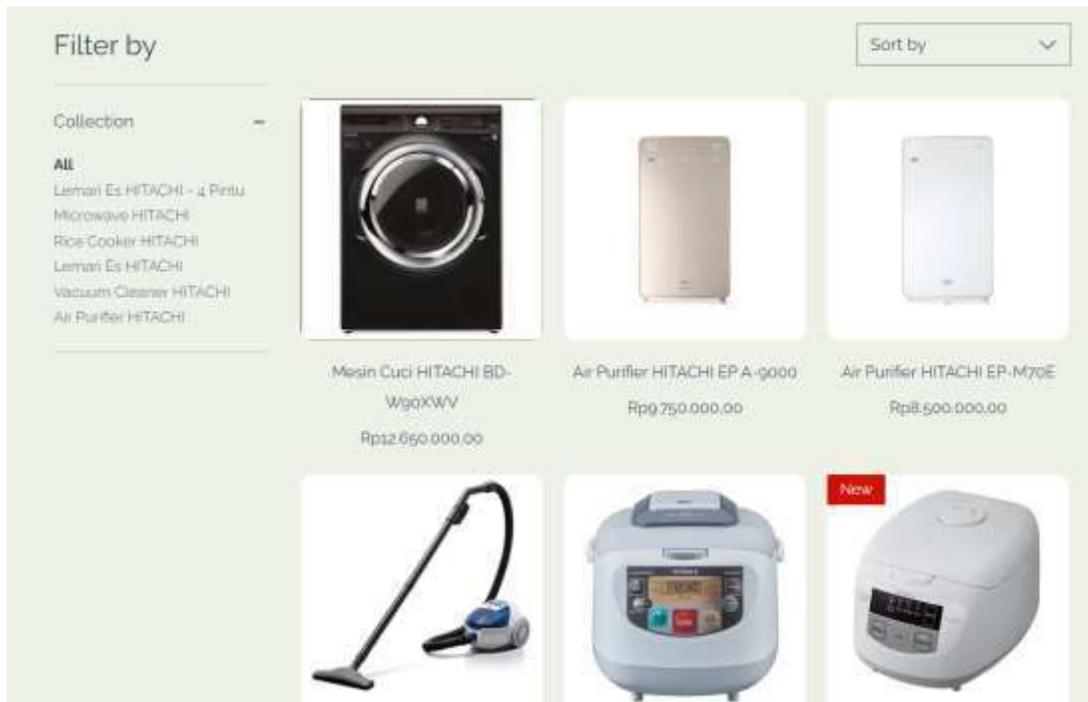
HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada Fuku Elektronik telah berjalan dengan lancar, yaitu telah berhasil menghasilkan *website* sebagai media *digital marketing* bagi toko tersebut. Pengembangan website Fuku Elektronik telah dikembangkan dengan enam modul, yang terdiri dari modul Home, About, Product, Shop, Store Policies, dan Testimoni. Hasil perancangan tiap modul pada website yang dikembangkan memiliki tujuan dan fungsinya masing-masing. Tampilan awal pada website Fuku Elektronik tertera pada Gambar 3. Pada halaman utama dari website ini, terdapat foto dari produk yang dijual pada *carousel* yang bersifat dinamis, sehingga diharapkan dapat menarik pembeli ketika membuka website. Pada header page terdapat logo dan beberapa Menu, yaitu: Home, About, Product, Shop, Store Policies, dan Testimoni. Selain itu, juga terdapat slogan dari Fuku Elektronik yang sesuai dengan permintaan mitra, yakni “Belanja Home Elektronik Aman & Nyaman? Hanya di Fuku Elektronik!”.

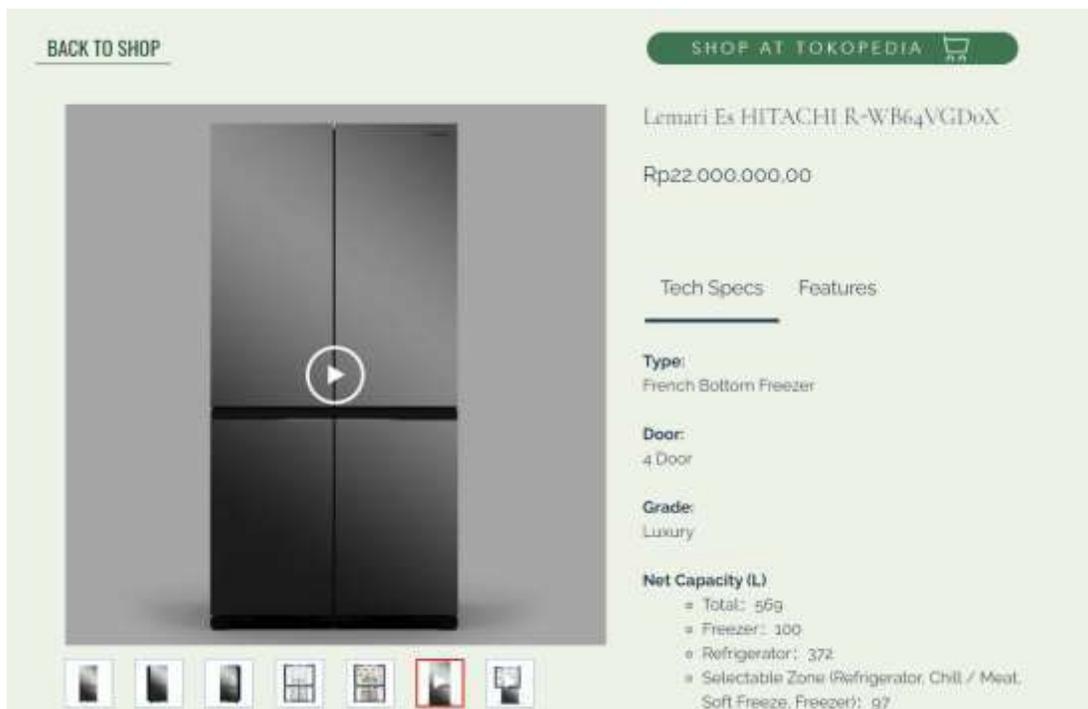
Selanjutnya, pengunjung *website* dapat *scroll down* dari bagian *header* dan melihat foto produk beserta harga produk yang ditampilkan dalam bentuk *slider gallery*. Gambar 4 menampilkan berbagai produk yang dijual pada toko Fuku Elektronik. Foto produk dapat ditekan untuk menampilkan deskripsi detail dari produk terkait. Pada halaman ini juga terdapat fitur *sorting* untuk mengurutkan produk berdasarkan harga atau urutan abjad nama barang.



Gambar 1. Tampilan Header dan Slider Website Fuku Elektronik



Gambar 4. Tampilan Halaman Produk Fuku Elektronik



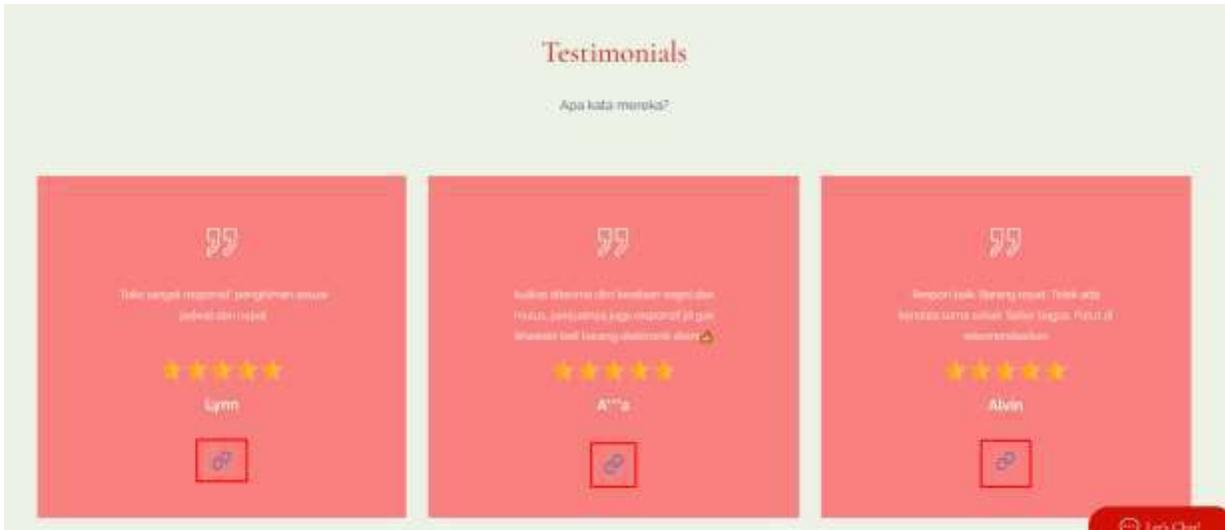
Gambar 5. Tampilan Halaman Detail Salah Satu Produk Fuku Elektronik

Pada produk yang diklik, akan menampilkan spesifikasi dari barang tersebut lebih detail. Tampilan halaman detail produk dapat dilihat pada Gambar 5. Pada halaman ini juga terdapat tampilan *Tech Specs* produk secara lengkap dan juga fitur yang tersedia. Selain itu, juga terdapat foto dan video produk agar calon pembeli mendapat gambaran lebih jelas terhadap produk tersebut. Di bagian atas halaman tersebut terdapat tombol “Back to Shop” yang akan kembali ke halaman *Shop*, dan tombol “Shop at Tokopedia” yang akan membuka toko Fuku Elektronik di Tokopedia.

Selanjutnya terdapat halaman *Store Policies* seperti tertera pada Gambar 6 yang berisi daftar kebijakan yang berlaku pada toko Fuku Elektronik. Halaman ini sangat penting untuk dibaca dan diketahui oleh para calon pembeli, yaitu adanya tiga kebijakan yang dibuat oleh toko Fuku Elektronik. Tiga kebijakan tersebut adalah pembelian dan pembayaran (transaksi), *Warranty Disclaimer* (garansi), dan *Shipping Policy* (pengiriman).



Gambar 6. Tampilan Halaman Store Policies Bagian Transaksi Fuku Elektronik



Gambar 7. Tampilan Testimonial Jenis Pertama Fuku Elektronik



Gambar 8. Tampilan Sekilas Fuku Elektronik

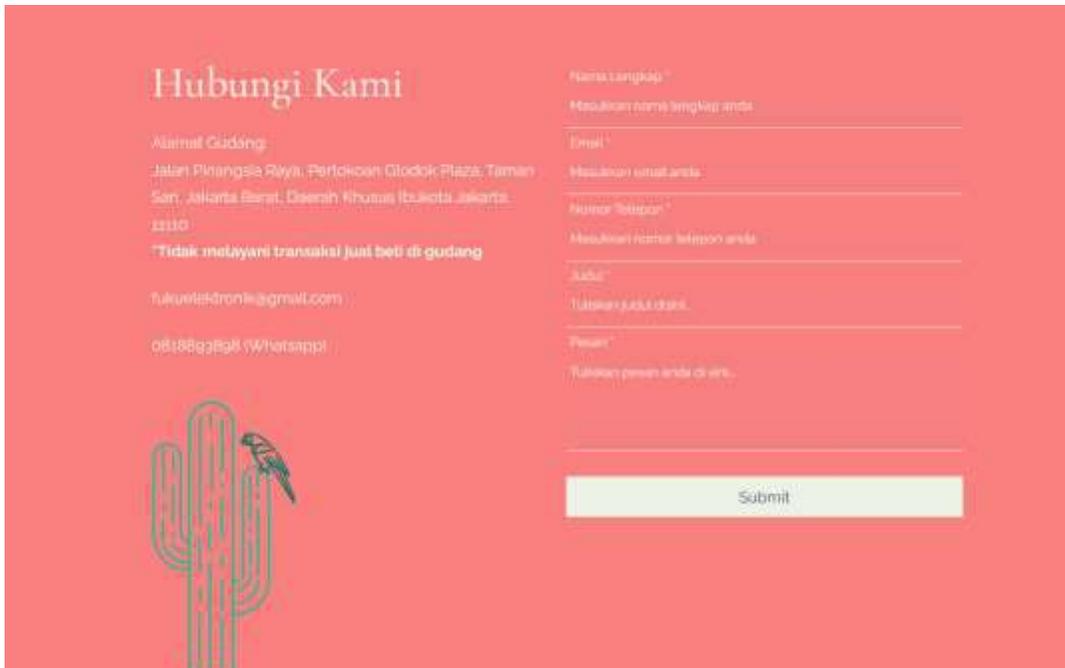
Halaman Testimonial merupakan menu yang berpengaruh pada tingkat penjualan toko. Halaman ini berisi testimoni dari para pembeli yang telah berhasil melakukan transaksi. Seluruh

data testimoni ini diambil langsung dari Tokopedia. Tampilan pertama dapat dilihat pada Gambar 7. Testimoni tampilan pertama ini dibuat bagi para pembeli yang telah memberikan testimoni tetapi tidak memiliki foto profil. Adanya bintang yang diberikan pembeli yang merupakan penilaian asli. Logo tautan yang ditaruh pada setiap card testimoni akan dialihkan pada halaman detail produk yang dibeli.

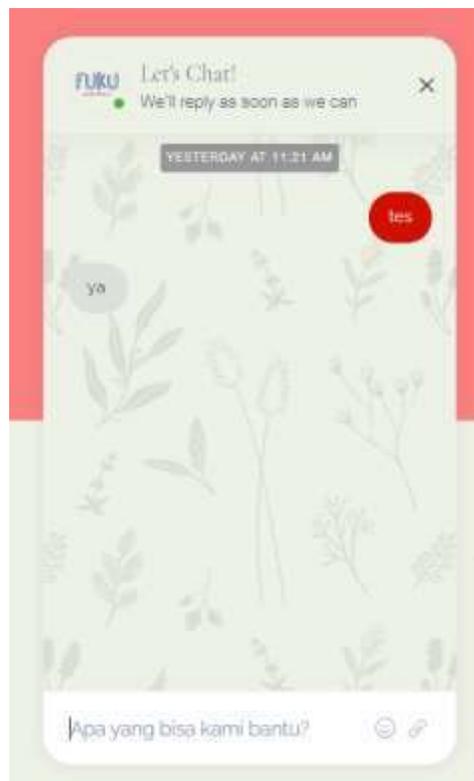
Pada halaman About, seperti tertera pada Gambar 8 terdapat tampilan mengenai berbagai informasi profil toko Fuku Elektronik. Tampilan yang pertama merupakan tampilan sekilas dari Fuku Elektronik, yang menceritakan secara singkat mengenai sejarah berdirinya toko Fuku Elektronik. Selain itu, terdapat pula tampilan keunggulan dari toko Fuku Elektronik merupakan tampilan terakhir. Tampilan pada Gambar 9 berisi keunggulan dari toko Fuku Elektronik untuk meyakinkan calon pembeli mengapa harus berbelanja di Fuku Elektronik. Adanya empat keunggulan ini akan membuat calon pembeli tidak perlu khawatir saat melakukan transaksi.



Gambar 2. Tampilan Poin-Poin Keunggulan Toko Fuku Elektronik



Gambar 10. Tampilan Hubungi Kami Website Fuku Elektronik



Gambar 11. Tampilan Fitur Chat Elektronik

Pada menu berikutnya, para calon pembeli dapat menghubungi secara langsung menggunakan layanan “Hubungi Kami” seperti tertera pada Gambar 10. Halaman ini calon pembeli untuk bertanya mengenai produk yang dijual, cara pembayaran, masalah pengiriman, asuransi dan sebagainya. Terdapat pilihan-pilihan untuk menghubungi toko Fuku Elektronik. Pilihannya yaitu melalui e-mail, whatsapp, atau langsung mengisi form di website. Informasi mengenai cara menghubungi dan juga alamat gudang sudah dicantumkan di bagian Hubungi Kami. Gambar 11 menampilkan fitur chat yang juga tersedia sebagai media komunikasi antara toko Fuku Elektronik dengan calon pembeli.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan dengan baik dan lancar dalam mengembangkan *website e-commerce* bagi toko Fuku Elektronik sebagai media pemasaran secara digital. Luaran yang dihasilkan berupa produk *website* telah diuji dan disetujui oleh mitra untuk diimplementasikan. Selain itu, telah dihasilkan sebuah artikel ilmiah yang dipublikasikan pada seminar nasional pengabdian kepada masyarakat yang bermanfaat bagi peningkatan keilmuan di bidang teknologi informasi.

Saran yang dapat diberikan untuk pengembangan lebih lanjut adalah dilakukan pembuatan modul dan penerapan metode *instant payment* untuk pembayaran produk yang memungkinkan transaksi penjualan dilakukan sepenuhnya pada *website* Fuku Elektronik ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jauhari, J., 2010. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce, *Jurnal Sistem Informasi*, 2(1), pp. 159-168.
- [2] Sari, C. A., 2015. Perilaku Berbelanja Online di Kalangan Mahasiswi Antropologi di Universitas Airlangga. *Jurnal AntroUnairdotNet*, 4(2), pp. 205-216.
- [3] Dewi, S.K., 2014. Perancangan *Website* Sebagai Media Promosi dan Penjualan Pada *Home Industry* Abon, *Jurnal Teknik Industri*, 15(2), pp. 170-181.
- [4] Supardi, J. dan Dores, V., 2009. Rancang Bangun *Collaborative System* Pemasaran Hotel Secara On-line dengan Pendekatan Mediator Based, *Jurnal Sistem Informasi*, 1(2), pp. 55-61.
- [5] Denny, D, 2013. Promosi dan Kualitas Layanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan Pada PT. Bess Finance Manado. *Jurnal EMBA*, 1(4), pp. 51-59.
- [6] Rapisari, D, 2016. Digital Marketing Berbasis Aplikasi Sebagai Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Cakrawala*, 10(2), pp. 107-112.
- [7] Susanto, A. dan Asmira, 2017. Perancangan Website Sebagai Media Promosi dan Informasi Menggunakan Metode *Web Engineering*. *Jurnal SIMKOM*, 2(3), pp. 9-17.

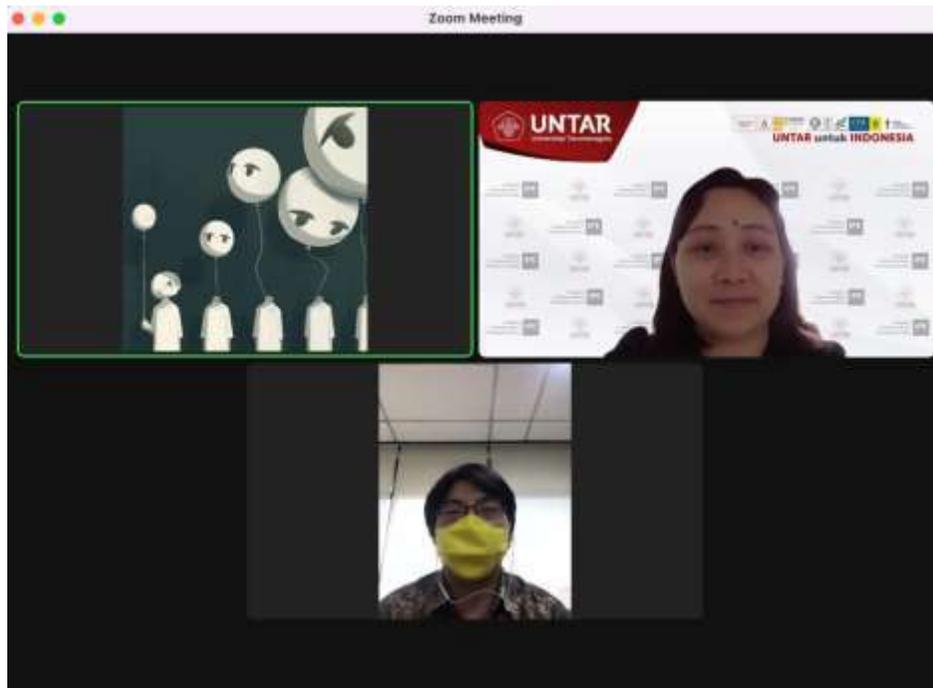
LAMPIRAN

Lampiran 1. Materi yang disampaikan pada kegiatan PKM

Materi yang disampaikan ke Mitra berupa *website* Fuku Elektronik seperti tertera pada Gambar 3 s.d. Gambar 11.

Lampiran 2. Foto kegiatan

Foto kegiatan yaitu berupa kegiatan diskusi dengan mitra secara daring menggunakan media Zoom dan juga pelaksanaan presentasi pada forum ilmiah seminar nasional pengabdian kepada masyarakat (SENAPENMAS 2022).



Profil Mitra

- Kata "Fuku" (福) diambil dari bahasa Jepang yang berarti berkah / keberuntungan.
- Sejak November 2019
- Produk elektronik rumah tangga merek HITACHI (PT. Arcelik Hitachi Home Appliances Sales Indonesia)



Lampiran 3. Luaran wajib

Artikel telah dipresentasikan pada Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat (SENAPENMAS 2022) pada 20 Oktober 2022.

UNTAR 63 years of excellence
Universitas Tarumanagara

LPPM UNTAR
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

MERDEKA BELAJAR
Kampus Merdeka
INDONESIA JAYA

BUKU PROGRAM

SENAPENMAS

2022

Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

**PENGUATAN EKONOMI BANGSA MELALUI INOVASI DIGITAL
HASIL PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
YANG BERKELANJUTAN**

CALL for PAPER

**KAMIS
20 Oktober 2022**

Didukung Oleh:

    **ipmi**
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL

 **TARZAN**
PHOTO • BRIDAL

    **Untar Jakarta**

 **Untar.ac.id**

UNTAR untuk INDONESIA

**JADWAL SESI PARALEL
 RUANG 10**

Sesi Paralel : Sesi 2
Waktu : 15.10 - 17.00
Bidang Ilmu : Teknologi Informasi
Moderator : Anny Valentina, S.Sn., M.Ds

No.	Waktu	ID Makalah	Nama Pemakalah	Judul Makalah	Institusi
1	15.10 - 15.20	004P	Carlene Lim, Darius Andana Haris, Aurellia Clearesta Sumarlie, Natalicia Margatan	Perancangan Ui/Ux Aplikasi Bugar Untuk Sarana Alternatif Olahraga Selama Pandemi	Universitas Tarumanagara
2	15.20 - 15.30	024A	Zyad Rusdi, Wasino, Chairisni Lubis dan Jason Irvin Can	Implementasi Pembuatan Program Dashboard Pada Gempa Bumi Di Indonesia	Universitas Tarumanagara
3	15.30 - 15.40	070A	Lina, Ferbian Loekman, Michelle Augustine	Pengembangan Website Fuku Elektronik Sebagai Media Pemasaran Secara Digital	Universitas Tarumanagara
4	15.40 - 15.50	117A	Tony, Edward Brainard Pranata, Rebecca Santi	Pengembangan Program Aplikasi Pendukung Bisnis Translation & Proofreading Berbasis Web Untuk Wetranslateit	Universitas Tarumanagara
5	15.50 - 16.00	142A	Michelle Augustine, Fajar Saputra, Kevin Adhi Dhamma Setiawan, Akbar Bimadi, Vindi Jessica Sampe, Hetty Karunia Tunjungsari	Analisis Dan Pengembangan Strategi Pemasaran Terhadap Mitra Kebab Monster Menggunakan Instagram	Universitas Tarumanagara
6	16.00 - 16.10	143A	Richard Stephen, Stevenson Tjuaca, I Gusti Ngurah Agung Satya Permana, Nurul Hakika Karna, Hetty Karunia Tunjungsari	Pengembangan Konten Promosi Media Sosial Facebook Dan Whatsapp Bagi UMKM Sate Bang Dopir	Universitas Tarumanagara
7	16.10 - 16.20	144A	Dameethia Angeline, Venny Cynthia, Clara Tanudy, Angliati Deltia Kamuri Mawo Ate, Rayani Vebrina Stevania Silalahi	Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah Namura Oriental Food	Universitas Tarumanagara
8	16.20 - 16.30	150A	Jap Tji Beng, Rahmiyana Nurkholiza, Christina Veronica, Vania Yori Wakano, Melita Kristi Delia,	Pengenalan Pemanfaatan Sensor Elektronika dan IoT dalam Pembelajaran STEM untuk Meningkatkan Wawasan Guru SD Pontianak di Era Teknologi Informasi	Universitas Tarumanagara



UNSTAR
Universitas Tarumanagara

63 years of
excellence

LPPM UNSTAR
Lembaga Penelitian dan
Pengabdian kepada Masyarakat



**PENGUATAN EKONOMI BANGSA MELALUI
INOVASI DIGITAL HASIL PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
YANG BERKELANJUTAN**



Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

SERTIFIKAT

Nomor:070A /S-Pem/Senapenmas-UNSTAR/X/2022
diberikan kepada:

Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.

sebagai :

Pemakalah

dengan judul makalah :

Pengembangan Website Fuku Elektronik Sebagai Media Pemasaran
Secara Digital

**Ketua LPPM
Universitas Tarumanagara,**



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.

**Ketua Panitia
SENAPENMAS 2022,**



Nafiah Solikhah, S.T., M.T.



Untar Jakarta



Untar.ac.id

UNSTAR untuk INDONESIA

Lampiran 4. Luaran tambahan

Luaran tambahan berupa Hak Cipta terhadap *website* Fuku Elektronik telah tersertifikasi.


REPUBLIC INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC00202272485, 6 Oktober 2022

Pencipta
Nama : **Lina dan Ferbian Loekman**
Alamat : Apt. Royal Mediterania G Twr. M-11-AK, RT/RW/ 006/008, Tanjung Duren Selatan, Jakarta, DKI JAKARTA, 11470
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta
Nama : **Lina dan Ferbian Loekman**
Alamat : Apt. Royal Mediterania G Twr. M-11-AK, RT/RW/ 006/008, Tanjung Duren Selatan, Jakarta, DKI JAKARTA, 11470
Kewarganegaraan : Indonesia
Jenis Ciptaan : **Program Komputer**
Judul Ciptaan : **Perancangan Website Fuku Elektronik Sebagai Media Promosi**
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 6 Oktober 2022, di Jakarta
Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.
Nomor pencatatan : 000388226

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia
Direktur Jenderal Kekayaan Intelektual
u.b.
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri


Anggoro Dasananto
NIP.196412081991031002



Disclaimer:
Dalam hal permohonan memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.